



ПЛАНОВОЕ ХОЗЯЙСТВО

СТРУКТУРНАЯ ПЕРЕСТРОЙКА МАШИНОСТРОЕНИЯ



О ПРОГНОЗИРОВАНИИ ЭКОНОМИКИ



ВЗГЛЯД С ПОЗИЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ



НУЖНЫ ЛИ СВОБОДНЫЕ ЦЕНЫ?

9

СЕНТЯБРЬ • 1990

Вниманию читателей!

В будущем году редакция намеревается широко освещать проблемы хозяйствования в условиях намеченного перехода к рыночным связям, изменений практики планирования экономического и социального развития страны и ее районов. При этом будут использованы различные формы подачи материалов — статьи, беседы, интервью, дискуссии, встречи за «круглым столом» с привлечением ученых-экономистов, практических работников, работников плановых органов. Одновременно журнал продолжит публикации по проблемам практики экономического управления, организации производства с учетом возможностей противозатратного подхода, хозяйственного расчета, решения социальных и экологических проблем, развития внешнеэкономических связей. Особое внимание будет уделено раскрытию опыта работы предприятий и объединений по повышению эффективности производства, удовлетворению потребностей населения.

Журнал будет регулярно информировать читателей о наиболее важных изданиях по экономике и планированию народного хозяйства, а также публиковать материалы для повышения экономических знаний практических работников.

Журнал распространяется только по подписке, которая принимается в пунктах «Союзпечати», индекс журнала в каталоге — 70696.



ПЛАНОВОЕ ХОЗЯЙСТВО

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ПОЛИТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ
ГОСПЛАНА СССР

СЕНТЯБРЬ

№ 9

Издается с марта 1924 года

В передовой статье номера освещаются основные вопросы экономического развития страны, обсуждавшиеся на XXVIII съезде КПСС. При этом главное внимание уделено подготовке народного хозяйства к переходу на рыночные отношения и обеспечению социальной защищенности граждан.

Рубрика «Актуальные проблемы экономики» содержит статьи, в которых обосновываются направления структурной перестройки машиностроения, дается анализ причин углубления кризисной ситуации в экономике и предложения по их преодолению.

Со статьей «Государственная статистика в регулируемой рыночной экономике» выступает председатель Госкомстата СССР В. Кириченко. Он подробно рассказывает о задачах и путях преобразования деятельности органов статистики в соответствии с новыми хозяйственными условиями. Для читателей может представить интерес беседа с заместителем директора завода «Калибр» В. Кочетковым о проблемах, встающих перед коллективом предприятия в связи с переходом на рыночные принципы хозяйствования.

Номер содержит также ряд статей по социальным вопросам, принципам прогнозирования экономики, хозяйственному механизму и организации производства.

СОДЕРЖАНИЕ

Передовая — Экономическая программа XXVIII съезда КПСС	3
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ	
А. Еодянов, М. Сидоров — Структурная перестройка машиностроения . . .	9
З. Коровина — Нужны ли свободные цены?	19
НАРОДНОХОЗЯЙСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ	
В. Кириченко — Государственная статистика в регулируемой рыночной экономике	28
ТЕОРИЯ И МЕТОДИКА ПЛАНИРОВАНИЯ	
А. Настенко — О прогнозировании экономики	37
М. Бор — Нужно ли пересматривать методологию планирования? . . .	44
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ОБЗОР	
В. Гурьев — Финиш пятилетки: итоги и проблемы	50
ВЗГЛЯД С ПОЗИЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ	
В. Кочетков — Не допускать рыночной стихии	64
СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ	
Р. Яковлев — Перестройка организации заработной платы	72
В. Березкин, С. Шилов — Формирование и использование потребительского бюджета	79
А. Лукашов, Ю. Шиленко, А. Витин — Развитие хозрасчета в учреждениях здравоохранения	84
ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ МЕХАНИЗМ И ОРГАНИЗАЦИЯ	
В. Азовцев — Госзаказ в капитальном строительстве	87
В. Бутроменко, Н. Сарсембаев — Транспорт в условиях самофинансирования регионов	91
А. Алексахин, А. Ростовцев — О создании информационной технологии комплексного экономического анализа	95
А. Трусов — О показателе себестоимости продукции	99
ИЗ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА	
Ю. Калмыков — Регулирование экономики (Опыт Франции)	102
ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ	
Т. Яковец — Структурные циклы и экологическое прогнозирование . . .	109
ЧИТАТЕЛИ ПРЕДЛАГАЮТ	
Ю. Игнатьев, Е. Фролова, И. Сонина — К вопросу об определении арендной платы	115
П. Орлов — Ускоренные методы амортизации и самофинансирование . . .	118
КРИТИКА И БИБЛИОГРАФИЯ	
В. Торбин — Каким должен быть новый механизм ценообразования . . .	121
М. Коробейников — Важный фактор экономического прогресса	123
ИНФОРМАЦИЯ	
Стратегия и тактика реализации экономической реформы (К итогам работы советско-американской консультационной группы)	125
НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ	
Учреждение ассоциации «Гуманитарное знание»	128

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРОГРАММА XXVIII СЪЕЗДА КПСС

XXVIII съезд КПСС проходил в самый сложный и ответственный период жизни Советской страны. Не будет преувеличением сказать, что сейчас СССР переживает один из напряженнейших этапов в своей истории. Страну сотрясают социальные и национальные конфликты, сокращается производство ряда важнейших видов продукции, разрушаются хозяйственные связи, деформирована государственная система снабжения населения.

Коренным образом изменяются экономические взаимоотношения с зарубежными странами. Совершенно новую роль призван играть Совет Экономической Взаимопомощи, связи с членами которого занимали преимущественное место во внешнеэкономических отношениях Советского Союза. Усилилась зависимость от импорта из западных стран. В то же время нарастание внешней задолженности влечет за собой резкое ухудшение положения СССР на мировом рынке, подрывает доверие к нему как к торговому партнеру.

В целом за годы перестройки экономическое положение страны существенно осложнилось, резко усилились диспропорции, возросла материальная и финансовая несбалансированность. Трудное положение в экономике особенно наглядно видно на фоне огромных изменений в области демократизации общества, в быстром развитии политических процессов, захвативших самые широкие слои населения.

Чем же можно объяснить ситуацию, сложившуюся в нашей экономике?

Прежде всего речь идет о том, что не были реализованы задачи перевода экономики на рельсы эффективности и качества: повышение технического и технологического уровня производства, насыщение производственного потенциала самой передовой техникой и обеспечение на этой основе роста производительности труда, экономии сырья и материалов. В народном хозяйстве не выдержана линия XXVII съезда партии в этих вопросах. В то же время факторы экстенсивного роста уже полностью исчерпаны и, более того, база воспроизводства начала сужаться.

Вторая причина — механическое понимание проблемы ускорения развития в текущей пятилетке. Это еще больше усилило погоню за темпами при формировании двенадцатого пятилетнего плана и особенно годовых планов на 1986 и 1987 гг. — зачастую без учета возможности обеспечения качества и действительной необходимости производимой продукции, отвлекло внимание от передовых направлений, объективно задержало снятие с производства устаревшей и освоение новой техники, перестройку производства на передовой технической базе.

Не могло не оказать влияния и ухудшение конъюнктуры мирового рынка на важнейшие советские экспортные товары — нефть и нефтепродукты, что привело к значительным валютным потерям.

Но, конечно, решающее воздействие на усиление негативных процессов в экономике оказали недостатки, унаследованные от предшествующего периода, и ошибки, допущенные в последние годы и отразившиеся на заинтересованности трудящихся в результатах своего труда, в развитии производства, повышении его эффективности. Высокая материало- и энергоемкость производства, слабая восприимчивость к научно-техническому прогрессу влекут за собой высокую его капиталоемкость, резко ограничивают возможности решения социальных задач. Устранение административно-командных методов хозяйствования при практически полном отсутствии экономического механизма привело к тому, что народное хозяйство оказалось в значительной мере без реальных рычагов управления им на всех уровнях.

А ослабление государственного контроля за хозяйственными процессами позволило в условиях дефицитности широко развернуться деятелям теневой экономики, особенно в сфере торговли. С другой стороны, эти процессы, усиленные неконтролируемым ростом доходов в кооперативном секторе, не только повлекли за собой отток наиболее квалифицированной рабочей силы в кооперацию, но и заставили руководство предприятий под любым предлогом идти на максимальное повышение оплаты труда своим работникам независимо от результатов производства.

Попытки правительства переломить эти процессы успеха не имели. Предприятия не принимают в полном объеме государственный заказ, в том числе и по товарам народного потребления, были сорваны попытки увязать рост оплаты труда с повышением его производительности. Реально экономика уже начала жить в условиях рынка, но рынка неорганизованного, неуправляемого, в котором элементы стихии действуют все более разрушительно.

Необходимость перестройки экономической системы не вызывает сомнения. Более того, она, по мнению ряда ученых и хозяйственных руководителей, существенно запоздала. Но ход ее осуществления говорит о том, что, видимо, перестройка экономической системы все же была начата без четкого понимания самого существа нового хозяйственного механизма. В этих условиях правомерно сказать, что Экономическая программа XXVIII съезда КПСС формировалась как под влиянием объективных условий воспроизводства в перспективном периоде, так и критической ситуации, характерной для текущего момента.

В настоящее время никто не оспаривает принципиальный путь нормализации ситуации, обеспечения устойчивого функционирования экономики и решения на этой основе социальных проблем. Сущность этого пути — дальнейшее укрепление демократических начал в нашем обществе, всемерное развитие экономических методов в управлении народным хозяйством и реформирование производственных отношений в целях наиболее эффективного использования производственного и трудового потенциала советского общества. Направления пути развития обсуждались на сессии Верховного Совета СССР, сессиях Верховных Советов и съездах компартий союзных республик, Учредительном съезде Компартии Российской Федерации. Таким образом, экономическая программа КПСС сформирована XXVIII съездом с учетом принципиальных позиций и требований широчайших кругов советской и партийной общественности.

При этом следует подчеркнуть, что стратегические цели развития производительных сил и социальные задачи на перспективу до 2000 г., определенные XXVII съездом КПСС, сохраняют свою актуальность. Напомним, что речь идет о переходе экономики на интенсивные методы развития на базе передовой техники и технологии, экономном и эффективном использовании материальных ресурсов, повышении производительности труда. Именно на этой основе намечено решить широкий круг

проблем перестройки условий жизни людей, повышения ее уровня. Но конкретные пути достижения этих целей, форма организации производственных отношений получили сейчас принципиально новое понимание.

Решение экономических задач развития связывается прежде всего с возрождением трудолюбия людей, воспитанием у них чувства хозяина на производстве. Важное место при этом отводится созданию условий для формирования и развития многообразных и равноправных форм собственности, единства их действия и экономического соревнования.

Экономические отношения будут формироваться прежде всего в условиях регулируемого рынка. Это, однако, не означает, что государство останется в стороне от организационных функций в хозяйственной жизни. Необходимость его активного участия вызывается задачами защиты социальных прав граждан, реализации долгосрочных целей развития на базе научно-технического прогресса, обеспечения обороноспособности страны.

Сложность экономического положения требует решительных действий. В то же время обращает на себя внимание, что в обществе идет не консолидация вокруг одной идеи, а нарастание различного понимания путей и рецептов выхода из кризисного состояния. Усиливаются попытки со стороны отдельных социальных групп и трудовых коллективов навязать руководству страны свои решения стоящих проблем (например, путем забастовок).

В декабре прошлого года второй Съезд народных депутатов поддержал предложенные Правительством СССР меры по оздоровлению экономики, поэтапному проведению экономической реформы. Главные стратегические задачи правительственной программы и сейчас не вызывают сомнения, общий курс взят правильный. Вместе с тем правительство настойчиво подчеркивало, что ее успешная реализация возможна только в условиях полной консолидации трудящихся, в условиях нарастания общественно-политической стабильности.

Но именно этого и не произошло. Напротив, обострились национальные и трудовые конфликты. Иждивенчество, уравнилельные тенденции и групповой эгоизм проявились с новой силой. Многие, как и прежде, стали уповать исключительно на Центр в решении местных проблем, но уже с позиции жесткого диктата своих требований. Возникла настоятельная необходимость в корректировке методов реализации программы, ускорении перехода к регулируемой рыночной экономике. Без государственного регулирования она развиваться не сможет, но это не означает возврат к жестко централизованной системе, которая якобы только и может стабилизировать положение. Но такая практика на всех уровнях управления порождала иждивенчество, и предприятия, и отрасли, и регионы думали прежде всего о том, как больше получить, а не как больше создать. При возврате к такому подходу народное хозяйство из кризиса не выйдет.

Позиция партии состоит в том, что, только ускорив внедрение цивилизованных рыночных отношений в нашей стране, создав их государственные регуляторы, сформировав реальный общесоюзный рынок, мы сможем выйти из той наклонной плоскости, на которой сегодня находится экономика, и начать новый подъем. В резолюции XXVIII съезда партии «О политике КПСС в проведении экономической реформы и переходе к рыночным отношениям» отмечается, что «главным содержанием радикализации экономической реформы и улучшения положения дел в народном хозяйстве должен стать переход к рыночным отношениям. Регулируемая рыночная экономика расширит возможности реализации принципа: от каждого — по способностям, каждому — по результатам труда, усилит мотивацию к высокопроизводительному и творческому труду, позволит создать эффективный механизм взаимовыгодных отношений производителя и потребителя, положит конец хроническому де-

фициту и очередям, подорвет базу для спекуляции и других проявлений теневой экономики».

В создавшихся условиях партия предлагает быстрее идти вперед, чтобы не только в кратчайшие сроки, но и с минимальными потерями преодолеть эту мертвую зону, в которой мы оказались сегодня, где старая система управления уже, а новая еще не действует в необходимой мере. Одновременно партия предупреждает и об опасности для производителя сведения перестройки хозяйственного механизма к замене диктата Центра на диктат республиканских и местных органов.

При этом полностью отвергается «шоковый» вариант немедленного и всеобъемлющего перехода к рынку. Нельзя навязывать народу то, к чему он не готов. Необходимо, чтобы трудящиеся сами осознали целесообразность и необходимость каждого последующего шага включения в экономическую систему хозяйствования.

С введением в 1991 г. в действие законов о собственности, о земле, об основах экономических отношений Союза ССР, союзных и автономных республик, о местном самоуправлении и местном хозяйстве, о налогообложении предприятий и организаций республиканские и местные органы получают в свои руки реальную экономическую власть. На что она будет употреблена? Это вопрос далеко не праздный.

Интересы народа, интересы каждого региона требуют, чтобы использование предоставленных прав на каждом уровне управления и власти было подчинено всестороннему и гармоничному решению социальных проблем, нормализации условий и подъему уровня жизни советских людей на основе устойчивого развития производительных сил и повышения эффективности их использования на базе передовых достижений научно-технического прогресса, организации труда и наиболее оптимальных хозяйственных связей между республиками и регионами. Только путем единения всех усилий страна может в минимальные сроки выйти из кризиса. Нарастание же центробежных сил, ведущих к разрыву хозяйственных связей, обособлению и развитию местничества, неизбежно усугубит обстановку, повлечет дальнейшее падение производства и усилит межнациональную рознь. Исходя из этого принципиально правильно активное вовлечение в доработку программы перехода к регулируемой рыночной экономике союзных и автономных республик. Это позволит полнее учесть особенности и готовность к переходу каждой из них.

Однако сам ход перестройки экономических отношений, как и самого производства, неизбежно вызывает к жизни противоречивые процессы, характер и масштабы которых далеко не всегда можно предусмотреть. При дефиците практически всех видов продукции производственного назначения и товаров народного потребления, низком уровне качества продукции, высокой степени износа основных фондов. Разовый переход к экономическим методам руководства и отмена всех административных рычагов управления могут вызвать существенное снижение производства и рост цен. В этих условиях следует продумать и осуществить систему мер, охраняющих общество от серьезных потрясений. Это тем более жизненно важно, учитывая высокую степень социальной напряженности в настоящее время.

Поэтому партия, формируя свои позиции перестройки экономической системы, особое внимание уделяет созданию эффективного механизма социальной защиты населения. Она исходит из того, что основные гарантии государства гражданам: право на труд, образование, здравоохранение, забота о материнстве и подрастающем поколении, старости — полностью сохраняются. Более того, экономическое развитие должно обеспечить качественное повышение уровня удовлетворения этих потребностей. Сохраняет свое важнейшее социальное значение и увеличение жилищного строительства, удовлетворение потребности в жилье всего населения.

Важнейшая составная часть социальной защиты населения — ограждение его интересов от роста рыночных цен. Эта задача может быть решена как созданием условий для свободного производительного труда с использованием разнообразных форм собственности, так и путем индексации доходов и сохранением прямого государственного контроля за ценами на товары первой необходимости.

В Программном заявлении XXVIII съезда КПСС «К гуманному, демократическому социализму» говорится: «Имея в виду, что переход к рынку — не самоцель, а средство решения социальных проблем, и учитывая возможные негативные последствия этого перехода, КПСС предлагает:

- компенсировать потери населения, связанные с пересмотром розничных цен на товары и услуги; ввести гибкую систему индексации денежных доходов населения в зависимости от роста потребительских цен;
- создать действенный механизм поддержания занятости, трудоустройства и профессиональной переподготовки; ввести выплату пособий на период временной незанятости, переобучения и переквалификации;
- обеспечить общественный и государственный контроль за соблюдением законов, регулирующих рыночные отношения».

Нужно признать, что отработка практических механизмов реализации принятых решений зачастую запаздывала, в результате чего обесценивались даже самые правильные решения. В настоящее время разрабатывается комплекс неотложных мер, направленных на подготовку перехода страны к регулируемой рыночной экономике. Они предусматривают принятие и введение в действие пакета нормативных актов в области разгосударствления экономики и развития деловой активности, ценообразования, финансово-кредитной политики, организационных структур управления, социальной защиты населения и налаживания новых экономических отношений между Союзом и союзными республиками. Главное в них то, что особое внимание уделено механизму реализации законодательных актов. Определяются конкретные методы и масштабы изменения отношений в сфере государственной собственности, предполагается законодательно обеспечить государственную поддержку предпринимательству, подготовить антимонопольное законодательство, заложить правовые основы формирования рыночной инфраструктуры. Совместно с союзными республиками предстоит окончательно определиться в подходах к реформе ценообразования, а также во всем многообразии проблемы социальной защищенности населения в рыночных условиях, сформировать основные положения новой финансово-кредитной политики, внести кардинальные изменения во внешнеэкономическую деятельность, решить ряд других сложных и новых для нас вопросов.

Это сложная задача, решить ее можно лишь при совместных усилиях Центра и союзных республик. Только на такой основе можно приступить к налаживанию новых экономических отношений между Союзом ССР и союзными республиками.

С учетом этого необходимо особо сказать о проблеме централизованного планового воздействия государства на ход расширенного воспроизводства в рыночных условиях и о конкретных шагах, предпринимаемых в этом направлении. Этот вопрос приобрел сейчас не только управленческое, но и глубоко мировоззренческое, партийное значение.

Практические действия ряда республик ведут, по сути, к распаду нашего Союза. Причем здесь идут рука об руку нерешенные экономические проблемы и националистические всплески, разрушающие подчас элементарные условия жизни людей, нередко приводящие даже к человеческим жертвам. И это происходит в условиях, когда весь мир на практике осознал не только преимущества, но и необходимость объединения усилий в решении технических, экономических, экологических и

социальных задач. Поспешность и амбициозность, проявляемые в этом острейшем вопросе, таят в себе самые негативные последствия для всего нашего общества. Нарушение обязательств отдельными предприятиями, регионами и республиками вносит дестабилизацию в хозяйственную жизнь. Сами по себе эти процессы не исчезнут. Нужны согласованные общие действия для выправления положения.

Очевидно, что государство ни в коем случае не может полагаться на автоматизм, стихию рынка. Сущность регулируемой рыночной экономики состоит в оптимальном сочетании планового целенаправленного управления процессом расширенного воспроизводства с преимуществами рыночного механизма обратных связей, научного предвидения эффективных путей развития народного хозяйства и активного экономического воздействия на ход общественного производства. Союзное государство, если оно не хочет допустить политического и экономического распада, если оно стремится сохранить себя как единое целое, как союз суверенных республик, должно располагать соответствующими структурами, вырабатывающими важнейшие стратегические решения, которые отражают общественные интересы в области социальной, экономической и оборонной устойчивости.

Означает ли это сохранение старых форм планирования? Конечно, нет! Должен быть создан принципиально новый, гибкий механизм взаимодействия государственного централизованного и низового (на уровне предприятий и регионов) прогнозирования и планирования, чувствительный к интересам потребителей, конъюнктуре рынка.

В Программном заявлении XXVIII съезда партии прямо говорится о необходимости «в системе планирования перейти к разработке стратегических перспектив экономического развития и государственных целевых программ, к косвенному регулированию экономики через государственные заказы, ценовую, амортизационную, таможенную политику, налоги, проценты за кредит и т. д.».

Государственное регулирование должно обеспечивать рациональную организацию наиболее важных межреспубликанских хозяйственных связей, формирование общесоюзного рынка как основы устойчивости экономики страны с учетом интересов всех союзных республик и Союза ССР в целом. Оно должно выступать главным инструментом обеспечения социальной защищенности советских людей, координации работы государственного сектора экономики, научно-технического прогресса и обороноспособности страны. Прогнозные и плановые расчеты должны стать основой работы по созданию экономических регуляторов, направляющих все воспроизводственные процессы в сфере материального производства в соответствии с требованиями государственной социально-экономической политики.

Совершенно ясно, что в условиях рыночной экономики планирование должно использовать иные методы и процедуры. Принципиальным направлением явится превращение адресного всеобъемлющего плана-директивы, плана-приказа, устанавливающего из Центра задания для каждого производства, в качественно новый план-регулятор, создающий экономические условия для эффективного функционирования народного хозяйства. Естественно, что в этих условиях актуален вопрос о качественном преобразовании Госплана СССР и других центральных экономических органов.

Такой принципиальный подход к использованию методов централизованного планирования в условиях регулируемого рынка определяет возможность полной реализации нашего социалистического выбора.

В целом экономическая программа XXVIII съезда КПСС направлена на создание условий всестороннего раскрытия возможностей общественного строя, советского человека, формирования социалистического образа жизни.

СТРУКТУРНАЯ ПЕРЕСТРОЙКА МАШИНОСТРОЕНИЯ

А. Водянов,

канд. экон. наук

М. Сидоров,

д-р экон. наук

В текущей пятилетке, несмотря на отдельные достигнутые успехи и предпринимаемые с целью вывода машиностроения из кризиса усилия, в его развитии ощутимы негативные тенденции, включая статичность, замедление структурных сдвигов. В текущую пятилетку машиностроение вступило, находясь под прессом противоречивых проблем. С одной стороны, возрастала необходимость дальнейшего наращивания выпуска подавляющей части уже известной техники, причем как ее прогрессивных видов, по которым сложился устойчивый дефицит, так и традиционной продукции, парки которой зачастую перенасыщены. Это было обусловлено потребностью в замене устаревшей части производственного аппарата страны. С другой стороны, выпуск многих видов техники к тому времени превышал экономически оправданные масштабы. К тому же стало очевидным, что даже одно только поддержание достигнутого уровня выпуска многих традиционных машиностроительных изделий приводит к непосильной нагрузке на данную отрасль.

Составить общее представление о масштабах накопленной потребности в замене устаревшей техники в стране можно, обратившись к результатам инвентаризации и оценки технического уровня основных фондов. Так, по данным на 1 апреля 1986 г., практически по всем народнохозяйственным комплексам от 28 до 30% парка задействованного оборудования не соответствовало современному уровню и требовало замены, а от 57 до 59% — хотя и отвечало отечественным стандартам, но подлежало модернизации.

В еще более критическом состоянии находятся парки отдельных видов эксплуатируемой в народном хозяйстве техники. В частности, сегодня в срочной замене нуждаются: около 77% парка энергетического оборудования (в том числе до 61—64% энергетических и паровых и 77% гидравлических турбин); до 55% — литейных машин; от 50 до 82% — подъемно-транспортного оборудования; более 60% — нефтепромышленного и бурового оборудования; около 49% — металлорежущих станков (в промышленных отраслях). Причем, как показывают расчеты, во второй половине 90-х гг. объем техники, нуждающейся в безотлагательной замене, практически удвоится.

При разработке двенадцатого пятилетнего плана логичной представлялась концепция ускоренного развития машиностроения с целью создания необходимой основы для широкомасштабной реконструкции народного хозяйства и быстрой реализации достижений НТП. Между тем уже с первых лет пятилетки обнаружились реальные ограничения форсированного наращивания выпуска машиностроительной продукции и одновременного ведения реконструкции производственного аппарата в требуемых размерах. Произошло дальнейшее устаревание производственного аппарата, тенденции нарастания потребности в обновлении фондов в этот период не удалось не только приостановить, но и сколь-нибудь существенно замедлить. В результате износ основных фондов в промышленности увеличился с 41% в 1985 г. до 45% в 1989 г.

Решить названное противоречие в сложившихся условиях, по нашему мнению, можно лишь посредством проведения новой структурно-инвестиционной политики, повышения технико-экономического уровня ма-

шиностроительной продукции и ее относительного удешевления. Это позволит успешно вести реконструкцию, не прибегая к неоправданной нагрузке на машиностроение (по дальнейшему развитию традиционных производств), и существенно обновить накопленную массу устаревшей техники, причем по многим ее видам за счет замены изношенного оборудования меньшим количеством высокоэффективных и более производительных машин. Но здесь не обойтись без новых подходов к выбору и реализации на практике приоритетов структурной политики в развитии машиностроительного комплекса. А пока еще бытует упрощенное представление о приоритетах — главным образом через призму отраслевого подхода к их формированию при недостаточном внимании к мероприятиям, обеспечивающим их реализацию.

Так, в преддверии нынешней пятилетки не были объективно оценены реальные масштабы отставания отечественного машиностроения от уровня развитых в техническом отношении стран. Как следствие, намеченная планом программа его подъема (среди важнейших ее целей были: ликвидация отставания по широкому фронту отраслей и производств при опоре на собственные силы, обеспечение практически полного соответствия продукции мировому уровню, значительное расширение экспортного потенциала машиностроения) в основе своей оказалась несостоятельной.

Хочется отметить, что десятилетие назад в США сложилась ситуация, когда у национальных машиностроительных компаний оказалось недостаточно материальных и финансовых ресурсов для достижения мирового уровня качества на единицу затрат при производстве оборудования с ЧПУ. Это вело к чрезмерно быстрому импорту такой техники. Тогда, в середине 80-х гг., администрация Р. Рейгана под давлением своих машиностроительных компаний призвала Японию, ФРГ, Швецию и Тайвань к введению так называемых добровольных ограничений на экспорт указанной продукции в США, создав, таким образом, «тепличные» условия для отечественных производителей. Были осуществлены и другие меры, стимулирующие собственное производство.

Опыт США (его аналоги можно найти и у других высокоразвитых стран) позволяет сделать вывод — **для завоевания позиций на мировом рынке нужны крупные вложения в развитие научно-технической и материальной базы производства не всех видов машиностроительной продукции, а лишь нескольких, что дает возможность прорывов и опережения конкурентов.**

Далее, машиностроительные министерства оказались неподготовленными к освоению значительно возросших объемов капитальных вложений и переориентации в пользу комплекса других ресурсов. Этот структурный маневр не был должным образом подкреплён соответствующими организационно-экономическими условиями для эффективного использования ресурсов: необходимыми проектными задёлами высокого технического уровня; объемами производства специального технологического оборудования; согласованными во времени заказами и поставками оборудования на пусковые объекты. Как следствие, за 1986—1988 гг. в машиностроении недоосвоено свыше 2,0 млрд. руб. капитальных вложений, что привело к недовводу в эксплуатацию основных производственных мощностей на сумму около 3,2 млрд. руб.

Более того, намеченные комплексу (и особенно его приоритетным отраслям) высокие плановые задания не были согласованы с ускоренным развитием соответствующих направлений отраслевых НИОКР и объемами их финансирования. В немалой степени такое положение усугублялось отсутствием действенного экономического механизма стимулирования предприятий к направлению средств на развитие отраслевой науки, несовершенством системы экономических нормативов, установленных в плане на текущую пятилетку, а также недостаточными объемами финансирования научно-технических программ из централизованных источников. В результате с начала пятилетки не удалось мобилизовать необхо-

димые ресурсы для поддержки приоритетных отраслевых научно-технических разработок и исследований. Отсюда дефицит средств в финансировании отдельных программ и научно-технических проектов, в том числе НИР и ОКР по созданию новой техники в рамках реализуемых в машиностроительном комплексе 44 приоритетных направлений НТП. За 1986—1989 гг. снизилась против среднего в одиннадцатой пятилетке уровня наукоемкость продукции (измеряется через отношение затрат на НИОКР к объему товарной продукции) машиностроительного комплекса в целом. Причем характерно, что она уменьшалась и в рамках круга отраслей, объявленных приоритетными. Между тем интенсификация инновационной деятельности машиностроительных предприятий требует постоянного роста затрат на НИОКР.

Если обратиться к опыту развитых стран, то, например, в общем машиностроении США расходы на НИОКР в отношении к объему отгрузок составили в 1976 г. 4,6, а в 1986 г. — 5,4%, в электротехнической и электронной промышленности — соответственно 6,5 и 8,7%, в приборостроении — 5,9 и 9,6%. Особенно значительно увеличиваются данные затраты в тех производствах и подотраслях машиностроения, где производятся высокотехнологичные изделия. Так, затраты на НИОКР в производстве электронно-вычислительной техники в США возросли в последние годы до 22—26% объема отгрузок, в производстве электронных компонентов — до 15—17%, в производстве САПР и промышленных роботов — до 10—12%.

Такое положение в сфере машиностроительных НИОКР обусловило в текущей пятилетке усиление долговременной тенденции абсолютного сокращения числа предлагаемых к освоению в производстве новых образцов машин и оборудования: с 2,7 тыс. шт. в среднем в год в 1981—1985 гг. (по кругу новых машин, оборудования и аппаратов) до 1,7 тыс. шт. в 1988 г. Причем с особой остротой эта проблема проявилась в станкостроении. Число созданных новых образцов кузнечно-прессового оборудования за указанный период уменьшилось против уровня прошлой пятилетки более чем в три раза — с 97 до 29 шт., а металлорежущих станков — с 270 до 175 шт.

Одновременно в нынешней пятилетке обострилась проблема формирования заделов принципиально новых научно-технических разработок, готовых к освоению в производстве. Так, если в 1981—1985 гг. соотношение числа освоенных образцов новой техники к количеству созданных составляло 71%, то в 1987 г. — 112, а в 1988 г. — около 145%. Это, по существу, свидетельствует о «проедании» ранее накопленных научных заделов, что подрывает необходимую основу для ускоренного распространения нововведений, особенно на приоритетных направлениях создания новой техники.

Несогласованное развитие сферы НИОКР и машиностроительных отраслей не могло не сказаться также и на масштабах поставки на производство принципиально новых образцов машин и оборудования. При том, что запланированные показатели обновления машиностроительной продукции в основном выдерживались (удельный вес впервые освоенной продукции по комплексу в целом увеличился с 3,1% в 1985 г. до 11,4% в 1988 г., при плане 9,2%)¹, доля принципиально новой техники пока еще крайне мала: в 1988 г. — лишь 2,9%¹. Это свидетельствует о том, что под видом новой техники по-прежнему продолжалось освоение различных модификаций ранее производившихся ее образцов. Для достижения же запланированного уровня обновления продукции (13—14% в год), по нашим оценкам, уже сейчас требуется как минимум в 2,5—3,0 раза увеличить масштабы создания (и освоения) принципиально новых образцов машин и оборудования при одновременном значительном расширении сферы их внедрения².

¹ В том числе по предприятиям бывшего Минстанкопрома СССР — лишь 5,4% из 15,5, Минэлектротехпрома СССР — 3,0 из 10,0, а Минприбора СССР — 4,9 из 10,2%.

² По имеющимся данным, в настоящее время сфера внедрения около 80% новых разработок ограничивается одним предприятием и менее 20% — тремя-четырьмя.

Все вышеприведенное свидетельствует о необходимости изменения принципов управления структурно-инвестиционной политикой в машиностроении. Прежде всего следовало бы отказаться от отраслевого подхода к обоснованию и реализации приоритетов структурной политики в развитии комплекса, способствующего распылению средств без их должной отдачи. Статус приоритетных должны получать ключевые для данного этапа отрасли и производства машиностроения, способные в сжатые сроки обеспечить прорыв в достижении поставленных целей. При этом нужно осуществить ряд дополнительных взаимосвязанных мер, предусматривающих: согласованное развитие (если надо — подтягивание) технологически сопряженных с ними отраслей и производств (в том числе немашиностроительного профиля); создание соответствующих научно-технических заделов по новой технике и с этой целью приоритетное финансирование требуемых направлений НИОКР; экономическое стимулирование быстрого продвижения нововведений в производство. Иными словами, при обосновании приоритетов структурной политики в машиностроительном комплексе нужно использовать системный подход, а при их реализации на практике — программно-целевой.

В критическом пересмотре нуждается и общий подход к оценке работы машиностроения, в первую очередь представление о необходимости обязательного опережающего развития его приоритетных производств относительно комплекса в целом. В современных условиях результаты их деятельности не всегда, на наш взгляд, будут проявляться через показатели темпов и объемов производства. Сегодня важнее качественное совершенствование продукции. От того, насколько успешно будет решаться данная задача, во многом будет зависеть и потребность в дальнейшем наращивании производства машин и оборудования, и возможность осуществления прогрессивной структурной перестройки машиностроительного комплекса³.

Примером тому, что приоритетные для машиностроения отрасли и производства не обязательно должны демонстрировать высокие и тем более опережающие в сравнении с другими производствами темпы роста (особенно в условиях перемещения акцентов на качественное совершенствование продукции), служит опыт развития такой ключевой отрасли, как станкостроение в ведущих капиталистических странах. Станкостроительная промышленность во многих из них в прошлом на протяжении длительного времени прочно входила в число наиболее отсталых по темпам роста, «хронически больных» машиностроительных отраслей. Так, в США динамика выпуска металлообрабатывающего оборудования, как правило, значительно уступала темпам роста всего машиностроения, и это при том, что последнее само развивалось чуть быстрее промышленного производства в целом. Если, например, за 1972—1987 гг. темпы роста по машиностроению и металлообработке (по стоимости отгрузки в ценах 1982 г.) здесь составили 191%, то по выпуску металлорежущего оборудования — только 66, а кузнечно-прессового оборудования — лишь 55%. Данный факт отнюдь не свидетельствует о стагнации названных машиностроительных производств. Напротив, он говорит о непрерывном совершенствовании структуры выпуска станков (в том числе путем наращивания производства прогрессивных групп высокоавтоматизированного оборудования), а при низких темпах роста стоимостных показателей — о существенном повышении технического уровня продукции. В результате при относительно низких темпах развития собственного станкостроения в США довольно успешно решают проблему непрерывного технического обновления производственного аппарата машиностроения.

Однако следует помнить, что к прямым международным сопоставлениям нужно относиться осторожно. Так, часто для оценки достигнутого уровня развития отечественного машиностроения используется количественное сравнение объемов производства отдельных видов техники у нас и за рубежом (например, тракторов, металлорежущих станков и т. д.). Делается это без учета сложившегося разрыва в техническом уровне изделий, других национальных особенностей и условий. Очевидно, что подобный подход не способствует объективности оценки. Более правомерным при международных сопоставлениях, на наш взгляд, представляется подход, при котором акцент смещается на учет потенциальной, производительной способности выпускаемого оборудо-

³ Не секрет, что в недавнем прошлом именно невысокий технический уровень выпускаемой продукции диктовал необходимость наращивания многих видов традиционной техники, несмотря на то, что их парки в отраслях во многих случаях были перенасыщены.

вания (т. е. способности совершать те или иные объемы работ) и состояния парков в соответствующих отраслях.

Проиллюстрировать это можно на примере производства металлорежущих станков в текущей пятилетке. Их выпуск по кругу предприятий Минстанкопрома СССР за 1986—1988 гг. сократился более чем на 27% (со 142,3 до 103,7 тыс. шт.). Причем тот факт, что здесь мы приблизились к объемам выпуска в США (в 1987 г. — 95 тыс. шт.), не может быть расценен как положительная тенденция. Ведь количественное сокращение объема выпуска металлорежущих станков в указанный период не было компенсировано в должной мере ростом их технического уровня. В результате мощность станков, выпущенных в 1989 г. против уровня 1985 г., снизилась более чем на 6 процентных пунктов (в оценке по их потенциальной производительности). Это означает, что общий выпуск станков (по названному кругу предприятий) в настоящих условиях потенциально обеспечит на 6% меньший объем работ по металлообработке в сравнении с выпуском 1985 г. Тем самым не решается задача обновления парка станков в машиностроении и его одновременного сокращения, усугубляется проблема дефицита металлообрабатывающего оборудования в стране.

Далее, при оценке темпов не следует упускать из виду, что качественное совершенствование машиностроительной продукции, наряду с улучшением технико-экономических характеристик выпускаемых машин, предполагает и одновременное удешевление единицы их полезного эффекта (ведущего параметра). Рост потребительских свойств продукции в этом случае опережает динамику ее производства по стоимости, и темпы роста объема производства в стоимостной оценке могут замедляться при опережающем увеличении «массы потребительской стоимости».

Здесь снова можно обратиться к опыту развитых стран, свидетельствующему о том, что в периоды благоприятной экономической конъюнктуры для функционирования многих машиностроительных производств (в том числе для производства металлообрабатывающего оборудования) характерно, как правило, относительное удешевление выпускаемой ими техники и, как следствие, снижение удельной стоимости создаваемых на ее основе производственных мощностей. Например, в обрабатывающей промышленности США за 1960—1982 гг. основной капитал (в оценке по полной стоимости) увеличился на 31%, а производственные мощности — на 79%, т. е. стоимость единицы производственной мощности снизилась на 17%⁴ (главным образом за счет активной части фондов).

Проблема стоимостных измерений сегодня остро стоит для всего машиностроения. Традиционные стоимостные показатели его развития (на основе неизменных цен отчетного периода) в условиях кардинальной ломки структуры выпуска и повышения технического уровня продукции мало приспособлены для объективной оценки результатов производства. Ведь одинаковые темпы прироста машиностроительной продукции разных временных периодов могут существенно различаться в части их качественного наполнения (из-за разномасштабной и зачастую разнонаправленной динамики изменения удельных цен на единицу главного параметра). Более того, используемые в настоящее время при разработке планов неизменные цены отчетных периодов требуемую сопоставимость темпов обеспечить не могут, поскольку по своей природе (главным образом в силу статичности) они не призваны для адекватного отражения тенденции изменения средней удельной стоимости техники в расчете на единицу ведущего параметра, а следовательно, и увеличения потребительских свойств всей совокупности выпускаемой продукции.

Поэтому для объективной оценки темпов развития машиностроительных производств, наряду с традиционными стоимостными показателями, необходимо использовать и другие измерители, такие, как характеристики изменения мощности выпуска машиностроительной продукции в оценке по ее ведущему параметру или планируемые темпы выпуска техники в масштабе мощностного эквивалента 1 руб. ее выпуска в отчетном периоде (т. е. с учетом складывающейся в прошлом динамики изменения удельной стоимости ее главного параметра).

⁴ См.: Научно-технический прогресс и капиталистическое воспроизводство. М.: Мысль. 1987. С. 66.

Об искажающем влиянии принятых методов измерения результатов деятельности машиностроения можно судить по следующему примеру. На текущую пятилетку намечалось темпы развития такой приоритетной по плану отрасли, как станкостроение, наполнить новым качеством. Причем если бы в этот период удалось достичь существенного удешевления единицы производительности металлообрабатывающего оборудования — на уровне 3—4% в год (что, кстати, по нашим расчетам, являлось необходимым условием сбалансированности установленных в производственной и инвестиционной программах машиностроения заданий), то запланированные на 1986—1990 гг. темпы развития, скажем, по Минстанкопрому СССР — 142%, по своему качественному наполнению были бы эквивалентны примерно 56—58% прироста указанной продукции в прошлой пятилетке⁵. Это на 14—16 процентных пунктов выше темпов роста станкостроительной продукции в традиционной стоимостной оценке.

Еще один важный аспект развития машиностроения, который необходимо учитывать при подготовке его производственной и инвестиционной программы на перспективный период, связан с изменением места комплекса в воспроизводственном процессе и с особенностями формирования новой системы межотраслевых связей в народном хозяйстве страны. Именно это определяет в первую очередь долговременные приоритеты структурной политики в машиностроении. В их числе выделяются:

ускоренное развитие наукоемких машиностроительных производств (приборостроения, электротехнической, радиоэлектронной и отдельных подотраслей станкостроительной промышленности) и преимущественное финансирование НИР и ОКР в данных направлениях с целью ликвидации отставания в разработке и изготовлении средств вычислительной техники, элементной базы, микропроцессорной техники и робототехники, в области автоматизации, автоматического управления и диагностики;

социальная переориентация комплекса, предполагающая ускоренное наращивание выпуска продукции для потребительского сектора экономики (в том числе технических сложных товаров народного потребления — одного из наиболее перспективных направлений, а ныне — узких мест в удовлетворении потребительского спроса; оборудования для сферы услуг);

осуществление ресурсосберегающей стратегии, предусматривающей переключение на производство ресурсосберегающих видов техники, применение ресурсосберегающих технологий машиностроительного производства, расширение использования прогрессивных конструкционных материалов.

Такие сдвиги для машиностроения на данном этапе развития экономики следует рассматривать как закономерные, что в целом подтверждает и мировой опыт. В машиностроительном комплексе капиталистических стран уже на протяжении длительного времени наблюдается тенденция относительного уменьшения удельного веса старых, традиционных и увеличения доли новых, наукоемких производств, что вызвано в первую очередь существенными изменениями в структуре конечного спроса на машиностроительную продукцию в сторону электронной техники, средств автоматизации, приборов и других видов наукоемкой продукции. Наиболее рельефно они проявляются в машиностроении Японии, где удельный вес, например, электротехнической и электронной промышленности (по условно чистой продукции) возрос с 29% в 1970 г. до 36%

⁵ Между тем в годы текущей пятилетки по-прежнему прогрессируют тенденции удорожания единицы производительности среднего металлообрабатывающего оборудования: за 1986—1988 гг. — до 5,5% в год, главным образом за счет значительного (относительного) удорожания металлорежущих станков — до 7,1%. Указанные тенденции характерны и для многих других видов впервые осваиваемой в производстве техники. Согласно имеющимся данным, у 56% из общего числа обследованных в 1988 г. образцов новой техники цена единицы производительности в сравнении с базовыми аналогами была выше, а среднее соотношение цены единицы производительности освоенных и базовых видов техники составило 1,13, в том числе по металлорежущим станкам — соответственно 62% и 1,19, оборудованию для полиграфической промышленности — 50% и 1,70.

в 1986 г. В то же время доля выпуска металлоизделий упала за тот же период с 16 до 14%, продукции общего машиностроения — с 29 до 24%, транспортного машиностроения — с 23 до 21%. Причем, по мнению специалистов, процесс структурной перестройки не закончился и определившиеся тенденции с еще большей силой проявятся в ближайшие годы.

Как показывают прогнозные расчеты, при оценке перспектив развития отечественного машиностроения также следует ориентироваться на значительное увеличение производства наукоемкой продукции. Так, ее доля по кругу продукции гражданских машиностроительных министерств за период 90-х гг. может возрасти в 1,5—1,6 раза (т. е. примерно с 40% в 1990 г. до 60—64% к 2000 г.). Подобные структурные изменения, вследствие сохраняющейся значительной ресурсной напряженности и необходимости снижения нагрузки на развитие комплекса в целом, станут возможными лишь при более умеренном, чем в недавнем прошлом, развитии таких крупных подотраслей и традиционных производств, как тракторное и сельскохозяйственное машиностроение, грузовое автомобилестроение, строительно-дорожное машиностроение, производство оборудования для добывающего сектора промышленности и т. д., и одновременном смещении акцентов на качественное совершенствование продукции данных производств.

Результатом осуществления на практике названных приоритетов структурной политики будет прежде всего снижение давления машиностроения на функционирование народного хозяйства в целом, и в частности уменьшение общей нагрузки на фонд накопления, что создаст благоприятные условия для совершенствования продукции материалопроизводящих отраслей. В прошлом высокое давление на фонд накопления со стороны машиностроения во многом было обусловлено недостаточно прогрессивной структурой выпуска его продукции (главным образом с ориентацией отраслей комплекса на изготовление традиционных, ресурсо- и особенно металлоемких видов техники, в том числе мощной и энергонасыщенной).

Невысокая надежность и недолговечность указанной техники, неудовлетворительные условия ее эксплуатации (особенно в топливно-сырьевых отраслях) способствовали формированию в рамках воспроизводственного процесса своего рода замкнутого цикла (часто именуемого, как «инвестиции, вызывающие инвестиции»). В результате, с одной стороны, уже на протяжении длительного времени в развитии машиностроительных отраслей поддерживаются несовершенные пропорции, а с другой — на их функционирование отвлекается всевозрастающая часть производственного аппарата страны, происходит огромный перерасход металла, топлива и живого труда на единицу производимой машиностроительной продукции.

Кроме того, из-за высокой материало- и металлоемкости продукции машиностроения в настоящее время замыкает на себя огромную часть парков непрофильного для него оборудования, и прежде всего сконцентрированного в добывающем секторе экономики. На производство машиностроительной продукции (с учетом системы межотраслевых связей) сейчас задействовано более 40% всего парка горно-шахтного и обогательного оборудования, около 66% оборудования для металлургической промышленности, 33% подвижного железнодорожного состава и столько же — подъемно-транспортного оборудования.

Прогрессивные структурные изменения на ближайших этапах способны сами по себе существенно ослабить нагрузку на машиностроение и, что немаловажно, снизить потребность в привлечении дополнительных инвестиций для наращивания и обновления созданного здесь производственного аппарата.

Производство наукоемких машиностроительных изделий продукции для потребительских нужд характеризуется, как правило, относительно меньшей ресурсоемкостью, в том числе фондо- и особенно станкоемкостью (машиноемкостью). Так, расширение поставок машиностроительной продукции для удовлетворения потребительского спроса населения, в сравнении с выпуском продукции производственного назначения, требует в среднем в 1,5 раза меньших капиталовложений на прирост станочного парка машиностроения. В сравнении же с ресурсоемкостью всего машиностроительного выпуска увеличение производства бытовой техники для населения сопряжено с примерно в 1,3—1,4 раза меньшими затратами инвестиций, в том числе — в 2,2—2,6 раза в части средств, направляемых на расширение станочного парка. Аналогичная ситуация и с производством наукоемкой машиностроительной продукции производственного назначения (приборостроением, электротехнической промышленностью и др.) и оборудования для сферы услуг. Напротив, традиционную машиностроительную продукцию, скажем, трактора, оборудование для добывающей промышленности и др., отличает высокая капиталоемкость, особенно, станкоемкость производства (см. табл. 1).

Таблица 1

Ресурсоемкость производства отдельных видов машиностроительной продукции, по данным на середину 80-х гг. (относительно фондо-, станко-, ресурсоемкости производства продукции машиностроения и металлообработки в целом)

(в %)

Виды продукции	Общая ресурсоемкость *	Полная фондоемкость в оценке по:	
		основным производственным фондам	металлорежущим станкам (станкоемкость)
Приборы производственного назначения	96	69	79
Продукция электротехнической промышленности	95	103	74
Тракторное и сельскохозяйственное машиностроение	97	124	155
Подъемно-транспортное оборудование	102	113	113
Оборудование для металлургической промышленности	100	129	155
Горно-шахтное и обогатительное оборудование	101	112	117
Оборудование для бытового обслуживания и коммунального хозяйства	98	94	88
Оборудование для торговли и общественного питания	95	94	73
Машиностроительная продукция потребительского назначения в целом	99	86	81
В том числе:			
бытовые приборы и машины	97	73	38
радиоаппаратура	101	77	45

* По интегральной оценке затрат всех используемых ресурсов (по стоимости) в расчете на 1 руб. реализации продукции в действующих ценах.

Наконец, еще одна важная особенность функционирования машиностроительного комплекса на современном этапе заключается в изменении его межотраслевых связей (вслед за реализацией новой структурной политики в производстве машин). Как показывают расчеты, комплекс в части формирования внутриотраслевой структуры производства будет демонстрировать все усиливающуюся автономность своей деятельности, и прежде всего по отношению к инвестиционному процессу. Этому также должны способствовать повышение эффективности инвестиционной политики и ускоренное развитие его наукоемких производств. Последние обуславливают создание качественно отличной от прошлого системы межотраслевого оборота, относительно независимого от динамики инвестиционного спроса, а также сдвигов в структуре накапливаемых ресурсов валового национального продукта.

К тому же высокотехнологичные, наукоемкие машиностроительные производства в сравнении с традиционной техникой в значительно большей степени индуцируют развитие самого машиностроительного ком-

плекса (и в меньшей — других отраслей промышленности, особенно комплекса конструкционных материалов и топливно-энергетических отраслей), поскольку обеспечивающие их производства (по цепочкам технологических связей и поставок промежуточной продукции) сконцентрированы преимущественно в машиностроении. Об этом свидетельствует анализ отчетных данных по межотраслевым поставкам, а также расчеты по оценке полной ресурсоемкости производства различных видов машиностроительной продукции.

Например, полные удельные затраты народнохозяйственных ресурсов на изготовление наукоемкой продукции машиностроительных отраслей в сравнении с традиционной относительно меньше, что указывает на достаточную замкнутость взаимосвязей этих производств и их ориентацию на преимущественное потребление собственной продукции. Действительно, если для традиционной продукции⁶ вклад немашиностроительных отраслей в формирование межотраслевого оборота (доля в общем объеме материальных затрат на производство продукции) составляет от 50 до 75%, то для наукоемкой — подавляющая часть их общего материального потребления (от 50% и более) формируется, как правило, за счет межотраслевого оборота непосредственно в самом машиностроении. Подобные тенденции четко прослеживаются и при изучении статистики передовых капиталистических стран (см. табл. 2).

Таблица 2

Структура поставок оборудования в отрасли машиностроения США (в % к общей стоимости машин и оборудования, поставляемых в соответствующую отрасль) *

Отрасли-потребители	Виды поставляемого оборудования:			
	специальное промышленное	общепромышленного назначения	металлообработывающее	наукоемкое **
Производство электронных компонент	14,3	7,5	17,7	42,3
Производство вычислительной, конторской и счетной техники	0,1	5,4	9,3	63,1
Производство электрического промышленного оборудования и приборов	0,8	6,9	28,6	43,0
Производство радио- и телекоммуникационной техники и средств связи	1,6	6,0	20,3	56,3
Производство металлообрабатывающего оборудования	—	11,4	46,4	15,3
Производство строительной и горнорудной техники	—	19,0	38,5	17,9
Производство сельскохозяйственных машин	—	16,2	31,2	17,4

* Рассчитано по данным: Survey of current business, November 1985, p. 26—35.

** Включая электротехническое оборудование и приборы, вычислительную, счетную и конторскую технику, средства связи и оборудование для сферы услуг.

Это же показывает и анализ видового состава фондов в машиностроительных отраслях. Так, в производстве наукоемкой машиностроительной продукции (по кругу учтенной в наших расчетах и составляющей около 25% общего машиностроительного выпуска) задействовано более 35% всех приборов, используемых в машиностроении и металлообработке, свыше 24% электротехнического, около 53% радиоэлектронного и значительно меньшая часть традиционного технологического обо-

⁶ Производство горно-шахтного, горнорудного, обогатительного, подъемно-транспортного оборудования, металлоизделий и конструкций, тракторного и сельскохозяйственного машиностроения, ремонт оборудования и т. д. Названные виды машиностроительных производств в целом соответствуют классификации промышленной продукции по уровню наукоемкости, принятой в мировой практике, и попадают в ряд отраслей, требующих для своего развития относительно меньших расходов на НИОКР.

рудования: около 20% металлообрабатывающего и литейного, до 17% подъемно-транспортного и металлургического оборудования.

Если принять машиноемкость (по видам техники) изготовления машиностроительной продукции в целом за 100%, то удельные затраты оборудования на выпуск единицы продукции в наукоемком и прочих секторах составляют в настоящее время: по приборам производственного назначения соответственно 140% и 71, по радиоэлектронному оборудованию — 206 и 43, а по металлорежущим станкам — 83 и 132, по литейному оборудованию — 79 и 156, по оборудованию для металлургии — 69 и 129%⁷.

Учитывая вышеназванные особенности развития машиностроения в перспективном периоде, нужно иначе подходить к формированию структурной и инвестиционной политики в 90-е гг., прежде всего в части технологически сопряженных, межотраслевых машиностроительных производств. Задача первостепенной важности — оптимальный выбор форм специализации вновь создаваемых и реконструируемых машиностроительных производств. Необходимы: отход от предметно-замкнутого принципа построения машиностроительных предприятий, с ориентацией как вновь создаваемых, так и реконструируемых единиц на подетальную и функциональную специализацию; развитие перспективных наукоемких машиностроительных производств на основе разветвленной системы их кооперационных связей, путем создания широкой сети высокооснащенных, специализированных мелких и средних предприятий, обеспечивающих выпуск компонентов и изделий общемашиностроительного применения (электронных, электротехнических, гидравлических, пневматических и т. д.) с высокой степенью унификации и совместимости с требованиями внешнего рынка.

Создание такой сети должно вестись не только благодаря новому строительству, но и посредством обособления уже имеющегося производства на крупных предприятиях (через разукрупнение в экономически оправданных пределах некоторых производственных и научно-производственных объединений, формировавшихся ранее для удобства административного управления, а ныне демонстрирующих свою неэффективность). Выделяемые из их состава однородные по технологическому циклу производства, и особенно ориентированные на выпуск комплектующих изделий и узлов, целесообразно интегрировать (на добровольных началах) в акционерные общества, различные ассоциации с предоставлением им статуса как государственных предприятий вневедомственной подчиненности, так и предприятий, основывающихся на новых формах хозяйственной деятельности.

Таким образом, в широкомасштабном развертывании перспективных машиностроительных отраслей важно сразу ориентироваться на новые, более эффективные принципы организации их хозяйственной деятельности, с тем чтобы не допустить неоправданных затрат народнохозяйственных ресурсов и уже на ближайших этапах коренным образом изменить ситуацию в машиностроительном комплексе.

⁷ В приведенных расчетах к сектору наукоемкого машиностроения отнесены: производство электротехнической продукции, энергетического оборудования, приборов, радиоэлектронная промышленность и часть производства металлообрабатывающего оборудования и автомобильной промышленности; а к сектору традиционной машиностроительной продукции: производство оборудования для металлургии, строительных и дорожных работ, горно-шахтного и обогащающего оборудования, тракторостроение, железнодорожное машиностроение и т. п.

НУЖНЫ ЛИ СВОБОДНЫЕ ЦЕНЫ?

З. Коровина,

д-р экон. наук, профессор

В последние три десятилетия страна пережила немало глобальных и локальных экономических реформ и экспериментов. Все они осуществлялись с благими намерениями по улучшению состояния дел в экономике, с целью повышения благосостояния народа. Но ни одна из них не достигла конечной цели. Более того, несмотря на частные достижения, реформы одна за другой ухудшали экономический механизм, действовавший в пятидесятых годах, и сопровождалась ростом себестоимости и цен, снижением дисциплины, расширением затратного механизма, нарастанием нестабильности и напряженности в обществе. Сегодня возникла необходимость в глубоком анализе причин, которые предопределили неудачи реформирования экономики. Критический анализ стал неотложным потому, что надо точно определить, в чем допущены ошибки и просчеты, чтобы избежать наконец их повторения в процессе новой экономической реформы.

Обычно ухудшение социально-экономической ситуации, как правило, не связывали с содержанием самого механизма хозяйствования, предложенного замыслом той или иной реформы, а обосновывали другими, часто второстепенными причинами. Так, неудачи наиболее масштабных реформ 1957 и 1965 гг. объясняли некомплексностью их проведения. Утверждали, что экономические нововведения тех лет не охватывали все общество и не были подкреплены преобразованиями в политической, социальной и других сферах деятельности. Широкие массы трудящихся якобы не были привлечены к управлению, не был сделан упор на демократизацию общества, самоуправление, полный хозрасчет и т. д. Между тем реформы 1957 и 1965 гг. были прототипами нынешней (1987—1990 гг.), поскольку предусматривали повышение самостоятельности регионов и предприятий с переходом на хозрасчет.

Перестройка управления промышленностью с отраслевых на территориальные принципы (от министерств к совнархозам) в 1957 г. предполагала ослабить централизованное руководство и повысить сбалансированность в развитии регионов на базе сочетания территориального и отраслевого управления. Но из-за непроработанности методов регионального управления, системы распределения ресурсов, хозрасчетных взаимоотношений между совнархозами повысилась несбалансированность, обострились местничество, инфляция, увеличился дефицит. В конце 1964 г. был осуществлен возврат к отраслевой системе управления. Но созданные заново министерства утратили имевшийся к середине 50-х годов профессионализм, методы экономического воздействия на коллективы предприятий.

В 1965 г. последовала попытка перейти от административных к экономическим методам управления на предприятиях. Была повышена роль стоимостных категорий — прибыли и цены, расширялась самостоятельность предприятий. Однако ни новые показатели планирования (прибыль, рентабельность производства), ни система поощрения, в том числе впервые предложенные фонды экономического стимулирования, из-за их неотработанности не создали материальной заинтересованности у коллективов предприятий в достижении высоких конечных результатов и эффективности производства. Дефицит продолжал расти, повышались себестоимость продукции и цены, снижались темпы развития. Затратный механизм расширял свои масштабы, что было выгодно предприятиям-поставщикам.

При подготовке реформы 1987 г. многие из прежних недостатков, казалось бы, были учтены. Упор делался на комплексность экономических преобразований, их подкрепление соответствующей перестройкой в политической и идеологической, социальной, духовной сферах общественной жизни. Широкая демократизация общества, изменения в политической сфере, сосредоточение внимания на социальной сфере, полный хозрасчет, самостоятельность, самоуправление, самофинансирование были предложены в качестве основы хозяйствования. Тем не менее экономические результаты и этой реформы не оправдали расчетов. Рост цен и номинальной заработной платы, групповой и личный эгоизм, стремление к наживе, спекуляция, падение трудовой и технологической дисциплины, инфляция, развал потребительского рынка — таковы следствия этой реформы.

Однако, несмотря на очевидные факты, хождение получает утверждение о том, что нарастание негативных явлений и процессов, наблюдаемое в последние годы, не связано с новым механизмом хозяйствования, а обусловлено другими причинами, в частности последствиями застойного периода, искажением сути реформы при ее реализации, потерей нефтедолларов из-за снижения цен на нефть и т. п.

В настоящее время основной причиной неудач реформы, начатой в 1987 г., стали считать отсутствие в стране рыночных отношений. Через средства массовой информации широко подается мысль о том, что альтернативы рынку нет и только перевод экономики на рыночные отношения выведет народное хозяйство из глубокого кризиса. В начале перестройки были и такие настроения, что рынок является не только единственным, но и быстроэффективным средством оздоровления экономики и насыщения потребительского рынка товарами. Однако практика внесла свои коррективы. Как оказалось, для перехода к рынку необходимы не только длительное время и значительная подготовительная работа по его становлению и развитию. Требуется еще и высокая цена общества за переход от одной системы к другой. При этом государство берет на себя защиту только малоимущих слоев населения. В качестве компенсации остальным будет предоставлена свобода предпринимательства и хозяйственной деятельности.

На наш взгляд, дело не в «дефиците» рыночных отношений. Истинные причины лежат глубже. И сводятся они, думается, к концептуальным просчетам при выборе основного направления реформы. Это впервые было признано на правительственном уровне. В докладе по программе оздоровления экономики страны на втором Съезде народных депутатов СССР к главным недостаткам текущей экономической реформы Н. И. Рыжков отнес: «Неотработанность нового хозяйственного механизма, отсутствие в нем должных экономических регуляторов. Предоставление в этих условиях экономической самостоятельности не сопровождалось соответствующими мерами по повышению ответственности и дисциплины. В итоге обострился групповой эгоизм, снижаются объемы производства..., растут цены и, как следствие, усиливается материальная и финансовая несбалансированность»¹.

Как известно, к апрелю 1985 г. экономика страны оказалась разбалансированной и в предкризисном состоянии.

Значительная часть населения связывала свой низкий жизненный уровень и нехватку предметов первой необходимости не с низкой эффективностью труда, а с различного рода непроизводительными затратами. В частности, связанными с государственной помощью зарубежным странам, обороной, содержанием разбухшего управленческого персонала с высокими льготами и привилегиями, огромными затратами на различные стройки, мелиорацию и т. д.

¹ См.: Правительственный вестник. 1989. № 26. С. 2.

Между тем предкризисное состояние экономики в значительной степени было обусловлено именно низкой эффективностью производства и новой техники во всех сферах деятельности. И особенно в сельском хозяйстве, строительстве и добывающих отраслях промышленности. Главная причина видится в утрате должного учета и контроля со стороны общества за величиной труда. В итоге производительность труда в промышленности в 2 раза, а в сельском хозяйстве в 5 и более раз ниже, чем в развитых капиталистических странах. Не давали адекватной отдачи огромные затраты на научно-технический прогресс. Под видом новой зачастую внедрялась устаревшая, неэффективная техника, сроки ее освоения достигали 6—10 лет. Перекосы в ценах и структуре общественного производства, огромные потери, хищения, бесхозяйственность также снижали эффективность экономики. Необходим поэтому курс на резкое повышение эффективности народного хозяйства. Без этого невозможны увеличение объемов товаров народного потребления, выполнение важнейших социальных программ (по жилью, пенсионному обеспечению, здравоохранению, образованию), рост благосостояния народа, развитие науки и техники и вообще оздоровление экономики, так как нет средств для их реализации.

Чтобы обеспечить подъем экономики, необходимо было создать такой механизм хозяйствования, который с помощью экономических методов (нормативов, показателей, прогрессивных стимулов и форм) не только обеспечил бы материальную заинтересованность каждого коллектива и человека в увеличении объема потребительских благ и повышении эффективности производства за счет ускорения научно-технического прогресса, но и исключал бы возможность административного вмешательства в хозяйственные дела предприятий.

Концепция такого механизма была предложена на Пленумах ЦК КПСС в 1985—1987 гг. и на XXVII съезде КПСС. **Это была вполне реалистичная и действенная концепция перехода экономики от административно-приказных к экономическим методам управления на базе обоснованных экономических нормативов.** Предполагалось разработать нормативы по затратам, эффективности и удовлетворению общественных потребностей.

На июньском (1986 г.) Пленуме ЦК КПСС, в частности, указывалось: «XXVII съезд... поставил задачу по-настоящему овладеть экономическими методами руководства народным хозяйством. В связи с этим предстоит прежде всего обеспечить разработку прогрессивных норм и нормативов. Госплан должен возглавить эту важнейшую работу, широко привлечь к ней министерства и ведомства, ученых, специалистов объединений и предприятий. Причем ее нельзя затягивать. Не создав обоснованных экономических нормативов, мы не избавимся от гнета разного рода инструкций, сковывающих деятельность предприятий, трудно будет перейти от административных приемов руководства к экономическим методам»².

На июньском (1987 г.) Пленуме ЦК КПСС снова подтверждалась исключительная важность нормативов для перестройки экономики. «Что касается предприятий,— указывалось на Пленуме,— то главным рычагом воздействия на них станут экономические нормативы и стимулы. Они призваны поставить деятельность объединений и предприятий в такие условия, чтобы им было выгодно, ориентируясь на контрольные цифры, искать пути наиболее эффективного удовлетворения общественных потребностей»³.

Но, к сожалению, **прогрессивные нормативы затрат, эффективности**

² См.: Материалы Пленума Центрального Комитета КПСС. М.: Политиздат, 1986. С. 33.

³ См.: Материалы Пленума Центрального Комитета КПСС. 25—26 июня 1987 года.— М.: Политиздат. 1987. С. 53.

и удовлетворения общественных потребностей не были созданы. Все свелось к тому, что целью хозрасчета сделалась прибыль и ее распределение. Это и подстегнуло кризис. Дело в том, что нынешняя система хозяйствования создала материальную заинтересованность коллективов в росте доходов по мере увеличения прибыли, которую многие коллективы стали получать не за счет снижения затрат и роста эффективности, как должно быть, а путем завышения цен, «вымывания» дешевого ассортимента и даже снижения объема производства.

Вместо того чтобы увязать заработную плату с необходимыми обществу конечными результатами, реформа, напротив, практически устранила связь между ними. Вот в чем одна из наиболее глубоких причин кризиса и, следовательно, несостоятельности самой реформы. Вместе с тем необходимо отметить еще одну существенную причину. Уже ни для кого не секрет, что прибыль растет за счет завышения цен, а не снижения издержек. Но что сделано, чтобы переориентировать предприятие с повышения цен на снижение себестоимости? Практически ничего. Потому и усиливается инфляция. И пока эти две причины растущего кризиса не устранены, положение будет ухудшаться.

Любая цивилизованная держава с регулируемой экономикой должна стремиться к выплате такой массы заработной платы, которая может быть реально обеспечена потребительскими товарами и услугами. Но это ключевое условие не было соблюдено ни при целенаправленном повышении тарифных ставок, ни при создании кооперативов и переходе на полный хозрасчет научных, проектных и других организаций.

Мало того, в условиях реформы экономика осталась без действенных стимулов ускорения научно-технического прогресса. В погоне за прибылью заводам стало невыгодно внедрять новую технику, и наметилось еще большее отставание в научно-техническом прогрессе. Не были подготовлены ни нормативы, ни методические указания по расчету размера госзаказа, величина которого должна была бы определяться в зависимости от научно обоснованной величины производственной мощности предприятий и степени ее использования, а не волевыми указаниями и принадлежностью предприятия к той или иной отрасли промышленности, как это было сделано. В лучших условиях оказались не те коллективы, которые используют технику на полную мощность, а сумевшие получить низкий госзаказ по отношению к производственным мощностям.

Неоправданным оказался отказ от десятилетиями проверенных экономических регуляторов соотношения общенародных и личных интересов, т. е. соотношения между приростами объема продукции, производительности труда и средней заработной платы, а также от экономических мер ответственности за антисоциальные действия: завышение цен, необоснованный рост зарплат, невыполнение плана производства и госзаказа.

Когда при незначительном увеличении объема продукции фонд оплаты стал расти небывалыми темпами, тогда были предприняты попытки ограничить этот рост. Но успеха они не имели.

Нынешняя напряженность в обществе является прежде всего следствием того, что предприятия и организации работают на прибыль, не ограничивают рост издержек и цен, нарушают пропорциональность между фондом оплаты и ее материальным покрытием, создавая условия для обогащения отдельных групп и слоев населения при ухудшении положения других, т. е. для форсированного социального расслоения общества.

В ходе внедрения нового механизма углубленные проработки, анализ и широкое обсуждение конкретных методов его реализации — нормативов, налогов, форм стимулирования — были подменены шумными обсуждениями исключительной важности полного хозрасчета и его моде-

лей, самостоятельности и самофинансирования предприятий, создания кооперативов, организации коллективного подряда, а также погоней за прибылью и высокой зарплатой. Когда стало очевидно, что все модели и формы организации не повысили эффективность производства и не увеличили выпуск товаров народного потребления, а, наоборот, привели к опережающему приросту зарплаты по сравнению с приростом объема продукции (в 3—4 раза), к инфляции и развалу потребительского рынка, в оборот пошли другие формы и категории. Теперь уже предметом обсуждений и панацеей от всех бед стали законы о собственности, земле, государственных, арендных, кооперативных предприятиях, а ныне рынок. Между тем все формы хозяйствования и собственности, взаимоотношения производителя и потребителя, самостоятельность и самофинансирование смогут способствовать выходу экономики из кризиса лишь при условии поддержания материальной заинтересованности каждого коллектива и личности в достижении высоких конечных результатов, высокой эффективности производства на основе широкого использования обоснованных нормативов, включая цены и налоги.

В условиях ранее критикуемой, а ныне восхваляемой капиталистической действительности абсолютное большинство трудящихся в промышленности не являются ни хозяевами, ни собственниками средств производства и дивиденды от акций у них низкие по сравнению с заработной платой. Однако работают они производительно и к чужой собственности относятся добросовестно, потому что размер их доходов находится в прямой и жесткой зависимости от эффективности их труда и результатов производства, а достигается это путем обоснованного внутрифирменного учета и контроля с помощью норм и нормативов.

Анализ и отечественного и мирового опыта хозяйствования дает основание утверждать, что экономические методы управления на базе научно обоснованных прогрессивных нормативов затрат, эффективности и удовлетворения общественных потребностей являются не только самыми дееспособными методами управления в современных условиях, но и теми методами, без которых не может нормально функционировать ни одна экономическая система, в том числе рыночная. Для того чтобы достигнуть максимального объема продаж, прочно завоевать долю рынка сбыта, с выгодой торговать и т. д., необходимы наименьшие затраты на производство и сбыт, а это значит — иметь точные и обоснованные нормативы всех затрат и строгий их учет и контроль. Необходимы также обоснованные нормативы и по налоговой системе, чтобы, с одной стороны, стимулировать развитие производства, а с другой — формировать бюджет и соответственно общественные фонды потребления. Не случайно на передовых зарубежных фирмах вся экономическая работа сосредоточена не на показателе прибыли, а на учете затрат и их снижении, на точном расчете и ежедневном учете себестоимости продукции⁴.

Разработка прогрессивных нормативов затрат и эффективности (и цен как главного норматива), рассчитываемых на базе общественно необходимых затрат, а также нормативов удовлетворения общественных потребностей и научно обоснованных налогов по-прежнему остается проблемой первостепенной важности.

С учетом обобщения причин углубления кризиса в экономике попытаемся сделать ряд предложений по оздоровлению экономики.

В первую очередь целесообразно отказаться от непопулярного среди населения всеобщего и значительного повышения розничных цен на потребительские товары, а осуществлять постепенную ликвидацию перекоса в ценах, повышая цены на те товары, где они занижены, и снижая их на продукцию, по которой цены завышены. Общеизвестно, что резко завышены цены на машины, потребительские непродовольственные това-

⁴ См.: Плановое хозяйство. 1990. № 4. С. 122.

ры из-за высокого налога с оборота и т. д. **Намечаемое значительное повышение цен необоснованно**, так как базируется на ложных посылах. Ссылаются, например, на высокие фактические затраты (себестоимость) на производство продукции в сельском хозяйстве и в добывающих отраслях промышленности. Но анализ показывает, что эти затраты обусловлены низким уровнем организации производства и труда, огромными потерями и хищениями и искусственным завышением цен в машиностроении. Так, за последние 10—14 лет цены и рентабельность на металлообрабатывающие станки и горную технику в расчете на единицу мощности выросли в 2—6 и более раз, убытки угольной промышленности Донецкой области при ухудшении горно-геологических условий на 15—20% поднялись в 8 раз, несмотря на неоднократное повышение цен на уголь.

Наиболее приемлемым для оздоровления экономики является путь разработки научно обоснованных нормативов себестоимости и установления цен на основе общественно необходимых затрат труда, которые должны быть определены исходя из оптимальных затрат на производство продукции в условиях применения современной техники, технологии и организации производства, без учета непроизводительных затрат и потерь. **Настало время оторвать цены (а также нормативы себестоимости) от фактических, резко завышенных затрат из-за действия затратного механизма и соответственно бесхозяйственности.** Пока эта проблема не решена, будет продолжаться своеобразная «ценовая» конфронтация регионов и республик, отраслей и предприятий, отдельных групп и слоев населения, так как вследствие перекоса в ценах каждый считает, что другие живут за его счет, за счет его региона и его республики.

Мы считаем нецелесообразным переход к свободному формированию цен под воздействием спроса и предложения потому, что в силу искусственно завышенной себестоимости и острого дефицита товаров народного потребления свободная рыночная цена в несколько раз будет превышать действительные затраты на производство и по существу окажется спекулятивной. В том и другом случае производитель (и продавец) будет обогащаться без соответствующих затрат труда, за счет снижения жизненного уровня широких масс населения. Наряду с ценами и нормативами себестоимости тщательной подготовки требует и разработка других нормативов (мощности, зарплаты и т. п.) и особенно налогов и штрафных санкций за отравление окружающей среды, нарушение обязательств перед обществом и потребителем, антисоциальные действия — необоснованное завышение цен и зарплаты, снижение объема продукции и качества и т. д.

Учитывая негативный опыт установления дифференцированных нормативов распределения прибыли применительно к каждому предприятию, когда хорошо работающее предприятие получало меньше отчислений в фонды экономического стимулирования, чем работающее плохо, в настоящее время предлагают разработать единые для всех предприятий налоги на прибыль. Анализ показал, что здесь налицо замена одной крайности другой. Если налоги будут установлены без учета природных, горно-геологических, производственных условий и ассортимента выпускаемой продукции, то это создаст еще более благоприятную почву для социальной несправедливости. При единых ценах не может быть одинакового налога на прибыль для шахты с мощностью пласта в 1 и 2 м и глубиной разработки 500 и 1000 м даже при прочих равных условиях, а также для швейных фабрик, выпускающих дешевые платья для девочек и дорогие платья и пальто для женщин. Колхозы, расположенные на плодородных землях и в лучших климатических условиях, при одинаковых ценах на продукцию не должны иметь одинаковый налог с теми, которые работают в худших природно-климатических условиях.

Даже в пределах одной области, в частности в Донецкой, различия

в горно-геологических условиях изученных нами шахт значительны: по мощности пласта от 0,7 до 2 м, по глубине разработки от 500 до 1100 м и более, по протяженности горных выработок от 35 до 165 км. Разница в себестоимости на этих шахтах составляет более 600% (от 11 руб./т до 66 руб./т и выше). Однако и на шахтах, работающих в сходных горно-геологических условиях, разница в себестоимости достигает 400% и более, что вряд ли обоснованно. Это означает, что при единых ценах на уголь надо разрабатывать групповые нормативы себестоимости и соответственно налоги исходя из горно-геологических условий производства. Такое же положение характерно для предприятий других отраслей промышленности: выпускающих прибылеемкую, дорогую и дешевую продукцию; оснащенных высокопроизводительной, современной и устаревшей техникой.

Для определения и научного обеспечения наиболее эффективных и конкретных путей вывода экономики из кризиса необходимо наряду с Госкомиссией Совета Министров СССР по экономической реформе создать дополнительно 2—3 альтернативные комиссии из разных регионов страны, с тем чтобы очередной Съезд народных депутатов СССР мог выбрать лучшие варианты методов оздоровления экономики. В противном случае страна может получить такой же несовершенный механизм, какой она получила в 1987 г. Альтернативные комиссии должны создаваться на конкурсной основе из тех экономистов, которые имеют предварительные разработки по проблемам хозяйственного механизма и опыт работы в материальном производстве.

Безотлагательно требуется также научно обоснованная проработка форм и систем оплаты, в том числе дифференциации заработной платы между отраслями и сферами деятельности, между трудом тяжелым, вредным и легким, квалифицированным и неквалифицированным, со строгим количественным учетом результатов производства. Фонд заработной платы на каждом предприятии (шахте, организации, колхозе и совхозе, кооперативе, совместном предприятии) должен формироваться в зависимости от объема выпуска высококачественной продукции и прогрессивных нормативов зарплатоемкости (трудоемкости) на единицу изделий в условиях современной техники и организации производства. Представляется уместным изъять у предприятий, кооперативов, научно-исследовательских и других организаций часть фонда оплаты, незаконно полученную за последние 3—4 года за счет завышения цен, «вымывания» дешевого ассортимента, спекулятивных сделок и других антисоциальных действий. Фонд оплаты каждого коллектива и человека должен устанавливаться непосредственно, по обоснованным нормативам в зависимости от конечных результатов производства (выпуска продукции и эффективности), а не посредством рынка.

К углублению кризисного состояния экономики подтолкнул и возросший вывоз за границу дефицитных в стране товаров народного потребления в спекулятивных целях, причем не только кооперативами, но и предприятиями и отдельными гражданами. Так, по данным за 1988 г., было вывезено 21,5% холодильников и 37,5% стиральных машин от общего их выпуска в стране. А в это же самое время внутри страны население страдает от нехватки этих товаров.

Для оздоровления потребительского рынка и снижения напряженности в обществе целесообразно не только сократить, но и вовсе прекратить вывоз за границу дефицитных в стране потребительских товаров и природных ресурсов, осуществляемый ради наживы или приобретения для узкой группы населения изделий ширпотреба. Как правило, «продавцы» — будь то промышленные предприятия, кооперативы, универмаги и отдельные личности — не имеют не только морального, но и юридического права экспортировать товары по своему усмотрению. По удель-

ному весу труд коллективов предприятий в производстве товаров занимает в среднем до 20% от всех затрат. Остальные затраты осуществляются поставщиками сырья, материалов, запчастей, энергии и другими группами и слоями населения. Таким образом, продаваемый за рубеж товар, равно как и вырученная за него валюта, не является собственностью «продавца». Кроме того, при низкой зарплате у нас по сравнению с зарубежными странами и наличии в связи с этим высоких общественных фондов потребления стоимость любых товаров в нашей стране должна быть ниже, чем в развитых капиталистических странах. Поэтому вывоз продукции из страны дает «продавцу» (выпускающему заводу, организации, кооперативу) не заработанный им доход за счет всего населения, усиливает напряженность в потребительском секторе и социальное расслоение общества.

Нельзя принимать ни одного закона и важного правительственного решения, касающихся всего народа или значительной его части, без референдума — всенародного опроса. Сделать это системой, как, например, в Швейцарии. Оценка принимаемых решений только народными депутатами или с помощью результатов телефонных опросов 2—3 или даже 10 тыс. человек, как правило, москвичей, недостоверна и не отражает мнения всего населения страны.

Особенно важно принять ряд экстренных мер, связанных с наведением порядка и дисциплины в стране, а также направленных на борьбу с теневой экономикой. У нас приняты достаточно строгие административные и уголовные санкции за создание искусственного дефицита, спекуляция товарами из-под прилавка. Но надо, чтобы законы действовали неотвратимо и эффективно.

Следует перекрыть все каналы перевода огромных сумм безналичных денег в наличные. В договорах предприятий-заказчиков с исполнителем — НИИ, проектными организациями, кооперативами, НИЧ вузов, научными и другими центрами (в том числе молодежными) — указывать целевым назначением ту часть сметы (договорной цены), которая идет на оплату работников организации-исполнителя. Эта часть должна формироваться только за счет фонда оплаты предприятия-заказчика.

В средствах массовой информации в течение ряда лет ведут широкую пропаганду полезности свободного рынка, неравенства, выделения слоя богатых и бедных, частной собственности на землю и средства производства, эксплуатации, безработицы. Население убеждают в том, что частная собственность и рыночные отношения позволили стать богатыми таким странам, как США и Япония, ФРГ и Швеция, Англия и Швейцария. Поэтому и нашей стране, по их логике, следует немедленно перейти к рыночной экономике. Между тем в таких богатых капиталистических странах, как США и ФРГ, Япония и Англия, Швеция и Швейцария, не все люди отдыхают на Гавайских островах и имеют загородные резиденции. Многие их граждане нищенствуют и не могут найти работы. Богатство же власть имущих обусловлено не только тем, что там господствует рынок, но и тем, что финансовый капитал небольшой группы развитых капиталистических стран выкачивает из стран «третьего мира» максимум прибавочной стоимости, из-за чего там нищета и голод. Даже такие богатые по природным ресурсам страны, как Аргентина, Бразилия, Мексика, обескровливаются за счет выплаты процентов, которые давно превысили сумму долга.

С переходом на рыночную экономику и привлечением иностранного капитала у нашей страны больше шансов потерять социальные позиции, чем разбогатеть. Поэтому вызывают сомнение и большую тревогу требования о продаже всенародного достояния — земли, природных ресурсов, заводов, фабрик, шахт в частную собственность. А как в этих условиях быть с больницами и школами, с вузами и банками? Если землю от-

дать тем, кто ее обрабатывает, шахты — кто в них работает, то почему больницы не передать врачам?

В сознании нашего народа глубоко укоренились критерии, связанные именно с социализмом, т. е. общественной собственностью на средства производства, оплатой по результатам труда, отсутствием эксплуатации и безработицы. И эти социальные завоевания всего народа не могут быть утрачены.

Основой перестройки должна служить экономическая теория, базирующаяся на всестороннем анализе реальных экономических процессов и явлений, изучении опыта организации производства, и в первую очередь нашего собственного, а также прогнозов последствий введения в практику новых форм и методов хозяйствования. Необходимо учитывать, что ни совместные предприятия, ни кооперативы и «добрая» помощь с Запада не выведут экономику нашей страны из тупика. Это может сделать только народ. И он сделает это, если поверит, что перестройка ведется для его блага и во имя всего общества, а не для тех, кто наживается, спекулирует и стремится жить не по труду. Трудящиеся, решая экономические проблемы, смогут разобраться, что им необходимо — рынок, продажа товаров и сырья на Запад, разбазаривание народных средств, безработица, частная собственность на землю и средства производства или дисциплина, порядок отсутствия служебных привилегий, обоснованная оплата по конечным результатам труда во всех сферах деятельности.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ СТАТИСТИКА В РЕГУЛИРУЕМОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

В. Кириченко,
*Председатель Госкомстата СССР,
д-р экон. наук*

Углубление хозяйственной реформы посредством развития регулируемых рыночных отношений потребует преобразования всех экономических функций — планирования, кредитной и финансовой деятельности, материально-технического обеспечения, ценообразования и оплаты труда, способов социальной защиты трудящихся, подготовки и переподготовки кадров для производства и управления. Проблема аналогичных преобразований в соответствии с новыми хозяйственными условиями стоит и перед государственной статистикой. Каковы пути ее дальнейшего развития и совершенствования?

Прежде всего — это последовательное решение задач, к которым советская статистика уже приступила в последние годы. Во-первых, повышение достоверности всей статистической информации. В основу здесь положен пересмотр методологии ее формирования, преодоление методологических деформаций, обусловленных действовавшими в прошлом установками на демонстрацию успехов и замалчивание трудностей и негативных явлений в социально-экономическом развитии страны и ее регионов. Общим требованием выступает сближение методов формирования статистической информации со стандартами, принятыми в практике развитых стран и международных экономических организаций.

Во-вторых, усиление аналитического начала во всех статистических работах (на всех уровнях ее организации). Для этого совершенствуется система показателей, используются не только данные статистической отчетности, а и всякого рода выборочные обследования и социологические опросы. Повышение уровня аналитической работы предполагает укрепление взаимодействия органов статистики с другими организациями, ведающими вопросами управления экономикой как в центре, так и на местах.

В-третьих, всемерное расширение гласности статистики, решительное сокращение зон закрытой информации, обеспечение доступности к ней всех хозяйственных, научно-исследовательских и общественных организаций, представительных органов. На этом пути статистика все в большей мере должна реализовывать функцию воздействия на общественное мнение, стать важным фактором формирования общественного сознания, способствовать общественным силам в их стремлении активно и со все большей компетентностью, со все более глубоким пониманием народнохозяйственных взаимосвязей, возможностей и объективных ограничений участвовать в управлении социально-экономическими процессами.

Все выше названное соответствует линии на демократизацию политической и экономической жизни в стране. Вместе с тем возникают и другие задачи, прямо обусловленные изменениями в государственном устройстве в связи с переходом решающей роли в управлении к Советам народных депутатов, осуществлением принципа суверенности союз-

ных республик, развитием предпринимательской самостоятельности и установлением равноправия всех видов предприятий, кардинальным расширением сферы действия рыночных отношений.

В соответствии с законом «Об основах экономических отношений Союза ССР, союзных и автономных республик» задачи организации общесоюзной статистики возложены на Союз ССР. За Центром остается обеспечение общности принципов организации и методологического единства государственной статистики на всех уровнях деятельности, ее вычислительной системы и системы коммуникаций. Причем хотелось бы подчеркнуть, что повышение роли союзных республик как суверенных государств в составе СССР в силу одновременного формирования общесоюзного рынка не снимает, а, наоборот, усиливает необходимость методологического единства в сфере статистики¹. Отсюда вытекает и необходимость более четкого разграничения государственной статистики между разными региональными и отраслевыми уровнями управления народным хозяйством. В Госкомстате СССР должна сосредоточиваться преимущественно социально-экономическая информация общесоюзного характера, дающая представления о процессе воспроизводства в целом, присущих ему на каждом этапе темпах и пропорциях, осуществлении структурно-инвестиционной, финансовой и кредитной политики, народнохозяйственных итогах внешнеэкономической деятельности, социальном положении населения и важнейших социальных переменах.

В указанных целях будут определяться важнейшие общегосударственные статистические программы, образующие основу общесоюзной статистики. Состав и содержание данных программ предстоит формировать так, чтобы в их итогах были заинтересованы все уровни государственной власти, а результаты статистических работ в максимально возможной мере были полезны и республике, и области, и району. Именно при таком подходе можно добиться взаимной поддержки в работе статистических органов разных уровней, обеспечить заинтересованность сторон при формировании договоров (заказов) на статистические работы, наиболее эффективно (и не только в интересах центра) использовать выделяемые на это средства союзного бюджета.

Работы, проводимые статистическими органами сверх общесоюзных программ в интересах республики или местных органов власти, должны дополнительно финансироваться за счет бюджетов соответствующего уровня.

Организация государственной статистики предполагает точное соблюдение требований самостоятельности и экономической равноправности, выраженных в Законе «О предприятиях в СССР». В нем, как известно, четко определена и позиция относительно статистики (ст. 32): предприятие ведет статистическую отчетность; ее формы устанавливаются органами государственной статистики и включают только фактические данные; сведения сверх установленных форм государственной статистической отчетности предприятия представляют или по требованию контрольных органов, или на договорной основе.

Эти положения, зафиксированные в законе, предопределяют в своей совокупности необходимость очищения государственной статистической отчетности от того, что было привнесено в нее командно-административной системой — от неистребимого до сих пор стремления вышестоящих органов держать предприятия «на коротком поводке», властно вмешиваться в процессы организации производства, определения контр-

¹ Об этом говорит как наш собственный, так и мировой опыт всякого рода интеграционных экономических союзов государств (особенно убедительно — опыт европейских стран, входящих в Общий рынок).

агентов предприятий, распределения и использования их ресурсов и т. п. Следствием подобной практики было преобладание оперативной информации, формируемой в сжатые сроки, недостаточно достоверной, некомплексной и потому представляющей ограниченные возможности для анализа происходящих процессов. Тяжелым грузом были и пока еще остаются показатели, характеризующие внутрипроизводственную деятельность, множество плановых данных, в том числе и устанавливаемых самими предприятиями. От всего этого надо решительно отказаться. Предпринимаемые ныне меры по совершенствованию состава статинформации должны быть прежде всего направлены на устранение названных рудиментов командной практики управления предприятиями.

Задача эта при всей ее элементарности не проста: ностальгия по директивному, силовым методам управления еще очень сильна. Осознание крайней ограниченности прав вышестоящих властных структур на командование предприятием еще неглубоко. И потому статистические органы постоянно находятся под давлением требований ввести то еженедельную отчетность предприятий по экспортным отгрузкам, то еженедельные сводки о ходе уборки, закупок, то отслеживание соблюдения каких-либо нормативов, правомерность введения которых хозяйственная жизнь уже отвергла.

Тем не менее современная линия здесь ясна и должна проводиться последовательно. И это уже делается. В частности, при формировании отчетности на 1991 г. из ее форм будут исключены плановые показатели. В результате объем представления информации по продукции, скажем, предприятиями промышленности сокращается на 40%. Отменяется и отчетность о распределении плановых показателей по периодам года. К настоящему времени уже принято решение об отмене 83 форм межотраслевой статистической отчетности. Это касается многих видов внутрипроизводственной информации (отчеты заводов о работе литейных и кузнечно-прессовых цехов, ремонте электрооборудования), а также того, что возникло в свое время в связи с модными, но не очень эффективными экономическими новациями (отчет об аттестации рабочих мест, о наличии предприятий, вырабатывающих полуфабрикаты, и об объеме их выработки), и, наконец, того, чему затруднительно дать ныне рациональное обоснование (отчет по паковочным тканям повторного использования, о наличии грузов на холодильниках). Подобные сокращения должны быть продолжены. Приведенные предметные примеры говорят о том, что здесь еще есть существенные резервы.

Отказываясь от воспроизведения в статистической отчетности плановых показателей, мы должны вместе с тем найти пути формирования в сводном виде информации о плановых намерениях предприятий на следующий год. Это нужно хотя бы для того, чтобы сопоставить итоги плановых разработок предприятий с тем, на что строились расчеты в государственном плане социально-экономического развития, и определить, какие коррективы в объемные, финансовые, доходные показатели на народнохозяйственном уровне необходимо вносить, какие экономические рычаги использовать, чтобы побудить предприятия выходить на удовлетворение общественных потребностей.

До настоящего времени в статистике преобладающим был ведомственно-министерский разрез разработки отчетности. Это соответствовало структуре управления и отвечало интересам контроля за выполнением централизованно устанавливаемых заданий. Но в современных условиях все больше предприятий, объединений и ассоциаций приобретают вневедомственный статус. Это становится дополнительным стимулом к тому, чтобы преобладающим сделать отраслевой разрез статистических разработок, сводимых и в территориальные группировки.

По-новому должен решаться и вопрос об отношении органов госу-

дарственной статистики к министерской (ведомственной) отчетности. В последние годы действовал жесткий порядок, при котором объем и формы статистической отчетности, используемые в системе министерств и ведомств, утверждались Госкомстатами СССР или союзных республик. Смысл этой меры, введенной в 1987 г., состоял в защите предприятий от непомерных аппетитов аппаратов министерств на информацию от предприятий (и нужную, и так, про запас, на случай, если начальство потребует). Но сейчас, когда предприятие четко защищено законом, проблема может быть решена на основе договорных отношений. При наличии интереса предприятие добровольно, за плату или бесплатно будет передавать выходящему управленческому звену любой объем информации. В такой ситуации, представляется, Госкомстаты СССР и союзных республик должны отказаться от права и обязанности утверждать всю внутриведомственную (министерств, ассоциаций, концернов и т. п.) отчетность². Однако часть ведомственной информации, необходимой для полноты характеристики народнохозяйственных процессов, следует перевести в государственную статистическую отчетность.

Существенной проблемой является характер формирования статистической информации. В административно-директивной системе управления статистика строилась на сплошной, весьма обширной отчетности. Это было логичным: в системе с жесткой вертикальной подчиненностью и смещением объема прав в верхнюю часть управленческой конструкции — все и за все отчитываются перед верхом. В таких условиях произошла атрофия некоторых методологических подходов, которые по сути своей присущи статистике, и прежде всего навыков проведения выборочных обследований, единовременных учетов (обследований) и периодических переписей.

Изменение положения предприятий с переходом к регулируемой рыночной экономике, их растущее социальное разнообразие и развитие всевозможных форм их кооперирования (объединения), динамичность этих организационно-экономических процессов делает необходимым усиление роли ценовых и выборочных методов создания массивов статистической информации. Надо возвращаться к истинно статистическим методам работы. И это принципиальный вопрос. Только на таком пути статистическая работа приобретет характер исследования и в максимально возможной степени освободится от чисто учетной функции, т. е. сократится регулярная всеохватывающая отчетность.

Действительно, какой прямой учет можно вести в настоящее время в сельскохозяйственном производстве? Ведь к середине текущего года было образовано 29,5 тыс. крестьянских хозяйств со 121 тыс. га посевов. Данный процесс будет развиваться. Но статистическое наблюдение за деятельностью таких хозяйств нельзя построить методом прямой отчетности. Следовательно, нужны новые подходы. Наблюдение предстоит вести на основе выборочных обследований, позволяющих получать информацию о посевных площадях, валовых сборах, поголовье скота и производстве продукции животноводства, численности работников, производственных затратах и доходах от реализации продукции. Основой данных о сельскохозяйственных кооперативах будет декларация о доходах. При этом более кардинальным должен стать переход к организации в стране сельскохозяйственных переписей, как принято в большинстве развитых государств.

Периодические выборочные обследования — главный инструмент статистического наблюдения за социальными изменениями, за динамикой тех или иных характеристик социального положения отдельных

² В настоящее время Госкомстат СССР отменил свои решения о введении отраслевой отчетности, принятые в 1987—1990 гг.

групп населения (например, за условиями труда и быта молодых семей, женщин, ценностной ориентацией подростков), за многими аспектами экологической обстановки в регионах, межнациональных отношений, развития семьи, причин эмиграции и иммиграции. Все более необходимыми и значимыми в сборе статистической информации становятся единовременные учеты. На их базе должны быть решены вопросы анализа накопленного производственного потенциала, его научно-технических характеристик. Их объектом могут быть и многие проблемы уровня жизни населения: жилищные условия, состав семей, обеспеченность их товарами культурно-бытового и хозяйственного назначения, бюджет времени различных групп трудящихся, их денежные сбережения, условия отдыха в период отпусков и т. п.

Наконец, предстоит отработать дифференцированную систему требований относительно статистической отчетности применительно к различным социальным типам предприятий и форм предпринимательства — к государственным, арендным, акционерным, кооперативным, с привлечением иностранного капитала, а также к индивидуальным видам деятельности.

Таковы некоторые выводы в отношении статистики (в основном организационного характера), которые вытекают из ряда новых законоположений и реальных сдвигов в хозяйственном устройстве страны. Им предстоит воплотиться в формах и системе показателей статистической отчетности, в инструкциях, правилах проведения статистических наблюдений и движения статистической информации.

В число многих документов, регулирующих хозяйственную деятельность в условиях обновленной Федерации, должен стать и закон о государственной статистике в СССР, подготовка которого предусмотрена организационным планом разработки мер по обеспечению перехода к рыночной экономике. Он определит правовые основы организации статистики в стране в целях получения достоверной экономико-статистической информации о социально-экономическом развитии Союза ССР и субъектов Федерации.

Из принятых недавно законов, регулирующих хозяйственную жизнь, вытекают новые требования к содержанию статистической информации, определенные приоритеты в решении задач методологии. Одно из этих требований — необходимость во всех видах статистической информации отражать социальную структуру экономической деятельности. Следует формировать важнейшие показатели так, чтобы они характеризовали становление многоукладности экономики, развития различных форм хозяйствования и видов предпринимательства (отражая союзную, республиканскую, коммунальную и другие типы собственности, арендные, акционерные и кооперативные предприятия, а также индивидуальную деятельность).

В условиях свободного и активного предпринимательства, поиска предприятиями эффективных (прибыльных) методов и сфер приложения труда и финансовых ресурсов, соревнования за потребителя возникает новое требование, новый критерий качества статистической информации. Она должна помогать предприятиям ориентироваться в основных тенденциях развития внутреннего и внешнего спроса, структуры производства, технических нововведений, союзного и мирового рынка сырья и готовой продукции и т. п. На повестку дня выдвигается задача разработки на базе статистической информации общих и локальных прогнозов. Ориентирующая в коммерческих делах информация должна содержаться как в работах, осуществляемых в соответствии с государственными программами по статистике, так и особенно в тех, что проводятся в ини-

циативном порядке, предпринимаются с целью продажи информации заинтересованным потребителям. В этой связи следует признать, что органы статистики к реализации данного направления работ еще не готовы и здесь потребуются немалые усилия.

Ключевые позиции при переходе к регулируемой рыночной экономике займет статистика цен. Однако надо учитывать, что это приоритетное направление является и самым сложным как в методологическом, так и организационном отношении. Сложности определяются тем, что для рынка характерна весьма высокая подвижность розничных цен и тарифов, поэтому придется отказаться от применения стабильных для ряда лет цен при определении физического объема производства. Индекс физического объема предстоит рассчитывать на основе данных о продукции и услугах (работах) в фактических ценах и индексе цен в сравнении с каким-либо базовым периодом. Подобным же образом будет определяться динамика физического объема материальных затрат для исчисления важнейших показателей макроуровня (валового национального продукта, произведенного национального дохода, показателей эффективности использования материальных ресурсов производства). Следовательно, речь идет о налаживании учета движения цен, о построении системы индексов, охватывающих все виды цен, все сферы деятельности.

Но исчисление индексов необходимо не только для реальной оценки динамики экономических процессов и эффективности хозяйственной деятельности. Оно нужно и для измерения темпов возможной инфляции, а также, чтобы иметь объективную характеристику влияния изменения цен потребительского рынка на стоимость жизни, в том числе по различным социальным группам (по уровню доходов или типам потребительских расходов).

В основу статистики цен в современных условиях ляжет текущая (квартальная или месячная) регистрация всех видов цен. При этом квалифицированного решения (и непрерывного совершенствования по мере накопления опыта и изменения реальных экономических обстоятельств) требуют такие методологические проблемы, как подбор товаров (услуг, работ)-представителей, по которым производится регистрация цен; подбор опорных пунктов (предприятий, учреждений торговли и платных услуг,строек), где фиксируются цены на товары (услуги)-представители; сама методика и процедура регистрации цен и тарифов; определение структуры стандартных весов продукции (услуг), которая принимается за базу для исчисления сводных индексов цен; определение способов агрегации данных об уровне и движении цен по территории и отраслям. Только при тщательной отработке, необходимых корректировках и поддержании в хорошем рабочем состоянии всего этого методического инструментария можно обеспечить адекватное отражение индексами реальной динамики цен.

В организационном плане для создания надежного фундамента всей работы по статистике ценообразования целесообразно, как нам представляется, пойти на создание единой государственной службы наблюдения за ценами. Хотелось бы подчеркнуть — наблюдения (или регистрации), но никак не контроля за соблюдением правил ценообразования, за так называемой дисциплиной цен. Речь идет об объективном отражении динамики цен, четкой их фиксации, о глубоком их анализе. Благодаря этому будет формироваться информационная основа для принятия решений по индексации доходов и выработке иных мер социальной защиты определенных групп населения в условиях регулируемых рыночных отношений. Однако выводы такого наблюдения не должны использоваться для определения соответствия или несоответствия хозяйственного поведения отдельных предприятий (предпринимателей) установленным правилам ценообразования с целью принятия решений по поддержке одних и пресечению отклонений у других.

Служба наблюдения за ценами невозможна без разветвленной сети регистраторов-аналитиков. Они будут действовать по единым для всей страны методическим правилам. Вместе с тем органы наблюдения за ценами на местах должны быть достаточно самостоятельными, независимыми от местного руководства и общественных движений. Отсюда проистекает по крайней мере два организационных вывода. Во-первых, руководящим центром такой системы должен стать Госкомстат СССР (в его составе, скажем, главное управление регистрации или наблюдения цен). Во-вторых, содержаться система наблюдения за ценами должна за счет средств союзного бюджета. Иначе говоря, этот вид государственной статистической службы по принципам организации и значению во многом аналогичен службе налоговой инспекции.

Против представленного выше предложения можно ожидать возражения: это-де нежелательное расширение государственного аппарата. На что можно ответить: как и в других делах, так и здесь надо перестать мыслить шаблонно, по сложившимся стереотипам. Аппарат аппарату рознь. В условиях рыночной экономики и широкой самостоятельности предприятий, конечно, должен сокращаться и потом сойти на нет государственный аппарат прямого оперативного управления деятельностью хозяйственных единиц. Но налоговая инспекция, а также службы маркетинга, банков, внешнеторговых хозрасчетных объединений и т. п. могут расти. К этой группе управленческих структур, тесно связанных с функционированием рынка, относится и служба наблюдения за ценами.

С проблемами статистики цен тесно связаны новые аспекты изучения уровня жизни населения в условиях перехода к регулируемым рыночным отношениям. Речь идет о статистическом изучении влияния изменения цен потребительского рынка на стоимость, а следовательно, и уровень жизни населения. Предстоит отработать методологию и приступить к практическому исчислению индекса изменения стоимости жизни отдельных групп населения. Для этого надо произвести: определение фактической динамики цен товаров и услуг и набора потребляемых благ в различных группах населения (потребительской корзины) и исчисление стоимостей фиксированного (базового) набора товаров и услуг в ценах базового и текущего периодов. Их сопоставление даст индекс изменения стоимости жизни под влиянием определенной динамики цен³.

Исходным послужит расчет индексов цен и тарифов на товары народного потребления и платные услуги населению, определяемых на основе регистрации цен по месту реализации товаров и услуг в выборочной сети магазинов и предприятий сферы обслуживания. Регистрация, которая ведется со второй половины прошлого года, охватывает государственный и кооперативный сектор, колхозный рынок, а также сферу индивидуальной трудовой деятельности. Для данной работы отобрано 650 представителей по группе непродовольственных товаров, а также около 350 — по группе продовольственных товаров. Цены продукции кооперативов и индивидуальной трудовой деятельности берутся по 47 позициям, горкоопторгов — по 30. Цены колхозного рынка наблюдаются ежемесячно в 264 городах по 105 товарам. Индексы исчисляются на основе ежемесячной регистрации цен по набору товаров-представителей и учитывают не только изменение цен на производившуюся (как в отчетном, так и в прошлом периоде) продукцию, но и влияние цен, устанавливаемых на новую продукцию, договорных цен и др. Сейчас накапливается и обобщается первый опыт регистрации потребительских цен и построения их индексов. В дальнейшем, конечно, потребуется совершенствование и методики, и организации данной работы в органах статистики.

³ Таким образом, этот индекс измеряет отношение стоимости фиксированной количественно и качественно потребительской корзины в текущий момент к ее стоимости в базовом периоде и не учитывает влияние изменения доходов населения, сдвигов в структуре и качестве потребления.

Чтобы определять влияние изменения цен на стоимость жизни и делать необходимые выводы для социальной политики и политики в области доходов, нужно рассчитывать и другие индексы, целую их систему. Прежде всего — сводный индекс стоимости жизни, характеризующий изменение стоимости базового набора потребительских товаров и услуг, приобретаемых в среднем на одну семью. Структура потребления семей определяется по данным бюджетных обследований. Этот индекс отражает движение среднего уровня цен на потребительские товары и услуги, приобретаемые населением.

Далее, индекс стоимости жизни по отдельным социально-экономическим группам населения. Он характеризует изменение стоимости фиксированных наборов потребительских товаров и услуг, приобретаемых разными группами населения, скажем, с различным уровнем доходов⁴ (потребуется также использовать группировки населения и по другим признакам, которые позволяют рельефнее выделить специфические типы потребления, — пенсионеры, студенты, молодые семьи). Набор потребительских благ по группам населения, как и в первом случае, определяется по данным бюджетной статистики. Особенность этого индекса состоит в том, что он отражает не движение цен вообще, а те их изменения, с которыми сталкиваются отдельные группы населения в силу того, что наборы потребляемых ими благ различаются (главным образом из-за разницы в доходах).

Наконец, большое практическое значение имеет определение влияния изменения цен на стоимость прожиточного минимума. Соответствующий индекс будет характеризовать изменения стоимости фиксированного набора потребительских благ, соответствующего минимальному потребительскому бюджету. Потребительская корзина при этом формируется в основном нормативным методом.

В связи с развитием рыночных отношений, самофинансирования регионов, изменением порядка формирования бюджетов различных уровней и системы налогообложения повышается значимость статистики финансов и анализа финансовых аспектов воспроизводства. Современная статистика финансов строится на сводных данных оперативной отчетности и по большей части на разработках свободных бухгалтерских отчетов министерств и ведомств, охватывающих более 40 различных видов финансово-хозяйственной деятельности предприятий и организаций. В новых условиях данные основы в значительной мере «размываются»: сокращается число министерств, все больше предприятий, объединений и организаций получают вневедомственный статус, в соответствии с законом предприятия освобождены от обязательного представления бухгалтерской отчетности, следовательно, исчезает сама возможность разработки сводных бухгалтерских отчетов по ведомственному принципу. Таким образом, и в этой сфере необходимы новые решения. Видимо, потребуется вывести в разряд государственной статистической отчетности некоторую ограниченную систему итоговых показателей бухгалтерского учета и балансов предприятий.

Единую, интегрированную статистическую отчетность по важнейшим показателям финансово-хозяйственной деятельности предприятий и организаций следует построить так, чтобы иметь характеристику формирования прибыли и ее использования, уровня рентабельности, укрупненного баланса доходов и расходов предприятий. В формы отчетности по финансовому положению предприятий целесообразно включить данные о структуре их имущества, составе нормируемых оборотных средств. В си-

⁴ В условиях регулируемой рыночной экономики можно ожидать более динамичных, чем прежде, изменений распределения населения по уровню душевых доходов. Для расчетов на 1991 г. будут использованы данные о доходах на первый квартал текущего года, а далее группировки семей по уровню доходов придется проводить ежегодно.

лу непосредственного и все расширяющегося участия предприятий во внешнеэкономических связях надо ввести и раздел о движении валютных средств. Представленную систему отчетности по финансам стоило бы распространить на все виды предприятий и организаций независимо от их формы собственности, но с учетом особого экономического статуса малых предприятий.

Такое решение вопроса по финансовой статистике создаст условия для сокращения сроков разработки данных в целом по народному хозяйству, позволит охватить укрупненно основные виды финансово-хозяйственной деятельности предприятий и организаций по формам собственности и, что представляется особенно важным, дать разработку финансовой статистики в региональном разрезе в целях информационного обеспечения управления финансами в союзных и автономных республиках, областях и краях.

Кроме отмеченного, потребуется также существенно расширить и упорядочить статистическое отражение проблем денежного обращения (количества и скорости обращения денег), кредитной и налоговой деятельности, приступить к статистическому изучению функционирования рынка ценных бумаг. Кардинальные изменения должны быть внесены и в другие (практически во все) разделы государственной статистики. Скажем, в статистике труда — более глубокое, осуществляемое в территориальном разрезе изучение занятости и незанятости трудоспособного населения, дифференциации заработной платы. Во внешнеэкономической статистике — внедрение принятой в мире Гармонизированной системы описания и кодирования товаров, использование данных таможенной статистики, источником которой должен стать единый административный документ — грузовая таможенная декларация. В народнохозяйственных балансовых построениях — освоение принципиально новой для нас системы сводных народнохозяйственных расчетов, базирующихся на системе используемых в мировой практике национальных счетов, интегрированной с системой балансовых расчетов. Потребуются существенное улучшение и систематизация расчетов межреспубликанского обмена продукцией. По международным стандартам будут строиться межотраслевые балансы. Предстоит разработать и практически применить имитационную балансовую модель межотраслевых взаимодействий в экономике для целей анализа и краткосрочных прогнозов.

Надо отметить, что в настоящее время по всем направлениям совершенствования статистики практика испытывает острую необходимость в конструктивной, предметной научной поддержке.

Государственная статистика вступает в новый этап своего развития. Предстоит многое пересмотреть и переосмыслить, отобрать все ценное и полезное, что накоплено годами, и вместе с тем отбросить отжившие догмы и стереотипы. Нарастающий динамизм нашей общественно-политической жизни, несомненно, будет предъявлять возрастающие требования к статистической службе страны на всех ее уровнях. И важно уже сейчас определить концепцию и подготовить практический план действий, обеспечивающих успешное функционирование государственной статистики на новом ответственном этапе развития страны.

О ПРОГНОЗИРОВАНИИ ЭКОНОМИКИ

А. Настенко,
д-р экон. наук, профессор

Характерная для последнего периода активная законотворческая деятельность, перестройка политической системы, дискуссии о содержании и формах реализации радикальной экономической реформы несколько отодвинули на задний план проблемы, связанные с выработкой перспективных направлений экономического и социального развития страны в целом. Более того, нередко приходится слышать высказывания о том, что в условиях рыночной системы, экономического суверенитета союзных и автономных республик такие прогнозы на перспективу не нужны вовсе — и предприятия и республики будут сами решать, в каком направлении им развиваться, какую продукцию выпускать, каким проблемам отдать приоритет.

Отрицание необходимости научно обоснованных экономических прогнозов в условиях перехода от планово-директивного управления экономикой к регулируемому рынку основано на традиционном заблуждении, что их реализация (в масштабе страны, республики или отрасли) возможна лишь через систему директивных планов. А поскольку жесткое директивное планирование, как не оправдавшее себя, мы оставляем истории, то и экономические прогнозы никому не нужны, они не имеют адресата, ими некому пользоваться. Некоторые сторонники такой позиции делают «уступку» — если и нужны экономические прогнозы в масштабе страны, то применительно лишь к той сфере народного хозяйства, управление которой будет осуществляться непосредственно центром. Это тоже заблуждение.

В течение длительного периода наша политическая экономия воспитывала отношение к рынку как сплошному хаосу. Между тем рынком управляют **объективные** экономические законы, обладающие большей жизненной силой, чем законодательные акты, принимаемые политической властью. Данные законы познаваемы, а следовательно, и «поведение» рынка поддается не только прогнозированию, но и в известных пределах государственному регулированию. Об этом, в частности, свидетельствует опыт развитых стран с традиционной рыночной экономикой.

Прогнозирование экономического и социального развития в условиях рыночной системы в конечном итоге сводится к объективной оценке экономических и социальных интересов участников производственных отношений и обоснованию путей наиболее эффективной их (интересов) реализации. Поскольку речь идет о долгосрочном прогнозировании, то и объектом исследования должны быть не сиюминутные, а стратегические экономические и социальные интересы. Иными словами, любому кораблю и любой лодке в бушующем океане рынка нужны и компас и лоцманская карта, чтобы они смогли выбрать для достижения своей цели правильный маршрут и не сесть на мель.

Таким образом, в условиях рыночной экономики потребность в де-

бротных, научно обоснованных экономических прогнозах не только не снижается, а наоборот — существенно возрастает. Нуждаться в таких прогнозах будут не только органы государственного регулирования экономическим развитием страны и союзных республик, но и советы других уровней, а также формирующиеся в настоящее время различного рода производственные, торгово-промышленные объединения, концерны, транспортные ведомства, совместные предприятия и т. д. Обобщенно можно сказать, что они будут необходимы всем, кому придется решать задачу — во что и где вкладывать капитал.

Следующий вопрос: нужны ли экономические прогнозы в масштабе страны, или в условиях экономического суверенитета союзные республики сами будут разрабатывать стратегию своего экономического и социального развития, а на уровне страны возможен лишь свод республиканских перспективных проектировок. Думается, что подобный подход был бы упрощенно механистическим. Экономика каждой союзной и автономной республики, крупного региона представляет собой открытую систему. Любое территориальное образование тысячами нитей связано прямо и опосредованно с хозяйством других регионов (одновременно и поставляет, и получает широкий ассортимент товаров). Прогнозировать развитие отдельно взятого региона можно только в тесной взаимосвязи с остальными регионами. Таковы реальности современной экономики. Поэтому каждая республика заинтересована в том, чтобы на основе общего видения перспектив экономического развития страны, других республик и регионов определить наиболее выгодное место во всесоюзном (да и мировом) разделении труда, область специализации и структуру экономики, расставить приоритеты, рационализировать межрегиональные экономические связи.

Может ли отдельная республика автономно решить эти вопросы? Сделать ей это крайне сложно. Но и на союзном уровне нельзя объективно оценить перспективы развития федерации в целом, не вступая в диалог с каждой республикой, без учета ее специфики, интересов и возможностей. Увязка с параметрами экономического и социального развития республик необходима также и для определения перспектив развития и размещения отраслей и предприятий непосредственно союзного подчинения (таких, как топливная промышленность, энергетика, черная и цветная металлургия, транспорт и др.). Следовательно, нужна система перспективных прогнозов. Какой она должна быть?

В нашей стране накоплен немалый опыт долгосрочного прогнозирования экономического и социального развития. Пренебречь им было бы крайне неразумно, хотя и не все из используемого арсенала годится на будущее... Как известно, важнейшими материалами по экономическому прогнозированию в настоящее время являются: Комплексная программа научно-технического прогресса (КП НТП); Генеральная, территориальные и отраслевые схемы развития и размещения производительных сил; научно-технические и социально-экономические прогнозы по отдельным межотраслевым комплексам (например, прогнозные разработки по обоснованию топливно-энергетической программы, продовольственной программы и др.) и региональным (регионально-отраслевым) проблемам (хозяйственное освоение зоны БАМ, проблема Аральского моря, развитие территориально-производственных комплексов и др.). К этому следует добавить прогнозные разработки по отдельным отраслям и территориям, выполняемые по заказам министерств и местных органов управления. Особое место среди рассматриваемых материалов занимают Основные направления экономического и социального развития СССР. С одной стороны, это научный социально-экономический прогноз, с другой — после утверждения Верховным Советом СССР он приобретал статус официального документа.

Из всех перечисленных разрабатываемых в последний период со-

циально-экономических прогнозов наиболее всеобъемлющий характер носит **система взаимоувязанных схем** развития и размещения производительных сил, в которых прогноз народного хозяйства страны, республик и регионов выполняется как в территориальном, так и в отраслевом разрезе. Содержание Генеральной и республиканских схем развития и размещения производительных сил (в РСФСР, кроме республиканской, схемы разрабатываются и по каждому экономическому району)¹ давно переросло их название. Наряду с показателями развития и размещения отраслей народного хозяйства и отраслей промышленности в них содержится обоснование общеэкономических показателей развития страны и регионов, развития социальной сферы, производственной и социальной инфраструктуры.

На сессии Научного совета АН СССР и Госплана СССР по региональной экономике (состоявшейся в декабре 1989 г.) была однозначно подтверждена необходимость разработки вышепредставленной системы прогнозов. Одновременно с этим главное внимание было уделено поиску путей приведения их содержания и организации разработки в соответствие с происходящими и намечаемыми преобразованиями в политической, экономической и социальной сферах.

Итак, анализ прошлого опыта и видение будущего позволяют сделать вывод, что нам нужен **комплексный программно-ориентированный прогноз экономического и социального развития страны, республик и регионов в условиях новых экономических отношений с учетом народнохозяйственных и региональных (республиканских) интересов**. Почему комплексный? Потому, что все основные элементы экономической и социальной сферы (естественно, для разных уровней — с разной степенью агрегирования) в своем развитии должны рассматриваться в их причинно-следственной связи и взаимообусловленности. Комплексность применительно к территориям любого таксономического ранга требует обоснования и рациональной отраслевой структуры производства, и его специализации с учетом экономически выгодных межрегиональных и внешних экономических связей, и развития производственной и социальной инфраструктуры, и природопользования, и множества других элементов, определяющих гармонию и эффективность функционирования экономики и жизни человека в данном регионе. Комплексный прогноз не исключает, а скорее предполагает возможность и необходимость разработки локальных прогнозов, результаты которых, с одной стороны, должны быть учтены в комплексных прогнозах, а с другой — уточнены ими с учетом совокупности взаимовлияющих факторов.

В отличие от прогнозов физических явлений социально-экономический прогноз носит программно-ориентированный характер, то есть содержит определение целей и обоснование путей их достижения. Программная ориентация, для того чтобы она была реальностью, должна базироваться на объективных экономических законах и обеспечивать ту необходимую пропорциональность намечаемых экономических преобразований, структурных сдвигов и используемых научно-технических достижений, при которой бы в каждом звене общественного производства и социальной сферы соблюдалась непротиворечивость между потребностями и возможностями развития по выбранному варианту. Таким образом, речь идет о сбалансированности основных экономических показателей. Но она в прогнозах должна иметь не бухгалтерскую форму, а служить с учетом верооятностного характера последних инструментом

¹ В последнее время во многих союзных республиках с областным делением по решению их правительств такие схемы начали разрабатываться по областям, краям и АССР. При этом чем ниже таксономический уровень, тем более дробный и конкретный характер носят прогнозные обоснования. И наоборот, на уровне Генеральной схемы определяются общие народнохозяйственные, межрегиональные пропорции, обосновываются пути решения общесоюзных и межрегиональных проблем.

для анализа, оценки и обоснования темпов и пропорций экономического и социального развития по возможным вариантам его траектории.

Переход союзных и автономных республик на самоуправление и самофинансирование, повышение экономической самостоятельности краев, областей и других территориальных образований, формирование общесоюзного рынка требуют иного подхода к определению целей экономического и социального развития на общесоюзном и республиканском (региональном) уровнях и соответственно иных путей их достижения. Время, когда из центра определялось, что хотят люди, проживающие в разных уголках нашей страны, прошло. На уровне любой республики цели должны определяться ее собственными долгосрочными интересами, на народнохозяйственном уровне — совокупностью интересов всех республик, а отнюдь не центральных министерств и ведомств. Естественно, что разрабатываемые республиками прогнозы будут ориентированы на реализацию прежде всего своих экономических и социальных интересов. В этих условиях при прогнозировании экономического и социального развития по-новому должен решаться вопрос о достижении баланса интересов каждой республики и федерации республик в целом².

Нельзя сказать, что в прошлом согласование перспективных прогнозов с республиканскими органами не проводилось. Но решение во всех случаях принимал тот орган, который располагал большей властью. Теперь же в составе комплексных прогнозов по стране и республикам потребуется обоснование экономических условий, обеспечивающих взаимовыгодность вариантов развития и размещения производительных сил, а также намечаемого межрегионального товарооборота³. В качестве инструментов для такого регулирования могут быть использованы и цены, и налоговые льготы, и субсидирование из централизованных фондов, и множество других мер. Это, по-видимому, самая сложная, не решавшаяся прежде задача. Ведь уровень научной аргументации должен быть таким, чтобы можно было принимать долгосрочные соглашения межреспубликанского (межрегионального) характера, согласованные решения союзных и республиканских органов по вопросам взаимовыгодного экономического сотрудничества на перспективу. Не вызывает сомнений, что для достижения паритета экономических интересов в нашем многонациональном государстве потребуется разработка нескольких вариантов экономического и социального развития и размещения производительных сил, а также ряд итераций по сближению экономических интересов всех субъектов федерации.

Нередко высказывается мнение, что в условиях экономического суверенитета республик отраслевые прогнозы (сейчас это отраслевые схемы развития и размещения производительных сил) станут не нужными, так как отраслевые министерства будут упразднены. Это еще одно, и отнюдь не небезобидное, заблуждение.

Как известно, отрасль (имеется в виду чистая отрасль) представляет собой совокупность однородных предприятий, отличающихся характером выполняемых ими функций в системе расширенного воспроизводства. Она существует объективно, независимо от форм управления и собственности. Отраслевой разрез народного хозяйства необходим для выявления макроэкономических пропорций в масштабе как страны, так республик и регионов. Помимо общих экономических законов в каждой отрасли действуют специфические законы, обуславливающие ее разви-

² При единой глобальной направленности по многим социально-экономическим проблемам интересы отдельных республик могут не совпадать с интересами федерации республик в целом. Оценивать такую ситуацию следует не как нонсенс, а как вполне обычное явление.

³ Т. е. таких условий, при которых будет достигаться паритет экономических интересов страны и каждой республики.

тие и размещение, взаимосвязи с другими отраслями. В отраслевых прогнозах главное — дать научно обоснованную оценку народнохозяйственной потребности в продукции отрасли, а также возможные варианты развития и размещения своих структурных подразделений, определяющие наиболее эффективные пути удовлетворения этих потребностей. Непременная составляющая прогнозов — обоснование потребности данной отрасли в ресурсах многоцелевого назначения, в продукции других отраслей. Можно ли научно предвидеть экономические и социальные процессы по стране, республике и региону без отраслевых прогнозов? Специалист, занимающийся данными проблемами, ответит однозначно — нет, нельзя.

Отраслевой прогноз развития и размещения производительных сил следует разрабатывать по меньшей мере в две стадии. На первой стадии наряду с технико-экономической оценкой возможных вариантов развития и размещения предприятий по территории страны в нем должен быть представлен оптимальный вариант, рассчитанный по отраслевому критерию. Перспективы развития на данной стадии излагаются с чисто отраслевых позиций. Естественно, никакой директивной силы этот научный документ не имеет.

Одна из главных ценностей рассмотренных выше прогнозов состоит в том, что, представленные в совокупности всех отраслей народного хозяйства в разрезе республик и экономических районов, они служат совершенно необходимой информационной базой для разработки и комплексных республиканских (региональных) прогнозов, и комплексного прогноза экономического и социального развития и размещения производительных сил страны. Однако известно и то, что наложенные на территорию оптимальные проектировки отраслевых институтов в совокупности, как правило, дают несуразную картину регионального развития. Поэтому требуется не одна итерация, чтобы на базе учета народнохозяйственных и республиканских интересов, а также объективных экономических законов найти приемлемые варианты, в которых получат свое отражение и количественные параметры, и региональная структура каждой отрасли. Таким образом, на второй стадии прогноз развития и размещения производительных сил отрасли будет (или должен быть) согласовываться с народнохозяйственными пропорциями, в нем будут сниматься противоречия с народнохозяйственными и региональными интересами.

Высказывается и такое мнение об отраслевых прогнозах. Поскольку структуру развития своей экономики республики будут решать самостоятельно, то данный прогноз в современных условиях должен представлять собой сумму их предложений по каждой отрасли. Бесспорным здесь является лишь то, что отраслевая структура экономики любой республики не может формироваться без учета ее мнения и тем более вопреки ему. Но если попытаемся представить прогноз перспективного развития отрасли как сумму предложений республик по ней, то получим такой же абсурд, как и при попытке представить развитие народнохозяйственного комплекса по предложениям отдельно взятых министерств.

Подытоживая вышеизложенное, можно сказать, что/нам нужна взаимоувязанная система прогнозов, включающая отраслевые прогнозы развития и размещения производительных сил, комплексные прогнозы экономического и социального развития республик и регионов и, наконец, комплексный прогноз экономического и социального развития республик (регионов) и размещения производительных сил в единой системе народного хозяйства страны.

Разработка данной системы прогнозов ни в коей мере не исключает других видов социально-экономического и научно-технического прогнозирования. Особое место среди них занимает прогнозирование научно-

технического прогресса. До настоящего времени названную функцию выполняла (точнее, должна была выполнять) Комплексная программа научно-технического прогресса и его социально-экономических последствий. Программой она, в строгом понимании этого слова, никогда не была, но прогноз научно-технического прогресса в ней присутствовал. Нет нужды доказывать, какую важную роль он играл при разработке социально-экономических прогнозов.

Со временем злую шутку с КП НТП (как это не раз бывало в нашей жизни) сыграла социальная демагогия. События развивались примерно по следующей схеме. Выдвигается тезис: нельзя говорить о социально-экономических последствиях научно-технического прогресса, надо его подчинить решению социально-экономических задач. Вроде бы все и верно. Однако на практике это привело к росту количества КП НТП (развитие не вглубь, а вширь): появились комплексные программы по республикам, экономическим районам и даже областям. До абсурдности и неподъемности разрастается количество прогнозируемых в них показателей (вплоть до посадочных мест в общественном питании, количества больших коек и числа среднего медицинского персонала). В разработку таких программ вовлекаются сотни научно-исследовательских институтов и вузов, затрачиваются огромные средства. В результате в этом ворохе информации прогноз непосредственно научно-технического прогресса растворился. А то, чем были наполнены региональные КП НТП⁴, оказалось практически ненужным, так как дублировало информацию, ранее разработанную в других прогнозных документах, прежде всего в региональных схемах развития и размещения производительных сил.

Сейчас опасность подстерегает с другой стороны. Столкнувшись с неподъемностью шлейфа региональных КП НТП, поговаривают о «тихом захоронении» КП НТП вообще. Пока это не стало свершившимся фактом, хочется предостеречь — не выплеснули бы мы ребенка. Для научного обоснования перспектив экономического и социального развития нам жизненно необходим прогноз научно-технического прогресса.

И последнее — о правовом статусе разрабатываемых перспектив. Упомянутые выше комплексные прогнозы экономического и социального развития и размещения производительных сил, научно-технические, отраслевые, проблемные и другие прогнозы должны, на наш взгляд, носить характер научных обоснований и не более. Не следует их кем-то утверждать, придавать им юридическую силу. В противном случае они будут подгоняться под чье-то административное видение и потеряют ценность как научные документы.

На базе данных прогнозов целесообразно разрабатывать согласованную на союзном и республиканском уровнях концепцию экономического и социального развития и размещения производительных сил страны и союзных республик на 10-летний период. Этот документ, думается, также не должен носить директивного характера. С правовой точки зрения он ближе подходит к протоколу о намерениях. В отличие от прогнозов в нем не следует излагать всю «подводную часть айсберга», содержащую аналитические и обосновывающие прогнозные материалы, на которых, собственно, и должна базироваться Концепция.

И, наконец, третья группа документов, определяющих характер экономических отношений и параметры развития на перспективу. Она включает документы, закрепленные теми или иными правовыми актами (с зафиксированными правами, обязательствами и экономической ответственностью субъектов). Это могут быть общегосударственные, межрегиональные, республиканские, межотраслевые и другие программы,

⁴ Да и трудно даже ученым мужам объяснить, чем отличается ивановский научно-технический прогресс от белгородского.

согласованные с соблюдением конституционных и иных правовых норм и подкрепленные финансовыми, материально-техническими и другими видами ресурсов. Сюда же входят долговременные соглашения, субъектами которых могут выступать союзные, республиканские и областные органы управления, предприятия и их объединения, зарубежные фирмы и т. п. Подразумевается, что перечисленные хозяйственные акты, базирующиеся на материалах долгосрочных прогнозов и согласованной на уровне Федерации республик Концепции, в своей совокупности определяют параметры экономического и социального развития республик и страны в целом. Составленный на их основе сводный документ на среднесрочную перспективу (например, на 5 лет) внешне чем-то может напоминать пятилетний план. Вместе с тем в нем должен быть заложен иной принцип разработки и иной характер экономических отношений между субъектами, участвующими в реализации намеченной программы. Государству (союзному правительству) предстоит выступить как ведущему экономическому партнеру с правами и экономической ответственностью перед другими партнерами. По-новому в такой программе должны быть представлены общеэкономические показатели развития, в частности валовой национальный продукт, национальный доход, производительность общественного труда и др. Они будут носить не директивный, а оценочный характер. Сделать их директивными — значит возвратиться к дискредитировавшему себя валовому подходу.

Большая часть затронутых выше проблем носит постановочный характер или определяет лишь общие подходы к их решению. Требуется выработка конкретного механизма прогнозирования экономического и социального развития, отражения его в системе долгосрочных планов и программ.

НУЖНО ЛИ ПЕРЕСМАТРИВАТЬ МЕТОДОЛОГИЮ ПЛАНИРОВАНИЯ?

(ПОЛЕМИЧЕСКИЕ ЗАМЕТКИ)

М. Бор,

*заслуженный экономист РСФСР,
д-р экон. наук, профессор*

Планирование экономического и социального развития в масштабах всего социалистического общества (на всех уровнях, начиная от основного звена — производственного коллектива) всегда и по праву рассматривалось как обязательное условие реализации преимуществ социалистической организации общественного производства и труда. Наиболее убедительное доказательство этого — превращение СССР за годы социалистического строительства, вопреки всем тяжелейшим препятствиям и несмотря на трагические годы сталинщины и застоя, в мировую державу, оказывающую огромное воздействие на всю мировую историю второй половины XX века.

В последние годы под знаменем плюрализма мнений некоторые ученые и практические деятели, используя средства массовой коммуникации (печать, телевидение, радио, трибуны съездов народных депутатов и Верховного Совета СССР и т. д.), повели массированную атаку на теоретические, организационные, практические аспекты планирования. Объект избран не случайно. В системе научного руководства социалистическим обществом планированию как особой функции управления по праву принадлежит роль центрального звена. Поэтому именно планирование (как централизованное и директивное) изображается в качестве виновника того сложного, а в ряде областей кризисного состояния, в котором оказалось наше общество. Оно объявляется неспособным по своей природе решать задачи радикального повышения эффективности производства и благосостояния народа.

Влияние этой массированной атаки, не считающейся с реальными фактами отечественной истории, отразилось, на мой взгляд, и на решениях второго Съезда народных депутатов, связанных с обсуждением правительственной программы по оздоровлению экономики.

В докладе Н. И. Рыжкова, а затем в решениях Съезда одним из принципиальных условий оздоровления экономики и создания условий для перехода к социалистическому рыночному хозяйству объявлена необходимость **пересмотра всей методологии планирования**. Это аргументируется тем, что в связи с перестроечными процессами — изменением форм собственности, делегированием прав из центра на места, переходом республик и местных органов на принципы самоуправления и самофинансирования, социальной переориентацией народного хозяйства — должны измениться взгляды на выбор цели, приоритетов и народнохозяйственных пропорций, на порядок определения параметров планов.

Нельзя не согласиться с тем, что перед планированием встали новые и очень сложные задачи, обусловленные революционной перестройкой и обновлением социализма. Но означает ли это, что методология планирования (ее основы были сформулированы В. И. Лениным в процессе подготовки и принятия первого в мировой истории долгосрочного плана — плана ГОЭЛРО, а логика и принципы есть отражение и обобщение многолетнего опыта и практики планирования на всех уровнях и на разных этапах создания нового общества в СССР и других странах) непригодна в условиях современного этапа развития?

Возможно, что одним из мотивов постановки вопроса о пересмот-

ре методологии планирования является трактовка ее как «системы требований к построению планов». Именно так она определяется в словаре-справочнике «Социалистическое планирование» (С. 32), который вышел в свет в 1988 г. и был подготовлен большим коллективом авторов (в основном сотрудников Госплана СССР и его научно-исследовательских институтов). Конечно, если методология — это всего лишь «система требований», то легко прийти к мысли, что при изменении условий общественной жизни (тем более таких изменений, как в настоящий период) нужно отказаться от старых «требований» и ввести систему новых. Такая трактовка методологии планирования ошибочна, хотя совсем не случайна. Ее корни в том, что все еще упорно держится представление о теории планирования лишь как о части общей теории политической экономии, которая включает учение о товаре, стоимости, труде, создающем стоимость, капитале, стоимости рабочей силы, ренте, простом и расширенном воспроизводстве и т. д. В другом словаре, «Инструментарий экономической науки и практики», вышедшем в 1985 г. под редакцией академика А. Румянцева, идут дальше — трактуют теорию и методологию планирования как **производное** от теории расширенного социалистического воспроизводства (С. 147).

Можно ли согласиться с данными трактовками? Я думаю, что они в корне ошибочны. Десятилетия практической и теоретической деятельности по планированию экономического и социального развития общества в СССР и других странах социализма, а также опыт подобной деятельности в развитых странах капитализма и странах третьего мира привели к созданию особой отрасли общественных наук — науки о планировании. Всякая особая отрасль теоретического знания конституируется как наука только тогда, когда она представляет собой **систему знаний**, объединяющую такие компоненты, как теория, методология, кадры исследователей, имеет свою специфическую структуру организации. Наука о планировании отвечает всем указанным требованиям. Она объединяет множество локальных теорий (планов, показателей, темпов и пропорций, балансов, приоритетов — ведущих звеньев, равновесного природопользования, единства и противоречий общемирового, международного социалистического и национально-государственного разделения труда и т. д.). Планирование не может рассматриваться вне управления коллективами людей, осуществляющих определенные трудовые действия. Оно (а следовательно, и общая теория планирования) включает такие виды работ (функции), как разработка прогнозов, проектов программ и планов, обоснование их оптимальности и сбалансированности, осуществление контроля за их выполнением после утверждения. Общей теории планирования присуща и специфическая, непрерывно развивающаяся система общих понятий и категорий (прогноз, программа, план, баланс и др.).

Как всякая наука, общая теория планирования обладает и своей методологией. Теория любой науки есть результат процесса познания, а ее методология (учение о методе) — способ достижения истинных и практически эффективных знаний, их организации и построения (структуризации). В основе методологии конкретных наук лежит диалектический и исторический материализм как общая система принципов и регуляторов общественной деятельности. Методология общей теории планирования включает эту общефилософскую основу, общенаучные принципы и методы теоретического познания и специфическую методологию планирования. Последний компонент охватывает логику, методологические подходы и принципы разработки и обоснования прогнозов, проектов программ и планов, методы их разработки и оптимизации, а также методики (алгоритмы) реализации логики, подходов и методов применительно к структуре планов и программ, отдельных их разделов и заданий.

Есть ли какие-нибудь основания пересматривать логику, подходы, принципы и методы разработки, оптимизации и обеспечения выполнения плановых заданий? Полагаю, что для этого нет разумных оснований. В самом деле, каково содержание, к примеру, логики разработки прогнозов, проектов программ и планов? Она включает прежде всего конкретизацию целей социального и экономического развития общества на определенный плановый период, исходя из долгосрочных прогнозов развития науки, техники, природопользования, социальных и политических отношений. Она требует: всестороннего анализа уровня, структур, пропорций и противоречий в развитии общества к началу планируемого периода; определения системы потребностей и потенциалов (ресурсов) общества, фактических и тех, которые могут появиться в планируемом периоде; выбора приоритетов (ведущих звеньев) в развитии производства и удовлетворении потребностей. Несложно заметить, что логика планирования ни в малой степени не противоречит требованиям современного этапа перестройки, требованиям оздоровления экономики и социальной переориентации всего нашего развития.

Далее, что означают методологические подходы к разработке проектов программ и планов? В методологии планирования известны шесть таких подходов (комплексный, программный, нормативный, динамический, эффективности и режима экономии), представляющих модификации общенаучного системного подхода. Сущность любого методологического подхода в том, что он определяет направление, траекторию использования принципов и методов планирования. Так, комплексный подход означает приложение системного подхода к планированию крупных и сложных объектов (народнохозяйственного и регионального комплексов, социальных, научных, экологических и т.д.); т. е. требование учитывать состав (элементы) и структуру (внутренние связи и зависимости) комплекса, его функции (цель и задачи), источники развития (противоречия), коммуникации (связи, зависимости, взаимодействия) с другими внешне- и внутригосударственными комплексами, историю возникновения, становления и перспективы дальнейшего развития. Программный подход есть приложение системного подхода к разработке проектов программ решения насущных проблем социально-экономического, экологического и научно-технического развития объединений (предприятий), регионов, отраслей, общества в целом. Так же могут быть раскрыты и другие подходы. И снова тот же вопрос: требуют ли задачи нового периода нашего развития пересмотра, отказа от этого компонента системы методологии, отказа от методологических подходов к разработке проектов программ и проектов планов? По-моему, ответ может быть только отрицательным.

Сколько-нибудь содержательный анализ методологических принципов, а также методов разработки и оптимизации планов, несомненно, также должен убедить в необоснованности требований пересмотра **всей методологии планирования**.

Что же нужно пересматривать? От чего нужно отказаться? Что нужно развивать и углублять в методологии планирования как компонента развивающейся общей теории планирования? Попробую высказать некоторые соображения на этот счет.

Следует пересматривать **методологию практической деятельности** по планированию, т. е. методики, структуры планов и показателей, организацию деятельности по планированию. Нужно отказаться от ряда устойчивых стереотипов в теории и практике планирования, таких, как «директивность планирования»; Госплан — орган «централизованного планирования»; планирование — инструмент реализации экономической политики; «план или рынок».

Стереотип о «**директивности** планирования» — общее место большинства монографий, учебников, журнальных и газетных статей, более

или менее связанных тематикой с планированием. Но директивность (т. е. обязательность к исполнению, к направлению деятельности) может иметь только управленческое решение в той или иной его форме — программа и устав партии или другой общественной организации, Конституция и юридические законы, планы и программы экономического, социального, духовного развития на всех уровнях общественной организации и т. д. и т. п. Планирование же есть деятельность (процесс) по выработке и обоснованию оптимальности, обеспечению возможности выполнения управленческих решений (в форме проектов программ и планов).

Могут ли быть эти проекты для кого бы то ни было обязательными? Конечно, нет. Только после принятия и утверждения проекты превращаются в программы и планы, имеющие в той или иной мере обязательный характер. Значит, директивность не атрибут планирования, а свойство, приносимое принятием соответствующего решения органами и организациями, обладающими необходимой государственной и общественной компетенцией (съезд партии, съезд народных депутатов, Верховный Совет, дирекция и совет трудового коллектива и т. д.).

Устойчивость стереотипа «директивность планирования» вовсе не безвредна. С ним связана столь же устойчивая практика навязывания Госплану несвойственных ему по природе административных функций в отношении экономики (рассмотрение предложений Совета Министров СССР и министерств, согласование перечней вновь начинаемых строительством, а также намечаемых к реконструкции и расширению объектов сметной стоимостью 4 млн. руб. и выше; титульных списков на строительство объектов непроизводственной сферы при определенной величине сметной стоимости; титульных списков проектно-изыскательских работ по сверхлимитным стройкам непроизводственной сферы; руководство деятельностью Комитета легкой промышленности и др.).

Обычно по поводу наличия ряда административных функций у Госплана СССР ссылаются на В. И. Ленина, его знаменитые записки «О придании законодательных функций Госплану» (ПСС, т. 45). Но в этих записках главным, с чем связывались предложения В. И. Ленина, было то, что Госплан в 1922 г. представлял «совокупность сведущих людей» с «наибольшими данными для правильного суждения о делах». Он, конечно, и сейчас является совокупностью сведущих людей, но свою исключительность потерял. Положение с тех пор радикально изменилось, и пришла пора освободить Госплан от административных функций, тем самым позволить ему сосредоточить внимание на главном — на организации и руководстве планированием в масштабах всего общества, на основании оптимальности и обеспечении сбалансированности всех заданий, подготавливаемых им и под его руководством проектов программ и планов, контрольных цифр.

Вместе со стереотипом о директивности планирования следует, по моему, отбросить и стереотип о Госплане только как органе «**централизованного** планирования». В последнее время нередко говорится о том, что правительство исходит из концепции «централизованного госплановского планирования». Причем говорится как о чем-то само собой очевидно вредном, ему противопоставляется как антипод так называемое «самопланирование» предприятий.

Но по сути своей планирование в условиях господства общественной собственности не может быть ограничено только каким-то набором показателей, относимых к так называемому централизованному кругу. Процесс планомерного, научного управления развитием общества требует всестороннего, системного (комплексного, нормативного, динамического, программного, эффективного, экономного) подхода к определению целей, перспектив роста, возвышения и удовлетворения потребностей человека социалистического общества.

Можно и нужно говорить о единстве и различии стратегических и текущих целей и возможностей, о единстве и различии общесоюзных и региональных (на уровне союзных республик, автономных образований и местных Советов) интересов, о партнерстве в управлении (и соответственно в планировании) государственных, советских и хозяйственных органов, а следовательно, обязательности диалога между ними. Однако нет разумных оснований настаивать на отказе от перспективных планов в пользу текущих или считать, что осуществляемое в основных хозяйственных звеньях планирование является антагонистом Госплану.

По моему мнению, нам сейчас нужно снова вернуться к идеям В. И. Ленина (не получившим полной реализации до сих пор) о том, что план должен быть маяком, мерилom, вехой, критерием. Необходимо точно, реалистично оценивать то, что сделано, и то, что не сделано; освещать путь в будущее; устанавливать последовательные ступени развития, чтобы не было ни топтания на месте, ни забегаания вперед; соизмерять достигнутое с главными требованиями, критериями нашего продвижения вперед, с коммунистическими ориентирами, с социалистической идеей.

Госплан, освобожденный от всего излишнего, чуждого, превращенный в научный центр планирования всей жизни общества, координирующий для этого деятельность центральных функциональных органов управления (в содружестве с научными центрами), только такой Госплан, а не Госплан — «орган централизованного планирования» — способен встать на уровень требований этапа обновления социалистического общества.

Весьма устойчивым является стереотип «планирование — инструмент реализации экономической политики». Он служит истоком утверждений о том, что планирование есть реализация объективных экономических законов социализма или даже только экономического закона планомерного, пропорционального развития (планомерности) как якобы специфического отношения социалистического общества. С этим стереотипом длительное время связывается тезис о так называемом народнохозяйственном планировании, ядром которого объявляется планирование темпов и пропорций экономики.

Ущербоность данного стереотипа упорно не замечается. Игнорируется и то, что при следовании ему исчезает обязательность учета и реализации требований социальной, нравственной, экологической и культурной политик, неэкономических аспектов внешних отношений, т. е. того, что в процессе управления планирование предлагается ограничивать только аспектом, относящимся к экономике. А ведь в истории нашей и других стран планирование никогда не замыкалось только на экономике (бюджете, кредите, торговле, производстве). Оно так или иначе, в той или иной степени всегда включало и другие аспекты (отражением чего служит тот факт, что планы стали именоваться планами экономического и социального развития).

Нам пора покончить с этим стереотипом. Планирование как функция (подфункция) управления по подготовке и обоснованию проектов управленческих решений не могло бы реализоваться, если бы исходило из познания и использования только экономических законов (при всем их значении). Будучи столь же многоаспектным, как и управление в целом (экономическим, экологическим, научно-техническим и социальным, производственным и инфраструктурным, инвестиционным и внешнеэкономическим и т. д.), планирование должно исходить из учета познания и использования всей системы законов функционирования и развития общества (законов природы, общества, мышления, человека). Только на этой базе может быть обеспечено неуклонное повышение научной обоснованности процедур планирования — прогнозирования, программирования, проектирования. Решение сложнейших задач пере-

хода к эффективной экономике невозможно без принципиально новой постановки социологической, прогностической и маркетинговой деятельности в плановых службах всех уровней — от первичного звена (бригада, сквозная бригада, арендный подряд) до масштабов союзных республик и Союза в целом.

Наконец, последний из отмеченных выше стереотипов — «план или рынок». Поворот к планово-рыночной экономике из предмета теоретических дискуссий стал объектом целенаправленных мероприятий, важным компонентом общегосударственной программы оздоровления экономики. Но стереотип не исчез, а всего лишь модифицировался. Теперь вместо противопоставления «или—или» предлагают объединение «и план и рынок», но при размежевании секторов — план для одного сектора экономики, рынок для другого. Они не должны мешать друг другу. Там, где эффективен план, имеющий директивную силу (металлургия, некоторые отрасли инфраструктуры, топливно-энергетические отрасли), нет места рынку. Для других отраслей определяющим должен быть только рынок без вмешательства плана.

Из этой идеи родилось представление о необходимости выделения в экономике СССР государственного и рыночного секторов на переходный период, с тем чтобы потом полностью господствующим стал рыночный сектор. Такая трактовка недиалектична. Она не только не вытекает из сути переходного этапа к планово-рыночной экономике, но находится с ним в явном противоречии. Дело в том, что рыночные отношения должны во всех отраслях и во всех регионах планомерно усиливаться (за счет оптимизации и минимизации госзаказа в количественном отношении, умножения сети совместных предприятий, развития производственных кооперативов и т. д.).

✓Отказ от догматических стереотипов имеет, несомненно, важное значение для перестройки и совершенствования планирования. Но, конечно, к этому все сводить нельзя. Новые условия развития нашего общества требуют углубления и пересмотра прежде всего тех элементов методологии, которые непосредственно связаны с организацией практики планирования (иными словами — организационных и методических компонентов методологии).

И последнее. Сейчас настоятельно необходимо создание ряда относительно новых служб (как в центральных, так и республиканских органах). Речь идет о подразделениях прогнозирования, социологии, маркетинга, сводной балансовой работы. О содержании работы этих служб разговор должен быть особым.

ФИНИШ ПЯТИЛЕТКИ: ИТОГИ И ПРОБЛЕМЫ

В. Гурьев

Выработанная XXVII съездом КПСС на двенадцатую пятилетку стратегия на социальную переориентацию экономики предусматривала реализацию крупномасштабных мер, направленных на создание условий для устойчивого динамичного развития народного хозяйства и на этой основе повышение жизненного уровня народа. Включали они и мероприятия по преодолению негативных тенденций, сложившихся в предыдущие годы.

Прирост основных показателей социально-экономического развития страны в 1986—1989 гг. характеризуется данными, приведенными в табл. 1. В частности, произведенный национальный доход увеличился на 11,1% и достиг в 1989 г. (в фактических ценах) 656,8 млрд. руб. против 578,5 млрд. руб. в 1985 г. Но среднегодовой темп его прироста был намного ниже, чем в предыдущей пятилетке.

Таблица 1

(в среднем за год)

Показатель	Годы			
	1981— 1985 (отчет)	1986—1989		1989
		по пяти- летнему плану	факти- чески	
Валовой национальный продукт	3,7	—	3,7*	3,0
Национальный доход:				
произведенный	3,2	4,2	2,7*	2,4
использованный на потребление и накопление	2,9	4,0	2,5*	3,2
В том числе:				
фонд потребления	2,9	3,6	3,3	5,3
фонд накопления	2,9	5,2	0,2	—3,2
Среднемесячная заработная плата рабочих и служащих	2,4	2,8	6,1	9,4
Розничный товароборот (без алкогольных напитков), в сопоставимых ценах	4,0	3,6	4,1	8,3
Потребление населением материальных благ и услуг (без алкогольных напитков)	3,7	4,8	4,5	4,0

* Показатели уточнены с учетом индексов цен, рассчитанных в соответствии с международной практикой — на основе товаров представителей.

Произошли позитивные сдвиги в структуре общественного производства. Больше средств стало направляться на развитие отраслей, обеспечивающих повседневные нужды и запросы населения. Национальный доход, использованный на потребление и накопление, вырос на 10,4%. Однако расчетами к плану предусматривалось увеличить фонд потребления за 1986—1989 гг. на 15,2%, фонд накопления — на 22,5,

а фактически они возросли лишь на 13,7 и 0,9%. Снижение доли фонда накопления вылилось в уменьшение прироста основных производственных фондов. Это отражается на обновлении производства. Однако происходящие структурные изменения в промышленности повлияли на соотношения между группами «А» и «Б».

Впервые за многие годы темпы прироста продукции отраслей по выпуску товаров народного потребления стали намного выше, чем в отраслях, производящих средства производства. За 1989 г., например, изготовление средств производства увеличилось на 13,3 млрд. руб., а предметов потребления — на 30,3 млрд. руб. (на 1 руб. прироста предметов потребления приходилось только 44 коп. прироста средств производства). В целом за четыре года текущей пятилетки производство товаров народного потребления (включая алкогольные напитки) в розничных ценах возросло на 16% против 12% за 1981—1984 гг. Изменение объемов производства основных продовольственных и непродовольственных товаров народного потребления за указанный период представ-

Таблица 2

Продукт	1985 г. факти- чески	1989 г. факти- чески	Прирост:		
			абсолют- ный	в %	на душу наследо- вания, в %
Мясо, включая субпродукты I катего- рии, млн. т	10,8	13,2	2,4	21,8	17,4
Масло животное, тыс. т	1517	1794	217	14,3	9,1
Ткани, млн. м ²	12051	13137	1085	9,0	5,1
Трикотажные изделия, млн. шт.	1732	1934	202	11,7	7,7
Обувь, млн. пар	788	827	39	5,0	1,2
Холодильники и морозильники, тыс. шт.	5860	6465	605	10,3	6,3
Телевизоры, тыс. шт.	9371	9938	567	6,1	2,3
Стиральные машины, тыс. шт.	5068	6698	1630	32,2	27,3
Мебель, млн. руб.	7952	10032	2080	26,2	21,6

лено в табл. 2. В частности, в 1989 г. в расчете на душу населения было произведено больше, чем в 1985 г.: мяса — на 6 кг, масла животного — на 0,5 кг, тканей — на 2,2 м; увеличился выпуск холодильников, стиральных машин, телевизоров, трикотажа и многих других видов продукции.

Существенно выросли объемы розничного товарооборота и реализации платных услуг населению. Если за всю прошлую пятилетку розничный товарооборот (в сопоставимых ценах, без алкогольных напитков) увеличился на 21,7%, то за четыре года текущей пятилетки — на 24,6; а объем реализации платных услуг — на 27,6 и 48,1%.

В 1986—1989 гг. ускорилось развитие материально-технической базы социальной сферы. В результате перераспределения капитальных вложений значительно расширено жилищное строительство. Доля инвестиций на жилье в 1989 г. составила во всех инвестициях 16,5% против 15,6% в 1985 г., ввод жилья достиг 128,9 млн. м², что больше, чем в 1985 г., на 15,9 млн. м². Построено 2,1 млн. квартир. В целом ввод жилья (с учетом плана 1990 г.) превысит достигнутый в одиннадцатой пятилетке уровень примерно на 100 млн. м², а задания пятилетнего плана — на 26 млн. м².

На строительство объектов непроизводственного назначения за счет всех источников финансирования использовано свыше 246 млрд. руб., или 29% объема капитальных вложений. Среднегодовой темп прироста инвестиций в непроизводственное строительство за четыре года составил 8,7% против 4,7% в 1981—1985 гг. Данные о среднегодовом вводе в действие основных объектов социально-культурного назначения при-

водятся в табл. 3. В среднем в 1986—1989 гг. ежегодно вводилось больше, чем в предыдущей пятилетке: школ — на 38%, дошкольных учреждений — на 10, больниц — на 15, поликлиник — на 38, клубов и домов культуры — на 51, предприятий торговли — на 7,1%. Существенно возросли среднегодовые темпы ввода мощностей по предприятиям бытового обслуживания населения.

Таблица 3
(тыс. мест)

	Годы	
	1981—1985	1986—1989
Введено государственными и кооперативными предприятиями, организациями и колхозами:		
Дошкольных учреждений	571	628
В том числе в сельской местности	197	248
Общеобразовательных школ	1047	1449
В том числе в сельской местности	520	675
Больниц, тыс. коек	64	73
В том числе в сельской местности	13	14
Амбулаторно-поликлинических учреждений, тыс. посещений в смену	142	197
В том числе в сельской местности	22	46
Клубов, домов культуры	222	337
В том числе в сельской местности	187	294
Санаториев, тыс. коек	22,2	21,4
Домов отдыха	9,5	8,3

Однако если в среднем по стране в настоящее время на 100 мест в постоянных дошкольных учреждениях приходится 104 ребенка, то в Молдавии и республиках Средней Азии — 112—123 ребенка. Около 600 тыс. детей посещают дошкольные учреждения сверх установленных санитарных норм, свыше 2 млн. — нуждаются в устройстве в детские сады и ясли. Меньше, чем городские, обеспечены дошкольными учреждениями сельские жители. Пятая часть крупных сел страны, с численностью проживающих в них около 11 млн. чел., не имеют на своей территории дошкольных учреждений, в Азербайджане — 58%, Таджикистане — 39, Грузии — 37, Киргизии — 30%.

Обеспеченность населения больничными учреждениями возросла на 2%, амбулаторно-поликлиническими — на 8, но осталась ниже норматива соответственно на 5 и 23%. Причем по регионам страны существует значительная дифференциация в числе больничных коек в расчете на 10 тыс. жителей: в Армении — 90, Азербайджане — 100, республиках Средней Азии — 105—123 против 139—147 коек в РСФСР и Латвии. Если в среднем по стране на начало 1990 г. мощность амбулаторно-поликлинических учреждений составила 189 посещений в смену, то в республиках Средней Азии — в 1,4—2 раза ниже.

Сильно отстают от городского уровень и качество медицинской помощи, оказываемой сельскому населению. Обеспеченность амбулаторно-поликлиническими учреждениями сельских жителей более чем в полтора раза ниже городских. Основным медицинским учреждением в сельской местности, приближенным к месту жительства населения, является фельдшерско-акушерский пункт. Их имеют на своей территории 43% сельских населенных пунктов. Около 143 тыс. сел (52%), в которых проживает 13% сельского населения страны, не имеют никаких учреждений здравоохранения.

На начало 1990 г. в стране на 10 тыс. работающих в санаториях-профилакториях приходилось 25 мест, а в республиках Закавказья и Прибалтики, в Таджикистане и Туркменистане — 5,4—12,6 при норма-

тиве 100—200 мест. Из-за недостаточно развитой сети санаториев-профилакториев при предприятиях и организациях ежегодно ими пользуются только 4% рабочих и служащих.

Санаторно-курортным лечением и организованным отдыхом пользуется лишь пятая часть населения. В 1989 г. в санаторно-курортных учреждениях отдыхали и лечились более 7 млн. чел., в домах отдыха, пансионатах, на турбазах отдохнули 40 млн. чел. По расчетам же, в минувшем году более 100 млн. чел. выражали желание провести отпуск в учреждениях организованного отдыха.

В 1986—1989 гг. не были реализованы в запланированных масштабах проектировки пятилетки по повышению эффективности производства, росту производительности труда, улучшению использования инвестиций. Выполнение намеченных заданий по многим направлениям хозяйственного развития осуществлялось с большим напряжением.

Одним из негативных моментов в реализации текущего пятилетнего плана явилось нарушение предусмотренных структурных приоритетов. В первую очередь это относится к нарушению пропорций в развитии топливно-сырьевых и перерабатывающих отраслей промышленности. Пятилетним планом было намечено опережение темпов прироста продукции перерабатывающих отраслей над топливно-сырьевыми в 2,2 раза. Фактически за четыре года оно составило 1,7 раза.

В промышленности не было обеспечено выполнение заданий пятилетнего плана по темпам роста общего объема производства и производительности труда (см. табл. 4). По росту общего объема производства они не достигнуты в большинстве союзных республик. Из почти 300 основных видов промышленной продукции, по которым устанавливались задания пятилетнего плана на 1986—1989 гг., только по 10% были достигнуты запланированные уровни.

Таблица 4
(в %)

	Темп роста за 1986—1989 гг.			
	по пятилетнему плану		фактически	
	всего	прирост в среднем за год	всего	прирост в среднем за год
Общий объем производства промышленной продукции . . .	119,1	4,5	114,5	3,4
В том числе:				
производство средств производства (продукция группы «А»)	118,7	4,4	113,3	3,2
производство предметов потребления (продукция группы «Б»)	120,4	4,7	118,1	4,3
Производительность труда . . .	118,9	4,4	117,5	4,1

Среди народнохозяйственных комплексов выполнение заданий по темпам роста общего производства обеспечено лишь по металлургическому комплексу. Особенно значительное отставание (почти на 10 пунктов) допущено в машиностроении.

Картина реализации плановых установок по общему объему производства по отраслям более сложна и неоднозначна. По-прежнему сохранялось опережающее развитие газовой промышленности. В 1989 г. добыча газа была доведена до 796 млрд. м³. Его доля в топливно-энергетических ресурсах страны увеличилась за этот период с 34% до 38%. Удалось обеспечить постепенное увеличение объемов добываемой нефти, включая газовый конденсат, и довести их в 1988 г. до 624,3 млн. т. Од-

нако в 1989 г. произошло падение добычи до 607 млн. т, что практически соответствует уровню 1980 г. За счет ускоренного освоения месторождений в восточных районах страны удалось достичь роста добычи угля. В 1986—1989 гг. при увеличении производства угля в целом по стране на 1,9% его добыча в Экибастузском бассейне возросла на 8,8, Кузнецком — на 7,5 и Канско-Ачинском — на 17%.

В машиностроении по большинству видов продукции производство отставало от предусмотренных пятилеткой объемов. Более того, по многим ее видам допущено снижение даже к уровню 1985 г. В целом за четыре года пятилетки народное хозяйство недополучило технологического оборудования для легкой промышленности на сумму около 800 млн. руб., нефтепромыслового — на 424 млн. руб., прокатного — на 249 млн. Недопоставлено 32,4 тыс. грузовых вагонов, 196 тыс. автомобилей, 108 тыс. тракторов и другой важнейшей продукции.

Пятилетним планом намечалось обеспечить в 1986—1990 гг. опережение в 1,7 раза прироста продукции машиностроения по сравнению со всей промышленностью. При этом в самом машиностроении предусматривались более высокие (в 1,3—1,8 раза) темпы прироста продукции приборостроения, станкостроения, электротехнической и электронной промышленности. Фактически же за четыре истекших года машиностроение развивалось лишь в 1,5 раза быстрее промышленности в целом, а в самом машиностроении указанное выше опережение выдерживается только в приборостроении и электронной промышленности.

В химической и нефтехимической промышленности задания пятилетнего плана по итогам четырех лет по большинству позиций не выполнены. Недополучено 4,9 млн. т минеральных удобрений (13% задания), 5,1 млн. т серной кислоты (4%), 1,4 млн. т кальцинированной соды (7%), 0,9 млн. т каустической соды (6%), 1,3 млн. т синтетических смол и пластических масс (6%). Из-за недостатка полимерного сырья изготовлено лишь 83% запланированного объема труб и деталей трубопроводов из термопластов (недополучено 157 тыс. т). Действующие мощности по выпуску таких труб загружены в среднем лишь на две трети.

В 1986—1989 гг. систематически не выдерживались установленные объемы по производству многих видов лесопроductии. Так, народное хозяйство недополучило 37 млн. м³ (3,2%) деловой древесины, 708 тыс. м³ (7,1%) клееной фанеры, 892 тыс. усл. м³ (2,8%) древесностружечных плит, 1500 млн. м² (3,1%) тарного картона.

В 1990 г. лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность продолжает работать неудовлетворительно. Структура использования лесосырьевых ресурсов нерациональна. Занимая второе после США место по объему вывозки древесины, СССР выпускает на 1000 м³ древесины в 2,3 раза меньше, чем они, лесобумажной продукции (в стоимостном выражении) в 2—2,9 раза меньше, чем Канада, Финляндия и Швеция. Эта диспропорция является следствием крайне низкого уровня развития наиболее эффективных производств химической и химико-механической переработки древесины в нашей стране. Отсюда и трудности в удовлетворении потребностей в бумаге и картоне. На душу населения в 1989 г. потреблено 37 кг. США превосходят по данному показателю нашу страну в 8,5 раза, Швеция — в 6,7, ФРГ — в 5,4 раза.

За четыре года двенадцатой пятилетки промышленность строительных материалов обеспечила прирост производства важнейших строительных материалов: цемента — на 7%, шифера — на 9, асбестоцементных труб — на 8, мягких кровельных материалов — на 2%. Вместе с тем запланированные объемы по производству шифера, асботруб и мягкой кровли не достигнуты. Против установленных планов четырех лет недодано свыше 37 млн. м² стекла. В 1989 г. резко сократился выпуск конструкций и изделий из сборного железобетона, что отрицатель-

но сказывается на выполнении программ жилищного и промышленного строительства.

Задания четырех лет пятилетки не выполнены по большинству непродовольственных товаров народного потребления. В частности, недодано 5,9 млн. радиоприемных устройств, 1,7 млн. швейных машин, 1,4 млн. телевизоров (в том числе 485 тыс. — цветного изображения), 907 тыс. магнитофонов, 587 тыс. велосипедов, 347 тыс. холодильников и морозильников, 749 млн. м² тканей, 99 млн. шт. трикотажных изделий и др. Более того, по сравнению с 1985 г. снижено производство радиоприемных устройств, мотоциклов и мотороллеров.

Среди причин такого отставания: и нехватка сырьевых ресурсов, и несвоевременная поставка, а иногда и отсутствие комплектующих изделий, деталей, полуфабрикатов. Недостаточный технический уровень производства на предприятиях, выпускающих товары для населения, не позволил кардинально обновить ассортимент продукции и улучшить качество товаров. Низкого качества выпускается каждая четвертая магнитола, пятый магнитофон, шестой телевизор цветного изображения и видеоманитон. Только за 1989 г. предприятиями принято рекламаций и отремонтировано до истечения гарантийного срока более 339 тыс. холодильников, 352 тыс. стиральных машин, 115 тыс. электропылесосов, 55 тыс. швейных машин.

Производительность общественного труда — главный, обобщающий показатель эффективности развития экономики — за четыре года текущей пятилетки возросла на 11,2% (с учетом влияния фактического изменения цен в 1989 г.) против 17,5%, предусмотренных пятилетним планом. Прирост производительности труда в среднем за 1986—1989 гг. равен среднегодовому приросту в прошлой пятилетке. В 1989 г. он составил 2,3%, что обеспечило 96% прироста национального дохода и относительную экономию труда 2,3 млн. чел.

Не улучшились и показатели материалоемкости общественного продукта. В 1989 г. материальные затраты на производство совокупного общественного продукта составили 911,8 млрд. руб. (в текущих ценах), из которых 775,2 млрд. — это предметы труда (сырье, материалы, топливо, энергия, полуфабрикаты и др.), а 136,6 млрд. — амортизация и недоамортизированная стоимость основных производственных фондов. В сопоставимых ценах материалоемкость общественного производства (без амортизации) снизилась по сравнению с 1988 г. на 1,1%.

Итоги первого полугодия 1990 г. свидетельствуют о том, что положение в экономической и социальной сфере продолжает оставаться сложным. Отчетливо проявились кризисные явления. Так, по сравнению с первым полугодием прошлого года на 2% уменьшился произведенный национальный доход, почти на 1 пункт сократился объем промышленного производства, резко снизились темпы капитального строительства. Падение объемов производства и, как результат, уменьшение прибыли не позволяют устранить дефицит государственного бюджета, нарастают инфляционные процессы, снижается покупательная способность рубля. Денежные доходы населения выросли на 12,9%, тогда как валовой национальный продукт и производительность общественного труда даже несколько сократились.

Особенностью текущей пятилетки являются серьезные изменения в динамике трудовых ресурсов и занятости населения. После почти десятилетнего спада отмечается ежегодное увеличение прироста трудовых ресурсов. За четыре года они выросли, как и предусматривалось расчетами к пятилетнему плану, на 2,4 млн. чел. и составили 164 млн., или почти 60% общей численности населения страны. Во всех сферах народного хозяйства к началу 1990 г. было занято 139 млн. чел., в том числе в государственном секторе экономики — 120,3 млн. чел., в колхозах — 11,6 млн., в кооперативах (без учета совместителей) — 3,1 млн., инди-

видуальной трудовой деятельностью — 0,3 млн., в личном подсобном хозяйстве — свыше 4 млн. чел. Из общей численности трудоспособного населения более 8 млн. чел. не задействовано в общественном производстве. Среди них преобладающую долю составляют женщины, занятые в домашнем хозяйстве и воспитанием детей, а также лица, временно не работающие (в связи с переменой места работы, сезонным характером труда, неработающие инвалиды III группы и др.).

В двенадцатой пятилетке впервые в нашей хозяйственной практике происходило абсолютное сокращение численности работающих в государственном секторе экономики. Наиболее интенсивно этот процесс протекал в 1988 г. в результате массового перехода на новые условия оплаты труда в производственных отраслях. Высвобождению работающих способствовали также совершенствование структуры управления народным хозяйством, ликвидация излишних звеньев управления и повышение степени механизации труда. В результате общая численность занятых в государственном секторе экономики уменьшилась в 1988—1989 гг. на 2 млн. чел. Сокращение работников на государственных предприятиях наряду с увеличением прироста трудовых ресурсов привело к осложнениям в сфере занятости по отдельным регионам страны. Учитывая, что с развитием интенсификации производства процесс высвобождения излишней рабочей силы будет усиливаться, в следующем пятилетии эта проблема станет острой не только для трудоизбыточных регионов.

Для достижения и поддержания сбалансированности рабочих мест и трудовых ресурсов необходимо развивать всевозможные каналы обеспечения занятости высвобождаемых работников. Этому должны способствовать расширение кооперативной и индивидуальной трудовой деятельности, создание малых предприятий. Последние два года численность занятых индивидуальной трудовой деятельностью (включая повторную занятость) сохраняется примерно на одном уровне — 0,7—0,8 млн. чел. В кооперативах наблюдается постоянное увеличение численности работающих: на 1 января 1988 г. она составляла 156 тыс. чел., на 1 января 1989 г. — 1396 тыс., на 1 июля 1990 г. (по оценке) — 5,0 млн. чел. Исходя из сложившихся темпов роста можно ожидать, что к концу 1990 г. в кооперативах будут трудиться, включая совместителей, свыше 6 млн. чел., а без совместителей — около 4 млн. чел.

По данным обследования, примерно половина работающих в кооперативах и сфере индивидуальной трудовой деятельности — бывшие сотрудники государственных предприятий. В то же время при наличии свободных трудовых ресурсов на действующих предприятиях остаются неукomплектованными многие рабочие места. Например, в промышленности их 977 тыс., в том числе в машиностроении и металлообработке — 397 тыс., в легкой промышленности — 142 тыс., пищевой — 71 тыс., химической и нефтехимической — 64 тыс., в промышленности строительных материалов — 58 тыс., в совхозах — 485 тыс., на автомобильном транспорте — 119 тыс., в строительстве — 654 тыс., торговле и общественном питании — 245 тыс.

В последние годы наблюдается ухудшение трудовой дисциплины. Так, потери рабочего времени в 1989 г. увеличились в промышленности и строительстве в 1,3 раза и составили свыше 40 млн. чел.-дней. Это равнозначно ежедневному отсутствию на своих рабочих местах около 170 тыс. чел. Текучесть кадров в этих отраслях достигла в 1989 г. наивысшего уровня за годы двенадцатой пятилетки и составила (по оценке) 13,5% в промышленности и 16,5% в строительстве. Из-за потерь рабочего времени, связанных с текучестью кадров в промышленности и строительстве, ежедневно не работало около 400 тыс. чел.

Рост потерь рабочего времени в 1989 г. в определенной мере был

обусловлен забастовками. По этой причине потеряно свыше 7 млн. чел.-дней, недодано продукции (не выполнено работ) на сумму 0,8 млрд. руб. Из-за забастовок в течение года ежедневно не работало около 30 тыс. чел.

Повышение эффективности производства, наращивание темпов экономического роста во многом зависят от реализации строительной программы, технического перевооружения отраслей народного хозяйства. Однако в данной области проявились крупные недостатки.

Так, в топливно-энергетическом комплексе установленные на 1986—1989 гг. задания пятилетнего плана по вводу в действие мощностей турбинных электростанций выполнены менее чем наполовину, по добыче угля — на 83%. Сорваны задания по основным видам мощностей металлургического комплекса. Ввод в действие мощностей по разливке стали с машин непрерывного литья заготовок составил менее одной пятой от уровня, установленного на четыре года пятилетки (недоввод — 18,5 млн. т), по выплавке стали — четверть (14,4 млн. т), производству проката черных металлов — 42% (6,9 млн. т), стальных труб — 56% (966 тыс. т).

В машиностроительном комплексе выполнение плана четырех лет пятилетки по вводу мощностей по производству грузовых магистральных вагонов достигло лишь 7% (что привело к недопроизводству 5 тыс. шт.), тракторов — 16% (78 тыс.), грузовых автомобилей — 22% (151 тыс. шт.), сельскохозяйственных машин и запасных частей к ним — 38% (на 1,5 млрд. руб.). Не произошло сколько-нибудь ощутимых положительных изменений по повышению технического уровня новой продукции комплекса в сравнении с достигнутым в мире. Например, из обследованных более чем 900 наименований техники, освоенной в 1989 г., лишь у 14 (по данным предприятий и организаций) уровень выше, чем у лучших мировых аналогов (в основном это электротехническое и химическое оборудование). Доля экспортальной продукции, реализуемой на свободно конвертируемую валюту, снизилась с 4,3% в 1988 г. до 3,7% в 1989 г.

В химико-лесном комплексе наметки пятилетнего плана на этот период по вводу мощностей по производству химических волокон и нитей, картона, аммиака, синтетических смол и пластических масс, синтетических каучуков выполнены на 23—24%.

Неудовлетворительно обстоит дело и с реализацией установок пятилетки по основным мощностям, обеспечивающим стройиндустрию: по производству цемента их введено 56% запланированного, сборных железобетонных конструкций и изделий — 75%. Не лучше положение и в отраслях, выпускающих товары народного потребления. Ввод мощностей по производству трикотажных изделий составил 42% (что обусловило недопоставку 153 млн. шт.), мебели — 56% (на 257 млн. руб.), обуви — 68% (более 25 млн. пар).

Сложившееся в капитальном строительстве хроническое отставание значительно усугубилось в 1989 г. Если в 1986—1988 гг. ежегодно недоводилась примерно треть пусковых объектов, предусмотренных в государственном плане, то в 1989 г. не был сдан в эксплуатацию каждый второй (из 549 объектов, включая перенесенные с 1988 г., не введены 278). В 1990 г. положение с вводом мощностей не улучшается, и отставание, допущенное за четыре истекших года пятилетки, вряд ли может быть восполнено. Действительно, в государственный заказ на текущий год включено почти в 2 (а с учетом перенесенных с прошлого — почти в 3) раза больше объектов, чем было введено в 1989 г. Причем из 541 объекта госзаказа 488, или 90%, намечены к вводу в четвертом квартале. Все это серьезно осложняет положение дел с вводом производственных мощностей.

В текущем году неудовлетворительно ведется строительство объектов социальной сферы, продолжает оставаться острой жилищная проблема. Из общего числа городских семей, проживающих в государствен-

ном, общественном жилищном секторе и домах жилищно-строительных кооперативов, каждая пятая стоит в очереди для получения жилой площади (из них треть — от 5 до 10 лет и 18% — свыше 10 лет); требуется улучшение жилищных условий 13% семей, проживающих в отдельных квартирах, 40% — в коммунальных квартирах и 57% — в общежитиях.

Отставание строительства от установленной программы, как и в предыдущие годы, обуславливается низким уровнем готовности строительного задела, планируемыми сроками поставки оборудования (не учитывающими технологический цикл строительства), его несвоевременной и некомплектной поставкой, необеспеченностью материалами, недостатком рабочей силы.

Одной из серьезнейших проблем остается обеспечение сбалансированности потребительского рынка и денежного обращения. Несмотря на ряд позитивных изменений, выразившихся в существенном увеличении производства и реализации товаров и услуг, ситуация в потребительском секторе экономики за последние годы, как было отмечено в Политическом отчете Центрального Комитета XXVIII съезду КПСС, не только не упростилась, но во многих случаях обострилась, приняла просто нетерпимый характер.

Происходящие в этом секторе экономики процессы неоднозначны и противоречивы. Общий объем розничного товарооборота составил в минувшем году 404,5 млрд. руб. По сравнению с 1985 г. он увеличился (в фактических ценах) на 80,3 млрд. руб., или на 24,8%, а к 1988 г. — на 38,1 млрд. руб. Однако на продажу населению собственно товарной массы (без учета роста цен и продажи алкогольных напитков) приходилось 60% этого прироста, т. е. реальное товарное наполнение потребительского рынка возросло в меньшей степени, чем общий объем товарооборота — на 18,6%. Более четверти прироста (около 21 млрд. руб.) было получено за счет повышения среднегрупповых розничных цен на продукты питания и непродовольственные товары, около 4% (3,1 млрд. руб.) — от роста цен на алкогольные напитки (в натуральном выражении продажа их сократилась почти на треть). За этот же период на 8 млрд. руб. (9,6% общего объема прироста) увеличилась продажа непродовольственных товаров для нужд предприятий и организаций, а также продуктов питания — санаториям, домам отдыха, детским садам и др.

Достигнутый рост производства продуктов питания был недостаточным для насыщения потребительского рынка продовольственными товарами. Их поставка в 1986—1989 гг. увеличилась на 17%; причем в 1989 г. объемы поступления их в торговлю остались примерно на уровне 1988 г. (несмотря на значительный прирост импортных поступлений, возросших за этот период на 22%). Торговля недополучила против запланированных объемов продуктов питания на 12,3 млрд. руб., в том числе в 1989 г. — на 5,9 млрд. руб. Недостаточное поступление в торговлю продуктов питания обусловило значительное вовлечение в продажу запасов, в результате объемы их сократились на 1,4 млрд. руб. (на 14%) и к началу 1990 г. были ниже установленного норматива на 1,2 млрд. руб. (или на 15%).

Наиболее острое положение сложилось в обеспечении населения продуктами животноводства, и особенно мясом и изделиями из него. Поступление в торговлю мясопродуктов за четыре года увеличилось на 15% (к 1985 г.), молокопродуктов — на 20%, а в 1989 г. по сравнению с 1988 г. — соответственно лишь на 1 и 0,8%. Причем в истекшем году на 32 территориях (областях, краях, АССР) сократилась продажа населению мяса и птицы за счет государственных ресурсов, на 45 территориях — животного масла. Это предопределило лимитную продажу продуктов животноводства. Примерно в каждом пятом обследованном городе продажа мяса, колбасных изделий, масла животного осуществлялась по талонам.

Ухудшилось обеспечение населения рыбой. Планы поставки рыбы систематически не выполнялись: за четыре года поступление рыбы в торговлю сократилось на 7%, а выпуск пищевой рыбной продукции оставался примерно на одном уровне. Так, поставка рыбных консервов возросла лишь на 4%, а продажа — на 14%. Торговля ими в значительной мере поддерживалась за счет вовлечения в продажу запасов розничной торговли, объем которых уменьшился на 393 млн. усл. банок, или почти наполовину.

При росте поставки в торговлю за 1986—1989 гг. растительного масла на 24% в ряде районов страны наблюдались перебои в торговле им. Поставка маргарина и маргариновой продукции в 1989 г. осталась на уровне 1988 г., пищевого топленого жира сократилась на 6%.

За последние годы значительно возросли объемы покупок населением сахара. Это в определенной мере обусловлено увеличением самогонварения, вызванного, в свою очередь, резким сокращением производства и продажи алкогольных напитков, а также повышением (на 25%) с 1 августа 1986 г. цен на них. Если в 1980—1984 гг. ежегодно продавалось 8,2—8,4 млн. т сахара, в 1985 г. — 7,8 млн., то в 1986 г. и 1987 г. — соответственно 8,6 и 9,4 млн. т. Несмотря на такое увеличение продажи, во многих районах, особенно в сельской местности, сложился дефицит сахара.

В 1987 г. на самогонварение было использовано сахара в 1,5 раза больше, чем в 1985 г., и на 35% — чем в 1986 г. В целях предотвращения этого негативного явления в 1988 г. последовательно вводилось нормирование продажи сахара по районам страны, что предопределило некоторое уменьшение его продажи: объем реализации составил 9,1 млн. т, что на 3% меньше, чем в 1987 г. Использование сахара на самогонварение за этот период снизилось на 27%. В настоящее время талонной системой продажи сахара охвачена практически вся территория страны. В результате в 1989 г. по сравнению с 1988 г. продажа сахара сократилась на 12%.

Не удовлетворяется спрос населения на картофель и плодоовощную продукцию. За истекший период пятилетки торговля недополучила против плана 5,0 млн. т картофеля, 6,5 млн. т овощей, 6,7 млн. т фруктов и ягод, 1 млн. т бахчевых культур. В 1989 г. картофеля и плодоовощной продукции поступило в торговлю меньше плана на 3,3 млрд. руб., по сравнению с 1985 г. поступление картофеля и овощей уменьшилось на 6%, овощей на 5%, фруктов и бахчевых культур — соответственно на 4 и 2%.

В связи с общей напряженностью на продовольственном рынке страны на колхозном рынке сложился высокий уровень цен на сельхозпродукты, превышающий государственные в 2,5—3 раза.

Положение на рынке непродовольственных товаров определялось усиливающимся недостатком общего объема товарных ресурсов. За 1986—1989 гг. их поступило в торговлю на 23 млрд. руб. меньше, чем намечалось планом, в том числе в 1989 г. — на 6 млрд. руб. Недостаток ресурсов сопровождался сокращением ассортимента товаров в торговле. Как следствие, расширился круг дефицитных товаров, усилились проявления ажиотажного спроса, стремление совершать покупки сверх текущей потребности.

Существенные изменения происходят в номенклатуре товаров в сторону увеличения доли дорогостоящей продукции. Так, выпуск телевизоров за 1989 г. в физических единицах вырос на 3%, в стоимостном выражении — на 9%, магнитофонов — соответственно на 3 и 6%. В легкой промышленности объем изделий, реализуемых с надбавками к ценам, увеличился на 11%, тогда как производство остальных товаров осталось на уровне 1988 г. Доля товаров, реализуемых с надбавками, составила в общем выпуске изделий легкой промышленности 37% (в 1987 г. — 30%).

Этот факт свидетельствует, что данные отрасли все в большей степени ориентируются на обеспеченные слои населения без достаточно полного учета потребностей людей с относительно низким уровнем доходов.

Проблема несбалансированности спроса и предложения на продукцию легкой промышленности обострилась, особенно на обувь, швейные изделия, верхний и бельевой трикотаж, чулочно-носочные изделия, ткани, меха и меховые изделия, ковры, галантерейные и другие товары. Причем объем ее запасов в розничной торговле сократился за четыре года на 1,4 млрд. руб. По сравнению с нормативом запасы одежды и обуви на начало 1990 г. были ниже примерно на 2,3 млрд. руб., ковров и ковровых изделий — на 0,6 млрд., шерстяных тканей — на 0,3 млрд. руб.

Неудовлетворительно сложилась конъюнктура рынка товаров культурно-бытового и хозяйственного назначения. По имеющейся информации, из 275 их видов (по которым проводится систематическое наблюдение) во втором полугодии 1989 г. в свободной продаже без существенных перебоев было только 10 наименований товаров. Объемы производства и поставки в торговлю бытовой техники, аппаратуры, мебели, посуды и несложных товаров хозяйственного обихода не обеспечивали быстро возрастающего спроса населения. За 1986—1989 гг. производство магнитофонов, электропылесосов, стиральных машин, фотоаппаратов увеличилось на 22—37%, швейных машин, велосипедов, телевизоров, холодильников и морозильников — на 3—10%, тетрадей школьных осталось на том же уровне, устройств радиоприемных, мотоциклов сократилось на 3—12%. Из-за недостатка товарных ресурсов произошло интенсивное вовлечение в продажу запасов розничной торговой сети. Общий объем запасов товаров культурно-бытового и хозяйственного назначения к концу 1989 г. был ниже норматива примерно на 5 млрд. руб.

Расширение индивидуального жилищного и садово-дачного строительства обусловило высокий спрос населения на лесные и строительные материалы. Объемы поставки их в торговлю увеличились за четыре года более чем в 2 раза. Доля рыночных фондов этих материалов в объеме производства возросла против 1985 г. примерно вдвое и составила в 1989 г. по деловой древесине, древесностружечным плитам и цементу — 1,5—4,5%, пиломатериалам и древесноволокнистым плитам — около 14%, деревянным домам заводского изготовления и комплектам деталей к ним — почти половину, шиферу — свыше 60%.

Однако принимаемые меры оказались недостаточными для полного обеспечения потребностей населения в лесных и строительных материалах. Причем планы поставки по многим из них систематически не выполнялись. За четыре года торговыми организациями получено меньше, чем намечалось планом, деловой древесины на 8 млн. м³, пиломатериалов — на 14 млн. м³, домов деревянных заводского изготовления и комплектов деталей к ним — на 2,2 млн. м² общей площади, цемента — на 2,1 млн. т, шифера — на 184 млн. усл. плиток. Кроме того, практически не улучшается положение в торговле лесными и строительными материалами. Дефицитными стали почти все виды лесных строительных материалов. В 1989 г. заявка Минторга СССР на деловую древесину удовлетворена на 53%, пиломатериалы — на 67, клееную фанеру — на 40, древесноволокнистые и древесностружечные плиты — менее чем на 30%.

Увеличилась реализация платных услуг населению. Их объем за четыре года пятилетки возрос в 1,5 раза и достиг в 1989 г. 67,1 млрд. руб., что на 5,1 млрд. больше, чем в 1988 г. Среднегодовой темп их прироста в 1986—1989 гг. составил 10,4%, в том числе в 1989 г. — 8,2%. Во многом расширению сферы платных услуг населению способствовало привлечение к этому делу предприятий (организаций), для которых их оказание не является основной деятельностью. Объем предоставляемых ими услуг увеличился за четыре года более чем в 3 раза и составил в 1989 г. около

11 млрд. руб. Доля услуг, оказываемых населению непрофильными предприятиями, в общем объеме платных услуг возросла за четыре года с 7 до 16%.

Несмотря на значительный рост общего объема платных услуг, государственный план четырех лет пятилетки по ним не был выполнен (97,0 %). С ним не справились Азербайджан (91,3 %), Грузия (92,1), РСФСР (96,2), Таджикистан (97,1), Армения (97,7%). Причем РСФСР, Грузия и Азербайджан систематически срывают выполнение годовых плановых заданий.

В 1989 г. в целом по стране на душу населения оказано платных услуг на 233 руб., обеспеченность ими составляет 45% норматива рационального потребления. При этом в Эстонии душевое потребление платных услуг в 1,4 раза превышает среднесоюзный уровень, в Латвии — на треть, а в Азербайджане, Узбекистане и Таджикистане оно ниже в 1,7—2,2 раза.

Объем бытовых услуг увеличился в 1986—1989 гг. также в 1,5 раза и составил в 1989 г. 15,7 млрд. руб. Однако их дефицит сохраняется, обеспеченность ими населения достигает лишь 35% норматива рационального потребления. Не сокращается и значительный разрыв в уровнях реализации бытовых услуг в городской и сельской местности. В 1989 г. обеспеченность сельского жителя такими услугами была в 1,6 раза меньше, чем городского.

Определенную роль в увеличении объемов бытовых услуг, предоставляемых населению, призваны были сыграть кооперативы, которые начали создаваться в начале 1987 г. Однако развитие их во многом пошло по пути свертывания существующей сети государственных предприятий бытового обслуживания и создания на их базе кооперативных. Кроме того, из-за невозможности свободного приобретения необходимых материалов и оборудования по линии материально-технического снабжения кооперативы часто переключаются на выполнение заказов предприятий и организаций. Так, доля выручки, полученной ими за оказание услуг индивидуальным заказчикам, составила в 1988 г. около половины всей полученной выручки, а в 1989 г. — треть.

Это, конечно, не могло не сказаться на уменьшении объемов услуг, оказываемых непосредственно населению за наличный расчет, не повлиять отрицательно на сбалансированность денежных доходов и расходов населения. Денежные доходы населения за годы текущей пятилетки выросли на 32,7%, а расходы на покупку товаров и оплату услуг — на 23,9%. Причем разрыв между ними продолжает увеличиваться (см. табл. 5). В целом доходы превышали в 1986—1989 гг. расходы на покупку товаров и оплату услуг и платежи в финансово-кредитную систему в среднем за год на 41 млрд. руб. (в 1971—1985 гг. — на 15 млрд. руб.).

В связи с разбалансировкой доходов и расходов населения произошло увеличение масштабов эмиссии.

Таблица 5
(в %)

	Темпы прироста в среднем за год	
	1981—1985 гг.	1986—1989 гг.
Денежные доходы населения	4,2	7,4
Расходы населения на покупку товаров и оплату услуг	3,7	5,6
Прирост расходов населения на покупку товаров и оплату услуг на 1% при- роста денежных доходов населения .	0,87	0,76

В условиях дефицита товаров и услуг значительная часть денежных доходов населения откладывается в накопления. Общая сумма таких на-

коплений на начало 1990 г. достигла 488 млрд. руб. и на 13% превысила годовой объем расходов населения на товары и услуги. Объем неудовлетворенного спроса населения на товары и услуги оценивается в настоящее время в 165 млрд. руб. (1985 г. — 78,6 млрд.).

В 1986—1989 гг. происходил систематический рост прейскурантных и средних розничных цен на товары народного потребления. Индекс прейскурантных розничных цен отражает их изменения, осуществляемые в законодательном порядке на конкретные виды товаров, реализуемых государственной торговлей и потребительской кооперацией. Индекс прейскурантных розничных цен за этот период составил 104,2%.

Повышение цен на продукты питания в определенной степени обусловлено увеличением доли реализации товаров через сеть горкоопторгов, цены в которых в 2 раза выше государственных розничных. Влияние объема продажи и цен горкоопторгов на общий уровень стоимости продуктов питания составило 0,6 пункта (индекс прейскурантных цен без горкоопторгов — 103,2%), доля горкоопторгов в общем объеме продажи продуктов питания возросла с 4,3% в 1985 г. до 7,3% в 1989 г. Особенно значительно влияние указанной формы торговли на индекс цен мяса, птицы и колбасных изделий. Так, если цены на мясо и птицу за 1986—1989 гг. повысились на 2,2%, то без учета их реализации через сеть горкоопторгов — на 1,2%, на колбасные изделия — соответственно на 15,3 и 7,5%.

Цены колхозного рынка, доля которого в общем объеме продаж в 1986—1989 гг. равнялась приблизительно 2,4%, возросли на 11,1%. Сводный индекс прейскурантных розничных цен и цен колхозного рынка за эти годы составил 104,2%. Причем цены на картофель возросли на 43%, фрукты — на 15, мясо, молоко и молочные продукты — на 4%. В результате усилилось влияние ценового фактора на прирост товарооборота: в 1976—1980 гг. оно составляло 47%, в 1981—1985 гг. — 56, а в 1986—1988 гг. — 59%.

Неблагоприятным следствием роста цен и увеличения неудовлетворенного спроса явилось изменение потребительского поведения населения: стремление к сбережению денежных средств сменилось дополнительной активизацией спроса, желанием превратить обесценивающиеся денежные накопления в материальные ценности, что становится фактором роста потребительских цен (в частности, в отношении продукции кооперативов и колхозного рынка). Эти процессы в условиях дефицита товаров ставят в сложное положение значительную часть населения, имеющую низкие доходы, а также людей с фиксированными доходами (пенсионеров, студентов и т. п.), предопределяют необходимость повышения их доходов.

Индекс цен по набору товаров-представителей за 1989 г. составил 102,2% при индексе средних цен — 103,2% и прейскурантных — 100,7%. Относительно более высокий рост средних цен связан с процессом вымывания дешевых изделий. Индекс цен непродовольственных товаров-представителей в целом составил 103,5%. Наиболее значительное их увеличение имело место на трикотажные изделия — на 3,4%, одежду и белье — на 4,4, хлопчатобумажные ткани — на 4,9, обувь — на 4,1%. Цены на товары культурно-бытового назначения повысились на 2,5%. При этом по кожаной обуви, шелковым и шерстяным тканям по набору товаров-представителей рост цен сложился на 0,1—4,9 пункта ниже средних розничных. В то же время по хлопчатобумажным тканям, одежде и белью он был выше на 0,4—2,7 пункта.

В условиях государственного регулирования цен, сложившегося дефицита на товары и услуги и роста неудовлетворенного спроса обострилась проблема инфляции. Различают два вида инфляции — видимую и «подавленную». Видимая инфляция характеризуется индексами цен. «По-

давленная» инфляция отражает величину роста неудовлетворенного спроса и характеризует величину возможного (т. е. уравнивающего спрос и предложение) при свободном ценообразовании повышения цен. Неудовлетворенный спрос за 1989 г. увеличился на 23 млрд. руб., объем реализованных населению товаров и услуг составил 426 млрд. руб., а размер «подавленной» инфляции — 5,5%. В целом масштаб инфляционных процессов в потребительском секторе в 1989 г. достиг 107,8% (а видимой — 102,2%).

Государственный бюджет в связи с несовершенством системы ценообразования несет высокую нагрузку. Дотации на возмещение разниц в ценах по отдельным видам продукции в 1989 г. составили 97,6 млрд. руб. (20% всех расходов бюджета), а в 1985 г. были лишь 66,4 млрд. руб. (17%).

Намеченные планом на 1990 г. изменения в структуре производства в пользу потребительского сектора уже дают положительные результаты. Однако интенсивность этих процессов пока еще не обеспечивает резкого увеличения темпов наращивания выпуска потребительских товаров, развития сферы платных услуг.

В первом полугодии текущего года обеспечен относительно высокий темп прироста продукции группы «Б». По сравнению с тем же периодом прошлого года выпуск такой продукции увеличился на 5%, тогда как производство продукции группы «А» снизилось на 3%. Товаров народного потребления (в розничных ценах) произведено на 225,6 млрд. руб., что на 14 млрд. руб. больше, чем за соответствующий период прошлого года. Но плановые задания по увеличению выпуска товаров народного потребления, установленные на 1990 г., пока не выполняются. Из намеченного на год прироста выпуска товаров народного потребления в объеме 60 млрд. руб. в первом полугодии фактически удалось достичь только 15 млрд. руб.

За первое полугодие 1990 г. объем розничного товарооборота увеличился на 15,3% и составил 221,6 млрд. руб. Более чем 70% его прироста было обеспечено реальным товарным наполнением, около 30% — за счет роста средних цен и продажи алкогольных напитков. Объем платных услуг составил 34,4 млрд. руб., что на 2,4 млрд. (или на 7,3%) больше, чем в январе — июне прошлого года. Вместе с тем план, установленный для сбалансированности денежных доходов и расходов населения, не выполнен; население недополучило услуг на 2 млрд. руб.

Состояние потребительского рынка остается сложным. В связи с опережающим ростом денежных доходов населения по сравнению с товарной массой и объемами платных услуг увеличивается неудовлетворенный платежеспособный спрос населения, усугубляются инфляционные явления. Инфляция в потребительском секторе с учетом повышения цен на товары и платные услуги, а также увеличения неудовлетворенного платежеспособного спроса (скрытой инфляции) по сравнению с первым полугодием 1989 г. составила 7,5%.

В настоящее время Правительством СССР выдвинута Программа оздоровления экономики посредством развития регулируемых рыночных отношений. Главнейшим условием ее выполнения послужит создание принципиально новой системы ценообразования, основанной на сочетании цен, регулируемых государством, и свободных рыночных цен на отдельные товары. Становление регулируемой рыночной экономики предполагает также расширение хозяйственной самостоятельности предприятий, всемерное развитие свободного предпринимательства и заинтересованности производителей в выпуске нужной для населения продукции и увеличении оказываемых ему культурно-бытовых и других видов услуг.

НЕ ДОПУСКАТЬ РЫНОЧНОЙ СТИХИИ

Сегодня преодоление кризисного состояния, в котором оказалось народное хозяйство, связывается с переходом к регулируемой рыночной экономике. Специалисты и ученые обсуждают этапы и тактику этого перехода. А каково отношение к нему самих производителей? Как они оценивают перспективу перевода предприятий на рыночные принципы хозяйственной деятельности? С таких вопросов началась беседа С. ГУБАНОВА, редактора отдела журнала, с В. В. КОЧЕТКОВЫМ, заместителем директора завода «Калибр» по экономике.

— Мне кажется, мы поспешно кинулись в рыночные отношения в поисках возможности как можно быстрее увеличить заработную плату. И напрочь упустили необходимость совершенствования организации самого производственного процесса. Не отлажена система изучения потребностей, хотя предприятия призвано работать ради их удовлетворения. Отсутствует анализ потребительских требований, не умеем правильно запланировать и финансировать работы по улучшению качества продукции, перспективные направления научно-технического прогресса, использовать передовые формы организации труда и оплаты. И вот что получается: технология остается той же, организация производства тоже устаревшая, а мы делаем ставку на стимулирование рублем. Что же стимулируем? Не обновление технологии производства, а более интенсивное расходование рабочей силы, т. е. интенсификацию ручного труда, и допускаем серьезный просчет. Он проистекает из ложной посылки о том, будто рабочая сила у нас дешевая. Но это мнимая дешевизна. И потому, что сильно обесценен рубль. И потому, что дешевая рабочая сила дает низкосортную продукцию, производство которой оборачивается колоссальными потерями и издержками для общества, влетает, как говорится, в копейку.

Сегодня нельзя кидаться в рыночные хозяйственные отношения очертя голову, хотя бы по той причине, что, во-первых, зажимает «диктат производителя», во-вторых, не отработана ни система экономических регуляторов и рычагов, ни тактика ее введения. И в то же время прежняя система управления уже демонтирована. Неудивительно поэтому, что в условиях реформы произошло снижение требовательности и падение дисциплины на всех уровнях народного хозяйства, потеря управляемости экономикой.

Особенно плохо обстоит дело с поставками. Надо прямо сказать, что бесконтрольность и даже произвол в хозяйственных отношениях дезорганизуют сегодня всю систему материально-технического снабжения, прямые и кооперационные связи. Поставки пошли по завышенным ценам. Разрешение применять договорные цены развязало руки поставщикам и усилило их диктат, позволило сделать рвачество системой хозяйственных отношений, причем не только с кооперативами, но и между государственными предприятиями тоже. Правилom становится натуральный обмен. Мы недооценили организационные формы, учет и контроль, дисциплину поставок. И теперь, когда говорится о необходимости перехода к рыночной экономике, давайте оглянемся вокруг — разве нас уже не захлестывает стихия этих самых рыночных, бесконтрольных отношений?

Зачем ставить задачу о переходе к ним, если они и так существуют? Переходить надо к их регулированию. Разумному, но жесткому. И чем быстрее, тем лучше.

— Но кто в состоянии их регулировать? И каким путем? Возьмем поставки по линии Госснаба, они же контролируемые, а договорные цены?

— И здесь тоже просматривается рвачество. В системе Госснаба тоже переходят на коммерческие отношения, и хотя у них сейчас только организационный период, но их «предпринимательскую» хватку мы уже ощутили. Поэтому несмотря на то, что удельный вес госзаказа у нас велик, материально-техническое снабжение не гарантировано на необходимом уровне. Ни по количеству, ни по качеству, ни по срокам. Факт есть факт: ресурсы направляются в первую очередь тем, кто способен больше заплатить. Какая здесь защищенность? Особенно чувствителен дисбаланс по производству товаров народного потребления. Задание на их выпуск заводу увеличено, притомnamного, а ресурсы под прирост не выделены. К чему это приводит? К тому, что мывольно или невольно отвлекаем средства от производства тех же товаров, начинаем закупку инструмента на стороне, добавляем часть своего, производим комплектацию и продаем.

— И по каким ценам?

— Разумеется, сколько сможем выжать. Здесь завод нашел для себя своеобразную отдушину и может компенсировать потери от завышенных цен по линии материально-технического снабжения. Так стараются поступать и другие заводы, т. е. происходит повальное приобщение государственных предприятий к делам, ничего общего не имеющим с производством. Общество от этого не выигрывает, потому что доходы «делаются» на обмене, а не на производстве. В итоге продукции на прилавках не прибавляется, хотя денежные объемы растут и сигнализируют о росте производства товаров народного потребления.

Поторопились мы с переводом материально-технического снабжения на рыночные отношения. Его стало лихорадить, обязательности и плановой дисциплины уже нет, юридическая ответственность практически отсутствует, арбитраж трудится с полной нагрузкой, но это мало что дает, так как идет перекладывание пустых денег из кармана в карман. И потом, какой смысл подчинять ритм производства ритму арбитражного процесса? Мы полагали, что оптовая торговля средствами производства, договорные цены усилят обязательность в отношениях между поставщиком и потребителем, будут работать лучше и надежнее, чем плановые рычаги и меры воздействия при фондовой системе. Но вышло наоборот, дисциплина поставок резко упала. На мой взгляд, надо срочно поправлять положение, нельзя дальше терпеть беспорядок и стихию в материально-техническом снабжении, когда преобладающим стал неэквивалентный обмен.

Есть и другая сторона той же проблемы — постоянная аритмия внутризаводского производства, когда первые две декады месяца уходят на простой, раскачку, обеспечение необходимых комплектующих изделий, материальных ресурсов и т. д. И только в третьей декаде начинается настоящая работа, но уже в чрезвычайном режиме — в две, а порой и в три смены, со «штурмовщиной», «авралами» и сверхурочными.

А все, считаю, начинается с недооценки системы упреждающего изучения потребностей в продукции, динамики их развития, перспектив научно-технического прогресса применительно к потребительским свойствам выпускаемой продукции. В итоге мы не можем сформулировать для конструкторов и технологов конкретные технико-экономические требования к проектируемым изделиям. В свою очередь, разработчики не знают, на какие материалы и полуфабрикаты ориентировать снабженцев, что нового могут предложить поставщики материалов и комплектации по прогрессивным направлениям для освоения новых поколений продук-

ции. С другой стороны, важно изучать развитие потребительских требований в процессе удовлетворения запросов потребителей, при насыщении спроса. Если будут сопряжены эти два контура, тогда можно создать эффективно работающий механизм управления производством и качеством продукции. Приходится признать, однако, что нынешние условия хозяйствования не способствуют тому, чтобы заниматься научно обоснованной организацией производства.

Например, как определяется численность работающих на заводе? Неизвестно. В принципе должна обсчитываться так: есть производственная функция, надо пооперационно ее разложить по нормативам времени и трудозатрат, а затем с учетом заданного коэффициента сменности выходить на нормированную численность персонала. Тогда можно требовать от предприятия оптимальную расстановку людей, рациональную организацию труда, ритмичность и т. п. Пока же сохраняются старые подходы и численность формируется с расчетом на то, что вдруг что-то случится и понадобится дополнительная рабочая сила. На такой случай и держатся резерв. Но это означает снижение требований общества к рациональному использованию трудовых ресурсов. На Западе, на который призывают равняться, ни один собственник себе такой роскоши не позволил бы. А мы позволяем. Резервируются оборудование, люди, запасы сырья и материалов. Ненадежность связей по материально-техническому снабжению порождает приобретение ресурсов про запас. А это все оседает на складах сверхнормативными залежами, утяжеляет экономику. Кроме того, на период «аврала» и «штурмовщины» в конце месяца опять же требуются дополнительные рабочие руки. Приходится тогда мобилизовать буквально всех. Значит, чтобы привести в норму численность работающих, надо вначале наладить ритмичность производства, материально-техническое снабжение и, конечно, систему изучения потребностей и потребительских требований к выпускаемой продукции. Пока этого нет и сохраняется затратный механизм, у хозяйственников будет и затратная психология.

Еще один момент — неликвиды и незавершенка. Это настоящая болевая всех наших предприятий. Причин такого положения много, но главная — некомплектность поставок.

— С помощью новых условий хозяйствования мы хотели поднять темпы роста экономики, социально ее переориентировать, ускорить научно-технический прогресс. Хотели избавиться на предприятиях от той же «штурмовщины», аритмии, «незавершенки», сверхнормативных запасов, излишней численности, уравниловки, выводиловки, приписок, «вымывания» дешевого ассортимента. А на деле все эти проблемы только обострились. Как вы полагаете, почему так получилось?

— Новые условия хозяйствования в этом отношении оказались бесильны. Возьмем, к примеру, проблему научно-технического прогресса. Особых стимулов для его развития не было и при прежних условиях хозяйствования, нет их и при нынешних. Кто конкретно на предприятии и каким образом заинтересован в кардинальном научно-техническом обновлении технологии и продукции? Практически никто. Все заинтересованы в том, чтобы быстрее увеличить доходы, и первым делом — за счет завышенных договорных цен, поскольку другого способа в нынешних условиях не существует. Научно-технический прогресс ему явно не конкурент. И, кстати, прогресс есть понятие достаточно сложное, тем более в государственном масштабе. Одно предприятие может стремиться к прогрессивным формам и прогрессивным изделиям, а другие? Для нас ведь важно, чтобы все предприятия были восприимчивы к достижениям научно-технического прогресса, и особенно те из них, которые связаны кооперацией.

Поясню свою мысль. Допустим, мы начинаем готовить изделия с заданными потребительскими параметрами, гарантированный срок их

службы, предположим, равен пяти годам. Значит, узлы и детали всех сопряженных изготовителей должны быть ориентированы на бесперебойную работу в течение этого срока. Однако такой сопряженности просто не существует. Кто-то обеспечивает надежность на более длительный срок, а кто-то — на менее. В итоге конечные изделия оказываются с низким ресурсом надежности и работоспособности. Это подтверждает мысль о том, что ни одно предприятие не в состоянии совершить маневра в сторону научно-технического прогресса в одиночку. Требуется поддержка со стороны предприятий-поставщиков. Особенно важно располагать прогрессивным наукоемким оборудованием, позволяющим решать задачи выпуска современной продукции. В одном случае хорошо иметь обрабатывающие центры, в другом — роторные линии, в третьем — набор универсальных станков. Во всех этих случаях совершенно разный подход к организации производства. Нужен выбор, причем достаточно широкий, станочного оборудования, свободный маневр в этой области. Но сегодня такой возможности нет. Поэтому собрать производственную цепочку из разных предприятий довольно трудно.

Болезненно сказываются низкий уровень квалификации кадров, слабая подготовка и переподготовка высококвалифицированных рабочих и инженеров. Здесь тоже сложились дисбалансы: по одной категории дефицит специалистов, а по другой, наоборот, избыток. Отсутствует и ясная перспектива в том, кого, сколько и для чего надо готовить. Все это пущено сегодня на самотек. А ведь именно здесь, как показывает мировой опыт, наиболее эффективным является единый общегосударственный подход. Соответствующие фирмы получают от государства щедрую поддержку, льготы по налогам и кредитам, прямые субсидии и т. д.

— **Как вы считаете, не являются ли одной из причин крупных управленческих просчетов ослабление народнохозяйственного планирования, передача ряда общегосударственных функций на уровень предприятия?**

— Я бы сказал, что народнохозяйственное планирование находится сейчас «вне игры». Затратная система породила то, что можно назвать явлением коллективной лжи. В погоне за показателями, за благополучной цифрой во все отчетные документы и статистические данные попадают, мягко говоря, неточности. Накапливаясь в скрытом виде, они переходят с витка на виток и, в свою очередь, становятся основой для анализа и принятия управленческих решений. Поэтому исходная база народнохозяйственного планирования является некорректной практически во всех своих звеньях. Фактически мы сегодня не располагаем достоверной информацией о тех экономических и производственных процессах, которые надлежит планировать. И вот к чему это приводит. Одни заказывают удвоенный против нормальной потребности объем материальных ресурсов, а другие, зная, что он заведомо заказывается с запасом, срезают его наполовину. Это своего рода защитная реакция на ситуацию со стороны и предприятий, и вышестоящих органов, когда друг другу не доверяют.

А нужен точный и четкий расчет, честные деловые производственные отношения, не терпящие подтасовки. А при строгом учете и контроле и планировали бы не «на глазок», а по достоверным данным. Сегодня же в нашу систему планирования привнесен чрезвычайно опасный и трудноразушимый вирус лжи. И он разрушает эту систему подобно тому, как компьютерный вирус разрушает и расстраивает работу ЭВМ и целых вычислительных сетей. Мизерная ошибка дает на выходе огромные диспропорции, которые разрушают планы.

Надо отметить и такое обстоятельство. Для плановых органов все равно, каким способом и с какими затратами предприятие выполняет свою плановую программу. А во что она обходилась, ценой каких потерь и непроизводительных затрат достигалась — это игнорировалось. Самое страшное заключается в том, что мы на предприятиях ориентируемся на

«вал» и стремимся наращивать его любым способом, любой ценой. В корне ошибочны рассуждения, будто все в этом заинтересованы — и рабочие, и хозяйственники. Далеко не так. У нас просто появились целые поколения управленцев, которые ни на что другое не пригодны, кроме выжимания валовых объемов любой ценой. Их же считают хорошими администраторами.

Такой подход оставил вне поля зрения производительность труда, ее подъему не уделялось должного внимания, и проблема эта целенаправленно не решалась, потому что снижение затрат не планировалось и не поощрялось. Не было и ответственности за эту работу.

— Как вы, исходя из опыта вашего завода, определяете перспективы перестройки планирования?

— Нам необходимо развивать межотраслевое планирование, с самым широким использованием межотраслевого баланса. Сегодня же предприятия и комплексы не знакомы с данными этого баланса и не могут самостоятельно просматривать долгосрочный и даже среднесрочный горизонты планирования. Считаю, что это очень серьезное упущение в постановке плановой работы. Оно свидетельствует об отсутствии должной увязки между планированием на уровне предприятий и на уровне народнохозяйственного центра. Что же касается необходимости планового поддержания прогрессивных пропорций общественного воспроизводства, гарантирующих социальную направленность экономики, то она очевидна. Во всяком случае, для серьезных специалистов.

Для них ясно в то же время, что планирование нуждается в очень глубокой перестройке. Оно должно исходить из запросов и требований потребителей: какие виды продукции и на какой период им требуются, на какие параметры должны быть нацелены изготовители соответствующей продукции. Как только это будет ясно, обобщено в макроэкономических пропорциях, тогда можно организовывать процесс производства, формировать необходимые количественные и качественные показатели, выбирать приоритеты капиталовложений и материального стимулирования, готовить обоснованные прогнозы по организации материально-технического снабжения, заказам необходимых материалов, комплектующих изделий, полуфабрикатов и т. д.

Есть и другой момент. Все изделия, выпускаемые производством, имеют какое-то функциональное назначение, предназначены для удовлетворения вполне определенных потребностей: или промышленных или личных. Все взаимосвязано, поэтому вопрос о централизации планирования и управления просто так сбрасывать со счетов нельзя. Где есть производственная кооперация, там обязательно должна быть централизация усилий. Меня вообще удивляет, кто отменил понятие промышленной кооперации государственных предприятий? Они ведь кооперируются, и управление их кооперацией, на вершине которой должен находиться конечный потребитель, является важнейшей функцией народнохозяйственного планирования. Сегодня в погоне за доходами мы производственную кооперацию фактически подорвали, а тем самым и организационную основу народнохозяйственного планирования. Если дезорганизованы производство и хозяйственные связи между первичными звеньями, то налаженного планирования быть не может. Вследствие просчетов при реформировании экономики государственные промышленные предприятия превратились в потребительские образования, которые больше озабочены тем, как взять у общества побольше, а дать ему возможно меньше, т. е. менее результативным трудом получить большую величину доходов. Это по-прежнему видимое благополучие, поменялась только его форма. Если раньше оно выступало под видом валовых показателей, то теперь — больших доходов, которые на поверку все чаще и чаще оказываются пустыми, не обеспеченными товарным покрытием.

Теперь многие наши предприятия получили самостоятельность и рвутся на внешний рынок. Но у многих ли из них организация производства и качество продукции соответствуют общепринятым международным стандартам, например, стандартам ИСО серии 9000? Большинство предприятий торгуют на внешнем рынке в убыток и себе и государству. Потому что даже при одном и том же уровне качества потребитель платит за сертифицированную продукцию в несколько раз больше, чем за ту, которая не имеет удостоверения центра сертификации. Неудивительно, что в последнее время внешняя задолженность нашей страны резко возросла.

Передовая организация производства строится на том, что увязывается сумма требований ко всем поставщикам данного предприятия. Причем оно вправе дотошно проверять условия производства своих партнеров, вплоть до калькуляции издержек. Здесь система кооперированных связей выстраивается как бы сама по себе, совершенно четко, поскольку начало всему дают потребительские требования, выраженные системой конкретных показателей результатов и затрат.

— С чего, на ваш взгляд, следовало бы начать подъем организации производства? С использования каких именно форм?

— Взять хотя бы наш завод. У нас есть оборудование с числовым программным управлением, оно способно давать высокую отдачу, когда работает в хорошо спланированных технологических цепочках, по единому ритму — от сборочных участков до заготовительных. Чем меньше сменяемость программ, тем производительнее и эффективнее эксплуатация оборудования. Короче говоря, важнейшим фактором рационального использования такого оборудования является прогрессивная организация производства. К сожалению, нам не удается добиться, чтобы она отвечала столь высоким требованиям. Именно поэтому в нашем машиностроении весьма низкий коэффициент полезного использования станков с ЧПУ, обрабатывающих центров и другого наукоемкого оборудования. В свою очередь, это приводит к сохранению недостаточной квалификации обслуживающего персонала и инженерно-технических работников. Отсюда, кстати, чрезмерные запасы неустановленного оборудования, а они действительно велики. Да и заказывается техника зачастую по случайным принципам. Берем что попадает под руку, а потом уже думаем, как приспособить для наших нужд. Хорошо, если удастся найти какой-нибудь удачный вариант с размещением. Раньше думали, что вся беда в распределительном методе, когда министерство распределяло фонды на получение оборудования между подведомственными предприятиями, но сегодня фондовая система снабжения вытесняется оптовой торговлей средствами производства, а проблемы и беды все те же. Особенно по части технического перевооружения предприятий. Оно по-прежнему не связано с улучшением конечных результатов, ориентированных на максимальное удовлетворение потребительских требований. Оборудование заказывается, поставляется, но в плане научно-технического обновления производства погоды не делает. По-прежнему существует некомплексность технической модернизации.

В то же время при наличии на предприятии излишнего оборудования, порой нового, ни разу не использованного, перспективная лизинговая форма практически не применяется. А ведь государству достаточно было бы иметь очень малочисленную посредническую группу, которая вела бы в том или ином регионе автоматизированный банк данных по загрузке производственных мощностей и неиспользуемому оборудованию, и эффект был бы потрясающим. В пределах Москвы, например, она могла бы описать все излишнее оборудование по предприятиям и организовать взаимное использование свободных производственных мощностей на условиях проката. Это позволило бы решить ряд острых региональных проблем, причем не только производственных, но и социальных. И к тому же на взаимовыгодных условиях. Можно было бы брать оборудование

напрокат сроком на месяц, квартал для выполнения плановых программ. Однако этим никто не занимается. Не отработана ни финансовая, ни правовая стороны таких взаимоотношений. И Госснаб, например, даже пальцем не шевелит, чтобы организовать это.

А между тем дело стоящее. Вот мы говорим о необходимости подготовки и переподготовки кадров. Но готовим их в основном на старом оборудовании и не в условиях массового производства. С другой стороны, у нас огромные отходы, а доля их утилизации очень мала. По Москве, например, не более 8%. При наличии соответствующего оборудования и вторичных ресурсов на свободных площадях предприятий можно было бы организовать временную работу для тех людей, которые проходят переквалификацию. В таком случае мы перестали бы опасаться высвобождения трудовых ресурсов вследствие научно-технического прогресса, потому что сам научно-технический прогресс предоставляет возможность для полной занятости людей. При условии, конечно, если как следует организовать дело в общегосударственном масштабе. И очень перспективно в этом отношении соединить лизинговый вариант с процессом профессионального обучения и вообще повышения качества рабочей силы. Лизинговый вариант — это сокращение запасов, отходов, издержек, обеспечение занятости населения, повышение квалификации кадров, решение проблемы адаптации к новым технологиям и продуктам производства. Наконец, это и решение проблемы оптимальной загрузки производственных мощностей.

Как видим, форма весьма перспективная. И не случайно именно с ее использованием в промышленно развитых странах связано широкое распространение роботизации и компьютеризации оборудования. Кроме того, надо обратить внимание на то, что в таком случае потребитель оплачивает только работоспособность техники, а не груды металла. Поэтому и он сам, и изготовитель кровно заинтересованы в том, чтобы оборудование постоянно находилось в работоспособном состоянии и использовалось с максимальным эффектом. И, конечно, все заинтересованы в том, чтобы эксплуатировал его знающий и умеющий работник, обладающий высокой квалификацией. Это совсем другой уровень хозяйственных взаимоотношений, которым присуща противозатратная культура.

Надо создавать социально ориентированные рабочие смены, установить оплату по результатам, чтобы человек, скажем, при хорошей работе мог часа за четыре заработать нормальную заработную плату. И тогда будут решены многие взаимосвязанные проблемы, о которых шла речь. Но это опять-таки требует известной централизации.

— **А как поставлен внутрихозяйственный расчет?**

— Сегодня здесь масса проблем. Первой причиной является, на мой взгляд, то, что фонд заработной платы увязан с валовыми стоимостными объемами. Считаю такую связь просто губительной для развития производства. Проиллюстрирую это на примере инструментального цеха. Завод постоянно лихорадит из-за отсутствия то одного, то другого вида инструмента. В частности, тех же пресс-форм. Несмотря на большую стоимость пресс-форм, инструментальщикам невыгодно делать их качественно. Им нужны деньги в «вале». Поэтому пресс-форма быстро выходит из строя и приходится снова обращаться к инструментальному цеху. Там опять за такую же цену сделают. И с прежним качеством. Если понять этот механизм, его пагубность, то можно было бы поступить иначе. Платить не за количество, а за качество, высокую стойкость и долговечность инструмента. И тогда его потребуется гораздо меньше. Завод не будет тратить дорогостоящий металл, сплавы, труд, производственные площади, оборудование, электроэнергию и т. д. Исключается аритмия. В общем, появляется настоящая противозатратная экономика. Пока все обстоит иначе. Инструментальный цех фактически работает на увеличение, а не снижение себестоимости конечной продукции.

— А сами инструментальщики заинтересованы в погоне за количеством или тоже устали от нее?

— Вопрос очень актуальный. Но сложный для ответа. Профессионально подготовленный работник очень болезненно воспринимает изготовление любого некачественного изделия. Работа с браком внутренне претит ему, он нацелен на доброкачественную работу, и если у него изделие получилось хорошо, то он испытывает подлинное удовлетворение. А когда приходится постоянно делать одно и то же и он знает, что получится заведомо плохо, то вынужден ломать себя, свою психологию, свой внутренний настрой. Вот тут начинается разрушение. Именно нынешние условия хозяйствования, и прежде всего затратная система материального стимулирования, заставляют работника идти против своей совести, мириться с браком и низким качеством. По природе своей человек заинтересован в рациональном, по-настоящему разумном и экономном хозяйствовании. А сегодня само понятие «мастер» обесценено. Никто не выигрывает от такого положения.

— А у вас, как у руководителя заводской экономики, имеются экономические или организационные возможности побуждать людей к снижению затрат, повышению качества?

— Практически никаких. Самый главный рычаг, который должен быть в моем распоряжении,— это возможность конструировать прогрессивную систему организации и оплаты труда. Хотелось бы не считать заработную плату на один рубль товарной продукции, а считать то, какой эффект мы обеспечиваем нашим потребителям в расчете на каждый рубль заработной платы. Иначе говоря, хотелось бы самим определять критерий оплаты труда: за что платить. Не от хвоста вести экономику, а от головы, с учетом конечных результатов хозяйствования.

ПЕРЕСТРОЙКА ОРГАНИЗАЦИИ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

Р. Яковлев,

зав. отделом НИИ труда, канд. экон. наук

Необходимость реформы зарботной платы, ее основные принципы и направления

Кардинальная экономическая реформа, предполагающая развитие многообразных форм собственности, демократизацию всех сторон общественной жизни, создание и укрепление рыночных отношений, требует и изменения организации распределительных отношений, и прежде всего по поводу вознаграждения за труд. Необходимость коренной перестройки организации заработной платы диктуется также практической неэффективностью действующей модели и ее, по сути дела, теоретической необоснованностью.

К середине 80-х гг. в области оплаты труда в стране сложилась ситуация, характеризующаяся полным расхождением социалистических принципов организации заработной платы с реальной действительностью. Согласно этим принципам государство должно было на основе тарифной системы обеспечить объективную дифференциацию оплаты труда по сложности, условиям труда, народнохозяйственной значимости сфер его приложения. Однако использовалась безнадежно устаревшая тарифная система, базирующаяся к тому же на исключительно заниженном, не обоснованном ни теоретически, ни практически минимальном уровне заработной платы. Эта система не обеспечивала единого подхода в оценке сложности труда, факторов неблагоприятности его условий. Она строилась зачастую на ложных приоритетах в оценке значимости сфер приложения труда. При этом особенно недооценивался труд в сфере производства товаров и услуг, обеспечивающих жизнедеятельность и развитие способностей человека. Явно недооценивался квалифицированный труд как среди рабочих, так и среди специалистов.

Согласно провозглашенным принципам, заработная плата должна была быть тесно увязана с личными (промежуточными) и коллективными (конечными) результатами труда. На самом деле связь заработной платы с результатами труда отсутствовала почти во всех сферах

и видах трудовой деятельности, господствовали уравниловка, «выводилка» и административно-командные методы во всей системе управления заработной платой. Значительное распространение получили выплаты различного рода незаработанных денег и приписки. Премии, доплаты и надбавки почти повсеместно утратили стимулирующую роль. Нормы труда подгонялись под требуемый уровень заработной платы и низкую организацию производства и труда. Заработная плата регулировалась множеством нормативных актов, инструкций и положений, слабо увязанных между собой и сковывающих инициативу и самостоятельность предприятий.

Деформации в организации заработной платы были, разумеется, следствием недостатков не только системы организации оплаты труда, но и всей системы экономических отношений в обществе. Половинчатые по своему характеру и непоследовательные попытки усовершенствовать хозяйственный механизм в 1979 г. или распространить принципы крупномасштабного экономического эксперимента на всю промышленность и другие отрасли экономики в 1985—1986 гг. не позволили перейти к экономическим методам хозяйствования и тем самым обеспечить надежную оценку результатов хозяйственной деятельности предприятий и создать условия для эффективной работы.

Министерства (ведомства) нередко произвольно меняли нормативы, которые официально устанавливались стабильными для той или иной пятилетки, зачастую неоправданно изымали или увеличивали средства на оплату труда, вносили не согласованные с предприятиями коррективы в планы производства и реализации продукции, нередко не подкрепляя их необходимым материально-техническим обеспечением. В такой ситуации все намерения более или менее объективно формировать фонд оплаты по труду, а на этой основе и индивидуальную заработную плату не могли быть реализованными.

Отсутствие связи уровня и динамики оплаты труда с результатами деятельности, усугубленное желанием создать ви-

димостью неуклонного роста народного благосостояния, привело постепенно к значительному несоответствию между наличием у населения денежных средств и их товарным покрытием.

Во второй половине 80-х гг. были предприняты попытки улучшить организацию заработной платы и ее стимулирующее воздействие, а именно повышены ставки рабочих на 20—25%, а должностные оклады руководителей, специалистов и служащих — на 30—35% (на предприятиях производственных отраслей народного хозяйства), значительно расширены права предприятий в вопросах организации заработной платы, что дало возможность в ряде случаев повысить стимулирующее воздействие систем оплаты труда на результаты хозяйственной деятельности, в частности в результате повышения оплаты за счет средств, зарабатываемых предприятиями.

Благодаря этому удалось обеспечить весь прирост национального дохода за счет роста производительности труда и реально высвободить в производственных отраслях более 3 млн. работников. Частично улучшилось соотношение оплаты труда по отдельным группам работников, в том числе рабочих и специалистов. Несколько опережающими темпами возросла заработная плата рабочих-повременщиков, особенно квалифицированных. Вместе с тем коренных перемен в организации заработной платы не произошло.

Начиная с 1984 г. вводятся новые условия оплаты труда в ряде отраслей непроизводственной сферы с повышением ставок и окладов в среднем на 30—35% (в просвещении, здравоохранении, высшей школе, науке и научном обслуживании, материально-техническом снабжении, торговле и общественном питании). Здесь также взят ориентир на зарабатывание собственных средств для повышения ставок и окладов и значительное расширение прав трудовых коллективов в вопросах материального стимулирования работников.

Вместе с тем диспропорции в области заработной платы в этой сфере деятельности продолжают усугубляться, и особенно в тех отраслях, где новые условия оплаты труда до настоящего времени не введены. Среднемесячная заработная плата работников непроизводственных отраслей к настоящему времени на 45—50% ниже уровня заработной платы работников производственных отраслей, что ведет к падению престижа труда и усилению социальной напряженности в этой важной сфере деятельности.

В последние два года перевод предприятий на новые методы хозяйствования и введение различных форм собственности, не подкрепленные реформами цен и налоговым регулированием доходов, способствовали существенному ускорению роста средней заработной платы, особенно в материальном производ-

стве и научном обслуживании. Если в 1988 г. средняя заработная плата работников в промышленности выросла на 8,5% за весь год, то в 1989 г. такой прирост получен был уже в первом полугодии. При этом средняя заработная плата составила 260,7 руб. в месяц. В целом за пятилетку заработная плата работников в народном хозяйстве возрастет, по предварительным оценкам, на 25—30% по сравнению с 14,7% по плану.

Осложняет ситуацию отсутствие механизма управления заработной платой в индивидуальном и кооперативном секторах экономики, что ведет в ряде случаев к получению доходов, слабо связанных с трудовым вкладом, значительно более высоких, чем заработки работников аналогичной квалификации на государственных предприятиях (средняя заработная плата работников кооперативов, по экспертным оценкам, выше более чем в 2,5 раза). Это приводит к перераспределению высококвалифицированных кадров из государственного сектора в кооперативную и индивидуальную сферу деятельности, которая пока является катализатором инфляционных явлений, деформации профессионально-квалификационного состава кадров и всей распределительной системы.

Некомплексность, а в ряде случаев несогласованность и неотработанность проводимых в настоящее время мер по совершенствованию организации заработной платы и хозяйственного механизма, отсутствие оптимального сочетания трудовых и стоимостных показателей при оценке деятельности предприятий ориентируют трудовые коллективы на преимущественный рост последних, которые зачастую не связаны с конкретными результатами труда. Низкий уровень ставок и окладов, несовершенство нормирования труда не стимулируют работников улучшать результаты своего труда, препятствуют ликвидации уравнильности в оплате труда.

На фоне этих проблем происходит рост розничных цен на товары народного потребления и снижение темпов роста реальных доходов населения. Падают ценность и престиж добросовестного и творческого труда, интересы работников ориентируются на цели, связанные с получением незаработанных денег, извлечением нетрудовых доходов.

Новую организацию вознаграждения за труд нельзя строить на базе прежних теоретических представлений о сущности заработной платы. Современным представлениям о социалистическом обществе не соответствует понимание заработной платы как доли работника в общенародном фонде потребления, выделяемой социалистическим государством на оплату по труду, которое было распространено при наличии исключительно государственной собственности и административно-командной системе управления. Ошибочна и трактовка заработной

платы как доли работника в доходе предприятия, обусловленная групповым эгоизмом и служащая ему теоретическим обоснованием. Половинчатый характер проводимых мер по перестройке экономики нашел отражение в понятии заработной платы как симбиоза двух предыдущих трактовок ее сущности, т. е. и как доли в доходе общества (фонд заработной платы), и как доли в доходе предприятий (фонд материального поощрения).

Многоукладной по формам социалистической собственности, все более углубляющимися рыночными отношениями, социальной ориентации на возрастание потребности людей в наибольшей степени отвечает представление о заработной плате как об объективно требуемом для воспроизводства рабочей силы и эффективного функционирования производства объеме жизненных средств. Работник получает их в обмен на свой труд, они должны соответствовать достигнутому уровню развития производительных сил общества и исторически сложившемуся набору потребительных благ и услуг, необходимых работнику и членам его семьи. При этом заработная плата возрастает пропорционально повышению эффективности труда работника как непосредственного производителя, а также как сохозяина средств производства. Это объективная основа связи заработной платы с результатами хозяйственной деятельности. Важно иметь в виду, что закону распределения по труду соответствует только рост заработной платы, достигнутый за счет реального снижения издержек производства и повышения качества продукции. Необходимость связи заработной платы работника при социализме с результатами хозяйственной деятельности в условиях рыночной экономики ни в коей мере не означает подмены закона распределения по труду законом распределения по стоимостным результатам. Закон стоимости и рынок позволяют определить степень соответствия трудовых усилий работников и коллективов предприятий по снижению издержек производства и повышению качества продукции потребностям общества и придать определенную количественную оценку получаемому результату. Закон распределения по труду определяет критерии и меру поощрения работников за достигнутый результат.

Организацию заработной платы необходимо строить, учитывая прежде всего ее воспроизводственную функцию, которая до сих пор нередко игнорировалась. В частности, размер минимальной заработной платы в настоящее время установлен 70 руб., хотя прожиточный минимум одинокого рабочего без иждивенцев составляет, по нашим расчетам, около 130 руб. Максимальный размер установленной государством тарифной платы квалифицированного рабочего равняется примерно 200 руб., что всего на 50% выше прожиточного минимума

и примерно на 15% ниже достигнутой средней заработной платы рабочего. Недоучет при определении размеров заработной платы ее воспроизводственной функции не позволяет реализовать и стимулирующую ее функцию, какие бы для этого ни предлагались системы оплаты.

Из изложенного выше понимания сущности заработной платы вытекает, что ни доход общества, ни доход предприятия не могут быть гарантированными источниками дохода работника, если нет конечного результата деятельности. Только производство необходимой обществу продукции (услуг) с ориентацией на общественно необходимые затраты труда является гарантией получения заработной платы в необходимых размерах. Иными словами: только деятельность в качестве одновременно и работника, и хозяина создает гарантию получения вознаграждения, эквивалентного вложенному труду. Далее, заработная плата должна рассматриваться как издержки производства, а соответствующий фонд должен быть первичным при распределении чистого дохода как предприятия, так и общества, все остальные фонды должны иметь остаточный характер. Это, разумеется, не означает, что в конкретном механизме хозрасчетной деятельности система формирования фондов не может принимать иную, даже превращенную форму (как это происходит, например, при второй модели хозяйственного расчета). Однако важно, чтобы при методологической разработке любой модели хозяйствования фонд оплаты по труду был первичным, а не остаточным.

При многообразии и равноправии форм собственности общественно признанная мера труда и его оплата, другие условия функционирования рабочей силы должны определяться на основе договорных отношений между органами хозяйственного управления, представителями предприятий и организаций и представителями трудящихся. Конечная цель такого договорного взаимодействия — обеспечение единства меры труда и его оплаты независимо от того, на базе какой формы собственности на средства производства функционирует рабочая сила и какие при этом применяются модели хозрасчета. Такое взаимодействие должно обеспечить равные условия воспроизводства рабочей силы и стимулирование роста эффективности трудовой деятельности.

Объективные требования к механизму организации заработной платы в качестве новой хозяйственной ситуации обусловливают необходимость радикальной ее перестройки на основе оптимального сочетания функций государства, органов территориального самоуправления и трудовых коллективов в определении меры труда и его оплаты. Важнейшими ее направлениями должны стать:

изменение порядка установления ми-

нимума заработной платы, уровня и темпов его роста на базе минимального потребительского бюджета, обеспечивающего социальную защищенность трудящихся в условиях активного влияния рынка на стоимость жизни и результаты хозяйственной деятельности;

полное возмещение затрат на воспроизводство рабочей силы для всех групп работающих на базе гибкой тарифной системы, определяющей соотношения в оплате труда по профессионально-квалификационным группам и категориям работников;

определение на демократической основе и законодательное закрепление общих для предприятий и организаций всех форм собственности принципов оплаты труда, обеспечивающих равенство оплаты за единицу общественно необходимых затрат труда;

создание предприятиям независимо от сферы деятельности, форм собственности и методов хозяйствования равных экономических возможностей для зарабатывания средств на оплату труда в меру роста его результатов и устранение влияния конъюнктуры рынка на объем средств, предназначенных для этих целей;

обеспечение полной самостоятельности трудовых коллективов в формировании индивидуальной заработной платы работника, т. е. в вопросах организации оплаты труда внутри предприятия, выборе форм и систем оплаты труда работников, а также форм стимулирования вышних конечных результатов.

Основные направления реформы заработной платы

Минимальная заработная плата. Минимальная заработная плата призвана обеспечить нормальные условия для воспроизводства простой рабочей силы. Ее величину наиболее целесообразно определять путем исчисления прожиточного минимума на основе научно разработанной методологии и фиксировать в общегосударственном масштабе как основу.

Прожиточный минимум должен базироваться на социальных нормативах удовлетворения минимальных потребностей работника в товарах и услугах с учетом сложившегося уровня цен. Минимум заработной платы должен рассматриваться как защищаемая государством социальная гарантия в оплате при выполнении работником общественно необходимых функций простого труда на всех предприятиях независимо от форм собственности, методов хозяйствования и ведомственной подчиненности. С учетом реальных различий в условиях воспроизводства рабочей силы прожиточный минимум следует дифференцировать по союзным республикам (крупным экономическим районам).

Динамичность процессов, определяющих условия воспроизводства рабочей силы в рыночной экономике, требует

своевременного пересмотра размеров минимальной заработной платы. Ее рост должен происходить как под влиянием расширения минимально необходимых потребностей работников, так и в связи с изменением цен на продукцию, входящую в состав потребительской корзины. Конкретную величину ее повышения также необходимо фиксировать в общегосударственном масштабе, она должна быть обязательной для предприятий всех форм собственности. Для этого при разработке государственных перспективных и текущих планов экономического и социального развития следует предусматривать ежегодное повышение размеров минимальной заработной платы, учитывая компенсацию возможного роста цен. Определяя увеличение минимальной заработной платы, государство тем самым будет предъявлять определенные требования к росту эффективности хозяйственной деятельности регионов и предприятий, который в конечном счете и должен стать источником повышения заработной платы.

Необходимыми экономическими условиями для обязательного роста заработной платы на основе повышения эффективности производства являются неизменность, стабильность взаимоотношений предприятий с бюджетом и обязательность выполнения ими договоров с потребителями. Преимущественное право на увеличение минимальной и соответственно средней заработной платы должны получить те предприятия, которые одновременно обеспечивают покрытие прироста заработной платы увеличением объемов производства товаров народного потребления и услуг.

Различные экономические возможности предприятий и организаций по выполнению установленных государственных заданий по росту заработной платы определяют необходимость создания соответствующих резервов средств для оказания некоторым из них временной помощи на различных уровнях управления (предприятие, ассоциативная организация, регион, республика, Союз в целом). Неспособность отдельных предприятий и в этих условиях обеспечить рост минимальной и соответственно средней заработной платы обусловит либо его реорганизацию (перепрофилирование) за счет соответствующих кредитов банка, либо его ликвидацию (передачу другим структурным формированиям) по решению соответствующего органа управления.

Перестройка тарифной системы. При сочетании плановых и рыночных отношений должен объективно существовать регулятор величины заработной платы, позволяющий возмещать трудовые затраты. Им является тарифная система, состоящая из тарифной ставки первого разряда, базирующейся на минимальной заработной плате, тарифной сетки и рассчитанных на ее основе тарифных ставок, учитывающих различия в сложно-

сти труда и условиях воспроизводства рабочей силы соответствующей квалификации, и тарифно-квалификационного справочника, соизмеряющего работы по степени сложности. При этом тарифные ставки и оклады призваны выполнять следующие функции:

обеспечение воспроизводства рабочей силы конкретного уровня квалификации;

установление обоснованных различий в заработной плате в зависимости от уровня квалификации работников, сложности и ответственности выполняемых ими работ (функций);

определение базы для выделения по оплате труда работников, труд которых в наибольшей степени обуславливает ускорение научно-технического прогресса и общие коллективные достижения;

создание во всех отраслях и сферах экономики объективной основы для реализации принципа равной оплаты за равный труд независимо от форм собственности и методов хозяйствования.

Оптимальное сочетание централизованного управления и самостоятельности предприятий в вопросах оплаты труда будет обеспечено на основе соединения государственных социальных гарантий с широкими правами трудовых коллективов.

Реформу оплаты труда на тарифной основе можно осуществить по двум направлениям: первое — на основе переосмотра и корректировки действующих тарифных сеток (имеющих некоторые различия в отдельных отраслях); второе — на базе разработки единой тарифной сетки. Достоинство первого направления — то, что оно позволяет трудовым коллективам постепенно приспособиться к меняющимся условиям хозяйствования и производства, накопить опыт регулирования уровня заработной платы экономическими методами по мере улучшения результатов труда. Однако при этом следует иметь в виду, что при построении действующей тарифной системы недостаточно учитывалась воспроизводственная функция заработной платы, и поэтому дифференциация ставок и окладов по сложности труда (уровню квалификации) не в полной мере отражает необходимые затраты на воспроизводство рабочей силы.

При разработке единой тарифной сетки в ее основу должна быть положена минимальная заработная плата, соответствующая минимальному потребительскому бюджету. Максимальная тарифная ставка, т. е. оплата труда работника высшей квалификации, должна позволять наиболее полно удовлетворять все потребности человека, поэтому ее величину можно определять на основе расчета соответствующей потребительской корзины. Различия в сложности труда внутри сетки будут отражаться с помощью методики оценки сложности труда через тарифные коэффициенты, которые устанавливаются для каждой профессиональ-

но-квалификационной группы по сравнению с наименее сложными работами. Различия в сложности могут учитываться и с помощью абсолютных надбавок к ставкам (окладам) начиная с первого разряда. Выбор варианта построения единой тарифной сетки должен определяться порядком учета других тарифообразующих факторов — отраслевой значимости, условий труда, различий в региональных условиях воспроизводства рабочей силы.

Достоинство единой тарифной сетки, построенной при помощи тарифных коэффициентов, — простота, доступность применения и высокое стимулирующее воздействие на повышение квалификации работников. Недостатком ее при динамичном росте минимальной заработной платы является возможность необоснованных выплат, не связанных с различиями в стоимости воспроизводства рабочей силы высших разрядов.

При построении единой сетки с помощью абсолютных надбавок более обоснованно учитывается воспроизводственная функция заработной платы, но снижается стимулирование квалификационного роста по мере повышения разрядов.

Разрабатывая единую для народного хозяйства сетку, следовало бы увеличить количество разрядов в машиностроении и ряде других отраслей до 9—10 (сейчас действуют 6—8) для более объективной оценки сложности труда и уровня квалификации рабочих. Это позволило бы избежать формального снижения разрядов у работников ряда производств, где в настоящее время они явно завышены для обеспечения сложившегося уровня заработной платы, а также более обоснованно оценить сложности работ. Условия труда в различных отраслях или их народнохозяйственную значимость в рамках единой тарифной сетки следовало бы учитывать только в особых случаях путем введения соответствующих коэффициентов или доплат к тарифным ставкам.

В единой тарифной сетке необходимо отказаться от установления «вилки» окладов руководителей и специалистов и перейти к фиксированным окладам по каждой квалификационно-должностной группе специалистов (с сохранением сложившейся практики установления надбавок за эффективность труда). Это позволит существенно сблизить принципы учета квалификационных различий рабочих и служащих.

При определении условий оплаты труда руководителей важно иметь в виду специфику их труда. С одной стороны, они выполняют функции и специалиста, и организатора работы коллектива, а с другой — их труд характеризуется повышенной ответственностью за принятие управленческих решений.

При организации оплаты труда руководителей предприятий необходимо и дальше развивать и совершенствовать

практику установления их окладов в зависимости от группы предприятий по масштабам производства и сложности управления им. Одновременно следует учитывать опыт и личные деловые качества руководителя, которые имеют исключительно важное значение для успешной работы предприятия. Для этого целесообразно последовательно переходить к контрактной форме оплаты труда руководителей.

Уровень оплаты труда государственных служащих, работающих в правительственных органах СССР и союзных республик, общесоюзных и республиканских министерствах и ведомствах, прокуратуре, суде, должен быть достаточно высоким, с тем чтобы иметь возможность привлекать в эти учреждения наиболее компетентных и энергичных специалистов, имеющих высокий уровень культуры и профессионализма. В то же время их заработная плата не должна быть намного больше той, которую они могли бы получать с учетом различных доплат, надбавок, премий и других выплат на предприятиях и в организациях народного хозяйства, в различных ассоциациях, объединениях и т. п. Для рационального использования бюджетных средств по каждому союзному (республиканскому) органу следует определять фонд заработной платы и уровень должностных окладов по квалификационным группам работающих. В их основу должны быть положены оклады (ставки), предусмотренные единой тарифной сеткой и регулируемые ежегодно правительством в коллективных договорах с профсоюзами государственных служащих.

Достоинством перестройки тарифной системы на основе единой тарифной сетки является, во-первых, более полный и научно обоснованный учет производственной функции заработной платы, особенно в рамках профессионально-квалификационных групп работников; во-вторых, переход от отраслевого тарифно-квалификационного регулирования к межотраслевому профессионально-квалификационному, в-третьих, обеспечение единства в оплате труда по воспроизводственному признаку и признаку квалификации независимо от сферы приложения труда. Все это позволит усилить гибкость тарифной системы, создать условия для успешного ее функционирования при любых методах хозяйствования и формах собственности.

Вместе с тем разработка единой тарифной сетки и порядка ее применения в отраслях народного хозяйства требует значительной подготовительной и организационной работы, а также адаптации предприятий к новой системе государственных минимальных социальных гарантий, к самостоятельному формированию на их основе единых местных тарифных условий оплаты труда.

Развитие форм и систем оплаты труда. Опыт организации заработной платы

в нашей стране и за рубежом показывает, что нормальное обеспечение ее производственной функции на основе научно обоснованного минимума и дифференцированных тарифных ставок и окладов позволяет разрабатывать и применять эффективные системы оплаты труда, тесно увязывающие размер получаемой работниками заработной платы с результатами их труда и оказывающие достаточно сильное стимулирующее воздействие.

Выбор системы оплаты труда во многом определяется конкретными организационно-техническими условиями производства, многообразием задач, решаемых на тех или иных участках, различной степенью зависимости результатов труда от усилий соответствующих работников. Поэтому он должен быть прерогативой трудовых коллективов предприятий и организаций. Функция государственных органов управления в этой части — изучение, обобщение и распространение в рекомендательном порядке различных моделей стимулирования труда, способов начисления и распределения коллективного заработка, а также систем, способствующих развитию тех сторон производственной деятельности, которые в максимальной степени обеспечивают рост ее эффективности — ускорение научно-технического прогресса, ресурсосбережение, повышение квалификационного уровня работников и т. п.

В тех производствах, которые ориентированы на рост объемов продукции, в крупных трудовых коллективах со сложными производственными связями, где трудно установить прямую и непосредственную зависимость заработной платы работников от конечных результатов, по-прежнему будут широко использоваться различные традиционные сдельные системы оплаты труда. Применение стимулирующих надбавок, доплат и премирование за достижение заранее устанавливаемых показателей обеспечивает непосредственную связь общей суммы заработной платы работников с количеством произведенной ими продукции.

В условиях ритмичного производства, жестко регламентированных трудовых процессов вместо искусственно построенной сдельной оплаты труда рабочих целесообразно использовать систему начисления им заработка в зависимости от присвоенного тарифного разряда, отработанного времени. Сюда должны включаться надбавки за высокое качество работ и премии по конечным результатам деятельности. Уровень тарифных ставок будет достаточно высок, так как в них будут включены механически выплачиваемые в настоящее время доплаты, надбавки и некоторые виды премий. При стабильных высоких трудовых достижениях рабочим могут устанавливаться увеличенные оклады взамен тарифных ставок с учетом стимулирующих доплат и надбавок.

В небольших арендных или кооперативных коллективах, а также в технологически относительно самостоятельных государственных предприятиях целесообразно использовать распределительно-долевые системы оплаты труда, т. е. прямое распределение на тарифной основе фактического коллективного дохода среди работников.

Совершенствование премирования может происходить в двух направлениях. Если индивидуальный заработок является производным от коллективного фонда оплаты по труду, т. е. формируется на базе КТУ или нормативно- долевого распределения фонда, премии могут начисляться за отдельные достижения того или иного работника, а также за годовые конечные результаты деятельности. При сохранении поэлементной организации заработной платы — определении индивидуального заработка на основе учета квалификации работника, сложности работы, уровня выполнения норм труда, объема продукции, количества отработанного времени, выполнения и перевыполнения других показателей — премирование будет стимулировать достижение как промежуточных, так и конечных результатов деятельности.

Регулирование размеров фонда оплаты по труду. Фонд оплаты по труду представляет собой суммарные издержки предприятия на заработную плату. Специфическая его особенность состоит в том, что трудовой коллектив как товаропроизводитель заинтересован в минимизации затрат на оплату труда в стоимости единицы продукции, а как совокупный работник — в максимально возможном уровне заработной платы. При административно-командной системе управления это противоречие разрешалось через централизованное директивное, а затем нормативное регулирование размеров средств на оплату труда. Соответствующий фонд рассматривался как часть общенародного фонда потребления, выделяемая государством предприятию в обмен на произведенную ими продукцию с учетом конечных результатов хозяйственной деятельности. Реальные издержки на оплату труда могли быть больше или меньше этого фонда, образуя его перерасход или экономию. В результате постоянно увеличивался разрыв между начисляемыми предприятию средствами на оплату труда и реально включаемыми им в издержки производства. Это несоответствие усугублялось недостатками в механизме нормативного регулирования средств на оплату труда. Для рыночной экономики такой разрыв объективно недопустим. Все расходы на оплату труда работников, как гарантирующие воспроизводство рабочей силы (тарифная оплата), так и поощряющие более эффективное использование материальных и трудовых ресурсов (надтарифные выплаты), должны включаться в издержки производства и формировать фонд оплаты по труду. В конечном сче-

те только само предприятие, соизмеряя затраты на оплату труда с получаемыми результатами, может правильно определить размер этого фонда. Разрешение противоречия между трудовым коллективом как совокупным товаропроизводителем, с одной стороны, и совокупным работником — с другой, определение оптимального размера фонда будет обеспечиваться через единую систему налогообложения прибыли и прироста фонда потребления (оплаты по труду). Эта система должна способствовать также нейтрализации возможного отрицательного воздействия рыночной конъюнктуры.

В частности, могут возникать ситуации, в которых предприятия будут получать часть прибавочного продукта других товаропроизводителей, возмещать за счет этого свои материальные и трудовые затраты и использовать полученные средства для неоправданно высокого роста заработной платы (как это и происходит в настоящее время на многих предприятиях и в научных организациях, перешедших на полный хозрасчет и самофинансирование, в большинстве кооперативов). Или же в силу каких-либо объективных причин (политики цен на определенные виды продукции, ограничений в номенклатуре и объеме производимой продукции, вызванных общегосударственными интересами и т. п.) предприятие не будет получать необходимого возмещения произведенных затрат и при прочих равных условиях у него окажется относительно меньше возможностей увеличивать заработную плату. Создание государственных регуляторов рыночных отношений, и в частности системы налогового регулирования прибыли и фонда потребления (оплаты по труду), и должно препятствовать чрезмерному увеличению фонда потребления в ущерб фонду накопления, ограничивать неоправданный рост заработной платы за счет монопольного положения предприятий на рынке и других конъюнктурных ситуаций, создавать определенные льготы предприятиям, по объективным обстоятельствам находящимся в худших экономических условиях.

Возможны два основных методологических подхода к построению системы налогообложения фонда оплаты по труду. Или же шкала налогообложения не увязывается с объемом реализованной продукции (полученного дохода), или же величина налога на прирост фонда оплаты зависит также и от прироста объема реализованной продукции (полученного дохода).

В рамках каждого из этих методов возможны несколько вариантов конкретных систем. Однако в любых вариантах прирост фонда оплаты по труду, связанный с периодическим централизованным пересмотром минимальной заработной платы и соответствующим изменением тарифных ставок (окладов) не должен облагаться налогом.

ФОРМИРОВАНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО БЮДЖЕТА

В. Березкин,

*нач. подотдела Госплана СССР,
канд. экон. наук*

С. Шиллов,

нач. отдела Госкомтруда СССР

Переориентация экономики на удовлетворение потребностей людей происходит пока весьма сложно, зачастую болезненно. Не преодолена еще инерция процесса производства ради производства, в планировании социального развития сохраняется «остаточный подход», проведение активной и справедливой социальной политики сдерживается рядом факторов. Один из главных — то, что пока еще не изменена коренным образом методология составления плана, не разработаны социальные нормативы удовлетворения потребностей людей с учетом индекса стоимости жизни, рациональных норм потребления товаров и услуг.

В настоящее время министерствами и ведомствами СССР и госпланами союзных республик практически завершена работа по разработке взаимоувязанной системы социальных норм и нормативов развития материальной базы социально-культурной сферы, повышения уровня жизни народа. Она включает рациональные нормы и нормативы развития материальной базы социально-культурной сферы, потребления материальных благ и услуг, а также нормативы уровня жизни, т. е. характеризует достаточно широкий спектр потребностей людей в жизненных благах и услугах. При этом рациональные нормы и нормативы представляют собой научно обоснованные размеры разумного удовлетворения потребностей людей и определяют перспективную модель уровня и образа жизни населения в долгосрочной перспективе.

Наличие таких нормативов дает возможность определить как основные цели социальной политики, так и требования к интенсификации производства и научно-техническому развитию, реализация которых необходима для достижения этих нормативов.

Из всей совокупности социальных норм и нормативов (несколько десятков видов) важное место занимают характеризующие уровень жизни населения, а именно минимальный (прожиточный минимум) и оптимальный потребительские бюджеты. Эти нормативы можно отнести к числу системообразующих, их величина и структура являются исходными для обоснования качественных и количественных характеристик ряда социальных нормативов.

Особое место в условиях перехода

к рыночной экономике принадлежит минимальному потребительскому бюджету, имеющему важнейшее значение в решении проблемы социальной защищенности каждого члена общества при усилении дифференциации доходов. Большую роль такой бюджет должен играть и в разработке народнохозяйственных планов. До последнего времени в планировании явно преобладал ресурсный подход, что приводило к деформации целей и перспектив в развитии народного хозяйства страны, негативно сказывалось на социальном благополучии людей. Использование минимального потребительского бюджета в практике прогнозирования и планирования должно коренным образом изменить сложившуюся ситуацию.

Минимальный потребительский бюджет является синтетическим показателем, он аккумулирует основные характеристики уровня жизни населения и определяет ту величину доходов, которая позволяет удовлетворять потребности в питании на уровне физиологических минимальных норм, возмещающих энергетические затраты организма и достаточных для жизнедеятельности взрослого человека, роста и развития детей, сохранения здоровья в пожилом возрасте. Доходы должны также обеспечивать удовлетворение минимальных потребностей в предметах одежды, обуви, хозяйственных вещах, предметах санитарии и гигиены, культурных потребностей, возможность оплаты жилищно-коммунальных услуг и транспорта. Иными словами, минимальный потребительский бюджет — это комплексный показатель, выражающий в денежной и натуральной форме тот уровень потребления, который обеспечивает воспроизводство рабочей силы, удовлетворение в минимально допустимых размерах основных физиологических и социальных потребностей за счет индивидуальных доходов населения. Величина такого бюджета объективно обусловлена, с одной стороны, уровнем развития материального производства, а с другой — условиями жизнедеятельности человека.

Разработка минимальных потребительских бюджетов имеет многолетнюю историю. В СССР так называемые бюджетные индексы определялись начиная с 1919 г. Сначала они рассчитывались по 16 главным пищевым продуктам но-

мированного распределения, а с 1921 г. они уже характеризовали динамику цен по набору из 24 промышленных и продовольственных товаров. С 1926 г. подобного рода расчеты проводились по 40 товарам и видам услуг, включая квартплату и культурно-просветительские расходы (при этом учитывались цены государственной, кооперативной и частной торговли в зависимости от их реального значения в бюджете рабочих).

В настоящее время указанный показатель широко применяется практически во многих странах. Например, в 1981 г. Совет Министров Польши принял специальное постановление, обязывающее компетентные органы учитывать при определении минимального уровня заработной платы, пенсий и величины разнообразных компенсационных выплат размеры минимального потребительского бюджета. При его расчете в корзину товаров и услуг включается около 1100 наименований, которые подразделяются на продовольствие — 14 групп, одежду — 3, эксплуатацию жилья — 7, оборудование жилья — 17, гигиену и охрану здоровья — 19, культуру, просвещение, отдых — 12, транспорт и связь — 5 групп. Расходы на алкоголь и табачные изделия в расчет не принимаются. Величина минимального потребительского бюджета ежегодно корректируется с учетом динамики розничных цен и состояния внутреннего рынка потребительских товаров.

В СССР в отличие от других стран минимальный потребительский бюджет, так же как и оптимальный, государственными органами управления в течение долгого времени не разрабатывался, а составленный научными институтами не публиковался. В настоящее время расчет этих бюджетов поставлен на государственную основу, он должен проводиться государственными органами управления. Госкомтруд СССР и Госкомстату СССР совместно с Советами Министров союзных республик поручено завершить в I полугодии 1990 г. разработку минимальных потребительских бюджетов применительно к различным социально-демографическим группам населения и регионам страны. Госкомстату СССР предстоит публиковать информацию по этим вопросам, а Госплану СССР и Советам Министров союзных республик — использовать данные социальные характеристики в практике планирования, начиная с составления проекта плана на ближайшие пять лет. Эти бюджеты должны применяться для оценки достигнутого уровня жизни населения и выбора наиболее эффективных путей его повышения, в том числе для обоснования минимального уровня доходов семей, оплаты труда, пенсий, пособий и других социальных выплат и льгот.

Для разработки минимального потребительского бюджета обычно используется три метода. Первый из них, так называемый статистический, базируется

на том, что реальная структура потребительских расходов, близкая к минимальной, может быть использована в качестве минимального потребительского бюджета. Проводятся бюджетные обследования, в результате которых величина и структура потребительских расходов группы населения с душевым доходом, например, в 75—100 руб. после необходимых корректировок фиксируется в качестве искомого показателя.

В последнее время чаще применяется метод статистический — модернизированный. При этом потребности в продуктах питания рассчитываются исходя из научно обоснованных минимальных норм, обеспечивающих воспроизводство человека. Остальная часть потребительских расходов устанавливается вышеизложенным методом.

Второй метод, получивший название «структурного», близок к первому, он также предусматривает определение статистической модели минимальной структуры потребительских расходов путем бюджетных обследований. Однако в отличие от статистического структурный метод базируется на использовании постоянного соотношения между продовольственной частью минимального потребительского бюджета и другими видами расходов. Иными словами, затраты на приобретение продуктов питания принимаются равными, например, 50% минимального потребительского бюджета, следовательно, расходы на приобретение одежды, оплату жилья и т. д. автоматически уравниваются по стоимости с продуктовым блоком.

Наконец, третий метод — нормативный — требует формирования минимального потребительского бюджета исходя из совокупности научно обоснованных нормативов потребления индивидом или семьей всего набора материальных благ и услуг.

Каждый из перечисленных методов имеет право на существование. Но выбор конкретного метода зависит прежде всего от задач, которые предполагается решать с помощью этого социального норматива, поскольку за математическими формулами скрывается та или иная идеология разработки планов социально-экономического развития. Если речь идет о дальнейшем применении ресурсного подхода в планировании, то лучшего метода расчета минимального потребительского бюджета, чем статистический, не отыскать. Действительно, сначала рассчитывается объем средств, которые по итогам предыдущего года государство способно выделить на помощь малоимущим, а затем исходя из этой величины пересчитывается размер минимального потребительского бюджета на душу населения, имея в виду возможность его увеличения. Далее структура текущих расходов в группе населения с душевым доходом на уровне минимального потребительского бюджета закрепляется в качестве норматива. Этот

процесс изложен схематично. В реальной действительности число операций значительно больше. Сначала подбирается группа населения с определенным уровнем душевого дохода, в котором расходы на питание более или менее совпадают с величиной, рассчитанной в соответствии с минимальными нормами потребления. Все прочие расходы этой группы принимаются в качестве нормативных, после чего начинается сложный процесс согласования ресурсов и потребностей, в результате чего определяются величина и структура минимального потребительского бюджета.

К числу недостатков, присущих статистическому методу, следует отнести еще один. Дело в том, что деформированная структура потребления, сложившаяся в нашей стране к настоящему времени и особенно характерная для низкодоходных групп населения при использовании статистического метода разработки минимального потребительского бюджета закрепляется в виде норматива и автоматически распространяется на плановый период.

Этот недостаток в значительной мере присущ и структурному методу. Как показывают исследования, по мере развития экономики происходят качественные изменения в структуре потребления. В частности, снижается доля затрат на питание (при абсолютном росте расходов на эти цели) и соответственно увеличиваются затраты на непродовольственные товары и услуги. Использование же структурного метода ориентирует на консервацию нерациональной модели потребительского поведения.

Новым принципам прогнозирования и планирования народного хозяйства наиболее адекватен нормативный метод разработки минимального потребительского бюджета. Он имеет ряд достоинств, в частности, позволяет установить и научно обосновать ту границу потребления, за пределами которой рабочая сила начинает воспроизводиться в ухудшенном виде. Эта граница может быть названа чертой бедности, а сам минимальный потребительский бюджет в указанном случае совпадает по величине с прожиточным минимумом.

Конечно, количественные параметры границы бедности и прожиточного минимума весьма относительны и подвижны и зависят от изменения экономического положения страны. Именно поэтому в странах, где достигнут высокий уровень удовлетворения «первичных» потребностей граждан, принято 15—20% всего населения (из числа малоимущих) автоматически причислять к группе «бедных».

В странах с дефицитной экономикой подобный метод неправилен. Прогнозный минимум, граница бедности — это не отвлеченные понятия. Их величина в меньшей степени связана с достигнутым уровнем развития экономики и наличных ресурсов, напротив, она высту-

пает в качестве приоритетной цели социально-экономической политики государства. Минимальный потребительский бюджет, рассчитанный нормативным методом, не только определяет научно обоснованную, объективную величину прожиточного минимума, но и является (в отличие от бюджетов, рассчитанных другими методами) важнейшим базовым социальным нормативом.

Основную роль при определении минимального потребительского бюджета играет стоимость минимальных продовольственной и непродовольственной потребительских корзинок. Минимальный набор продуктов питания определяется по нормативам, разработанным Институтом питания АМН СССР, в соответствии с физиологическим составом продуктов по калорийности и химическому составу. Этот набор составлен для различных половозрастных групп населения (всего 12 групп), а также в среднем по стране на душу населения.

При использовании нормативного метода в настоящее время расчеты, как правило, осуществляются в среднем на душу населения и в разрезе половозрастных групп. При этом предполагается, что минимальный потребительский бюджет семьи того или иного состава может быть сформирован путем сложения минимальных потребительских бюджетов членов семьи (потребительских единиц).

Такой способ недостаточно корректен, поскольку здесь не учитывается снижение среднечеловеческих затрат на продукты, товары и услуги при проживании в семье. Увеличение числа членов семьи при прочих равных условиях приводит к снижению среднечеловеческих затрат. Следовательно, минимальный потребительский бюджет семьи может складываться из потребительских единиц, как из «кубиков», лишь с учетом коэффициента посемейного проживания. Однако и это лишь паллиатив, внешне простой метод разрешения сложной (особенно в условиях нашей страны) проблемы. Более правильно было бы разрабатывать такие бюджеты для семей различного состава.

Исходя из величины нормативного минимального потребительского бюджета на предплановый период можно определять целый ряд важнейших показателей, в том числе минимальные размеры заработной платы, пенсий, пособий, стипендий и т. д. Это позволит гарантировать соответствующим категориям населения удовлетворение потребностей в питании с учетом физиологических норм, а также в материальных и духовных благах и услугах на минимальном уровне. Величина бюджета должна периодически (ежегодно) пересматриваться с учетом индекса цен и тарифов на товары и услуги, изменения потребительского рынка и повышения уровня жизни. Таким образом, минимальный потребительский бюджет будет выполнять функцию социальной защиты и поддержания на определенном уровне доходов малообес-

печенных групп населения. Он должен использоваться и для непосредственной оценки уровня жизни населения в той или иной республике, а также, что наиболее важно, и эффективности предусматриваемых в комплексных планах экономического и социального развития союзных и автономных республик, краев, областей мероприятий по повышению уровня жизни народа. Для этого следует ввести в практику планирования показатель численности населения с доходами ниже минимального потребительского бюджета. Причем такой бюджет должен отражать особенности региона, т. е. быть дифференцированным по районам страны. Главным критерием результативности намечаемых мероприятий по повышению уровня жизни должно стать сокращение и полное устранение социальной группы с доходами ниже минимального потребительского бюджета путем перевода в группы с более высокими доходами.

Снижение темпов экономического роста, развитие инфляционных процессов, общая неустойчивость экономики оказывают дестабилизирующее воздействие и на общество в целом, и на каждого человека. Социально-политические и экономические гарантии, закрепленные в Конституции СССР, все в большей степени начинают зависеть от таких факторов, как проживание на территории того или иного региона, возраст, пол, профессия и т. д. и т. п. Право на труд, отдых, жилище, медицинское оборудование сегодня далеко не в равной степени реализуется различными группами населения. Декларируя широкие права граждан, государство в значительной мере самоустранилось от их реализации хотя бы на минимальном уровне. Например, отсутствует законодательно закрепленная нижняя граница удовлетворения жизненно важных потребностей людей. Подчеркнем: речь не идет о благотворительности, напротив, необходима стройная система государственных социальных гарантий для всех членов общества, по тем или иным причинам не имеющих возможности самостоятельно обеспечить свое существование.

При решении этой проблемы принципиально возможны два варианта использования минимального потребительского бюджета. Первый из них — государство берет на себя обязательство обеспечивать потребление всех граждан на уровне не ниже прожиточного минимума. Кстати, ряд стран, в частности Бельгия, пошли именно по этому пути. Право на минимальный гарантированный доход (для каждого лица, если его работа, профессиональный доход или пособия по социальному обеспечению не дают достаточных средств к существованию) распространяется на всех граждан, проживающих на территории Бельгии, в том числе и иностранцев из стран — членов ЕЭС. При этом предусматриваются воз-

можности удовлетворения наряду с материальными и других потребностей, например, в медицинском или социальном обслуживании.

Ресурсы, которыми располагает в настоящее время наше государство, недостаточны для обеспечения всем гражданам возможности удовлетворять свои потребности на уровне минимального потребительского бюджета, рассчитанного нормативным методом. Поэтому совершенно естественно выглядят усилия некоторых государственных органов снизить величину минимального потребительского бюджета. Такая задача с легкостью решается путем применения для соответствующих расчетов статистического метода. Но, конечно, использование такого показателя, создавая видимость относительного благополучия, может только дезориентировать при разработке мероприятий, направленных на действительное улучшение материального положения малоимущих слоев населения.

Второй вариант — использование минимального потребительского бюджета в качестве своеобразного индикатора социального неблагополучия. Уровень душевого дохода ниже «критического» не дает права на получение полной компенсации из государственного фонда, однако предполагает обязательную помощь со стороны государства в той или иной форме.

Общая схема, на наш взгляд, должна быть такова: Верховный Совет СССР и Верховные Советы союзных республик ежегодно утверждают абсолютную величину минимального потребительского бюджета, которая, в свою очередь, становится законодательно закрепленным прожиточным минимумом. В отношении лиц, чьи доходы оказываются ниже официально утвержденного прожиточного минимума, начинает действовать специальная программа государственных мер социальной поддержки. В связи с инфляционными процессами эти меры, на наш взгляд, должны иметь по преимуществу натуральный характер — выдача талонов на приобретение продуктов питания и предметов гардероба по социально низким ценам, бесплатное обеспечение лекарствами и т. д. При разработке и утверждении минимального потребительского бюджета с учетом местной специфики, а также формировании источников финансирования сильной социальной политики ведущую роль должны играть республиканские органы власти.

В ряде стран — членов СЭВ рассчитывается так называемый социальный минимум. В отличие от прожиточного минимума он характеризует нижнюю границу общераспространенного в данный момент стандарта потребления, в его состав включаются некоторые товары и услуги, которые удовлетворяют потребности более «высокого» порядка, получившие всеобщее распространение. Таким образом, он представляет собой мо-

дель потребительского поведения малообеспеченных слоев населения в ближайшем будущем. Речь идет о качественно новой, по сравнению с предыдущей, моделью потребления, которая ориентирована не столько на увеличение объема потребления, сколько на улучшение, рационализацию его структуры, например, преимущественный рост потребления продуктов питания. Для определения социального минимума наиболее приемлемым является, очевидно, статистический метод. Именно с его помощью можно вычленил и описать основных количественные и качественные характеристики модели среднего потребителя.

Кроме минимального потребительского бюджета, большое значение для планирования социального развития имеет оптимальный (рациональный) потребительский бюджет, который отражает величину и структуру потребления материальных благ и услуг, обеспечивающих наиболее полное и разумное удовлетворение потребностей человека при данном уровне развития производительных сил. Этот бюджет является важным критерием оценки фактически сложившегося уровня и структуры потребления, расчета основного показателя уровня жизни — степени удовлетворения потребностей населения в материальных и духовных благах и услугах.

В настоящее время Госкомтрудом СССР разработан и утвержден оптимальный потребительский бюджет в расчете на душу населения в размере 297 руб. в месяц. В него включен широкий набор товаров и услуг более чем по 300 позициям: расходы на продукты питания, исходя из рекомендуемых размеров потребления, разработанных Институтом питания АМН СССР; непродовольственные товары по нормам, разработанным рядом научно-исследовательских институтов. Рациональные нормы потребления изделий легкой промышленности определялись безотносительно к какому-либо периоду времени, денежным доходам населения и ценам на товары исходя из необходимости полного удовлетворения потребностей. При разработке норм учитывались следующие условия и факторы, влияющие на их уровень и структуру: научно-технический прогресс, возрастной и половой состав населения, климатические условия и размещение населения по климатическим зонам; санитарно-гигиенические требования, предъявляемые к одежде, белью и обуви; национальные особенности потребления; изменения в условиях труда, развитие массового спорта и туризма; эксплуатационные и другие потребительские свойства этих предметов; эволюция моды; использование в производстве текстильных изделий и обуви синтетических материалов и других заменителей натуральных волокон и кожи.

Рациональные нормы обеспеченности

семей предметами культурно-бытового и хозяйственного назначения составлялись на основе объективного изучения развития потребностей современного человека и семей под воздействием экономического, научно-технического и социального прогресса, безотносительно к возможностям производства, денежным доходам и ценам. На основе обследования семей, проведенных ВНИИКС и ЦНИПС, была установлена фактическая и желаемая обеспеченность семей предметами культурно-бытового назначения и выявлена закономерность изменения обеспеченности семей в зависимости от роста доходов, что в определенной мере учитывалось в рациональных нормах. Стоимость товаров и услуг, включенных в корзину оптимального потребителя, определялась в государственных прейскурантных розничных ценах и тарифах с учетом существенного улучшения качества товаров и предоставляемых населению услуг.

Структура оптимального потребителяского бюджета (по расчетам НИИТруда при Госкомтруде СССР) выглядит следующим образом:

Статьи расхода	В % к итогу
Питание	27,1
Непродовольственные товары	41,3
Услуги	18,6
Прочие расходы	12,3
Взносы	0,7
Итого	100,0

Оптимальный потребительский бюджет в практике планирования может и должен служить основой прогнозирования общего объема и структуры материальных благ и услуг, необходимых для рационального удовлетворения потребностей различных социальных слоев и групп населения, а также соответствующего уровня доходов.

Для прогнозирования и долгосрочного планирования при определении социально-экономических макропропорций определяющее значение имеют единые, средние для страны социальные нормативы, для среднесрочного планирования и выработки стратегии управления необходима их дифференциация по различным социально-демографическим группам. В условиях СССР значительные природно-климатические, национально-этнические, культурно-бытовые и другие различия вызывают необходимость дифференциации нормативов и в региональном разрезе.

Всестороннее использование в практике планирования вышеуказанных социальных нормативов позволит не на словах, а на деле проводить активную и справедливую социальную политику и в конечном счете последовательно и поэтапно обеспечить достижение качественно нового уровня благосостояния народа.

РАЗВИТИЕ ХОЗРАСЧЕТА В УЧРЕЖДЕНИЯХ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

А. Лукашов,

зав. сектором исполкома Моссовета

Ю. Шиленко,

ведущий науч. сотр. ВНИЦ профилактической медицины

А. Витин,

ведущий науч. сотр. НИЭИ при Госплане СССР

Состояние здравоохранения в нашей стране вызывает в последнее время справедливые нарекания со стороны населения. Не хватает больниц, поликлиники переполнены, низок уровень медицинского обслуживания, нет в достаточном ассортименте необходимых лекарств. Причины этого — низкий уровень развития материально-технической базы здравоохранения, отсутствие экономической заинтересованности и материальных условий для разработки и внедрения эффективных новых форм лечебно-профилактической и реабилитационной деятельности.

Неудовлетворительное состояние бюджетного здравоохранения и ограниченное развитие платной медицинской помощи привели к возникновению своего рода «теневой экономики» в этой области. По данным выборочного обследования, проведенного Центром по изучению общественного мнения Института социологических исследований АН СССР, к незаконно оплачиваемым услугам врачей прибегает около 75% населения страны.

Решение всех этих проблем невозможно без развития наряду с бесплатным медицинским обслуживанием платных услуг. В последние годы созданы достаточно благоприятные условия для их расширения. Организованы лечебно-диагностические кооперативы, новые хозрасчетные медицинские учреждения, кооперативно-хозрасчетные «центры здоровья» и др.

Объем предоставляемых платных услуг здравоохранения постепенно возрастает. Если в 1985 г. их было оказано на сумму около 275 млн. руб. (или 1,31 руб. в расчете на одного взрослого жителя), то в 1987 г. — на 450 млн. руб. При этом основная доля расходов населения приходится пока на зубопротезирование (в отдельных союзных республиках до 80%).

В процессе реализации мер по развитию сферы платных услуг населению к 1995 г. планируется повысить объем реализации платных медицинских услуг в 4 раза по сравнению с 1987 г. На этот период намечается в основном удовлетворить спрос на платные лечебно-профилактические, диетико-социальные и оздоровительные услуги.

Будет развиваться и бесплатная система здравоохранения: объем капитальных вложений на эти цели возрастет за пять лет в 2,5—3 раза, что позволит полностью обеспечить соответствующими медицинскими услугами всех членов общества. Расширение платных медицинских услуг, в свою очередь, будет способствовать повышению уровня удовлетворения соответствующих потребностей населения, улучшению сбалансированности спроса и предложения. Оптимальное сочетание платной и бесплатной медицинской помощи является важной социальной гарантией соблюдения интересов малообеспеченных слоев населения, создания условий для получения разнообразной высококвалифицированной медицинской помощи.

В настоящее время структура платных услуг здравоохранения в основном сложилась. Это хозрасчетные лечебные учреждения и подразделения бюджетных лечебно-профилактических учреждений, кооперативы и индивидуальная трудовая деятельность. Хозяйственный механизм функционирования и взаимодействия последних из этих видов только формируется. Что же касается платных поликлиник, существующих у нас с 20-х гг., то их организация требует серьезного улучшения.

В настоящее время действует около 190 самостоятельных хозрасчетных лечебно-профилактических учреждений и 7 тыс. хозрасчетных отделений и кабинетов в составе бюджетных учреждений здравоохранения (на спецсредствах). По территории страны они размещены крайне неравномерно (в основном в крупных городах). В Москве, например, действует 18 самостоятельных хозрасчетных лечебно-профилактических учреждений. Это 11% общего количества в стране. Однако в ряде союзных республик до сих пор нет ни одного самостоятельного хозрасчетного учреждения.

Низок уровень материально-технической базы таких поликлиник. Действующая система оплаты труда не стимулирует повышения качества медицинской помощи. Большая часть прибыли хозрасчетных учреждений поступает в бюджет, что ставит их в неравные условия по сравнению с кооперативами, ограничивает возможности в укреплении мате-

риально-технической базы, расширении своей деятельности. Весьма примечательно, что освобождение хозрасчетных лечебно-профилактических учреждений столицы начиная с 1987 г. от части платежей в бюджет позволил им в 2 раза увеличить по сравнению с запланированным объемом накопления всего лишь за один год. В результате они смогли приобрести дорогостоящее оборудование, аппаратуру и материалы, расширить перечень инструментальных и лабораторных исследований, повысить качество предоставляемых услуг. Возросли численность обследованных и получивших лечение больных и как следствие — зарплата медиков.

На наш взгляд, было бы целесообразно оставлять в распоряжении платных государственных учреждений основную долю получаемой ими прибыли (около 80%). Благодаря этому они смогут существенно улучшить свое оснащение, привлечь высококвалифицированные кадры, снизить плату за услуги, улучшить стимулирование труда медицинского и вспомогательно-технического персонала.

Необходимо также расширить профиль платных хозрасчетных учреждений, в частности предусмотреть развитие платной системы амбулаторно-поликлинической и лечебно-оздоровительной помощи в курортных зонах и центрах массового туризма, обеспечить возможность проживания в платных пансионатах больных и сопровождающих их лиц. Гораздо шире можно использовать передвижные консультативно-диагностические центры, лаборатории и т. п. для оказания платной лечебно-диагностической и профилактической помощи, особенно в сельской местности, заключать договоры с предприятиями и организациями на проведение различных видов дополнительных платных услуг. В первую очередь целесообразно развивать те виды платного обслуживания, которые не требуют крупных затрат, а связаны в основном с организационно-экономическими мероприятиями. По мере накопления необходимых ресурсов и повышения эффективности системы платных услуг появятся и возможности создания принципиально новых видов обслуживания, строительства более капиталоемких учреждений.

Все большее значение в последнее время приобретают такие формы платных услуг в здравоохранении, как кооперативная и индивидуальная. В РСФСР в 1989 г. функционировало 1976 кооперативов, СССР — 891, Латвии — 64 и БССР — 96. Прежде всего ими предоставляются высококвалифицированные консультации по узкоспециализированным видам лечебно-диагностической помощи (стоматология, иглорефлексотерапия, физиотерапия, сексология, эндокринология и др.). Отдельные кооперативы занимаются коррекцией зрения у детей, косметологией, реабилитацией

роженниц в послеродовом периоде, лечением бесплодия, изготовлением и ремонтом медицинского инструментария и аппаратуры и др.

В рамках индивидуальной трудовой деятельности средний медперсонал выполняет значительную часть лечебно-оздоровительных и медико-социальных услуг, лабораторно-диагностических исследований (массаж, лечебная гимнастика, уход за больными, физиотерапевтические процедуры, лабораторные исследования и др.).

Развитие кооперативов происходит как на базе действующих учреждений здравоохранения, так и самостоятельно. Преобладает первый вариант, он менее капиталоемок и поэтому более соответствует нынешним возможностям кооператоров. При аренде помещения лечебного учреждения используются имеющаяся материальная база и техническое оснащение больницы или поликлиники для оказания платных услуг. Однако это нередко вызывает недовольство жителей. Ведь бюджетное лечебно-профилактическое учреждение обязано интенсивно, с максимальной отдачей использовать помещение и оборудование (особенно уникальное импортное) для оказания бесплатной медицинской помощи. Но, с другой стороны, основные фонды в здравоохранении используются менее чем на 70%, оборудование и аппаратура нередко простаивают из-за нехватки необходимых материалов и специалистов. А если кооперативы будут приобретать эту технику в собственность, то цены на услуги, и без того достаточно высокие, могут значительно возрасти. Конечно, неудовлетворенность населения может быть преодолена и при возникновении реальной конкуренции государственных, кооперативных лечебных учреждений. Для этого требуются существенные экономические преобразования бюджетного здравоохранения, улучшение стимулирования труда медицинского персонала и более эффективного использования материально-технической базы.

Развитие кооперативов вызвало и ряд других проблем, в частности гарантию качества услуг. Следовало бы определить меры, повышающие ответственность кооперативов за качество и результаты лечения. Другая проблема — оплата услуг. Ее уровень достаточно высок, поэтому услугами кооперативов могут пользоваться далеко не все слои населения. Однако он обусловлен рядом объективных факторов. Кооперативы пока еще находятся в стадии становления, в связи с чем имеют большие материальные и приравненные к ним затраты. Влияет также и то, что в кооперативах работают, как правило, специалисты высокой квалификации. Подходящим налогом облагается весь оборот кооператива, включая фонд его развития. И, наконец, чрезвычайно дорогостоящей является аппаратура, необходимая для лечения и диагностики.

Говоря о плате за услуги, необходимо учитывать и субъективный момент их восприятия. Люди привыкли к бесплатному общедоступному медицинскому обслуживанию и даже не знают реальную стоимость лечебно-диагностических процедур и соответствующий государственный прецедент. А ведь по некоторым видам диагностических процедур плата в кооперативах даже ниже, чем в хозрасчетных государственных учреждениях. Например, одна гастроскопия в государственной поликлинике обходится в 11 руб. 30 коп., а во многих кооперативах — 10 руб. Более того, в тех случаях, когда медицинские кооперативы используют материально-техническую базу государственных предприятий и организаций и обеспечиваются лекарственными препаратами и другими ресурсами по централизованно установленным ценам, расчеты за оказываемые ими услуги должны производиться по тарифам, не превышающим плату, установленную законом в государственных хозрасчетных учреждениях здравоохранения.

Конечно, развивая кооперацию, необходимо увеличивать ее доступность для всех нуждающихся. Возможны несколько направлений решения этой проблемы. Во-первых, уже в настоящее время создаются фонды милосердия целевого назначения как в отдельных кооперативах, так и на предприятиях. Очевидно, целесообразно сделать их обязательными и привлекать для этого и средства местных Советов. Во-вторых, следует продумать возможности развития медицины на принципах страхования¹. В-третьих, расширять практику заключения договоров кооператоров с предприятиями на оказание лечебно-оздоровительных услуг. Предприятия перечисляют им средства из фонда социального развития, а пациенты пользуются соответствующими услугами либо бесплатно, либо с частичной оплатой. Такие договоры могут заключаться и с учреждениями государственного здравоохранения.

Необходимо совершенствование нало-

гообложения. Следует поддержать предложения об освобождении от подоходного налога особо социально значимых кооперативов (уход за детьми, инвалидами, престарелыми и др.). Целесообразно также рассмотреть возможности аренды медицинскими кооперативами помещений и оборудования поликлиник и стационаров в вечернее время и выходные дни, разрешить государственным медицинским учреждениям прибегать (по необходимости) к услугам кооперативов на хоздоговорной основе.

Большое значение имеет развитие не только лечебных, но и профилактических кооперативов. В настоящее время мероприятия по обеспечению здорового образа жизни проводятся вне сферы бюджетного здравоохранения. Было бы целесообразно вместо разрозненных домов санитарного просвещения создать широкую сеть хозрасчетно-кооперативных центров здоровья. Их задачей должна быть пропаганда здорового образа жизни, оказание консультаций лечебно-профилактического характера, обеспечение возможности межличностного общения. В этом плане заслуживает внимания опыт Донецкого центра «Оздоровление». Он организован в 1988 г. и оказывает следующие виды услуг: оценка состояния здоровья пациентов по специально разработанной методике; создание программы физических нагрузок, занятий в тренажерном зале, гигиенический массаж и обучение самомассажу; коррекция питания, особенно для лиц с избыточным весом; психотерапевтические процедуры — аутотренинг, игло-рефлексотерапия; лечение от табакокурения; оказание консультаций по налаживанию супружеских отношений и планированию семьи. Уже за шесть месяцев работы затраты на создание центра окупались на 70%. Аналогичный физкультурно-оздоровительный многопрофильный кооператив «Грация» организован в Москве в Крылатском в помещении горнолыжной базы. Там работают врачи-диетологи, иглотерапевты, квалифицированные массажисты. За два года было обслужено около 9000 чел.

Развитие таких кооперативов, так же, как и различных форм платных медицинских услуг, хозрасчетных учреждений будет способствовать созданию условий для здорового образа жизни, совершенствованию методов профилактической и медицинской помощи.

¹ В этом отношении представляется полезным изучение опыта США, где конгрессом предусматривается поддержка экономически эффективных программ медицинского страхования рабочих в рамках небольшого бизнеса, предусматривающих также льготную систему его налогообложения.

ГОСЗАКАЗ В КАПИТАЛЬНОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ

В. Азовцев,

специалист второй категории Госплана СССР

В текущей пятилетке в инвестиционной сфере произошли значительные изменения. Часть капитальных вложений перераспределена из производственного строительства на социальное развитие. Все большую роль приобретают техническое перевооружение и реконструкция действующих производств. Растет доля собственных средств предприятий и организаций, направляемых на капитальное строительство. За четыре года освоено 723,2 млрд. руб. государственных капитальных вложений, введено основных фондов за счет этих средств на 670,6 млрд. руб., выполнено подрядных строительно-монтажных работ на 426,5 млрд. руб., сдано 512 млн. м² жилья. Производительность труда в отрасли возросла на 21,9%, задания по прибыли перевыполнены на 8,9%, сверх плана получено более 6 млрд. руб.

В то же время увеличение прибыли, денежных доходов работников отрасли сопровождается постоянным ростом незавершенного строительства. По данным Госкомстата СССР, в конце 1989 г. его объем достиг 180,9 млрд. руб. (или 94% от общего годового объема капитальных вложений), в том числе сверхнормативный — 39 млрд. руб. При существующем сегодня дефиците строительных материалов «замороженными» оказались 6 млн. т проката, 30 млн. т цемента и около 15 млн. м³ лесоматериалов. Только за выполненные строительно-монтажные работы, омертвленные в приросте сверхнормативного незавершенного производства, выплачено около 4 млрд. руб. заработной платы. Все это не могло не сказаться на ухудшении финансового состояния страны и усилении инфляционных процессов.

Хозяйственный механизм, действующий в инвестиционной сфере, привел к углублению разрыва между экономическим положением отрасли и конечными результатами ее деятельности. Одна из причин такой ситуации в том, что этот механизм имеет в своей основе затратный характер. Экономическое благополучие любой строительной организации (прибыль, оплата труда, финансовое положение) по-прежнему определяется не конечным, а промежуточным результа-

том — объемом выполненных строительно-монтажных работ. Наиболее яркой иллюстрацией этому служит парадоксальная ситуация, сложившаяся с вводом важнейших народнохозяйственных мощностей, сооружаемых по госзаказу. В условиях непомерно растянутого фронта капитального строительства, недостатков материально-технического снабжения, падения дисциплины и ответственности на всех уровнях проследить связь между выделенными государством для решения определенных задач инвестициями и достигнутыми результатами довольно сложно. В 1986—1987 гг. из предусмотренных государственным планом важнейших производственных мощностей введено только 70%, или 2344 ед. С внедрением нового хозяйственного механизма ситуация не только не улучшилась, но даже ухудшилась. В 1988 г. сдано в эксплуатацию 68% запланированных объектов госзаказа, а в 1989 г., несмотря на значительное сокращение числа пусковых мощностей, — только 50%. Это дестабилизирует развитие экономики страны. Срыв планов по вводу в действие производственных мощностей стал одной из главных причин материальной несбалансированности в народном хозяйстве.

В печати иногда высказывается мнение, что такие срывы происходят в результате проведения экономической реформы и характерны только для нынешнего этапа развития страны. Но ведь решение этой проблемы не сходит с повестки дня уже несколько десятилетий. Например, из 2239 важнейших предприятий и объектов, сданных в эксплуатацию в девятой пятилетке, только 560 (т. е. четвертая часть) введены в установленный срок, а по 836 (37%) из них нормативная продолжительность строительства превышена более чем в два раза.

30 сентября 1989 г. Совет Министров СССР принял Постановление «О неотложных мерах по улучшению положения дел в капитальном строительстве», в котором намечен перевод подрядных организаций на расчеты, формирование дохода (прибыли) и фондов экономического стимулирования после ввода в действие предприятий, их очередей и объектов — за готовую строительную продукцию.

Ужесточаются также санкции за сверхнормативные объемы незавершенного производства. Однако многие вопросы, связанные с механизмом реализации и конкретным содержанием госзаказа в капитальном строительстве, остаются без ответа. Рассмотрим некоторые из них.

Организация взаимодействия участников инвестиционного процесса

В условиях действующего хозяйственного механизма каждый из участников данного процесса отвечает лишь за собственные показатели, а не за общий конечный результат. Одни определяют, где и что строить, другие планируют капитальные вложения, третьи организуют инвестиционный цикл, четвертые проектируют, пятые изготавливают оборудование, шестые строят, седьмые осваивают и эксплуатируют. В итоге отдельные «куски» этого цикла нередко не стыкуются между собой. Иначе как объяснить, что две трети пусковых объектов госзаказа не введены из-за отсутствия оборудования, хотя только импортного скопилось на складах более чем на 6 млрд. руб. Ежегодно огромные средства тратятся на расширение действующих предприятий и одновременно пустует около 30 млн. м² готовых производственных площадей.

В настоящее время на ряде предприятий страны проводится эксперимент по организации строительных процессов на основе многосторонних договоров (контрактов). Его цель заключается в том, чтобы более четко определить задачи и функции каждого участника инвестиционного процесса, повысить ответственность и улучшить координацию их деятельности, сориентировать договорную систему на улучшение управления капитальным строительством, сокращение сроков проектирования, создания и освоения мощностей.

Проанализируем некоторые предварительные итоги проведенной работы на примере Министерства строительства в районах Урала и Западной Сибири РСФСР. По двум из четырех объектов, строительство которых предполагалось осуществить на основе контрактной системы, многосторонних договоров не было из-за отсутствия проектно-сметной документации и соответствующих согласований. По двум другим такие договоры заключены со всеми участниками инвестиционного процесса (согласно Временному положению о контракте на капитальное строительство), за исключением территориальных органов Госснаба СССР. А без них нельзя было четко определить взаимные обязательства и ответственность остальных сторон. Кроме того, из-за отсутствия на местах необходимой методологической подготовки в отношениях сторон не произошло качественных изменений.

Результаты заключения договоров подряда на основе контрактной системы

не позволяют дать обоснованные рекомендации для внедрения их в хозяйственную практику. Вместе с тем при организации строительства промышленных объектов по госзаказу можно использовать опыт применения контрактов в капиталистических странах. Это действенный стимул ускорения инвестиционного процесса, обеспечивающий ввод мощностей по выпуску высокоэффективной продукции, широкомасштабного внедрения достижений науки и техники, причем в срок и с высоким качеством.

Конечно, автоматическое заимствование зарубежного опыта не даст эффекта. Однако сравнительный анализ организации инвестиционного цикла в СССР и других странах выявил ряд подходов, которые могут быть апробированы в наших условиях.

Один из них — метод управления проектом. Он заключается в четкой координации действий участников инвестиционного процесса, создании системы контроля, санкций и поощрений на всех этапах для максимальных гарантий обусловленных контрактом сроков, уровня затрат и качества. Метод охватывает не только строительство, но и весь инвестиционный цикл, что позволяет обеспечить его непрерывность, соединить отдельные организационные структуры и оптимизировать сроки достижения цели. Координирует деятельность участников контракта управляющий проектом. Он возглавляет группу архитекторов, экономистов, проектировщиков и других специалистов, полностью представляет интересы заказчика, наделяется большими полномочиями и ресурсами, несет материальную ответственность за конечный результат, принимает оперативные решения. К его задачам относятся также регулярный стоимостный анализ, контроль сроков на всех этапах реализации проекта.

Сегодня умение организовать процесс сооружения промышленного объекта стало для зарубежных подрядных фирм неотъемлемым способом поддержания и повышения конкурентоспособности на международном рынке объектов капитального строительства. Это предопределено прежде всего специфическими особенностями самого процесса создания данного товара. В отличие от традиционного товара промышленный объект «производится» непосредственно там, где он будет «потребляться», причем уже после заключения контракта на его строительство. Поэтому эффективность деятельности фирмы зависит не только от преимуществ технологических и эксплуатационных характеристик готового предприятия, но и от экономии затрат на его сооружение. Причем, если экономия материалов и труда непосредственно снижает стоимость объектов, то сокращение сроков строительства обеспечивает досрочное высвобождение ресурсов. По ряду расчетов, приближение даты ввода объекта всего на один месяц на 4—6% уменьшает его стоимость.

Ответственность за выполнение договорных обязательств

Действующая система заключения договоров подряда по стройкам, на которых создаются мощности по госзаказу, не способствует укреплению плановой дисциплины. Например, Минуралсибстрою РСФСР первоначально Государственным планом экономического и социального развития страны на 1989 г. был установлен госзаказ на ввод 21 производственного объекта. Из-за отсутствия у заказчиков необходимого для ввода технологического оборудования строительные организации министерства заключили договоры подряда на ввод только 14 объектов. В соответствии с решением директивных органов по оздоровлению экономики ввод 7 объектов был перенесен на 1990 г. Итоги деятельности строительных организаций министерства в 1989 г. следующие. Из 14 запланированных производственных объектов, договоры подряда по которым были заключены в полном объеме, сдано в эксплуатацию только 7. В результате государство не получило необходимых мощностей по выплавке стали на Магнитогорском и Кузнецком металлургических комбинатах, ковкованию тяжелых нефтяных остатков на Ачинском нефтеперерабатывающем заводе. При этом план подрядных работ на пусковых объектах выполнен на 100%, производительность труда возросла на 2,3%, получено 56 млн. руб. сверхплановой прибыли.

Аналогичное положение с реализацией госзаказа и в 1990 г. Государственным планом экономического и социального развития предусматривается сдача в эксплуатацию 31 производственной мощности. Однако в результате того, что по ряду объектов заказчиком не решены вопросы своевременной поставки технологического, нестандартизированного и других видов оборудования и не все пусковые комплексы согласованы с инспектирующими организациями, 15 производственных мощностей, по данным Минуралсибстрою РСФСР, в текущем году не будут введены. Под угрозой срыва ввод мощностей по каталитическому крекированию сырья на Уфимском нефтеперерабатывающем заводе и ПО «Омскнефтеоргсинтез», по выпуску бумаги на Соликамском целлюлозно-бумажном комбинате, пластификаторов на Омском заводе пластмасс, сельскохозяйственных машин на Шумихинском машиностроительном заводе в Курганской обл., ряда объектов АПК и легкой промышленности.

Поскольку аналогичное положение и по другим строительным министерствам, можно сделать вывод: госзаказ по важнейшим производственным мощностям как в 1990 г., так и в целом в текущей пятилетке будет сорван. Большинство из них являются «долгостроями». Поэтому отсутствие необходимого для их ввода оборудования после 10—15 лет строительства (или иная причина) лишний

раз свидетельствует о том, что нет ни должного контроля на всех этапах инвестиционного цикла, ни ответственности у всех его участников. Действующее законодательство предусматривает взаимную ответственность сторон, выдающих и принимающих госзаказ. При несоблюдении утвержденного срока ввода мощности государству наносится определенный материальный ущерб. Среди причин — отсутствие комплексной технической документации, необеспеченность технологическим и прочим оборудованием, недостатки материально-технического снабжения, несвоевременное финансирование и т. д. В любом случае виновная сторона должна компенсировать госбюджету прямые и косвенные потери. При срыве заданий по мощностям, сооружаемым за счет государственных централизованных капитальных вложений, взимается плата в госбюджет: с заказчика в размере 0,5% от стоимости основных фондов, с подрядчика — столько же от стоимости строительно-монтажных работ по неведенным объектам за каждый месяц нарушения сроков ввода до фактической их сдачи в эксплуатацию. Эти санкции, вводимые с 1990 г., повысят ответственность заказчика и подрядчика за принимаемые обязательства по реализации централизованных инвестиций. Заключаемые договоры должны основываться на реальной возможности их выполнения, а не служить источником получения от государства ресурсов.

Вместе с тем такие санкции вряд ли смогут компенсировать все экономические и материальные потери, связанные со срывом ввода мощностей госзаказа. Подтверждением этому служит строительство ПО «Химволокно» в г. Благовещенске Башкирской АССР. Учитывая крайне тяжелое положение на потребительском рынке, Совет Министров СССР принял решение о создании в Башкирии мощностей по производству дефицитного полиэфирного волокна. Предполагалось, что после их ввода в 1990 г. предприятия легкой промышленности на базе данной продукции будут дополнительно выпускать товаров народного потребления на сумму 23 млрд. руб. в год, а это позволит значительно расширить их ассортимент и улучшить потребительские свойства. Контракт на поставку технологического и другого оборудования заключен с японскими фирмами на сумму около 360 млн. инвалютных рублей. Прошло пять лет с начала строительства. И что же? Выполнено лишь 16% объема строительно-монтажных работ, необходимых для пуска первоочередных объектов. Минуралсибстрой РСФСР не закончил в полном объеме создание производственной базы, несмотря на то, что выделенные для этого средства (102 млн. руб.) освоены полностью. Не завершено строительство складов для приемки импортного оборудования, большая часть которого будет поставлена до конца текущего года. Из-за их отсутствия оборудо-

дование разгружается на открытых площадках, хотя по условиям контракта значительная его часть должна храниться в закрытых помещениях при положительной температуре воздуха. Сорвано задание по сооружению жилых домов и других объектов социальной сферы, в результате чего стройка укомплектована рабочими только наполовину. Более того, Миннефтехимпром СССР до настоящего времени не утвердил проект. Местные органы Башкирской АССР, по инициативе и с согласия которых принималось решение о размещении полиэфирного комплекса в г. Благовещенске, не только не оказывают этому объекту должного содействия, а по существу препятствуют строительству. Ресурсы, выделяемые для объектов комплекса, направляются на другие стройки республики.

Фактически запрещено привлечение строительных трестов территориально-строительного объединения «Башстрой» Минуралсибстроя РСФСР из других городов Башкирской АССР. Не взирая на то, что новое производство создается на базе самой совершенной, экологически чистой технологии, республиканские органы до последнего времени ставили под сомнение возможность его строительства в данном районе. Только после вмешательства директивных органов ситуация стала изменяться к лучшему. В настоящее время принимаются меры к скорейшему вводу мощностей комплекса в эксплуатацию, что позволит отказаться от закупки за рубежом химических волокон на сотни миллионов инвалютных рублей.

Приведенный пример доказывает, что даже «сильные» штрафные санкции (например, в объеме 30—35%: с заказчика от стоимости строительства, с подрядчика — строительного-монтажных работ) не смогут компенсировать госбюджету всех прямых и косвенных потерь. А кто компенсирует рядовому покупателю отсутствие товаров в магазинах?

Льготы и поощрения

Сегодня включение в план и выполнение работ на объектах госзаказа не дает строительным организациям экономических преимуществ. Ни о какой заинтересованности строителей, конкурентной борьбе не может идти речь, пока не будут найдены пути действенного экономического стимулирования вместо административно-командных методов при распределении заданий по исполнителям. В соответствии с действующим законодательством подрядные организации, выполняющие работы на объектах госзаказа, получают право на дополнительные экономические льготы по платежам из прибыли (дохода) в госбюджет. Установлено, что уменьшение таких платежей не должно превышать 10% прибыли или 3% хозрасчетного дохода.

Как же действуют эти стимулы в условиях Минуралсибстроя РСФСР? В расчете на одного занятого на строитель-

но-монтажных работах дополнительные ежемесячные выплаты составляют по ряду территориально-строительных объединений от 1,2 до 12,5 руб. (в зависимости от удельного веса госзаказа в общем объеме работ, итогов выполнения договорных обязательств, норматива отчислений в фонд материального поощрения). Поскольку в 1989 г. среднемесячная заработная плата одного рабочего составила 294,6 руб., то можно считать, что эти выплаты не станут серьезным стимулом ускорения ввода в эксплуатацию мощностей госзаказа. Для такого ускорения (наряду с другими мерами) необходимо, чтобы установленная при заключении договорных обязательств определенная сумма (порядка 12—15% сметной стоимости объекта) оставалась в распоряжении подрядчика и направлялась в фонд материального поощрения.

Переход на регулируемые рыночные отношения предполагает, что при выдаче госзаказа государство, как и другие заказчики, выступает равноправной с подрядчиком договаривающейся стороной, берущей на себя равные с ним ответственность и обязательства. Существенным преимуществом, которое оно предоставляет своим партнерам (наряду с гарантированным обеспечением материально-техническими ресурсами, налоговыми льготами, бюджетными ассигнованиями), является долговременность отношений, что служит гарантом высокой стабильной прибыли. Например, в последние годы в США при выдаче Пентагоном заказов расширяется практика использования долгосрочных контрактов, предоставляемых фирмам на срок до 5 лет. При этом фирмам гарантируется возмещение всех затрат, связанных с подготовкой производственной базы. По ряду оценок, применение долгосрочных контрактов позволяет на 10—20% снизить затраты на выполнение заказов.

К сожалению, госзаказ на ввод производственных мощностей нестабилен из-за отсутствия четких ориентиров развития народного хозяйства страны. Так, основополагающие документы, связанные с радикальной экономической реформой, гласят: госзаказ служит для удовлетворения первоочередных общественных потребностей. Возникает вопрос: что считать такой потребностью? В начале пятилетки на передний край выдвигалось опережающее развитие машиностроения, затем — создание перерабатывающих отраслей АПК. Сегодня на повестке дня решение проблем экологии и строительства жилья. В результате, если в 1989 г. в госзаказ входило 444 стройки, на которых создавались мощности по переработке и хранению продукции АПК, то в текущем году, после упразднения Госагропрома СССР, их осталось 271. И наоборот, следствием всеобщего внимания к охране окружающей среды явилось значительное увеличение количества природоохранных объектов (со 184 в 1989 г. до 297 в 1990 г.). Поставлена

Задача расширить объемы жилищного строительства, а вопросы укрепления строительной базы и дополнительного производства материалов и конструкций в рамках госзаказа не решаются.

Не способствует формированию стабильного состава перечня строек и временный характер положения о государственных заказах на 1989 и 1990 гг. В дальнейшем госзаказ на ввод в действие важнейших производственных мощностей должен носить более определенный характер и отражать реальные общественно необходимые потребности. Предварительные итоги текущей пятилетки позволяют сделать вывод о том, что субъективизм, отсутствие экономического анализа привели к размыванию приоритетных направлений развития народного хозяйства. Это обусловило распыление капитальных вложений по большому числу одновременно сооружаемых объектов. Несмотря на многочисленные попытки ограничить данный процесс, количество вновь начинаемых строек в 1989 г. увеличилось по сравнению с 1985 г. на 12%. Доля капитальных вложений, направляемых на новое строительство, достигла 14% в общем объеме годовых инвестиций. Готовность имеющегося задела в 1989 г. составила 19% (при нормативе 43%), следовательно, в текущем году еще больше возрастет «незавершенка».

Конечный результат инвестиционного процесса — ввод мощности в эксплуатацию — зависит не только от того, как мы

строим, но и от того, что строим, т. е. в какой степени реализуемые проекты соответствуют прогрессивным тенденциям развития экономики, последним достижениям НТП. Как же оценивается состояние нашего промышленного строительства? Насколько вводимые производственные мощности, заложенные в них технологические процессы, производимая продукция будут соответствовать современному мировому уровню? По общепризнанному мнению, каждый второй сооружаемый сегодня объект производственной сферы не отвечает по качественным параметрам (техничко-экономическим характеристикам) не только перспективным, но и текущим требованиям НТП. О каком техническом уровне можно говорить, если заложенные технологические идеи возникли 15—20 лет назад. При среднем сроке возведения производственных объектов, равном восьми годам, 12% строек сооружается более 10 лет. Принятые II Съездом народных депутатов СССР меры по оздоровлению экономики предусматривают значительное ограничение капитальных вложений в промышленное строительство. Поэтому сегодня как никогда требуется тщательный и безошибочный выбор направлений государственной инвестиционной политики. Если государство нашло возможным выделить материальные и финансовые ресурсы для решения определенных задач, то оно вправе надеяться на соответствующую отдачу от вложенных средств.

ТРАНСПОРТ В УСЛОВИЯХ САМОФИНАНСИРОВАНИЯ РЕГИОНОВ

В. Бугроменко,

канд. геогр. наук

Н. Сарсембаев,

зав. сектором НИЭИ Госплана КазССР,

канд. экон. наук

Все более очевидной становится тенденция превращения транспорта из отрасли, лишь перевозящей грузы и людей, в межотраслевую систему, преобразующую условия жизнедеятельности и хозяйствования.

Развитие транспорта является первым условием преодоления отсталости, и только со снижением транспортных издержек появляются возможности территориального разделения труда, углубления и расширения товарного обмена. При стабилизации спроса на транспорт наблюдается тенденция к росту его в развивающихся странах, а также во всех больших по площади государствах. В СССР спрос на транспорт в виде объемов перевозок в тонно-километрах в расчете на 1 долл. реального национального дохода

возрос с 1913 г. по 1965—1969 гг. с 3 до 12,54, в Индии с 1900 по 1970 г. — с 0,35 до 1,88, тогда как в Японии он остается почти неизменным, а в США упал с 1924—1929 гг. по 1968 г. с 4,68 до 3,57.

Повышенный спрос на транспорт ведет к ряду далеко идущих последствий. Первое: транспорт дорожает. Речь не идет о регулярном повышении тарифов в абсолютных цифрах, однако темпы роста их должны уступать темпам прироста национального дохода. В СССР транспорт относительно дорожает — это особенно заметно по пятилетиям. Так, в Казахстане темпы прироста национального дохода возросли за 1975—1980 гг. в 1,24 раза, в 1980—1985 гг. в 1,06 раза, тогда как затраты на перевозки в

эти же периоды — соответственно в 1,35 и в 1,22 раза. Рост тарифов носит, как правило, скачкообразный характер. Даже если бы тарифы остались неизменными, то к 2000 г. по сравнению с 1985 г. удорожание транспорта в Казахстане составило бы 203,7%, тогда как рост национального дохода только 168,7%. Отсюда нетрудно догадаться, каким бременем на экономику ложатся транспортные расходы.

В условиях рынка дорогой транспорт стимулировал бы совершенствование его материальной базы, что в конце концов (обычно через 10—12 лет при бескризисном развитии) привело бы к перемене тенденции: транспорт начал бы относительно дешеветь. С учетом огромных размеров СССР этот срок увеличится до 18—20 лет.

Другим следствием повышения спроса на транспорт является переоценка приоритетов в его развитии. Во всем мире большая (более 75%) часть капиталовложений идет на развитие постоянных устройств (сети), меньшая (около 25%) — на подвижной состав. В СССР картина противоположная. Ориентировочно это соотношение — 40% к 60%. Даже в Казахстане, где в последние годы велось достаточно интенсивно транспортное строительство, оно равно 45%.

Наконец, наиболее негативным последствием, затронувшим в первую очередь систему планирования транспорта, стала так называемая **поточная идеология**. Суть ее в том, что развитие транспортного комплекса ставится в прямую зависимость от объема перевозимых грузов и людей, интенсивности потоков. Отсюда упор на инвестирование преимущественно магистральной сети, по которой следуют массовые грузы, в ущерб местной сети. Приоритет в производстве отраслей группы «А» неизбежно приводит к гипертрофированным перевозкам массовых грузов. Это происходит на фоне общезвестного факта: более 80% общего объема перевозок выполняется внутри регионов. Поэтому удовлетворение потребностей во внутрирегиональных перевозках, особенно в нынешних условиях, должно выйти на первое место. В этой связи вызывают возражения распространяемые у нас представления о якобы избыточной сети железных дорог в США, Западной Европе и бесконечные утверждения о рекордных показателях грузонапряженности наших дорог.

Транспортная политика США направлена именно на сокращение затрат на перевозки. У нас же до сих пор в ходу объемные показатели транспортной работы — типа грузооборота, объема перевозок, от увеличения которых (нередко искусственного) зависит благополучие отрасли.

Главным источником понижения спроса на транспорт остается рациональное размещение производительных сил и населения. Но не только: наряду с этим

свобода выбора маршрута и способов перевозки, т. е. необходим некоторый, в первую очередь сетевой, резерв. Резерв, которого у нас нет, и не в последнюю очередь вследствие неэкономического соотношения инвестиций на подвижной состав и постоянные устройства.

Несколько слов о так называемых нерациональных (встречных, кружных и т. д.) перевозках. Если экономически самостоятельному предприятию нужно, скажем, поставить сырье по удлинённому маршруту, чтобы не остановить непрерывное производство, в результате чего он получит достаточно прибыли и сможет покрыть повышенные транспортные издержки, спрашивается, является ли данная транспортно-экономическая связь «нерациональной»? Конечно, предприятия заинтересованы в снижении транспортных расходов, но определять уровень рациональности связей уже не будут в соответствующих отделах Госплана и Госснаба. Можно выдвинуть такое положение: уменьшение спроса на транспорт реализуется за счет снижения транспортных издержек, но не абсолютно, а относительно роста доходов потребителей транспортных услуг. Эти издержки могут вырасти, но если рентабельность предприятия не страдает или повысится, то можно говорить об относительном удешевлении транспорта для данного предприятия. В принципе в выдвинутом положении нет ничего неожиданного, но в условиях жестко централизованной системы он не работает. Поэтому стратегию развития транспорта в нашей стране, его долгосрочную цель (до 2010 г.) можно было бы определить как сокращение грузооборот.

Спрос на пассажирооборот должен возрастать. Общеизвестно, что потребность в перевозках является функцией среднего времени поездки. Чем последняя ниже (при достаточном уровне комфорта), тем выше спрос. Нам необходимо стимулировать подвижность населения, особенно социально-культурную, показатель которой становится измерителем уровня цивилизованности. Так, по нормативам ИКТП при Госплане СССР, подвижность должна составлять 8000 пасс. км. в год. Фактически каждый житель СССР в год проехал лишь 3700 км, а в южном Казахстане 2010 км (в сельской местности 1300 км).

Одним из главных недостатков существующей системы показателей развития транспорта является их направленность на нужды самого транспортного комплекса, а не на интересы потребителей, ради которых он существует. Более того, полностью отсутствуют показатели региональной транспортной обеспеченности.

Нами предложен принципиально новый показатель **надежности** функционирования всех видов путей сообщения в регионе — интегральная транспортная доступность (ИТД), измеряемая в средневзвешенных затратах времени на гру-

зо- и пассажироперевозки. Этот показатель измеряется в величинах, важных для потребителя, учитывает совокупные взаимовлияния всех видов путей сообщения на той или иной территории, причем как их техническую надежность, так и надежность конфигурации сети, т. е. носит системный характер. ИТД является измерителем качества транспортной (коммуникационной) среды региона и именно поэтому представляет интерес для потребителей.

Необходимость рациональной транспортной среды в регионе диктуется достижением двух целей: социальной справедливости (гарантия доступности социальных благ, роста экономики свободного времени); снижения степени неопределенности (риска) хозяйственной деятельности при формировании рынка. В обоих случаях важно уменьшение затрат времени на поездки, при увеличении их, с одной стороны (пассажироперевозки), и относительно сокращении — с другой (грузоперевозки).

В связи с этим наряду с привычными объемными показателями пятилетних планов и отраслевых программ необходимо ввести новые, характеризующие качество (надежность) транспортной среды: средневзвешенные затраты времени на пассажиро- и грузоперевозки; процент обеспеченности региона единой транспортной сетью — пассажиро- и грузоперевозки; среднерегionalная скорость движения (техническая) при грузоперевозках по всей сети, на автодорогах, на железной дороге; коэффициент резерва конфигурации сети (норма — 0,125), характеризующий способность сети выполнять свои функции при выходе из строя ее отдельных участков; доля населения, проживающая вне нормативных зон ИТД.

Надежной считается такая сеть всех видов путей сообщения в регионе, которая позволяет достичь **любой его точки из любой другой** за определенный норматив времени, который в низовых внутриобластных административных районах постояен и равен 1,75 ч. для пассажироперевозок и 2,4 ч. — для грузоперевозок. Это время движенической составляющей (без накладных расходов), которая позволяет в «чистом виде» оценить роль транспортных коммуникаций. При этом учтены все факторы, связанные с интенсивностью движения потока, пропускной способностью участков и т. д. Данная модель разработана в Институте географии и АН КазССР, реализована в пакете прикладных программ и внедрена в ряде областей и за рубежом.

Следует обратить внимание на то, что показатель ИТД характеризует не только реальные, но и потенциальные возможности транспортной системы.

Из двух видов надежности — технической и конфигурационной — доля второй в общей надежности сети достигает 15—20%. Иными словами, начертание сети является специфическим и дополни-

тельным, по существу, ресурсом социально-экономического развития региона. Конструирование сети и управление ею представляет собой самостоятельную задачу планирования, в связи с чем следует сказать об эффекте **структурной надежности** транспортных связей. Суть его заключается в том, что характер конфигурации сети непосредственно и существенным образом влияет на эффективность капиталовложений в постоянные устройства.

Источником названного эффекта являются дополнительные возможности более рационального использования сети, которые возникают даже в отдаленных от реконструируемых участков точках. Сделанная нами на этой основе сравнительная оценка мероприятий с учетом и без учета эффекта структурной надежности сети (по схеме развития автодорог ряда областей) показала, что 1 млн. руб. капиталовложений в реконструкцию и строительство отдельных местных дорог давал экономии времени в перевозках по району до 0,8 ч. (высокая социально-экономическая отдача транспортной среды региона), а по большинству мероприятий из отраслевой схемы этот показатель значительно ниже — менее 0,1 ч. Кстати сказать, высокую отдачу имеют и местные воздушные линии.

В условиях функционирования регионов на принципах самоуправления и самофинансирования реализация выдвинутой концепции развития транспорта как совершенствования региональной транспортной среды и, следовательно, вневедомственной системы показателей развития транспорта неразрывно связана с повышением роли экономических нормативов в планировании. Речь идет о нормативах платы за транспортные услуги. В настоящее время это является самым слабым звеном, поскольку потребитель не ориентирован на внедрение научно-технических решений, ресурсосберегающих мероприятий. Введение нормативов за транспортные услуги, с одной стороны, будет стимулировать интенсивные методы хозяйствования, препятствуя экстенсивному вовлечению транспортных средств (подвижного состава). Потребители, предъявляющие спрос на перевозки, экономически заинтересованы в выборе оптимальных поставщиков своих грузов и рациональном, комплексном использовании других видов транспорта, снижении транспортных издержек. С другой стороны, платность транспортных услуг становится основой согласования отраслевых и региональных целей развития транспортных коммуникаций, позволяет сконцентрировать в руках региональных органов управления финансовые ресурсы на решение назревших социально-экономических проблем, а также обеспечить развитие приоритетных направлений транспортно-го комплекса исходя из интересов развития территории в целом.

Размер нормативных плат за транс-

портные услуги следует рассматривать как разницу между сложившимся уровнем тарифа на перевозку единицы груза и полными региональными затратами, обусловленными уровнем внедрения научно-технического прогресса и степенью эксплуатации перевозочного процесса на всем его протяжении. В этом случае метод расчета суммарных народнохозяйственных затрат, основанный на традиционном понимании нормативного коэффициента эффективности капитальных вложений, в явном виде не годится. Здесь должны применяться методы, позволяющие оценить не только экономическую, но и социально-экономическую эффективность. Ибо все известные методы ориентируют на нормативное снижение себестоимости перевозок или же приведенных затрат. А учет полных региональных издержек на перевозки в связи с переводом отраслей на новые условия хозяйствования в большей степени будет отражать их индивидуальную стоимость, которая существенно отличается от величины общественных затрат. Это должно привести к дифференциации сложившихся тарифов с учетом местных региональных условий перевозок (интегральной транспортной доступности) и степени эксплуатации, тем самым обеспечить образование народнохозяйственной прибыли, состоящей из нормативной прибыли и отчислений в местный бюджет для социальных нужд. Под полными региональными издержками на транспорте понимаются все затраты, необходимые для вовлечения в народнохозяйственный оборот дополнительного объема ограниченных ресурсов на транспорте (резервирование мощности сети и стоимости развития местной сети или использование всех резервов научно-технического прогресса при заданных условиях перевозок).

Вместе с тем следует дифференцированно подходить к определению нормативных оплат услуг. Для отдельных видов грузов целесообразно установить индивидуальность шкалы изменения нормативов платы на перевозки прироста продукции, функции которых шире, чем вводимые в настоящее время на практике договорные цены на новые виды продукции по разовым и индивидуальным заказам. Нижней ставкой платы могут быть приняты затраты, связанные с обеспечением доступного уровня функционирования транспортных систем, а максимальной — замыкающие затраты на перевозки. В этих условиях перевозки народнохозяйственных грузов в виде госзаказа осуществляются по величине тарифов, а сверх того — по нормативам платы. Согласно предлагаемой шкале колебания хозрасчетных тарифов к индивидуальной цене груза, позволяющего получить экономический эффект, прибавляется надбавка с весовым потенциалом, равная доле возмещения предполагаемого ущерба, а в противном случае происходит удешевление цены на пере-

возку. Такой принцип определения надбавок к ценам (относительно уровня эксплуатации) характерен для большинства добывающих и инфраструктурных отраслей. От качества дифференциации нормативов платы и зависит размер единовременного отчисления в бюджет.

Таким образом, исчисление народнохозяйственной прибыли по предлагаемому методу дает возможность разработать дифференцированные нормативы платы за эксплуатацию и формировать централизованный фонд развития и оптимального надежного функционирования региональной транспортной среды. Наблюдается тенденция опережения полных региональных издержек над их ценами (тарифами), что приводит к удорожанию стоимости перевозок и скрытому росту спроса на транспорт. Так, согласно проведенным нами расчетам фактические эксплуатационные издержки на перевозки массовых народнохозяйственных грузов в рамках схемы развития и размещения производительных сил Казахстана опережают плановые на 800 млн. руб. Причем на фоне текущих расходов в размере 1,5 млрд. руб., а прибыли только на уровне 30 млн. руб. На наш взгляд, эта сумма (800 млн. руб.) от недоучетов региональных местных особенностей в названной схеме в условиях регионального хозрасчета должна компенсироваться в первую очередь министерствами и ведомствами, предъявляющими спрос на перевозки массовых грузов, или же через централизованный баланс капитальных вложений. Речь идет о различии интересов центра и территории в финансировании магистральных перевозок. Так, в Актыубинской обл., где доля транзита очень велика, на железнодорожный транспорт приходится 71,4% основных производственных фондов. Но при огромных преимуществах в инвестициях фондоотдача на нем в 1,7 раза ниже, чем на автотранспорте, не говоря уже о крайне низком уровне сферы обслуживания железнодорожников, отсюда разбалансированность транспортной системы области, где коэффициент конечной продукции на 1 руб. материальных затрат составляет всего 1,16. Иными словами, магистральный транспорт отдает области меньше, чем получает. «Экономической справедливости» (что является основой регионально-хозрасчетных отношений) можно добиться перераспределением части капиталовложений в пользу низовой автодорожной сети, малых рек, местных воздушных линий.

Самое главное, предложения по активизации социальных функций транспорта останутся благими пожеланиями, если не решить вопросы о передаче местных видов транспорта, включая местные воздушные линии, в собственность региона. Необходимо также выделить новые разделы в схемах развития и размещения производительных сил на долгосрочную перспективу в основных направ-

лениях социально-экономического развития регионов, концепциях развития и размещения отраслей народного хозяйства и т. д., которые включали бы не только объемные и затратные показате-

ли развития транспорта, но и противозатратные типа интегральной транспортной доступности. Последние могут использоваться в качестве контрольных цифр и регионального госзаказа.

О СОЗДАНИИ ИНФОРМАЦИОННОЙ ТЕХНОЛОГИИ КОМПЛЕКСНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

А. Алексахин,

зам. нач. ГВЦ Госплана СССР

А. Ростовцев,

зам. нач. подотдела ГВЦ

Главная особенность формируемой в ходе радикальной реформы системы управления народным хозяйством — переход от административных методов руководства к экономическому регулированию взаимоотношений. Такой переход требует от центральных органов управления постоянного внимания к вопросам состояния экономики и эффективности предпринимаемых мер по совершенствованию хозяйственного механизма.

В настоящее время Госпланом СССР и Госкомстатом СССР совместно с центральными экономическими органами развернута работа по оценке общего состояния народного хозяйства, происходящих структурных изменений и складывающихся тенденций, а также составлению докладов и обзоров по крупным экономическим и социальным вопросам. В основном эти работы проводятся на базе годовых отчетных данных и имеют целью подготовку предложений для учета в проектах годовых и пятилетних планов.

Проблемы оперативного контроля за выполнением заданий народнохозяйственного плана и государственным регулированием рыночных отношений прорабатываются пока преимущественно на методологическом уровне. Вопросам создания дееспособного механизма контроля и оперативного реагирования, т. е. разработке соответствующих средств, методов и организационных структур, уделяется недостаточное внимание. Это приводит к тому, что действующие структуры управления реагируют на возникновение диспропорций и дефицитов после того, как сбои в функционировании экономики приобретают хронический характер. Устранить отмеченные недостатки возможно при систематическом проведении работ по **комплексному экономическому анализу** состояния народного хозяйства, что позволит оперативно контролировать текущее экономическое положение страны и давать оценку долгосрочным тенденциям в развитии производственных отношений и производительных сил.

В целом комплексный экономический анализ должен выполнять роль постоянно следящей системы, представляющей органам государственного управления проекты предположений по оперативному реагированию на возможные отклонения от целей и заданий утвержденных планов, а также по управлению рыночной сферой экономики методами косвенного регулирования. Причем построение единой аналитической системы следовало бы организационно и методически увязать с принципами формирования нового хозяйственного механизма, имея в виду, что экономический анализ — его важнейший функциональный элемент.

Анализ текущего экономического положения страны целесообразно проводить подекадно, помесечно, поквартально и по итогам года. Его главная цель — контроль выполнения плановых заданий. В 1991—1992 гг. декадный и месячный анализ необходимо осуществлять в первую очередь по тем отраслям и видам деятельности, которые предопределяют социально-политическую напряженность в обществе. В последующие годы центр тяжести может быть перенесен на контроль за экономическими регуляторами работы народного хозяйства.

В целом анализ экономического положения страны должен позволять:

оперативно контролировать ход экономического развития страны (представление в минимально возможные сроки по истечении соответствующего отчетного периода абсолютных значений контролируемых показателей; расчет темпов их изменений, отклонений от запланированного уровня и фактически складывающихся пропорций в народном хозяйстве);

оценивать состояние народного хозяйства (установление негативных экономических тенденций краткосрочного характера или возможности их появления в будущем, нахождение причин и факторов их возникновения);

прогнозировать степень влияния негативных тенденций на возможность выполнения утвержденных плановых заданий (рассмотрение возможных послед-

ствий установленных негативных тенденций с учетом непосредственных и косвенных зависимостей, прямых и обратных связей, временных лагов в экономике; расчет ожидаемого выполнения утвержденных плановых заданий);

обосновывать мероприятия по предупреждению негативных явлений и нейтрализации их возможных последствий (обоснование направлений и объемов необходимых мероприятий производственно-экономического, административно-управленческого и правового характера для преодоления выявленных негативных тенденций, устранения их причин и нейтрализации возможных последствий).

Оценку долговременных перспектив развития народного хозяйства целесообразно осуществлять как по результатам работы в целом за год, так и особенно в процессе подведения итогов прошедшей пятилетки и подготовки концепции социально-экономического развития страны. При этом должно быть обеспечено: выявление принципиальных изменений в уровне развития производительных сил и производственных отношений, рассмотрение таких изменений с точки зрения стратегических целей развития социалистического общества;

анализ структурных сдвигов в экономике под воздействием научно-технического прогресса и преобладания конечных общественных потребностей; получение качественных и количественных характеристик долговременных тенденций в социальной сфере, в технологии общественного производства, в темпах роста, в общеэкономических, межотраслевых и межрегиональных пропорциях;

подготовка предложений о возможных путях разрешения выявленных противоречий в развитии производительных сил и производственных отношений, об уточнении и корректировке конкретных целей и задач в области социальной, структурной и научно-технической политики, о методах и средствах решения среднесрочных экономических задач.

Достижение вышеназванных целей возможно при наличии системы, взаимовызывающей организационно-методические и информационно-вычислительные аспекты комплексного экономического анализа на основе современных средств и методов передачи и обработки данных. Такую систему можно определить как **информационную технологию комплексного экономического анализа**, представляющую собой эшелонированный во времени и дифференцированный по исполнителям процесс преобразования отчетной и нормативно-справочной информации в целях научного обоснования выводов о состоянии и тенденциях в народном хозяйстве и формировании на этой базе проектов оперативных управленческих решений и предложений для учета в годовых и пятилетних планах.

Процесс создания информационной технологии комплексного экономического анализа должен включать: планиро-

вание и координацию работ, научные исследования по определению содержания, методов функционирования и путей развития важнейших элементов и технологии в целом, осуществление проектных работ, экспериментальное апробирование, внедрение и эксплуатацию введенных в действие фрагментов технологии. Разнохарактерность названных работ и причинно-следственные связи между ними предопределяют необходимость дифференциации процесса в пространстве и во времени.

Создание информационной технологии комплексного экономического анализа имеет определенную специфику, обусловленную непрерывностью совершенствования современного хозяйственного механизма. По этой причине результатом указанных научных исследований и проектных разработок не может быть формирование окончательно завершенной модели технологии. Кроме того, разделение работы во времени носит более сложный характер, чем выделение начальных, промежуточных и конечных стадий процесса построения технологии. Нужно выделять и этапы по достигаемому уровню развития технологии, тогда как само развитие не имеет окончательного завершения и представляет собой непрерывно продолжающийся процесс. С другой стороны, постоянное развитие не означает бесконечности процесса построения технологии, т. е. того, что она лишь разрабатывается, но не используется. Поэтому данная технология должна не только непрерывно развиваться, но и непрерывно внедряться и применяться на практике. По мере готовности отдельных элементов она вводится в строй и функционирует в системе органов государственного управления.

Информационная технология экономического анализа включает систему информационного обеспечения и систему экспертной оценки состояния и возможностей экономики страны.

Построение надежной функционирующей **системы информационного обеспечения** — наиболее актуальная проблема управления народным хозяйством в современных условиях. Действительно, передача центральными экономическими органами министерствам и ведомствам, ассоциациям и центрам значительной части планируемых показателей, сокращение количества данных в статистической отчетности, возрастающая самостоятельность предприятий и развитие рыночных отношений усложняют порядок получения информации, необходимой для аналитической работы. Тенденции здесь таковы, что центральные экономические органы по мере развития нового хозяйственного механизма будут получать информацию о состоянии экономики все в уменьшающихся объемах. Это в конечном итоге может в значительной степени ослабить прямые и обратные связи в системе управления народным хозяйством, а также влияние Центра на

функционирование экономики. Проблема усугубляется отсутствием возможности получения оперативной достоверной информации о состоянии развития отраслей, регионов, предприятий и рыночных отношений.

В связи с вышеизложенным чрезвычайно важное значение имеет создание для нужд экономического анализа разветвленной, надежной и гибкой системы информационного обеспечения. Она должна включать государственные базы данных, составляемые и поддерживаемые в центральных экономических органах, системе связи и передачи данных, комплекс методических, технических и программно-технологических средств. Указанная система позволит обеспечить сбор, обработку, хранение и обновление информационных данных как в регламентном, так и в нерегламентном режимах. Однако при ее формировании необходимо учесть потребности в информации не только комплексного экономического анализа, но и народнохозяйственного планирования, а также предусмотреть возможность коммерческого использования информации.

Состав показателей, включаемых в систему информационного обеспечения, определяется действующим в стране хозяйственным механизмом. В его основу должны быть положены показатели, используемые в планировании в качестве утверждаемых, а также показатели, характеризующие в обобщенном виде негосударственный сектор экономики. Названные виды основных показателей определяют регламентный режим работы системы информационного обеспечения и являются сквозными для анализа текущего экономического положения и оценки долговременных тенденций и достигнутого уровня развития народного хозяйства. В содержательной части к этой группе показателей можно отнести обобщающие показатели экономического и социального развития страны, показатели госзаказа и показатели финансового состояния народного хозяйства.

В целях обеспечения требуемой полноты экономического анализа и подготовки обоснованных предложений по совершенствованию хозяйственного механизма основные показатели целесообразно дополнить вспомогательными. С помощью последних должна быть обеспечена возможность анализа положительных и отрицательных тенденций экономического развития страны в развернутом виде, а также получения при необходимости максимально подробной характеристики вскрытых негативных явлений. Конкретный набор вспомогательных показателей в известной мере произволен и формируется на базе штатных статистических показателей и показателей, полученных из основных и штатных расчетным путем. При этом в приоритетном порядке отбираются показатели, раскрывающие сущность указанных видов основных показателей.

Исходя из специфики данных, необходимых для комплексного экономического анализа, в систему информационного обеспечения следует включить, помимо плановых заданий, разрабатываемых Госпланом СССР, статистическую отчетность Госкомстата СССР, а также информацию Минфина СССР и Госбанка СССР. По этой причине между перечисленными экономическими органами должно быть установлено четкое информационное взаимодействие. В связи с этим уже в настоящее время нужно:

провести анализ информационных фондов Госплана СССР, Госкомстата СССР, Минфина СССР и Госбанка СССР в части сопряжения плановых и отчетных показателей функционирования народного хозяйства в условиях нового хозяйственного механизма, а также их достаточности для нужд комплексного экономического анализа;

подготовить предложения по использованию технических средств сбора, передачи и обработки информации, принадлежащих Госплану СССР, Госкомстату СССР, Минфину СССР и Госбанку СССР, при проведении комплексного экономического анализа;

организовать ведение на единых принципах баз данных, имеющихся в Госплане СССР, Госкомстате СССР, Минфине СССР и Госбанке СССР.

Остальные центральные экономические органы, министерства и ведомства СССР, а также органы территориального управления целесообразно подключить к работам по созданию системы информационного обеспечения начиная с 1992 г.

Реализация указанных направлений работ потребует прежде всего усовершенствовать перечень и структуру отчетных данных, необходимых для контроля за выполнением заданий государственных планов экономического и социального развития, а также за развитием рыночных отношений в экономике. Кроме того, следовало бы согласовать технологию взаимодействия АСУ центральных экономических органов, министерств и ведомств СССР и территориальных органов управления в части ее унификации и обеспечить более полную согласованность содержания плановой и отчетной информации. Важное значение будет иметь детальная проработка таких общесистемных проблем, как составление перечня экономико-математических методов и моделей, используемых при проведении экономического анализа, и обеспечение их плановыми и отчетными данными, создание и внедрение единых средств формализованного описания данных, в том числе систем классификации и кодирования информации.

Результатом работ по построению системы информационного обеспечения является формирование дееспособного механизма, осуществляющего сбор и подготовку необходимых плановых и отчетных данных для использования в экспортной системе информационной тех-

нологии комплексного экономического анализа. Система экспертной оценки состояния и возможностей народного хозяйства предназначена для подготовки проектов предложений по оперативному реагированию на возможные отклонения от целей и задач утвержденных планов и на отрицательные тенденции в рыночных отношениях, а также проектов предложений для включения в план очередного года и предстоящей пятилетки. Она представляет собой человеко-машинный комплекс и выступает инструментом усиления интеллектуальных возможностей специалистов центральных экономических органов при решении как формализованных, так и слабоформализованных задач комплексного анализа (для которых нет четких алгоритмических процедур).

Экспертная система строится на основе представления, накопления и обобщения знаний специалистов высокой квалификации в различных областях, формализации их опыта и создания на этой базе механизма принятия решений с использованием современных средств обработки информации. При этом должна быть обеспечена возможность:

решения сложных задач на уровне квалифицированного специалиста в конкретной области;

накапливать знания;

принимать решения по проблемам, алгоритм реализации которых заранее не известен;

анализировать ход решения поставленной задачи и давать объяснения или приводить обоснования достигнутым решениям на привычном для специалиста органа управления языке, в терминах рассматриваемой конкретной области.

Для реализации поставленных целей необходимо организовать постоянные (или временные) группы экспертов по предметным направлениям анализа и подготовить соответствующее методическое обеспечение, которое в конечном итоге и определяет эффективность функционирования экспертной системы.

В этой связи экономико-математические методы и модели, предназначенные для использования в экспертной системе, должны учитывать особенности двух видов комплексного экономического анализа. Дело в том, что методы текущего экономического анализа и анализа развития экономики за достаточно длительную ретроспективу существенно различны не только из-за отмеченной выше специфики целей, задач и функций, но и потому, что первые из них будут применяться с высокой периодичностью и в весьма жесткие сроки, а вторые — как правило, раз в пять лет и с существенно меньшими ограничениями по времени. В силу этого методы текущего анализа должны быть ориентированы на

оперативное выявление негативных явлений и срочное принятие мер по их локализации, а методы анализа длительной ретроспективы — на глубокое и всестороннее изучение и состояния долговременных тенденций развития народного хозяйства и подготовку научно обоснованных предложений к концепции перспективного социально-экономического развития. Поэтому в долговременном анализе по сравнению с текущим может и должен быть использован более широкий и разнообразный арсенал методов и подходов. Вместе с тем очевидно, что и в том, и в другом случае в основе должны лежать качественные методы анализа и знание специфических особенностей развития экономики в изучаемый период. Формальные же методы будут применяться для уточнения и количественной характеристики выявленных процессов зависимостей, определения связей между ними, их непосредственных и отдаленных последствий и т. д.

В целом при проведении комплексного анализа могут быть использованы наряду с традиционными методами теории анализа хозяйственной деятельности и теории статистики современные экономико-математические методы, в том числе методы межотраслевого моделирования, эконометрические методы, методы имитационного моделирования и адаптивного подхода. Их реализация может быть поручена ГВЦ центральных экономических органов на базе комплекса технических и программно-технологических средств создаваемых информационно-вычислительных сетей.

После проведения анализа на формальном уровне его данные передаются в экспертные группы, организованные из сотрудников сводных отделов Госплана СССР с привлечением специалистов из центральных экономических органов и научных учреждений. Для их успешной работы целесообразно подготовить:

развернутый перечень проблем и вопросов, подлежащих рассмотрению в зависимости от целей и периода анализа;

каталог возможных (наиболее часто встречающихся на практике) причин и факторов возникновения негативных явлений в экономике, отклонений от нормативных или желательных тенденций, невыполнения плановых заданий;

рекомендации по разработке предложений, мероприятий по устранению выявленных недостатков.

Рассмотренные проблемы создания информационной технологии комплексного экономического анализа имеют важное значение в деле реализации радикальной экономической реформы. Их своевременное решение будет способствовать переходу на модель новой хозяйственной системы и организации функционирования экономики на принципах регулируемых рыночных отношений.

О ПОКАЗАТЕЛЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ

А. Трусов

д-р экон. наук

Как свидетельствует практика, сегодня необходимо значительно поднять роль и значение показателя полной себестоимости в управлении экономикой предприятия. Существующее положение, при котором этот показатель исключен из числа важнейших и планируемых, становится нетерпимым. Общеизвестно, что только благодаря снижению затрат на производство продукции можно обеспечить устойчивую и стабильную экономику как предприятия, так и народного хозяйства в целом, а показателем, в котором концентрированно отражается эффективность технических, технологических и организационно-экономических решений по управлению хозяйственной деятельностью, является себестоимость. К сожалению, в процессе перестройки себестоимость как важнейшая экономическая категория и как отдельный показатель результативности перестала быть объектом народнохозяйственного управления. Из-за явной ее недооценки рост прибыли происходит в отрыве от снижения себестоимости, преимущественно в силу факторов, которые находятся вне сферы производства.

Чем же объяснить возникшую рассогласованность между рассматриваемыми экономическими показателями, казалось бы, непосредственно взаимосвязанных и взаимосвязанных? Вызвано это, на наш взгляд, одновременно несколькими причинами. Во-первых, исключением себестоимости из числа важнейших централизованно устанавливаемых показателей. Практически в стране сегодня нет рычагов, сдерживающих неоправданный рост затрат. Иначе говоря, не действует система управления издержками производства. Вот почему утвердился затратный характер хозяйственного механизма. Во-вторых, искусственным занижением предприятиями плановой величины прибыли, достоверность которой не представляется возможным проверить из-за того, что себестоимость, по существу, не контролируется. И наконец, третьей причиной несоразмерного роста массы прибыли является бурный, хотя и трудно просматривающийся при анализе рост оптовых и розничных цен на продукцию. Не исключается при этом и волевое изменение структуры выпускаемой продукции в сторону производства и реализации высокорентабельных изделий и услуг.

Небезынтересно отметить, что подобная тенденция формирования прибыли наблюдалась и в период с 1965-го по 1983 г., т. е. в годы, когда себестоимость перестали централизованно планировать в целом по народному хозяйству. За указанные годы уровень затрат на рубль про-

дукции в сопоставимых ценах на производимую продукцию снизился примерно на 9%, а прибыль за это время возросла в 3,3 раза. Такой значительный разрыв между прибылью и себестоимостью выпускаемой продукции также образовался в основном за счет применения завышенных против плановых условий производства оптовых и розничных цен, резкого падения темпа снижения себестоимости.

Казалось бы, будучи научены горьким опытом, связанным с отказом от строгого контроля за издержками производства, мы должны быть предельно осторожными в обращении с такими факторами, как себестоимость, товарно-денежные отношения, режим экономии и т. п. Прежде чем изменить их статус, расширить или ограничить их действие, наука должна теоретически обосновать каждый шаг. Однако при подготовке нынешней экономической реформы уроки прошлого, похоже, не были достаточно учтены. А иначе чем объяснить то, что при перестройке хозяйственного механизма не был взят курс на восстановление централизованного управления себестоимостью производимой продукции? И отнюдь не случайно не удалось положить конец расточительству и бесхозяйственности в процессе использования материально-сырьевых, топливно-энергетических, трудовых и других ресурсов на выпуск продукции. Более того, проблема обострилась. Дело дошло до того, что даже при сравнительно низких ценах на многие виды материальных ресурсов (по сравнению с мировыми ценами) в расчете на единицу конечной продукции отмечается превышение себестоимости (свыше 70% в которой занимают расходы на сырье и материалы) в 2 раза и более относительно уровня промышленно развитых стран. Все это свидетельствует о том, что у нас практически не решаются вопросы снижения затрат на выпуск продукции.

Надо менять отношение к себестоимости, создавать систему управления факторами ее снижения. Выскажем в связи с этим ряд соображений. На формирование себестоимости продукции оказывают влияние различные факторы (организационно-экономические, технические, технологические и др.). Однако при всем этом следует иметь в виду, что успешное формирование прямой и непосредственной взаимосвязи между сокращением затрат и повышением эффективности производства возможно только тогда, когда доходы каждого предприятия увеличиваются при сокращении фактической себестоимости выпускаемой продукции против базовых условий и, наоборот, уменьшаются с ее ростом.

На практике такая зависимость просматривается пока очень слабо. Между тем именно динамика себестоимости должна стать единой и реальной основой формирования прибыли, или дохода, и наиболее чувствительным барометром, фиксирующим возникающие отклонения от плановых условий в производственно-хозяйственной деятельности промышленных предприятий. Только по этому показателю можно судить о том, сколько стоит ее изготовителю производство той или иной продукции. В нем, как в фокусе, концентрируются все положительные и отрицательные моменты в работе каждого предприятия за отчетный период. Например, несоответствие плановых затрат уровню организации производства и технологии. При их завышении против плановых условий происходит непроизводительная трата сырья, материалов, топлива, энергии и других ресурсов на выпуск продукции, нередки проявления бесхозяйственности, снижения ответственности за соблюдение режима экономии и т. д. Негативное воздействие оказывают вместе с тем низкая обоснованность применяемых расходных норм и нормативов на единицу продукции, недостаточная организация складского и весового хозяйства на предприятии, отсутствие счетных и контрольно-измерительных приборов и др.

В настоящее время наиболее отрицательно на себестоимости продукции многих промышленных предприятий сказывается действие организационно-экономических факторов (недостатки по приемке материально-сырьевых ресурсов от поставщиков без взвешивания и надлежащего контроля за качеством, отпуск сырья, материалов, полуфабрикатов в производство на «глазок», повышенные плановые и против норм их потери и т. п.). Эти и другие негативные явления в деятельности предприятия можно выявить только через систему учета элементов, формирующих себестоимость по калькуляционным статьям расхода затрат.

Передовой опыт свидетельствует о том, что организация экономики предприятий начинается с обоснования четких нормативов затрат на производство каждого вида продукции, достоверного расчета себестоимости единицы продукции, которая до замены технологии ее получения является постоянной величиной, рассчитанной по всему комплексу калькуляционных статей. Отметим, что возможные при этом отклонения от нормативных условий производства продукции относятся не на себестоимость продукции, а на конечные результаты работы, увеличивая или уменьшая (в зависимости от характера отклонений) абсолютную величину дохода (прибыли), но не затрагивают нормативную величину себестоимости. И это экономически правомерно, поскольку отклонения по себестоимости в своем большинстве возникают, как показывает практика, вследствие отступления от нормативных условий при осуществлении

технологического процесса. Появившиеся отклонения по внутриотчетному периоду тщательно анализируются, устанавливается их величина и характер, место возникновения, причины, а также виновники или инициаторы.

Пора, на наш взгляд, по-деловому поставить эти вопросы и у нас. Никуда от них не уйти, если мы хотим обеспечить развитие экономики. Надеемся только на то, что условия саморегулирования сами, автоматически побудят предприятия снижать себестоимость продукции — нереально. Себестоимостью и издержками производства необходимо квалифицированно и экономически грамотно управлять. Чему необходимо еще учиться и учиться. Ведь мы всерьез не обучали этому ни рабочих, ни инженерно-технический персонал, ни экономистов. Именно отсутствие коллективного и повсеместного контроля за формированием себестоимости продукции, соблюдением норм и нормативов расхода затрат и плановых потерь приводит при осуществлении производственного процесса к повышенным издержкам производства, бесхозяйственности, а в конечном счете — к недополучению значительной части дохода (прибыли). По нашему убеждению, экономика предприятий не может успешно развиваться без придания показателю себестоимости в процессе совершенствования хозяйственного механизма ведущей роли и нового экономического значения.

Решение данного вопроса, как представляется, следует начинать с научного определения состава затрат, подлежащих включению в себестоимость производимой продукции. Сегодня себестоимость продукции складывается из затрат на подготовку производства, выпуск и реализацию продукции и ряда других расходов (на охрану окружающей природы, рекультивацию земель отработанных месторождений, оплату стоимости использованной воды, проведенных геологоразведочных работ, пусконаладочных работ и т. п.). Однако некоторые затраты на производство из числа приведенных непосредственно не связаны с выпуском продукции. Так, например, мы считаем неправильным включение платы за проводимые геологоразведочные и пусконаладочные работы в себестоимость продукции, поскольку экономическое назначение указанных издержек по своему характеру такое же, что и капитальных вложений. Отражение их в себестоимости приводит на практике к тому, что калькулируемые затраты на выпускаемую продукцию все более удаляются от своего реального значения. С другой стороны, имеются расходы, которые вследствие производственного их характера должны включаться в себестоимость продукции, но не калькулируются. К ним можно отнести затраты на отраслевые научно-исследовательские проектно-конструкторские и опытно-экспериментальные работы промышленного характера. В себестоимости продукции должны также най-

ти отражение затраты на рекламу продукции и работ, маркетинг, «ноу-хау», приобретение лицензий и другие, которые покрываются сегодня предприятиями из разных, как правило, далеко неидентичных источников. В результате искажается себестоимость общего выпуска и отдельной единицы продукции. Затраты на получение продукции становятся искусственно оторванными от реальных условий ее производства, что в конечном счете ведет к ослаблению экономики и более активному проявлению затратного механизма.

Следует отметить, что при использовании безнормативной модели хозрасчета действие затратного механизма может проявляться еще сильнее. Объясняется это тем, что при данной форме хозрасчета себестоимость продукции формируется только из материальных и приравненных к ним затрат, без отражения их по местам возникновения, центрам ответственности и отдельным видам продукции. Собранные в общий «котел» и обезличенные издержки производства принимаются за величину себестоимости производимой продукции. С этим, естественно, согласиться нельзя. В методологическом и научном плане это ничем не оправданный возврат к далекому прошлому.

Науке и практике хорошо известно, что развитие и совершенствование планирования затрат на производство, организация их учета и калькулирование себестоимости продукции все время находятся в движении. Устаревшие подходы к решению этих вопросов заменяются новыми, передовыми и более прогрессивными. Рекомендации же по формированию затрат при безнормативной модели хозрасчета не отвечают этим условиям.

Многолетняя практика свидетельствует о том, что никогда не следует спешить ломать любой действующий экономический механизм полностью или частично, не будучи заранее уверенным в том, что новый будет более совершенным. Однако этого правила придерживаются не всегда. Вновь вводимые изменения в экономические формы и в содержание экономических показателей зачастую рекомендуются к применению без глубокого исследования их существа. Так, например, получилось и с показателем себестоимости продукции при второй модели хозрасчета. Никто при принятии решения, видимо, не подумал о том, какова правомерность применения «усеченной» себестоимости при второй модели и каков ее экономический смысл, о роли и месте такой себестоимости в экономико-финансовом механизме.

Последовавшее исключение из общих затрат на выпуск продукции издержек на оплату труда существенно осложняет и ослабляет контроль за их формированием и расходованием, вследствие чего они в последние годы несоразмерно нарастают. Объясняется такое положение

тем, что формирование единого фонда оплаты труда недостаточно увязано с конечными результатами работы предприятий и личным вкладом в них каждого работающего, а также низким уровнем использования рабочего времени и большими его потерями в производстве. Данная проблема, как мы видим, многоаспектна и ее следует рассматривать во всей сложной взаимосвязи заработанного рубля с рублем, израсходованным или, наоборот, со сбереженным при формировании себестоимости продукции. Заработная плата, как элемент затрат, непосредственно связана и с общей величиной себестоимости, и с уровнем производительности труда, и с эффективностью механизма материального стимулирования. При этих условиях трудно понять, почему такой важный и емкий элемент затрат, как заработная плата, исключен из себестоимости, остался вне контроля по местам образования этих затрат и центрам ответственности за их расходование.

Ни у кого не возникает сомнения в том, что любая новая система хозяйствования требует и новой, более прогрессивной и совершенной системы управления хозяйством. Не случайно сегодня остро стоит вопрос: как обеспечить контроль со стороны государства за себестоимостью и уровнем ее снижения? На наш взгляд, с целью народнохозяйственного управления затратами и себестоимостью продукции необходимо прежде всего создать единую систему планирования и регулирования себестоимости продукции и затрат на производство посредством установления контрольных заданий по их снижению по сравнению с предыдущим периодом. Целесообразно далее разработать и внедрить по отраслям единую и взаимосвязанную систему нормативного планирования, учета затрат и калькулирования себестоимости единицы продукции, основой которой должны выступать долговременные (не менее пяти лет) отраслевые нормативы затрат на производство, базирующиеся на современной технологии, технике и организации производства, без отражения в них завышенных и непроизводительных затрат.

Следует четко определить круг затрат на производство, включаемых в себестоимость выпускаемой продукции. Ими должны быть только затраты, обеспечивающие при плановых условиях процесс простого воспроизводства продукции в прежнем объеме. Систему необходимо отладить так, чтобы она позволяла знать затраты на производство конкретного вида продукции не только в настоящее время, но и обоснованно определить их величину в перспективе, скажем, на 5—10 лет.

Все это поможет четко выделить все затраты на производство и разработать реальные мероприятия по их снижению и в конечном итоге способствовать научной разработке реформы ценообразования в стране.

РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ

(ОПЫТ ФРАНЦИИ)

Ю. Калмыков,

канд. экон. наук

В настоящее время в стране закладываются основы новой модели хозяйственной системы в рамках социалистического выбора. Среди них особое место отводится государственному регулированию экономики, которое в сочетании с функционированием социалистического рынка должно стать главным рычагом в обеспечении надежной сбалансированности и высокой эффективности общественного производства.

Учитывая необычайную сложность создания эффективных рыночных инструментов и отсутствие необходимого опыта, важное значение имеет изучение практики государственного регулирования в странах, которые, используя данный механизм, добились положительных сдвигов в своем развитии. К таким странам относится Франция, где в последние годы наблюдается сравнительно высокий уровень деловой активности. В 1989 г. темп роста валового внутреннего продукта (ВВП) превысил 103%, что является лучшим показателем за последние 10 лет. Это, в свою очередь, способствовало увеличению доходов государственного бюджета и уменьшению темпов инфляции (так, потребительские цены в 1989 г. возросли всего на 3,6% против 13,4% в 1980 г.) Эти и другие позитивные сдвиги в развитии экономики Франции во многом являются результатом применения на практике эффективных методов управления рыночными отношениями, умелого встраивания в смешанную экономику надежных государственных регуляторов. Если в 1980 г. государство перераспределяло 42% ВВП, то в 1989 г. — больше 45%.

Механизм государственного регулирования экономики во Франции имеет длительную историю и отличается большим разнообразием использования экономических и финансовых инструментов. В настоящее время особенно важную роль играют стратегическое планирование, поощрение конкуренции, управление ценами, контроль за оплатой труда, налогообложение предприятий и фирм.

Французская система планирования — своеобразный продукт рыночной экономики. Вместе с национальным рынком она прошла через три крупных этапа.

Первый относится к послевоенному периоду, для которого было характерно весьма сильное вмешательство в экономику органов управления. Необходимость быстрого восстановления производительных сил и наличие значительного государственного сектора диктовали принятие директивных, обязательных планов для предприятий. Так, первый французский план, принятый в 1945 г., определял объем производства стали (в тоннах), электроэнергии (в киловаттах), устанавливал цены на все изделия и систему контроля за ними, обменный курс франка и т. п.

В конце 60-х гг., когда частный сектор получил достаточно широкое развитие, был осуществлен переход к индикативному планированию, позволяющему на демократической основе координировать позиции государства и частного бизнеса. Индикативный план не имеет самодовлеющего, директивного значения, хотя и принимается Национальной Ассамблеей (парламентом). Он содержит ограниченное число обязательных заданий и носит больше направляющий, рекомендательный характер, являясь, по сути, сводом мнений различных государственных институтов и неправительственных организаций. Однако это не означает, что его роль как инструмента управления развитием экономики малозначительна. Напротив, отдельные его целевые задачи (касающиеся сокращения безработицы, сдерживания инфляции, ограничения роста заработной платы, повышения технологического уровня производства, улучшения профессиональной подготовки кадров, выравнивания платежного и торгового баланса и др.) очень важны для жизнедеятельности предприятий и фирм. Это обусловлено не только и не столько актуальностью постановки таких проблем, сколько тем, что все они прямо или косвенно выходят на принципиальные изменения финансовой и кредитной политики государства, составляющей фундамент экономической среды.

Наряду с широким использованием в планировании механизма мотивации труда производителей государство выступает также и прямым заказчиком продукции, работ и услуг. **Опыт Франции**

отчетливо показал, что при всех достоинствах рынка, включая возможность потребителям выбирать товары всего мира по доступным ценам, он, **рынок, сам по себе не решает многих проблем, и в первую очередь тех, которые составляют нужды общества в целом и имеют огромное значение для будущего страны.** Например, он не решает проблемы социальной защиты населения, не обеспечивает проведение фундаментальных, приоритетных научных исследований, крайне слабо участвует в создании инфраструктуры и развитии общественного транспорта.

Решение этих и ряда других проблем¹ должно взять на себя государство, используя механизм выдачи производителям специальных государственных заказов. Заказы государства имеют для предприятий и фирм приоритетный характер, так как в условиях жесткой конкуренции на рынке они обеспечивают устойчивость вложения капиталов. Не исключается также и прямое стимулирование заказов путем льготного ценообразования, налогообложения и кредитования.

Велико значение индикативного плана и для территорий. Принятый парламентом, он служит ориентиром для заключения договоров с регионами, департаментами и коммунами, касающихся как материальных, так и финансовых аспектов их развития, включая получение из центрального бюджета субсидий и дотаций. А от этого, в свою очередь, прямо зависит характер бюджетной политики на местах: больше субсидий — меньше нужно привлекать собственных финансовых источников, и наоборот.

Все большее сближение национальных рынков Франции и других стран, входящих в ЕЭС, и образование в ближайшей перспективе (1993 г.) общеевропейского рынка обусловили необходимость перехода от индикативного планирования к стратегическому. Впервые идея стратегического планирования получила свое воплощение в последнем, десятом плане, охватывающем 1989—1992 гг.

Суть стратегического планирования состоит в выборе главных приоритетов развития национальной экономики, ведущую роль в реализации которых должно взять на себя государство. Посредством стратегического планирования определяются пути, по которым предстоит идти обществу, решается, на каких рынках лучше действовать, какую технологию осваивать в первую очередь, как обеспечить социальное единство страны, на какой сектор экономики и общественные структуры при этом следует опираться. Исходя из складывающейся ситуации внутри страны и в мировом хозяйстве, в десятом плане

установлены шесть главных направлений развития Франции до 1992 г.: укрепление национальной валюты и обеспечение занятости, образование, научные исследования, социальная защита населения, обустройство территории, обновление государственных служб. Важно отметить, что каждое из перечисленных направлений приобретает статус целевой государственной программы, которая для большей привлекательности «сопровождается» шлейфом различного рода финансовых льгот и преференций, о чем более подробно будет сказано ниже.

Формирование стратегических планов (а также текущих прогнозов) осуществляется во Франции генеральным комиссариатом по плану, который подчиняется непосредственно премьер-министру. Его работа строится на глубоком многоаспектном анализе хозяйственных процессов как внутри страны, так и за рубежом. Для этого комиссариат получает необходимую информацию от всех интересующих его отечественных предприятий и организаций.

Частные предприятия не обязаны давать какие-либо сведения органам управления, кроме содержащихся в декларации о доходах, — о товарообороте, инвестициях и финансовых результатах. Однако те из них, которые заинтересованы в получении государственных заказов и связанных с ними финансовых и кредитных льгот, направляя комиссариату так называемые заявления о намерениях с прогнозными данными о будущем развитии производства (при этом комиссариат должен соблюдать коммерческую тайну). Что касается государственных предприятий, то по ним ограничений в получении статистических данных нет.

Конкуренция как форма состязательности товаропроизводителей служит неотъемлемой частью, базисом рыночных методов ведения хозяйства. Наличие или отсутствие конкуренции оказывает прямое влияние на все стороны экономической жизни французского общества: качество продукции, удовлетворение потребностей населения в товарах и услугах, издержки производства, цены, приспособляемость (адаптацию) предприятий к требованиям рынка и т. д. Учитывая это, государство уделяет вопросам конкуренции неослабное внимание. Его роль проявляется в первую очередь в поощрении создания малых предприятий — индивидуальных, семейных, групповых. Данные предприятия, работая непосредственно на человека (его потребности), обеспечивают при относительно небольших инвестициях решение таких острых проблем, как занятость, повышение эффективности производства, ускорение освоения технических нововведений. В то же время большинство малых предприятий в силу инновационного характера своей деятельности работают в режиме повышенного риска. Мировая практика показывает, что до 90% вновь образованных мелких предприятий «прогорают» в течение пер-

¹ В настоящее время это прежде всего расширение сети телекоммуникаций, крупные общественные работы (автомобильные дороги, экология и др.), строительство дешевого жилья, вооружение, электроэнергетика, авиастроение, железнодорожный и воздушный транспорт.

вых пяти лет. Поэтому для ускоренного развития малых форм бизнеса требуется экономическая помощь со стороны государства.

Основными формами государственного содействия мелкому бизнесу во Франции являются помощь в получении долгосрочных и краткосрочных займов, предоставление налоговых льгот, развитие системы гарантий и страхования кредитов, обеспечение коммерческой информацией, установление законодательных гарантий по предотвращению полного банкротства, выделение специалистов («катализаторов») для координации деятельности малых предприятий, повышение квалификации управленческого персонала. Заслуживает внимания опыт создания так называемых «инкубаторов» — выделение начинающим фирмам площадей, частично финансируемых государством, предоставление в пользование за небольшую плату оборудования, централизация бухгалтерских и других услуг.

Кроме того, государство осуществляет системный контроль за сделками крупных предприятий и фирм путем проведения их тщательной экспертизы на соответствие антимонопольному законодательству. В случаях получения отрицательного заключения государство накладывает вето. Например, финансовая администрация не дала разрешения итальянскому консорциуму по производству сахара на приобретение контрольного пакета акций французского предприятия, производящего 40% сахара в стране, так как с учетом уже имевшейся доли консорциума в данной области (40%) указанная сделка привела бы к образованию монопольного продавца.

Франция — страна открытой экономики, поэтому одним из важных инструментов упреждения конкуренции служит свободный доступ на внутренний рынок иностранного капитала. С этой целью государство уделяет значительное внимание четкой организации рынка финансовых средств и его важнейших инструментов — биржевых обществ и советов, государственной комиссии по биржевым операциям и др. Это способствовало тому, что национальная биржа Франции по объему финансовых сделок стала одной из ведущих среди развитых капиталистических стран.

Государственное управление ценами осуществляется с учетом трех факторов: динамики инфляции, наличия или отсутствия на рынке конкуренции и социальной значимости тех или иных товаров или услуг. При обострении инфляции и контроль за ценами ужесточается, и наоборот. В 1973—1974 гг. и 1980—1981 гг., когда инфляция была на уровне соответственно 12—14 и 10%, государственному контролю подвергались все цены (особенно на товары, производимые из импортных сырья и компонентов, доля которых в балансе потребления ресурсов превышает во Франции 20%). В настоящее время при инфляции менее 4%

государственный контроль за ценами заметно ослаблен.

Относительно взаимосвязи цен и конкуренции принята такая философия: там, где есть конкуренция, контроль за ценами не нужен — их формирование должно происходить свободно, в ходе конкурентной борьбы. Руководствуясь данной концепцией, государство регулирует цены на все энергоносители, общественный транспорт, телефон, тарифы проезда по автодорогам и некоторые другие товары и услуги, если они производятся монопольными продавцами или у потребителей нет выбора вариантов (например, проезд по автодорогам).

Это отнюдь не означает, что формирование цен на все другие товары и услуги происходит вне всякого контроля и влияния со стороны государства. Напротив, в отдельных сферах такое влияние даже усиливается, но осуществляется не прямо, а косвенно, путем использования рыночных рычагов и механизмов. Так, государство, опираясь на соответствующие законы, борется против заключения товаропроизводителями (или продавцами) соглашений по уровню цен (как в части их повышения, так и снижения), препятствуя тем самым монополизации рынка, ослаблению конкуренции.

В хозяйственной практике широко применяются обязательства по ценам между финансовой администрацией и конфедерациями предприятий, где определяются: динамика или индексы цен на те или иные виды продукции (так, на грузовые автомобили и сельскохозяйственные машины индекс цен за 5 лет не должен подняться выше 15%); основания, при которых допускается увеличение цены (скажем, по новой продукции обязательным должно быть улучшение потребительских свойств); предельные уровни цен на конкретные товары и услуги (например, цена на строительство жилья не должна расти в год выше, чем на 5%) и другие важные моменты. При этом договаривающиеся стороны исходят из необходимости обеспечить рентабельную работу предприятий в условиях конкуренции на внутреннем и внешнем рынках.

При обнаружении явных нарушений обязательств финансовые органы прибегают или к блокированию цен, то есть установлению контроля за финансово-хозяйственной деятельностью предприятия, или налагают на него штраф, который взыскивается в судебном порядке. Большую помощь финансовой администрации в наблюдении за выполнением предпринимателями обязательств оказывают ассоциации потребителей, которые на осуществление своей деятельности получают специальные субсидии из государственного бюджета. Следует отметить, что предприятия крайне редко доводят дело до суда, так как огласка негативных сторон их деятельности неминуемо приведет к ухудшению их положения на рынке, потере покупателей.

Значительное внимание государство

уделяет ценам на продукты питания, жилье, медицинскую помощь, а также на товары и услуги, имеющие важное социальное значение. Здесь используются два подхода. прямое установление цен и заключение соответствующих соглашений об уровне цен с союзами предпринимателей. Например, цены на хлеб формируются на рынке, но они не могут превышать уровень, который согласован между государством и представителями цехов — производителей хлеба. Оказание медицинских услуг не должно быть объектом конкуренции. Поэтому их оплата производится по ценам в соответствии с нормативами, принятыми при формировании средств на социальное страхование работников.

Важная форма государственного регулирования — контроль за оплатой труда, осуществляемый по трем направлениям: осуждение налоговой системы, использование законодательства и соглашений по труду, установление зависимости роста фонда оплаты труда от динамики инфляции.

Одним из элементов, образующих базу исчисления местных налогов, служит фонд оплаты труда. На данные цели отчисляется 18% его величины. С фондом оплаты труда связаны и некоторые другие налоговые платежи предприятий: так, 2,6% его величины перечисляется государственным организациям, занимающимся переподготовкой кадров (в случаях, когда предприятие не имеет в своем составе такого центра), и 1% — специализированным организациям, строящим жилье (если предприятие не ведет такого строительства). Это означает, что даже небольшое увеличение предприятиями средств на оплату труда может привести к заметному снижению чистого дохода, остающегося в его распоряжении. Избежать подобных потерь можно, лишь улучшая использование трудовых ресурсов, широко внедряя прогрессивную технологию и современные методы организации и управления производством.

При всей важности налогового регулирования роста фонда оплаты труда центральным звеном этого процесса служит кодекс о труде и договорные отношения по вопросам оплаты труда между профсоюзами, министерствами, предприятиями и конкретными работниками. Кодексом о труде, принимаемым парламентом, устанавливаются основные социальные гарантии трудящихся: минимальный уровень заработной платы, условия назначения пособий по безработице, размер пенсии и необходимый трудовой стаж для ее получения, продолжительность оплачиваемого отпуска, принципы найма на работу и другие важные стороны, прямо или косвенно влияющие на формирование фонда оплаты труда и расходы социального характера. Следует отметить, что последние все в большей степени перекладываются государством на юридические и физические лица, что позволяет сократить расходы из бюджета на эти цели.

В соглашениях отраслевых профсоюзов с министерствами (национальные трудовые договоры) устанавливаются единые для отраслей тарифные системы с достаточно широким диапазоном оплаты в рамках каждого разряда. В национальных трудовых договорах определяется также стаж работы, дающий право на повышение заработной платы. Например, через два года заработная плата работника может быть увеличена на 2% ставки по вилке, при условии его ежегодной положительной аттестации.

Все это позволяет финансовой администрации контролировать общий размер средств, направляемых на оплату труда, гарантировать социальную защищенность трудящихся с точки зрения обеспечения оплаты труда и роста профессионального уровня работников, назначения пособий по безработице и пенсий для специалистов определенной квалификации (разряда), соблюдать равные условия формирования издержек производства при определении облагаемого дохода юридических лиц.

Соглашения по вопросам оплаты труда на уровне предприятий оформляются в виде коллективных и трудовых договоров. Коллективный договор заключается между предприятиями и наемными работниками по согласованию с местным профсоюзом. В нем оговариваются размеры тарифных ставок и окладов, другие условия оплаты труда (оплата отпусков, годовое вознаграждение, различного рода доплаты и пр.), действующие на данном предприятии. Трудовой договор (контракт) заключается между отдельным работником и администрацией предприятия. В нем фиксируются конкретный размер заработной платы и прочие условия оплаты труда, включая премирование. В контракте размеры оплаты труда не могут быть ниже установленной вилки, хотя и могут превышать ее в соответствии с квалификацией работника.

В зависимости от качества и эффективности труда работникам на многих предприятиях выплачивается ежегодная премия (тринадцатая зарплата). Однако годовое вознаграждение выдается на руки лишь через пять лет после начала работы на данном предприятии. В течение этого времени сумма вознаграждений зачисляется на специальный счет в банке, проценты по которому не облагаются налогом. Тем самым создается заинтересованность в работе на одном месте. Кроме того, один раз в три года на основании соглашения о заинтересованности в доходах работникам выплачивается премия, которая, как правило, составляет не более 1,5 тарифной ставки.

Во Франции наряду с изложенным широко используется механизм регулирования фонда оплаты труда в зависимости от инфляции. Конфедерации предприятий и финансовая администрация договариваются и фиксируют сумму фонда оплаты труда на предстоящий год.

Причем прирост суммы фонда оплаты труда не должен опережать темпы инфляции.

До 1982 г. производилась индексация заработной платы по шкалам в зависимости от уровня инфляции. Однако из-за сложности в составлении и использовании подвижных шкал такой порядок был отменен². В настоящее время используется следующая технология. Два раза в год — 1 марта и 1 сентября — фонд оплаты труда увеличивается в зависимости от сложившегося уровня инфляции. При этом размер повышающегося коэффициента согласовывается с профсоюзами. Так, в 1988 г. на предприятиях химической промышленности согласован с профсоюзами предельный размер роста заработной платы на 2,5% (1 марта — на 1,25, 1 сентября — на 1,25%). Изменение цен на потребительские товары за этот год составило 2,8%.

Центральное место в системе государственного регулирования развития экономики во Франции занимает налоговая система, через которую в государственный бюджет поступает ежегодно свыше 93% всех его доходов. Она формировалась несколько столетий и имеет ряд характерных особенностей. Речь в первую очередь идет о четкой законодательной основе налогообложения, которая, с одной стороны, обеспечивает необходимые экономические и фискальные интересы государства, а с другой — надежно защищает права налогоплательщиков.

Законодательная регламентация налогообложения позволяет централизованно управлять всей налоговой системой, превращая ее в важнейший инструмент экономической политики государства. Вместе с тем централизация в этой сфере сочетается с гибкостью, что достигается благодаря возможности ежегодно законодательно уточнять ставки налогов и приводить их в соответствие с изменяющейся экономической конъюнктурой³. Важно подчеркнуть, что если ставки налогов могут ежегодно корректироваться, то правила применения налогов остаются стабильными в течение ряда лет.

Налоги во Франции взаимосвязаны между собой и представляют в совокупности целостную систему, в которой каждый вид ориентирован на свою налоговую базу, а уровень ставок взаимосогласован. Такой подход обеспечивает надеж-

ную защиту доходов от двойного обложения. В отдельных случаях налогоплательщику предоставляется право выбора налога или налоговой ставки. Законодательная защита плательщиков от произвола налоговых служб сочетается с достаточно жесткой ответственностью их за укрытие доходов от обложения.

Во-вторых, налоговая система Франции предусматривает строгое разделение налогов на поступающие в центральный бюджет и на местные. Имеются лишь редкие исключения, когда доходы от централизованных налогов частично поступают в местные бюджеты. К основным центральным налогам относятся: прогрессивный подоходный налог с физических лиц, налог на прибыль акционерных обществ, налог на добавленную стоимость и налоги акцизного характера (на нефтепродукты, вино, табак и др.).

Из перечисленных налогов особый интерес для нас сейчас представляет налог на акционерные общества. Его ставка едина для всех предприятий и фирм, расположенных на территории Франции, независимо от режима собственности и отраслевой принадлежности⁴. Объектом обложения налогом на акционерные общества является чистый доход, полученный предприятием от любых операций по всем видам деятельности (выпуск продукции, оказание услуг, продажа и сдача в аренду имущества, операции с акциями и облигациями и т. д.). Чистый доход (или налогооблагаемая прибыль) определяется путем вычета из выручки текущих затрат на производственно-коммерческую деятельность, включая материальные затраты и полные затраты на воспроизводство рабочей силы, а также затраты в интересах развития производств, — на научные исследования, капитальные вложения, подготовку кадров и др. Состав текущих и перспективных затрат предприятий, а иногда и их размеры регламентируются правилами бухгалтерского учета и законами по бюджету.

Доля налога на акционерные общества в сумме налоговых поступлений в центральный бюджет невелика (в 1989 г. — 10,5%) и имеет тенденцию к снижению. Такая политика позволяет предприятиям иметь в своем распоряжении больше средств для вложений в науку, на подготовку кадров, закупку оборудования и осуществление мероприятий, связан-

² Эти шкалы разрабатывались на основе прогнозируемых уровней инфляции, и размеры прироста фонда оплаты труда, исчисленного с помощью указанных шкал, часто выходили за рамки соглашений.

³ Все мероприятия в области налогообложения находятся во Франции исключительно в компетенции парламента. Использование налогов опирается на законы, принимаемые парламентом при утверждении государственного бюджета, а также на декреты и предписания правительства в развитие законов по бюджету.

⁴ Исключение составляют кооперативы на селе, которые освобождены от его уплаты. Это связано с тем, что данные кооперативы — специфическая форма организации труда, созданная не ради получения дохода, а с целью оказания содействия фермерам в дальнейшей переработке их продукции. В тех же случаях, когда эти кооперативы входят за рамки, очерченные уставом, т. е. осуществляют деятельность, связанную с получением дохода, он также облагается налогом на акционерное общество.

ных с развитием и обновлением производства. Тем самым они получают возможность более гибко реагировать на конъюнктуру рынка, своевременно учитывать динамику спроса и предложения на свою продукцию.

С 1982 г. во Франции активно проводится политика децентрализации, расширяются права местных органов самоуправления (коммун, департаментов, регионов) в хозяйственной и социальной сферах деятельности. В соответствии с этим меняются и подходы к формированию местных бюджетов с жесткой ориентацией их на бездефицитность и создание условий для обеспечения самофинансирования развития территорий.

Среди различных источников средств органов местного самоуправления (поступлений доходов от муниципального хозяйства, государственных дотаций, субсидий и др.) ведущее место принадлежит местным налогам. Они составляют в среднем около 40% доходов местных бюджетов и равняются примерно одной трети суммы налогов, поступающих в центральный бюджет. Преобладают два вида местных налогов: на предприятия, взимаемый в виде налога на профессии, и на семью, включающий налоги на здания и постройки, жилье, землю (их доля в структуре всех налоговых поступлений местных бюджетов соответственно равна 44, 26, 24 и 6%).

Отличительная особенность механизма установления местных налогов во Франции — оптимальное сочетание интересов центра и территорий. Местным органам самоуправления предоставлена возможность самостоятельно определять размеры ставок по всем видам местных налогов, а также принимать решения об отмене налогов по конкретным налогоплательщикам. Однако база для обложения местными налогами и ежегодный предельный уровень их ставок задаются государством.

Такой подход в условиях действия принципа бюджетного равновесия, с одной стороны, побуждает местные коллективы к активному поиску резервов роста доходности муниципального хозяйства, а с другой — требует от них более гибкого проведения налоговой политики. Переложение, например, финансовой нагрузки на налог на профессии при сужении базы остальных налогов неизбежно приведет к оттоку капиталов в другие регионы со всеми вытекающими отрицательными последствиями. Увеличение же налога на семью приведет к социальным напряжениям и миграции населения.

В-третьих, налоговая политика во Франции вырабатывается и осуществляется под воздействием факторов, определяющих развитие экономики на макроуровне. Она учитывает темпы развития, прогрессивность отраслевой структуры, экономическое положение регионов, уровень инфляции, безработицу, место страны в ЕЭС и прочие факторы. Это предопределяет наличие у налоговой

системы наряду с фискальной функцией мощного стимулирующего начала. Широко используя механизм налоговых льгот и привилегий, государство активно способствует ускорению научно-технического прогресса, расширению экспорта, выравниванию развития территорий, укреплению семьи, увеличению занятости и решению многих других важных социально-экономических проблем.

Стимулирующие функции присущи всем видам налогов, но наиболее отчетливо они проявляются при обложении акционерных обществ, когда развитие тех или иных важных для государства видов деятельности не обеспечивает предприятиям доходности на уровне средней нормы прибыли. Особый интерес представляют следующие льготы и привилегии:

ускоренная амортизация машин и оборудования. Она заключается в использовании повышенных коэффициентов амортизации в зависимости от срока службы оборудования. При сроке службы до 4 лет он равен 1,5; 5—6 лет — 2,0; более 6 лет — 2,5. Такие коэффициенты позволяют в первый год службы списать до 50% стоимости оборудования. В последние годы режим ускоренной амортизации применяется не ко всем, а только к важнейшим, определяющим рост эффективности производства видам оборудования: энергосберегающему, решающему проблемы информатики, экологии и т. п. Так, компьютеры разрешено амортизировать за год;

стимулирование роста вложений в науку. Предусматриваются налоговые кредиты в размере 50% ежегодного прироста вложений на научные исследования. С 1988 г. действует правило, по которому базой отсчета прироста вложений служит не предыдущий год, а тот, в котором применялся налоговый кредит;

льготы для вновь образованных акционерных обществ. В течение первых двух лет работы новые предприятия полностью освобождаются от уплаты налога; на третий год облагается 25% их дохода; на четвертый — 50, на пятый — 75, на шестой и дальше — облагается 100% дохода;

налоговый кредит на затраты по профессиональной подготовке. С 1988 г. действует правило, по которому от налогообложения освобождается 25% суммы прироста затрат предприятия на профессиональную подготовку. В районах с высоким уровнем безработицы предприятие может быть полностью освобождено от налогообложения затрат на подготовку кадров;

стимулирование экспорта. Существует налоговая льгота для фирм, создающих филиалы за границей. Они имеют право закладывать в течение шести лет затраты на риск в составе расходов будущих периодов в пределах суммы вложенного капитала, что ведет к уменьшению размера налогообложения. Затем, в после-

дующие пять лет, эта скидка компенсируется государству:

налог на акционерные общества, имеющие самостоятельные филиалы. С 1988 г. все фирмы, имеющие не менее 95% акций своих филиалов во Франции, получили право платить налог по салдо доходов и потерь, а 12 крупнейших фирм и на фискальную консолидацию результатов деятельности по зарубежным филиалам.

Наряду с налоговыми мерами по финансовой поддержке акционерных обществ правительство широко использует налоги в качестве инструмента экономического давления на предприятия и фирмы. Об этом, например, свидетельствует дифференциация с 1989 г. налоговой ставки на акционерные общества с целью усилить привлекательность использования полученных предприятиями доходов не на потребление (ставка в этом случае составляет 42%), а накопление (ставка — 39%). Чем больше средств направляется предприятием на развитие производства, тем меньше ставка налога, и наоборот.

В четвертых, налоговая система Франции отличается достаточно высоким уровнем организации взимания налогов, которая базируется на современных методах сбора и обработки налоговой информации, применении единых принципов в учете издержек производства и выявлении финансовых результатов, эффективных формах контроля за доходами и гибкой кадровой политике. На всех предприятиях страны, независимо от вида их деятельности и форм собственности, для отражения затрат на производство продукции и выявления финансовых результатов используется единый (генеральный) план бухгалтерских счетов. Однако он предусматривает дифференцированный подход к ведению учета: для мелких предприятий — по упрощенной схеме, с помощью небольшого, ограниченного числа счетов; для крупных — по усложненной, развернутой схеме, включая наряду с принятой классификацией счетов большое число поясняющих, детализирующих субсчетов. Такой порядок, с одной стороны, способствует сокращению издержек по ведению учета, а с другой — создает условия для углубленного изучения экономических процессов на предприятиях, и прежде всего на крупных, определяющих поступления средств в бюджет.

Государство в лице налоговых служб и служб казначейства осуществляет систематический контроль за правильностью ведения бухгалтерского и аналитического учета на предприятиях. При необоснованных отступлениях от единого плана счетов которые вызывают искажение финансовых результатов и сокрытие доходов, предприятия подвергаются крупному штрафу.

Развитая сеть налоговой системы предполагает наличие квалифицированного налогового аппарата как в центре, так и на местах, для закрепления которых отработан специальный механизм, включающий привлекательное пенсионное обеспечение.

Таким образом, анализ и обобщение опыта государственного регулирования экономики во Франции позволяют сделать вывод, что отдельные из использующихся там экономических инструментов могли бы быть применены в практике совершенствования хозяйственного механизма СССР. Речь, на наш взгляд, могла бы идти об индикативном планировании и целевых государственных программах, о стимулировании развития малых предприятий, поощрении конкуренции, контроле за ценами, регулировании оплаты труда, оптимальном сочетании интересов центра и территорий на базе внедрения принципов самоуправления и самофинансирования, а также механизма налогообложения предприятий и фирм.

Безусловно, применение в СССР зарубежного опыта государственного регулирования развития экономики требует определенной этапности перестройки управления предприятиями и объединениями, создания соответствующей экономической среды для их жизнедеятельности. В связи с этим особенно важно сегодня, во-первых, иметь эффективный механизм реализации уже принятых Верховным Советом СССР законов (в том числе о собственности, земле, аренде, основах экономических отношений между Союзом и республиками и т. д.).

И, во-вторых, ускорить разработку и принятие других законодательных актов, предусмотренных программой перехода к регулируемому рынку. Не терпит отлагательства также решение проблемы оздоровления финансового положения и укрепления рубля.

СТРУКТУРНЫЕ ЦИКЛЫ И ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ

Т. Яковец,

канд. экон. наук

Возникновение в СССР в последние десятилетия нового направления долгосрочного прогнозирования и планирования, связанного с проблемами экологической обстановки в стране, нельзя считать данью международной моде, глобальным долгосрочным прогнозам ООН и «Римского клуба». Технологический уклад экстенсивного типа, целенаправленно развивавшийся в нашей стране с 30-х гг. нынешнего столетия и господствующий по настоящее время, неизбежно должен был породить экологический кризис. Эта тенденция усугублялась неспособностью действовавшей системы управления, основанной на административно-командных методах и узкоотраслевым принципе, вовремя отреагировать на надвигающийся кризис, заранее предвидеть негативные последствия «покорения природы» и осуществить комплексный переход к принципиально новым ресурсосберегающим технологиям. Чтобы разобраться в сложившейся в стране экологической ситуации и спрогнозировать возможные варианты выхода из нее, требуется проанализировать объективные закономерности и тенденции, которые вызвали экологический кризис. А для этого, на наш взгляд, необходимо использовать теорию циклического развития.

Еще в начале 20-х гг. Н. Д. Кондратьев выдвинул положение о наличии длинных (40—60-летних) циклов в развитии народного хозяйства¹. Эта гипотеза положена в основу данной статьи. Делается попытка проанализировать возникшую критическую ситуацию в экологии в нашей стране, связать ее с длительными циклами, определить общие принци-

пы экономико-экологического долгосрочного прогнозирования².

В настоящее время наша страна вошла в полосу кризисов, среди них — структурный и экологический. Почему же это произошло? Для ответа на поставленный вопрос надо прежде всего разобраться с понятием цикла (его содержанием, взаимосвязью с другими понятиями). Под циклом мы подразумеваем периодическую смену трех стадий развития экономики, в основе которой лежит неравномерность освоения открытий и изобретений: революции, эволюции и кризиса.

Циклы различаются по глубине, продолжительности и сфере охвата. Наиболее глубокие преобразования в экономике происходят в результате коренного переворота, являющегося составным элементом перехода к качественно новому уровню производительных сил, новому способу производства. Такие перевороты осуществляются раз в несколько столетий. Долгосрочные циклы (по Н. Д. Кондратьеву — большие циклы конъюнктуры) вызываются сдвигами в структуре производства, связанными с переходом к новому технологическому укладу, его становлением и распространением. Именно эти циклы мы называем структурными и рассматриваем в настоящей работе. Сравнительно меньшей глубиной преобразования отличаются среднесрочные циклы в рамках преобладающего технологического уклада. Переход к новому среднесрочному циклу выражается в массовом обновлении активной части основных производственных фондов на базе более эффективной техники и технологии, тогда как при переходе к новым долгосрочным циклам в широком масштабе осуществляется замена и пассивной части фондов, форми-

¹ Современники не оценили по достоинству работ Н. Д. Кондратьева. И только в последнее время (где-то с середины 80-х гг.) наши ученые вернулись к его идеям, стали появляться публикации по проблематике циклов. В капиталистических странах интерес к трудам Н. Д. Кондратьева проявился значительно раньше, и там теория циклического развития (имеются в виду длинные циклы) значительно продвинулась вперед.

² В отличие от естественно-экологического прогнозирования, основные направления которого были представлены на состоявшейся в Академии народного хозяйства при Совете Министров СССР в марте 1990 г. III меж-дисциплинарной дискуссии на тему «Учет взаимодействия циклов в прогнозировании экономического, социального, научно-технического и экологического развития».

рование новых отраслей и производственной инфраструктуры.

Неравномерность экономического развития, отмеченная еще В. И. Лениным, по-видимому, связана с длительными колебаниями в структурной эффективности народного хозяйства, влияющей на направление и интенсивность инновационной активности. На фазе революционной перестройки структуры экономики в рамках долгосрочных циклов происходит постепенная смена (по мере освоения новых достижений в науке и технике) базовых отраслей и обслуживающей инфраструктуры. В результате перестройки меняются источники энергии и предметы труда. На этой стадии структурная эффективность начинает расти.

Ныне преобладающий в СССР технологический уклад базируется на достижениях науки и техники конца XIX — начала XX в. Они осваивались в два больших этапа — конец первой трети текущего столетия и его середина. Их реализация была связана, с экономической стороны, с появлением новых комплексов отраслей, с организационной — с управлением народным хозяйством как «большой фабрикой».

Так, в 20—30-х гг. базовыми отраслями в СССР стали металлургия и машиностроение, топливная и химическая промышленность, положившие начало интенсивной нагрузке на среду обитания и техническому, технологическому отставанию сельскохозяйственного производства (которое тогда преобладало в стране), легкой и пищевой промышленности вследствие соответствующего перераспределения средств. Это привело к ускоренному вовлечению в производство минерального и лесного сырья, быстрому истощению лучших месторождений и лесных массивов, крупномасштабному загрязнению окружающей среды в ряде регионов страны. В течение полувека добыча природного сырья ускоренно развивалась. Страна вышла на первое место в мире по объему продукции горной промышленности. Лишь в 80-е гг. темпы замедлились (см. табл. 1).

В начале 50-х гг. наша страна вошла в очередной структурный цикл. Тогда были заложены такие принципиально новые отрасли, как электроника и нефте-

химия, бурно развивалась энергетика (появилась атомная энергетика), основными видами топлива стали нефть и газ, строились трубопроводы, осваивались новые территории. Такая направленность развития требовала всевозрастающей массы материальных ресурсов, огромных капиталовложений и отрицательно сказывалась на природной среде.

Ведущие капиталистические страны также пережили подобный период, но уже с середины 70-х гг. (т. е. опережая нас на полтора-два десятилетия) они перешли путем освоения новейших достижений науки в следующий цикл (на его революционную стадию). Ему соответствует переход от прежних базовых отраслей, отличавшихся высокой материало- и энергоемкостью (что обуславливало быстрое истощение исчерпаемых природных ресурсов и достигнувшее критических размеров загрязнение окружающей среды), к новым наукоемким, потребляющим гораздо меньше традиционных ресурсов, но требующим развитого интеллектуального потенциала (микроэлектроника и микропроцессорная техника, биотехнология, информатика). Это привело к коренным изменениям структуры экономики в Японии, США, странах Западной Европы, а также в новых индустриальных странах, к радикальным сдвигам мирохозяйственного обмена. Лидерство в мировой экономике захватывают страны с более высоким научно-техническим потенциалом и уровнем образования.

Но кардинальная структурная перестройка экономики — лишь начальная стадия цикла. Вслед за созданием новых отраслей идет этап эволюционного развития — расширение новых отраслей, замена всей технологической цепочки в народнохозяйственном комплексе. Основные пропорции меняются в пользу отраслей, приносящих максимальную структурную эффективность. Однако существующее у нас до сих пор централизованное распределение ресурсов с приоритетом прежних базовых отраслей тяжелой промышленности (а также оборонных отраслей) снижает структурную эффективность экономики. Здесь важную роль играют и критерии оценки, т. е. планируемые обобщающие показатели.

Таблица 1

Рост добычи природного сырья в СССР

Вид сырья	Г о д						
	1928	1940	1950	1960	1970	1980	1988
Нефть, млн. т	11,6	31,1	37,9	147,2	348,8	603	624
Газ, млрд. м ³	0,3	3,2	5,8	45,3	197,9	435	770
Уголь, млн. т	35,5	165,9	261,1	509,6	624,1	716	772
Железная руда, млн. т	6,1	29,9	39,7	105,9	195,5	245	250
Деловая древесина (вывоз- ка), млн. м ³	36,0	117,9	161,0	261,5	298,5	277,7	305,3

Если эффективность оценивать исходя из количественного роста валового общественного продукта, то упор делается на расширение добывающих, сырьевых отраслей, так как рост материалоёмкости увеличивает валовую продукцию. Планирование в этом случае идет от достигнутого, прогнозирование не становится базой для выработки долгосрочной стратегии перестройки сложившихся пропорций. Если же за основу взять динамику благосостояния народа, качество жизни, то приоритет в плане получают те отрасли, которые обеспечивают рост благосостояния. При этом в число прогнозируемых и централизованно планируемых показателей конечного потребления необходимо включить экологическую чистоту окружающей среды, комплексность использования природного сырья.

Эволюционное развитие структуры экономики страны (региона) постепенно исчерпывает потенциальный запас ресурсов. Так, в настоящее время рост отраслей добывающей промышленности уже не обеспечивает народное хозяйство дешевым сырьем и энергией, поглощая все больше инвестиций из конечного продукта на поддержание прежнего уровня добычи. Это ведет к падению темпов роста добычи природного сырья³ и служит причиной разворачивания структурного кризиса, связанного с падением общей структурной эффективности экономики.

Плановые органы стараются преодолеть кризис, но подходят к этому, на наш взгляд, нерационально, неэффективно. Они как бы по инерции увеличивают средства, отпускаемые на добывающие отрасли, пытаются тем самым обеспечить растущие потребности других отраслей экономики, прежде всего тяжелого машиностроения, в необходимом количестве сырья и энергии. Упор делается на поддержание устаревших базовых отраслей экономики, хотя выход из создавшейся ситуации может быть только один — выбор с помощью системы долгосрочных прогнозов, в том числе структурных и экологических (с учетом цикличности развития взаимосвязанных процессов), реального варианта целенаправленного изменения экономики, т. е. проведение нового структурного маневра, заключающегося в смене базовых технологий и взаимосвязей между ними.

В современных условиях важнейшее значение приобретает выработка новой структурной политики (долгосрочной стратегии) и механизма ее реализации, отвечающего регулируемой рыночной экономике. Основой такой стратегии должно стать опережающее развитие отраслей, обеспечивающих удовлетворение быстро растущих потребностей населения в экологически чистом продоволь-

ствии, современной бытовой электронике, комфортном жилье, минимально загрязняющих окружающую среду средствах транспорта. При все более остро ощущаемой ограниченности материальных и природных ресурсов подобный сдвиг может быть осуществлен в первую очередь за счет сокращения производства в оборонной промышленности, ряде топливно-сырьевых отраслей, производством строительстве. Это приведет к существенному увеличению доли II подразделения (к которому нужно отнести не только предметы потребления, но и услуги для населения) в структуре общественного воспроизводства.

Второе направление долгосрочной структурной стратегии — обеспечение технологического переворота на основе быстрого увеличения удельного веса высокотехнологичной наукоемкой продукции и крупномасштабной замены устаревших поколений техники. Однако данный процесс в нашей стране протекает чрезвычайно медленно, что сдерживает преодоление технологического отставания от развитых капиталистических стран. Третье направление — создание мощного потенциала экспортных производств наукоемкой конкурентоспособной на мировых рынках продукции при значительном снижении экспорта энергоресурсов.

Надо сказать, что в последнее время наша страна значительно увеличила экспорт сырьевых ресурсов. За 1971—1988 гг. экспорт нефти из СССР вырос в 2,2 раза, нефтепродуктов — в 2,1, газа — почти в 27, угля в 1,6 раза, круглого леса — на 34%, хлопкового волокна — на 41%. Это отрицательно сказалось на темпах и эффективности развития всей экономики, поскольку добыча природных ресурсов является наиболее трудоемкой и природоемкой, и привело к ускоренному истощению лучших месторождений полезных ископаемых, экологической катастрофе Арала и т. п. Резкое уменьшение экспорта природоемкой продукции стало насущной экономической и социально-политической необходимостью. Но оно невозможно без замещения указанных продуктов в структуре экспорта пользующимися спросом на мировом рынке товарами высокой степени обработки (т. е. со значительной долей добавленной стоимости в их цене). Это предполагает проведение селективной структурной политики, с тем чтобы вычленил и ускоренно развивать производство тех видов продукции, которые могут пользоваться устойчивым растущим спросом на внешних рынках.

Механизм реализации долгосрочной структурной политики должен сочетать быстро распространяющиеся рыночные отношения со стратегическим управлением структурной перестройкой на решающих участках. Сейчас предприятия самостоятельно определяют большую часть ассортимента производимой продукции и получают в свое распоряжение

³ Если в 60-е гг. среднегодовые темпы прироста добывающей промышленности составляли 5,4%, в 70-е — 3,3, то за 1981—1988 гг. снизились до 1,7%.

все большую долю средств для осуществления простого и расширенного воспроизводства, технической реконструкции. Однако в условиях дефицитного и высокомонопольного рынка у них нет достаточных стимулов для проведения структурных сдвигов и радикальных нововведений. Поэтому нужно создать такой механизм, который бы побуждал самостоятельных товаропроизводителей к совершенствованию структуры производства на базе инноваций (налоговые льготы, амортизационная и ценовая политика, меры по антимонопольному регулированию и т. п.).

Вместе с тем очевидно, что только усилиями рынка обеспечить в сравнительно сжатые сроки радикальную структурную перестройку экономики⁴ невозможно. Необходима концентрация централизованно распределяемых ресурсов на стратегических направлениях, формирование новых наукоемких отраслей, а также осуществление народнохозяйственных экологических и ресурсосберегающих мероприятий. Эту работу целесообразно проводить на основе сравнительно небольшого количества общесоюзных и республиканских целевых программ, пользующихся значительной государственной поддержкой. Для их реализации следует создавать разнообразные гибкие организационные структуры — концерны, консорциумы, ассоциации и т. д.

Почему современный структурный кризис вызывает негативные последствия для экологической обстановки? Ответ довольно прост и очевиден. Нарастание производства в устаревших базовых отраслях ведет к дополнительной нагрузке на природу и падению общей структурной эффективности, в результате средств для уменьшения загрязнения окружающей среды и преодоления его (загрязнения) негативных последствий для человека не хватает. Возникает экологический кризис. На его преодоление требуются все новые средства, которые пытаются получить на основе ускоренного роста экономики. Но это осуществимо только на первых порах применения такой политики, затем происходит

дальнейшее падение структурной эффективности и, как следствие, средств для выхода из кризисных явлений становится еще меньше⁵.

В настоящее время становится все теснее связь структурного цикла с образовательным, как непосредственно, так и через экологию. Переход к наукоемким технологиям требует нового качества знаний у специалистов, поэтому большие суммы должны тратиться на их подготовку и переподготовку. В то же время экологический кризис ведет к ухудшению генофонда страны, увеличению нетрудоспособного и ухудшению здоровья трудоспособного населения. И лишь осуществление в широких масштабах структурной перестройки при резком сокращении природоемких, загрязняющих среду производств, распространение малоотходных и безотходных технологий, массовое вовлечение в процесс переработки накопленных вторичных ресурсов улучшат условия воспроизводства рабочей силы и качество жизни, что будет способствовать восстановлению нарушенного генофонда страны.

Следует также учитывать, что каждому структурному циклу соответствуют определенные распределение рабочей силы по отраслям и видам производства и уровень ее квалификации. Переход от материало- и природоемких производств к высокотехнологичным, наукоемким приведет к вытеснению из производства значительной части малоквалифицированного труда и резкому увеличению спроса на специалистов высокой квалификации, способных разрабатывать, производить и эффективно применять высокотехнологичную продукцию. В настоящее время отставание СССР в подготовке таких специалистов и своевременной переподготовке работников, высвобождаемых из устаревших, экологически вредных производств, является одним из тормозов структурной перестройки. Но и затягивая кардинальную структурную перестройку, страна теряет самое главное в современной НТР — квалифицированные кадры.

Преодоление структурного кризиса и переход к новым наукоемким базовым отраслям связаны с включением нашей страны в международное разделение труда на принципиально иных условиях. Сейчас у нас сложилась очень неблагоприятная структура внешнеэкономических связей. В экспорте ненормально высока доля топлива и электроэнергии,

⁴ Резервом для радикальной структурной перестройки является потенциал расширенного производства, который академик В. С. Немчинов определял как разность между продукцией II подразделения и национальным доходом. Сюда же надо добавить амортизацию на реновацию. В СССР последние 30 лет наблюдается превышение размера капитальных вложений над суммой потенциала расширенного производства и амортизации на реновацию, что приводит к падению эффективности вложений, распылению средств и затрудняет осуществление целенаправленной структурно-инвестиционной политики. Эти диспропорции еще больше уменьшают народнохозяйственную структурную эффективность, что ведет к углублению структурного кризиса.

⁵ Так, капитальные вложения в топливно-энергетический комплекс за 1981—1988 гг. увеличились в 1,8 раза, их доля в общем объеме инвестиций в народное хозяйство — с 11,7 до 14,6%, тогда как добыча топлива (в пересчете на условное) за этот период возросла всего на 21%, а выработка электроэнергии — на 27%. В результате состояние окружающей среды резко ухудшилось, а в ряде городов ее загрязнение достигло критического предела.

руд, концентратов и металлов, лесоматериалов и целлюлозы (хотя она и понизилась с 63,2% в 1985 г. до 55,1% в 1988 г.). Перестройка импорта должна быть направлена на новые технологии в сельском хозяйстве, уменьшающие загрязнение окружающей среды и обеспечивающие население продовольствием «из собственных закромов».

Рассмотренная выше гипотеза относительно взаимосвязи современного структурного цикла и экологического кризиса требует статистического подтверждения. Кризисной стадии цикла соответствует снижающаяся структурная эффективность. Ее можно представить с помощью трех показателей: доли личного потребления населения в валовом общественном продукте; отношения личного потребления населения к основным производственным фондам; среднегодового темпа роста личного потребления населения на одного занятого в народном хозяйстве. Расчет показателей для ряда последних лет, начиная с 1970 г., произведен в таблице 2.

Как видно из приведенных данных, доля личного потребления в валовом общественном продукте снизилась за анализируемый период с 0,28 до 0,25, и только в 1988 г. началось некоторое ее повышение. Производство предметов потребления и услуг на единицу основных производственных фондов также упало, причем значительно — с 0,33 до 0,22, правда, с 1985 г. оно затормозилось на этом уровне. Среднегодовой темп роста личного потребления населения, не занятого в народном хозяйстве, уменьшился до 1,01 в 1986 г., но затем резко подскочил до 1,07 в 1988 г. (в основном в связи с инфляцией и снижением численности занятых в народном хозяйстве). Таким образом, в 1970—1988 гг. наблюдалось падение общей структурной эффективности народного хозяйства.

Происходит и ухудшение структуры промышленной продукции группы «А». Так, в 1970—1985 гг. доля предметов труда увеличилась с 77 до 80,6% (правда, к 1988 г. она понизилась до 79,1%). Данная структура обуславливает высокую материало- и энергосмкость экономики СССР в то время, как все развитые капиталистические страны резко снизили эти показатели за счет роста наукоемких производств, т. е. у них происходит структурный сдвиг, говорящий о выходе из структурного кризиса, который начался в 1973—1975 гг.

В таблице 3 приводится структура продукции отечественной промышленности по отраслям (в сопоставимых ценах 1982 г.). За 1970—1980 гг. доля машиностроения в промышленной продукции возросла на 8 пунктов, за 1980—1988 гг. — на 5 пунктов, что говорит о замедлении перестройки структуры промышленности в пользу машиностроения. Однако согласно статистическим данным, одновременно не произошел поворот машиностроения лицом к потребителю (доля бытовых приборов, машин и оборудования в структуре производства предметов потребления увеличилась в 1980—1988 гг. всего на 1,5 пункта). Кроме того, в 1970—1988 гг. наблюдалось резкое падение доли легкой (на 5,0 пункта) и пищевой (на 3,4 пункта) промышленности. Не изменились и положение топливно-энергетического комплекса, его доля сократилась на 2,1 пункта.

Приведенные данные еще раз подтверждают предположение о падении структурной эффективности нашей экономики, неспособности сложившейся структуры обеспечить реальный рост жизненного уровня населения, уменьшение энерго-, материало- и природоемкости валового общественного продукта. Это означает, что долгосрочный структурный цикл в стране находится на ста-

Таблица 2

Показатели структурной эффективности экономики СССР
(млрд. руб., текущие цены)

Год	Фонд личного потребления населения	Валовой общественный продукт	Основные производственные фонды *	Занятые в народном хозяйстве **	Показатели структурной эффективности экономики ***		
					I	II	III
1970	177,9	643,5	531	106,8	0,28	0,33	—
1980	297,7	1078,5	1150	125,6	0,28	0,26	1,04
1985	356,9	1383,6	1569	130,3	0,26	0,23	1,03
1986	363,6	1443,0	1651	130,9	0,25	0,22	1,01
1987	373,5	1464,5	1731	130,8	0,25	0,22	1,02
1988	393,0	1525,0	1808	128,9	0,26	0,22	1,07

Примечания: * сопоставимые цены
 ** млн. чел.
 *** относительные показатели.

Таблица 3

**Доля отраслей в выпуске промышленной продукции
в оптовых ценах предприятия 1982 г. (в %)**

Отрасль	Год					
	1970	1980	1985	1986	1987	1988
Машиностроительный комплекс	16,3	24,3	27,5	28,3	28,7	29,0
Топливо-энергетический комплекс	12,9	12,1	11,3	11,1	11,1	10,8
Легкая	18,8	16,2	14,6	14,3	13,9	13,8
Пищевая	18,9	15,4	14,8	14,4	14,5	14,3

дии кризиса, а он сопровождается ростом экологической напряженности.

Наличие экологического кризиса подтверждают и статистические данные. Прежде всего он отражается на демографических показателях. Так, ожидаемая продолжительность жизни населения (см. табл. 4) в 1971—1984 гг. сократилась на 1,8 года (у мужчин на 2,1 года, у женщин на 1 год), правда, потом она снова повысилась до уровня 1971 г. Выросло число заболеваний злокачественными новообразованиями (см. табл. 5). Численность больных с данным диагнозом, установленным впервые, возросла за 1970—1988 гг. с 430 тыс. до 677 тыс. чел. Безусловно, на приведенные демографические данные влияет целый ряд факторов, но экологическую обстановку, чистоту окружающей среды можно считать одним из важнейших.

Экологический кризис воздействует не только на демографические, но и воспроизводственные процессы. Действительно, ухудшение экологической ситуа-

ции ведет к дополнительным затратам на ее восстановление, к повышению себестоимости продукции, изменению воспроизводственных пропорций⁶. Например, государственные капитальные вложения на мероприятия по охране природы и рациональному использованию природных ресурсов возросли за 1985—1988 гг. на 25,5% при увеличении общего объема на 21,6%, т. е. прирост затрат на охрану природы обгоняет прирост общих затрат на возмещение и накопление фондов в народном хозяйстве. Это говорит о падении эффективности природопользования, особенно если учесть, что сложившееся состояние окружающей среды вызывает ухудшение демографических показателей. Выход — в стратегическом структурном маневре, в использовании безотходных технологий.

В качестве ресурса для экологической и структурной перестройки следует использовать ресурсосбережение, конверсию, а также переход на новые информационные технологии, что даст возможность осваивать наукоемкие производства, меняющие не только отраслевую и внешнеэкономическую структуру, но и уменьшающие общую нагрузку экономики на окружающую среду и здоровье человека. Можно сделать прогноз, что выход из экологического тупика тесно связан со сроками реализации долгосрочной структурной политики и реальные сдвиги при благоприятных социально-политических условиях видятся на рубеже XX и XXI столетий.

⁶ Так, снижение плодородия почв вызывает рост мелноративных и других работ, увеличение производства удобрений, освоение целинных земель и т. д.

Таблица 4

**Ожидаемая продолжительность жизни
при рождении**

(число лет)

Годы	Все население	Мужчины	Женщины
1971—1972	69,5	64,5	73,6
1978—1979	67,9	62,5	72,6
1984	67,7	62,4	72,6
1985	68,4	63,3	72,9
1986	69,6	65,0	73,6
1987	69,8	65,1	73,8
1988	69,5	64,8	73,6

Таблица 5

Заболевания злокачественными новообразованиями

	Год					
	1970	1980	1985	1986	1987	1988
Численность больных с диагнозом, установленным впервые, тыс. чел.	430	544	616	641	661	677
На 100 тыс. чел. населения	177	205	222	229	234	237

К вопросу об определении арендной платы

В настоящее время **арендные предприятия** используют различные схемы формирования и распределения **хозрасчетного дохода**, поскольку договоры заключаются на основе нормативных документов, базирующихся на разных методических подходах к расчету арендной платы и фиксированных платежей. В принятых 1 декабря 1989 г. Основах законодательства Союза ССР и союзных республик об аренде указывается, что базой для исчисления арендной платы являются **амортизационные отчисления**.

При расчете величины **арендной платы** надо обеспечить методическое единство ее обоснования. Это предполагает проведение полной инвентаризации основных фондов, оценку их технического состояния, возраста, степени износа, максимально точного измерения величины амортизационных отчислений и анализа возможностей технического развития производства, приобретения новых видов машин, оборудования и т. д.

Сейчас действует ряд положений в нормативно-методических документах Министерства финансов СССР, согласно которым **амортизационным периодом** считается весь срок службы оборудования на предприятии, с момента зачисления его на баланс и до списания. Поэтому, во-первых, он может длиться сколько угодно долго (в нашей практике мы сталкивались с фактами, когда машины, сделанные в начале века, все еще оставались на балансе предприятия и с них продолжали взиматься амортизационные отчисления на реконструкцию и капитальный ремонт). В результате понятия нормативного срока службы и амортизационного периода грубо нарушаются. Во-вторых, учет оборудования, чья стоимость уже была многократно перенесена на стоимость произведенной продукции, на балансе предприятия приводит к следующим негативным последствиям: возрастанию стоимости **основных фондов** из года в год, так как списывается только то оборудование, которое уже полностью пришло в негодность и стоимость которого меньше стоимости остающегося в эксплуатации и вновь вводимого; увеличению доли амортизационных отчислений, хотя возраст определенного коли-

чества единиц основных фондов на любом предприятии уже давно превысил период, на который рассчитывалась амортизация; возрастанию себестоимости продукции, на которую относятся амортизационные отчисления и затраты на текущий ремонт; отсутствию у предприятий реальных стимулов к обновлению основных фондов, в чем видится одна из основных причин невосприимчивости промышленности к внедрению новых технологий; сохранению рабочих мест с тяжелыми, часто вредными условиями труда, завышению потребности в рабочей силе.

Наш методический подход основан на анализе состояния основных фондов, определении амортизационного периода и расчета амортизационных отчислений на реконструкцию и капитальный ремонт на каждую единицу оборудования, зданий, сооружений и т. д. Для этого основные фонды группируются по срокам службы. В первую (особую) группу выделяется оборудование, фактический срок службы которого превысил амортизационный период; по нему рассчитываются амортизационные отчисления на капитальный ремонт, поскольку оно продолжает функционировать, во вторую (основную) группу — оборудование, с которого взимаются амортизационные отчисления и на реконструкцию, и на капитальный ремонт, причем по каждой единице амортизация определяется на все годы аренды: часть оборудования постепенно переходит в первую группу, ибо подлежит списанию. На основе плана технического развития предприятия или его структурного звена совместно с руководителями технических и экономических служб составляется список оборудования (третья группа), которое должно быть приобретено, рассчитывается амортизация с учетом его стоимости и ожидаемого времени внедрения. По каждой из трех групп подсчитывается по годам сумма амортизационных отчислений на реконструкцию и капитальный ремонт. Полученные данные сводятся в таблицу, которая наглядно показывает изменения величины амортизационных отчислений по годам аренды.

Арендная плата, определяемая на основе такого подхода, может иметь различные тенденции: повышаться, оставать-

ся без изменений, понижаться. Если первый вариант не встречает возражений у арендодателя, то второй и третий, как правило, оказываются неприемлемыми. Доказать правильность такого методического подхода можно лишь изменив положения в нормативных документах Минфина СССР, которые создают возможность многократного переноса стоимости оборудования на вновь создаваемую продукцию.

По нашему убеждению, изложенный выше подход основан на анализе реального положения вещей в промышленности и обладает научной достоверностью. Его преимущества заключаются в том, что инвентаризация основных фондов дает право арендатору освободиться от ненужных ему машин, списать с баланса предприятия отслужившие свой срок и пришедшие в негодность основные фонды. **Оценка состояния фондов** — основа для анализа производственно-хозяйственной деятельности предприятия, наиболее действенный метод выявления скрытых резервов перед заключением договора. Исходя из получаемых данных, можно обоснованно рассчитывать возможный рост объема производства, расширение номенклатуры и т. д.; эта работа является своего рода аттестацией состояния производства и ее естественным продолжением служат мероприятия по улучшению использования имеющихся основных фондов по времени и мощности; анализ состояния оборудования позволяет разрабатывать на период аренды план научно-технического развития производства, совершенствования технологии; данные, получаемые в ходе инвентаризации, дают возможность точно рассчитать размер средств, необходимых для производства ремонта, точнее определить ремонтный фонд предприятия или его структурного подразделения.

Предлагаемый метод не лишен недостатков, к которым относятся большой объем работы и ее высокая трудоемкость, необходимость особой тщательности, постоянной сверки данных, получаемых в бухгалтерии предприятия, с расчетами, длительные сроки выполнения научно-исследовательских работ. Наиболее целесообразно информацию сразу вводить в ЭВМ. Хотя это не позволяет избежать первоначальных затрат труда, но в дальнейшем пользование информацией и контроль за начислением амортизационных отчислений упрощаются.

Наиболее сложный вопрос при переводе на арендные отношения — развитие предприятия на уровне структурных подразделений, т. е. внедрение **внутреннего хозяйственного расчета** или **арендного подряда**. Практика показывает, что принятие формальной схемы формирования и распределения хозрасчетного дохода предприятия, даже и основанной на научном подходе, не дает большого экономического и социального эффекта. Это возможно лишь при перестройке внутрихозяйственных связей, развитии хозрас-

четных отношений на всех ступенях управления предприятием.

Практика нашей работы позволяет сделать вывод, что особенности производства определяют наиболее эффективные формы внутреннего хозрасчета и арендного подряда. Как правило, возникает необходимость принятия **внутрихозяйственных цен** и **чековой системы взаиморасчетов** для предприятия и его структурных подразделений. При их разработке за основу берется отпускная (оптовая) цена изделия. Например, на Саратовском заводе строительных материалов, основная продукция которого — кирпич различных марок и блоки из ячеистого бетона, за основу были взяты основные цены всех видов производимых изделий (первоначально расчет велся по средней марке кирпича).

Доля подразделения в создании новой стоимости может определяться либо через зарплатоемкость, либо трудоемкость изделий. Второй путь представляется с научной точки зрения более обоснованным. Однако необходимо иметь хорошую нормативную базу или рассчитывать трудоемкость в процессе работы, что не всегда возможно.

На этом заводе пошли по пути определения трудового вклада подразделений и служб предприятия по зарплатоемкости:

$$D_i = \frac{\Phi_i}{\Phi_o}$$

где D_i — доля подразделения (трудовой вклад) i -го подразделения; Φ_i — фонд оплаты труда i -го подразделения; Φ_o — общий фонд оплаты труда предприятия.

Рассчитанная по найденному удельному весу часть оптовой цены является отпускной (внутрихозяйственной) ценой структурного подразделения:

$$C_i = C_o D_i$$

где C_i — внутрихозяйственная цена данного изделия для i -го подразделения; C_o — оптовая цена изделия.

Аналогичным образом рассчитываются цены по всем конкретным маркам кирпича и другой продукции, производимой заводом. Для определения общего дохода всех подразделений суммируется доход от каждого вида изделий. Затем разрабатывается чековая система и классификатор взаимных претензий.

Данный метод организации внутреннего хозрасчета и арендного подряда не единственный. Наиболее эффективен он **при большой номенклатуре**, особенно в условиях мелкосерийного производства. Необходимым его компонентом служит чековая система взаимных расчетов, позволяющих контролировать расход и стимулировать экономию материалов, сырья и т. д. К недостаткам указанного метода следует отнести большую трудоемкость и сложность механизма формирования фондов оплаты труда и экономического стимулирования для рабочих.

Другой метод организации **арендного подряда** структурных подразделений основан на том, что общая схема образования и распределения хозрасчетного дохода формируется по подразделениям предприятия по каждому виду изделий. Условиями его применения являются ограниченная номенклатура продукции; сравнительно редкое обновление типов, марок, видов продукции; относительно постоянный удельный вес материальных затрат в единице всей номенклатуры выпускаемой продукции.

Хотя указанные условия не являются строго обязательными, они значительно упрощают методику расчетов. Именно этот вариант был принят на Саратовском заводе строительных материалов вместо расчетных цен и чековой системы.

Суть **метода** в следующем. По общей схеме формирования и распределения хозрасчетного дохода рассчитывается удельный вес каждого элемента — материальных затрат, арендной платы, бюджетных отчислений, дохода, фондов экономического стимулирования в товарной продукции или выручке от реализации предприятия, что затем используется для разложения оптовой цены изделия на составляющие части, например, средней марки кирпича (см. таблицу).

Таким образом, мы получаем схему формирования хозрасчетного дохода по каждому виду изделия в целом по предприятию. Можно пойти дальше и сделать аналогичные расчеты по всей номенклатуре по каждому подразделению — назовем это полным вариантом. На практике это нецелесообразно. Доля подразделения в оптовой цене находится методом, аналогичным описанному в варианте I (расчет внутрихозяйственных цен). По структурным звеньям предприятия по удельным весам распределяются хозрасчетный доход и фонды экономического стимулирования и оплаты труда.

Преимущество этого метода в его наглядности и простоте расчетов. По своему психологическому воздействию он сравним с прямой сдельной оплатой труда. Работники любого подразделения предприятия имеют четкое представление о том, сколько рублей и копеек каждый вид изделия вносит в общий фонд и как распределяются эти средства. Еще одно преимущество при такой схеме — **отпадает необходимость в чековой системе**, хотя и не исключается возможность ее применения. Однако размер остающегося в распоряжении подразделения хозрасчетного дохода напрямую зависит от экономии материальных затрат. Поэтому метод обеспечивает высокую заинтересованность членов арендного коллектива в их сокращении. Характерно, что когда данная схема была принята в качестве основы деятельности цехов и служб Саратовского завода строительных материалов, сразу возник вопрос о технических средствах контроля за расходом сырья, материалов и др.

Применение этого метода позволило также перейти к оригинальной форме материального стимулирования, которая также базируется на общей схеме распределения получаемого хозрасчетного дохода, который увеличивается на сумму экономии материальных затрат. Эта сумма распределяется по тому же принципу, что основной доход, а именно — по фондам экономического стимулирования и фонду оплаты труда. Все составляющие фонда развития производства, науки и техники, социального развития и единого фонда оплаты труда, а также финансового резерва видны при этом наглядно — какая их часть формируется за счет изделия А (например, марки кирпича), Б, В и какая за счет экономии материальных средств — пара, воды, как они меняются за счет сальдо внебюджетных расходов.

Показатели	Товарная продукция предприятия		Оптовая цена единицы изделия (средней марки кирпича), руб.
	тыс. руб.	%	
Всего	11550,0	100	50,04
Материальные затраты	6823,0	59,07	29,56
Фиксированные платежи, всего	2746,7	23,77	11,89
В том числе отчисления:			
в бюджет *	15,0	0,13	0,06
вышестоящую организацию	2485,0	21,54	10,78
объединению на содержание административно-управленческого персонала	242,7	2,10	1,05
Хозрасчетный доход (17,5% объема товарной продукции)	1981,3	100,	8,59
Финансовый резерв (фонд риска)	99,1	5,0	0,42
Фонд развития производства, науки и техники	233,6	11,79	1,02
Фонд социального развития	244,7	12,35	1,06
Единый фонд оплаты труда	1403,1	70,86	6,09

* Завод освобожден от платы за трудовые ресурсы и основные фонды.

Применение этого метода (варианта № 2) формирования и распределения хозрасчетного дохода возможно как на уровне предприятия, если оно отвечает перечисленным выше условиям, так и структурного подразделения (цеха), производящего продукцию, непосредственно входящую в товарную продукцию пред-

приятия и относительно обособленного. Лучшие результаты получаются при сквозной, единой схеме работы предприятия.

Ю. Игнатьев,
Е. Фролова,
И. Сонина,
кандидаты экон. наук

Ускоренные методы амортизации и самофинансирование

С завершением в 1989 г. перехода промышленных предприятий на полный хозрасчет и самофинансирование возникает необходимость проверить целесообразность применения ускоренных методов амортизации основных производственных фондов.

В соответствии с «Типовым положением о порядке образования и использования в 1988—1990 гг. фонда производственного и социального развития» предусмотрено также направлять в этот фонд часть амортизационных отчислений на реновацию по установленным нормативам, а не полную их сумму. Вместе с тем, размеры этих нормативов существенно выше ранее действовавших и есть основания считать, что со временем в фонд производственного и социального развития будет направляться вся сумма амортизационных отчислений. В связи с этим целесообразно рассмотреть механизм ускоренной амортизации основного капитала, применяемый многие годы почти во всех капиталистических странах с целью стимулирования инвестиций и модернизации производственного аппарата.

Известны два основных способа ускорить амортизацию основного капитала. **Первый способ** состоит в том, что искусственно сокращаются нормативные сроки службы и соответственно завышаются нормы амортизации. Например, в США с целью стимулирования притока капитальных вложений в военно-промышленный комплекс применялся пятилетний срок амортизации основного капитала. Это позволяло военно-промышленным корпорациям в первые пять лет вернуть вложенный капитал в форме амортизационного фонда. Кроме того, в этот период за счет высоких амортизационных отчислений уменьшается размер прибыли, облагаемой налогом, а следовательно, и величина самого налога. Рассмотренный способ ускорения амортизации был положен в основу введенных в 1981 г. в США новых правил амортизации. Согласно им период амортизации для металлообрабатывающего оборудования был сокращен с 12,7 до 5,7 года. Существенно были уменьшены периоды амортизации для всех других групп основного капитала.

Особо следует подчеркнуть, что такой короткий срок амортизации не соответствует и не должен соответствовать фактическим срокам службы оборудования до списания, как это часто ошибочно считают. Фактические сроки службы большинства элементов основного капитала существенно превышают величину амортизационного периода. Так, в 1983 г. в США доля используемого металлорежущего оборудования в возрасте 20 и более лет составила 32%, а кузнечно-прессового — 37%. Отсюда видно, что фактические сроки службы более чем трети парка металлообрабатывающего оборудования почти в 4 раза превышают установленный амортизационный период.

Небезынтересно отметить, что введенная в 1984 г. в Венгрии новая система амортизации по сути также предусматривала один из вариантов ускорения амортизации основных фондов по первому способу. Нормы амортизации колеблются от 5 до 22%, составляя в большинстве случаев 8—12%. Сумма амортизации, рассчитанная по нормам от стоимости основных производственных фондов, означает для него только верхнюю границу годовых отчислений.

В зависимости от финансового положения в рамках этой суммы предприятие может начислить и меньшую величину амортизации. Причем распределение суммарной величины амортизационных отчислений между отдельными группами оборудования производится по усмотрению предприятия, но годовая норма амортизации по отдельным единицам оборудования не должна превышать 30% их первоначальной стоимости. Если фактически начисленная амортизация в данном году оказалась меньше предельной суммы, то в следующем году на величину разницы между ними может быть увеличен верхний предел амортизационной суммы.

Второй способ ускорить амортизацию заключается в том, что без сокращения установленных государством нормативных сроков службы отдельным фирмам разрешается в первые годы производить амортизационные отчисления в повышенных размерах (а не равномерным

методом), но с соответствующим их снижением в последующие годы. Повышенные амортизационные отчисления в начальный период использования основного капитала обеспечиваются за счет применения специальных методов ускоренной амортизации. Иногда просто оговаривается, какие повышенные отчисления и в течение какого периода можно практиковать. Например, в Японии фирмам, наладившим производство особо важных изделий, разрешено в первый год их выпуска повышать амортизационные отчисления до 25% стоимости продаж. Фирмам, внедрившим промышленные роботы, устанавливаются повышенные нормы амортизации (около 13% в первый год эксплуатации). В последующие годы фирмы должны применять общепринятые методы амортизации.

В качестве ускоренных методов амортизации применяются метод суммы чисел (кумулятивный), метод уменьшающегося остатка (по двойной норме, полукторной и т. д.) и др. По сравнению с линейным методом методы ускоренной амортизации характеризуются более высокой нормой амортизационных отчислений в первой половине срока службы и постепенным понижением годовой нормы амортизации по мере увеличения периода эксплуатации орудий труда.

Для метода суммы чисел ежегодная норма амортизации рассчитывается по формуле

$$H_t = \frac{2(t_n - t + 1)}{t_n(t_n + 1)} 100\%,$$

где H_t — норма амортизации для t -го года, процент; t_n — нормативный срок службы данного орудия труда, год; t — порядковый (от начала эксплуатации) номер года, для которого определяется норма амортизации.

Так, при десятилетнем нормативном сроке службы норма амортизации по методу суммы чисел за первый год составит 18,18 вместо 10% по равномерному методу, т. е. почти вдвое выше.

Для метода уменьшающегося по двойной норме остатка ежегодная норма амортизации вдвое выше, чем годовая норма амортизации при равномерном методе для этого же нормативного срока службы. Например, при нормативном сроке службы 10 лет ежегодная норма амортизации будет 20 вместо 10% при равномерном методе, т. е. ровно вдвое больше. Но ежегодные суммы амортизации с использованием данной нормы определяются не от неизменной в течение всего периода амортизации первоначальной стоимости орудия труда, как это обычно принято, а от постепенно уменьшающейся недоамортизированной стоимости. Поэтому годовые суммы амортизации также постепенно снижаются с увеличением срока службы средств труда. Так, если средство труда стоит 2000 руб., то годовые суммы амортизационных отчислений составят:

$$\begin{aligned} \text{в первый год} & \frac{2000 \cdot 20}{100} = 400 \text{ руб.}, \\ \text{во второй год} & \frac{(2000 - 400) \cdot 20}{100} = 320 \text{ руб.}, \\ \text{в третий год} & \frac{(2000 - 400 - 320) \cdot 20}{100} = \\ & = 256 \text{ руб. и т. д.} \end{aligned}$$

Как видим, годовая норма амортизации в процентах остается неизменной в течение всего нормативного срока службы орудия труда, а годовые суммы амортизационных отчислений постепенно уменьшаются. Для практического удобства предложена формула Матесона, позволяющая определить уменьшающиеся величины годовых норм амортизации в случае использования общепринятого подхода, т. е. исчисления годовых сумм амортизации по отношению к первоначальной стоимости средств труда. Таким образом, метод уменьшающегося остатка может практиковаться в двух вариантах:

с постоянной величиной годовой нормы амортизационных отчислений по отношению к постепенно уменьшающейся недоамортизированной стоимости средства труда;

с постепенно уменьшающимися по мере увеличения срока службы нормами ежегодных амортизационных отчислений по отношению к первоначальной стоимости средства труда.

Годовые размеры амортизационных отчислений, исчисленные по обоим вариантам, должны совпадать между собой. Необходимо учитывать, что метод уменьшающегося остатка в силу органически присущего ему недостатка не обеспечивает полное возмещение первоначальной стоимости средств труда к моменту истечения нормативного срока службы. Чтобы устранить этот недостаток и обеспечить полное погашение первоначальной стоимости, предпринимателям разрешается во второй половине срока службы перейти на равномерный метод амортизации.

Следует заметить, что, кроме обеспечиваемых налоговых льгот в начальный период эксплуатации средства труда, ускоренные методы амортизации позволяют компенсировать рост затрат на его ремонтное обслуживание во второй половине срока службы за счет более низких отчислений на реновацию средства труда.

Практическое использование метода уменьшающегося по двойной норме остатка на наших предприятиях, переведенных на самофинансирование, означало бы, что, с одной стороны, в первый год эксплуатации нового оборудования вдвое увеличиваются поступления средств в фонд производственного и социального развития в форме амортизационных отчислений на реновацию по сравнению с равномерным методом.

В последующие годы этот разрыв постепенно уменьшается. С другой стороны, на величину превышения величины амортизации на реновацию в первые годы эксплуатации нового оборудования по сравнению с равномерным методом уменьшается размер прибыли (дохода) предприятия, подлежащей распределению. Вследствие этого для предприятий, работающих по первой модели хозрасчета, несколько уменьшаются поступления средств в фонд материального поощрения, а для предприятий, использующих вторую модель хозрасчета, — отчисления в единый фонд оплаты труда.

По приблизительным оценкам, размер снижения поступлений в фонд оплаты труда при действующих нормативах распределения прибыли (дохода) составит 7—8% суммы дополнительных амортизационных отчислений по сравнению с равномерным методом.

Однако учитывая, что дополнительные средства, поступающие в фонд производственного и социального развития, позволят ускорить научно-техническое и социальное развитие предприятия и получить в течение ряда последующих лет ежегодный прирост прибыли в размере не ниже 15% суммы дополнительных капиталовложений, то в конечном счете ускоренная амортизация с точки зрения хозрасчетных интересов предприятия оказывается предпочтительнее, чем равномерная.

Имеются все основания для вывода о том, что в соответствии с нормами амортизации основных фондов 1975 г. для целого ряда средств труда по сути практиковалась ускоренная амортизация, хотя это обстоятельство никем не подчеркивалось. Речь идет об орудиях труда, у которых нормативные сроки службы были короче оптимальных (сельскохозяйственные тракторы, комбайны и другие машины). Но в условиях ошибочной ориентации на нормативные сроки службы как критерий для замены отдельных машин ускоренная амортизация стимулировала только преждевременное списание техники и обусловленные этим потери общественного труда. Чтобы этого не произошло в будущем, предварительно необходимо создать дей-

ственные экономические стимулы, побуждающие предприятия заменять существующие средства труда в оптимальные сроки. Кроме того, в пояснениях к нормам амортизации следует особо подчеркнуть, что нормативный срок службы не является критерием для установления наивыгоднейшего момента замены средств труда, а только очень приблизительным ориентиром. Применение же ускоренной амортизации по первому способу вообще предполагает существенный разрыв между продолжительностью периода амортизации и эксплуатации средства труда до списания. После погашения первоначальной стоимости орудия труда начисление амортизационных отчислений должно прекращаться.

По мере совершенствования хозяйственного механизма будет возрастать и целесообразность использования ускоренной амортизации как дополнительного стимула для предприятий в своевременном обновлении продукции и производственного аппарата. В первую очередь методы ускоренной амортизации можно апробировать в отраслях, определяющих научно-технический прогресс в народном хозяйстве. Разрешать ускоренную амортизацию основных фондов следует предприятиям, осваивающим серийное производство высокоэффективной продукции. Стимулирующая роль ускоренной амортизации проявится в том, что в первые годы освоения новой продукции предприятие за счет повышенных амортизационных отчислений уменьшит отчисления от прибыли в бюджет и министерству. Одновременно увеличится приток средств в фонд производственного и социального развития, что расширит возможности предприятия в финансировании технического разви-

Результаты экспериментальной проверки ускоренных методов амортизации позволят принять обоснованное решение о целесообразных масштабах их применения.

П. Орлов,
канд. экон. наук

Харьков

Каким должен быть новый механизм ценообразования

И. В. Липсиц, Т. Е. Николаева. **Цена в условиях самофинансирования. М.: Экономика, 1989. 205 с.**

Развитие экономической реформы со всей очевидностью доказало, что продвигаться по пути к рынку невозможно без создания новой системы цен, нового механизма их формирования. В связи с этим большой интерес представляет рецензируемая монография, авторы которой последовательно выступают за переход к свободному ценообразованию, регулируемому государством в основном с помощью экономических инструментов.

Это целевая ориентация ясно прослеживается при исследовании проблемы установления цен на продукцию, отнесенную к номенклатуре госзаказа. Чтобы обеспечить заинтересованность предприятий в получении и полном выполнении госзаказов, авторы предлагают создать механизм ценообразования, сочетающий государственный контроль за затратами изготовителя с помощью нормативно-параметрических методов расчета себестоимости по условиям «типового» предприятия и методы экономического стимулирования, включающие регулирование норматива рентабельности, льготы по кредитованию и налогообложению. И. Липсиц и Т. Николаева связывают свои предложения с той реальной экономической ситуацией, в которой сегодня находится страна, и утверждают, что без переходного периода скачок от жестко централизованного установления цен к нерегламентированному рынку будет чреват массовым разрывом договорных связей и высокими темпами инфляции.

К достоинствам рассматриваемой книги надо несомненно отнести то, что проблемы реформы ценообразования авторы стараются рассмотреть в увязке с другими элементами хозяйственного механизма, пытаются выработать тот комплекс мер, который поможет облегчить переход к рыночному механизму. Заслуживает внимания, например, их предложение о возможности реализации дефицитной продукции, изготовленной по госзаказу, с помощью системы двух преискурантов, в первом из которых цены будут носить нормативно-расчетный характер, а во втором формироваться в соответствии с соотношениями спроса и предложения. При этом разница между двумя уровнями цен

(аналогичная по своему характеру современному налогу с оборота) должна использоваться для санации сферы платежного оборота, т. е. изыматься из обращения, если под эти средства не могут быть найдены материальные ресурсы и строительные мощности для наращивания производства этой дефицитной продукции.

Очевидно, что даже при переходе к преимущественно рыночному механизму формирования цен не исчезнет необходимость в четко определенных процедурах и схемах их обоснования. В монографии особое внимание уделяется рассмотрению того, какие из нынешних методических приемов ценообразования могут оказаться полезными и в будущем и какие изменения в них необходимо внести. Представляет интерес в этой связи подход авторов к формированию цен на новую продукцию с учетом ее экономической эффективности. Главным здесь они поставили вопрос о том, кому достается реальный эффект от использования новой техники, и провели четкую грань между экономическими интересами государства в целом и хозяйственного предприятия. Рассмотрев возникающие при реализации новой продукции экономические противоречия, они предложили довольно стройную систему правовых и экономических взаимоотношений изготовителя, покупателя, Госкомитета по науке и технике, органов стандартизации и других заинтересованных лиц.

Исследуя тему хозяйственного договора и договорной цены, авторы предприняли попытку разработать методы использования договорных цен как инструмента перехода к свободному рыночному ценообразованию, проанализировав как действующие методические документы по установлению договорных цен, так и не слишком удачный первый опыт применения их в рамках нынешнего хозяйственного механизма.

И. Липсиц и Т. Николаева полагают, что сегодня необходимо создать на время перестройки экономики и стабилизации внутреннего рынка механизм административно-экономического управления договорным ценообразованием, способный обеспечить равную защиту интересов

производителей и потребителей и при этом препятствующий взвинчиванию договорных цен. Некоторые из рассматриваемых подходов весьма непривычны для советской экономики. Например, предлагается ввести практику оплаты экономического эффекта как бы в рассрочку, т. е. на протяжении нескольких лет с момента приобретения новой продукции. Столь же нетрадиционна и аргументация целесообразности дифференциации оптовых цен на одну и ту же продукцию для различных покупателей.

Как лучше использовать договорные цены для восстановления сбалансированности на оптовом рынке, учитывая различные экономические ситуации? В поисках ответа на этот вопрос авторы обосновывают свой подход к регулированию договорных цен, а также рассматривают возможность трансформации этих цен в коммерческие, которые уже максимально близки к ценам регулируемого рынка. В частности, они рекомендуют включить коммерческие цены в механизм договорных отношений предприятий и организаций Госснаба СССР, предусматривающий, с одной стороны, дополнительную прибыль для предприятий при выпуске дефицитной продукции, а с другой — существенные санкции и к предприятиям, и к Госснабу при несоблюдении условий взаимного договора о быстрейшем наращивании выпуска такой продукции.

Переход к регулируемому рыночному ценообразованию затрагивает и такие важнейшие аспекты, как пересмотр оптовых цен. И здесь позиция авторов сформулирована предельно четко — он должен стать последним пересмотром цен — пересмотром «старого типа», когда одновременно нормализуется рентабельность производства всей промышленной продукции. В новых условиях хозяйствования такого рода всеобщий «ремонт» системы цен будет просто вредным и подрывающим главное в идее полного хозяйственного расчета — всеобъемлющую экономическую ответственность хозрасчетных предприятий за результаты своей деятельности и право на дальнейшее существование.

И все же И. Липсиц и Т. Николаева полагают, что сегодня без разового общего пересмотра оптовых цен не обойтись — искажены пропорции в системе цен, в слишком неравном положении на рынке находятся отдельные предприятия и даже отрасли, чтобы можно было надеяться на быстрое и безболезненное формирование рыночно-сбалансированной системы цен. Поэтому должны быть изменены не только уровни и соотношения цен, но и сами методы их обоснования.

Предлагая методы формирования рентабельности в новых оптовых ценах, авторы проводят анализ современных условий хозрасчетной деятельности различных отраслей промышленности и убе-

дительно доказывают, что резкие различия в этих условиях никак не отражают уровень эффективности работы и стали возможны лишь благодаря дефектам прежней методологии ценообразования, да и всего хозяйственного механизма.

Прошло больше года после выхода в свет рецензируемой монографии. Выдержала ли она проверку временем и сохранила ли свою актуальность? В целом можно констатировать, что полезность книги сохранилась, особенно для читателей первичного производственного звена, куда перемещается центр формирования цен в условиях перехода к рыночной экономике.

Вместе с тем следует отметить, что ряд положений монографии устарел. Прежде всего это относится к вопросам определения рентабельности, где по старым меркам размер прибыли привязывается к ее потребности для покрытия плановых пятилетних инвестиций, допускается дотационность предприятий, перераспределение прибыли между предприятиями. Хотя авторами и оговаривается временный, переходный характер этих процессов, он принципиально противоречит основной направленности монографии. Весьма сложными и вряд ли практически приемлемыми являются рекомендации по отчислению части прибыли в бюджет. Нельзя согласиться и с тем значением, которое придается цене на продукцию госзаказа — как лимитирующей уровни договорных цен на продукцию, используемую при выполнении госзаказа.

В начале монографии авторы выделили три типа рынка по их значению в формировании народнохозяйственных пропорций, форм собственности и удовлетворению различных потребностей. Соответственно они определили и различие подходов к ценообразованию на каждом из них. Но, к сожалению, структура монографии и изложение материала отталкивались от сложившегося хозяйственного механизма и действующих методов ценообразования. Это не позволило авторам рассмотреть проблему цены и самофинансирования в условиях рыночных отношений.

Завершают свою книгу И. Липсиц и Т. Николаева рассмотрением, казалось бы, частного вопроса — методов обоснования внутризаводских цен, необходимых для налаживания внутреннего хозрасчета. Но в этом прослеживается четкая позиция авторов — формирование нормального хозяйственного механизма и обоснованной системы цен возможно лишь в том случае, если принципы хозрасчета будут пронизывать все уровни народного хозяйства и согласование экономических интересов станет на деле основой ценообразования в нашей стране.

В. Т о р б и н,
д-р экон. наук

Важный фактор экономического прогресса

В. Ф. Семенов, В. Д. Камаев, Д. Е. Сорокин и др. **Экономическая самостоятельность и ответственность предприятия: (Политикоэкономический аспект).** Под ред. В. Д. Камаева и Д. Е. Сорокина. М.: Экономика, 1990. 285 с.

Самостоятельность и ответственность как взаимозависимые и взаимообусловленные политико-экономические категории на современном этапе революционных преобразований всех сторон жизни общества — экономической, социальной, политической, духовной — приобретают исключительное научное и практическое значение. Рецензируемая работа — одно из первых крупных исследований данной проблемы. Теория экономической самостоятельности и ответственности предприятия, разработанная авторами, служит основой для создания нового рабочего механизма хозяйствования, обеспечивающего наряду с материальной заинтересованностью реализацию всей системы экономических интересов. Создать же структуру экономической самостоятельности, ответственности и интересов, полностью отвечающую социалистическим производственным отношениям и потребностям интенсификации производства, как известно, задача весьма важная и не простая. Поэтому диалектика самостоятельности и ответственности предприятия, рассматриваемая в рецензируемой монографии, заслуживает самого пристального внимания и одобрения.

Авторы не только знакомят читателя с уже разработанными наукой и проверенными практикой обобщенными выводами, но и раскрывают главные проблемы и противоречия между социалистическими производственными отношениями и производительными силами, которые предстоит разрешить сегодня и в будущем, реализуя Закон о социалистическом предприятии (объединении), а также задачи, выдвинутые жизнью, по радикализации экономической реформы, переходу к рыночному регулированию.

Исходными в монографии являются методологические подходы к определению предприятия в системе производственных отношений социализма как основного звена любой экономической системы. Причем признается страх «фабричной» модели организации социалистического производства и высказывается необходимость выработки новой концепции, поскольку старая лишает экономик стимулов саморазвития. Предприятие быстро осваивается со своей «незаменимостью». Совокупный работник предприятия знает: в любом случае его существование гарантировано. Так, социальная справедливость, подменяясь социальной благотворительностью, рождает социальное иждивенчество. Необходимо достаточно широкая самостоятель-

ность предприятий, которая и породит ответственность за уровень роста производительных сил и соответствующую зрелость производственных отношений.

В монографии интересно и оригинально раскрываются такие понятия, как производственная и экономическая самостоятельность; элементы базисных условий самостоятельности, как исходное — социально-экономическое обобществление производства и основное — общественная собственность на средства производства и формы ее реализации. Верно критикуется «общенародность» экономической самостоятельности, «обобществление недостатков» с выявлением объективных и субъективных причин. Делается правильный вывод, что экономическая самостоятельность основных звеньев обуславливается экономическими интересами, реализующимися через хозяйственный механизм, который как бы интегрирует другие условия экономической самостоятельности, доводя их до практического осуществления.

Весьма интересным нам представляется выполненный авторами анализ проблемы социалистического товаропроизводителя. Она непосредственно связана с проблемой самостоятельности и ответственности. Причем сегодня уже всем стало ясно, что социалистическое обобществленное производство не устраняет товарных форм. И экономическая ответственность может быть реализована при предоставлении предприятию статуса экономической самостоятельности товаропроизводителя через величину как валового дохода, так и остаточной прибыли (хозрасчетного дохода). И далее правильно отмечается, что недостаточность развития рынка средств производства приводит к тому, что предприятие не может реализовать свою экономическую самостоятельность в качестве товаропроизводителя. Хотя, как отмечается в книге, «свободный рынок» — это политико-экономическая абстракция. И с этим трудно не согласиться. Рынок должен быть, как и во всем мире, регулируемый. В монографии достаточно подробно рассматривается система чрезвычайных мер по финансовому оздоровлению народного хозяйства, устранению диспропорций рыночного обращения.

Авторы, на наш взгляд, правильно считают, что переход от административных методов управления народным хозяйством к экономическим, предоставление социалистическим предприятиям

большей самостоятельности при одновременном усилении ответственности за конечные результаты хозяйственной деятельности требуют создания микро-правового механизма, который бы не только соответствовал современным экономическим отношениям, но и в полной мере создавал простор для эффективного развития каждой единицы основного звена народного хозяйства, предупреждал бы деформацию социалистических принципов хозяйствования. Сущность новой модели хозяйствования как раз и создает предпосылки к снижению правонарушений.

В книге комплексно исследована проблема: предприятие и регион в новых условиях хозяйствования. Подчеркивается, что только через экономические методы должны регулироваться все отношения между территорией и предприятием. Вводится в научный оборот новое понятие — «местный заказ», определяется его место в планово-рыночной системе как экономическая форма реализации территориального интереса в деятельности предприятия, согласования территориального и коллективного интересов.

Весьма подробно рассматриваются в монографии проблемы внутривозрастных отношений социалистического предприятия: коллективная организация труда, внутривозрастный расчет, коллективный, арендный подряд, акционерные отношения и др. Весь спектр этих отношений присущ сегодняшней перестройке в обществе, в экономике.

Серьезное значение приобретает совершенствование механизма распределительных отношений, включая разработку форм перехода от жестких нормативных методов распределения прибыли (дохода) предприятия к налоговым методам, предполагающим значительное расширение самостоятельности хозяйственных организаций в распределении поступающего в их распоряжение дохода на различные цели, в том числе на накопление и потребление.

Из анализа состояния социально-экономических процессов в обществе в целом авторы делают вывод, что становление многообразных форм собственности предприятий, развитие на этой основе их статуса в качестве социалистических товаропроизводителей не отвечают концепции прежней экономической реформы и объективно требуют ее радикализации, переосмысления сложившейся политико-экономической парадигмы социалистического способа производства. Единство принципов хозяйствования и многообразие форм их реализации — путь к созданию эффективной экономической системы. Этот важный вывод созвучен с требованиями сегодняшнего дня, замыслами перестройки.

К сожалению, стремление авторов охватить максимально широкий круг вопросов, связанных с организационной

структурой и экономическими отношениями предприятий, не позволило им достичь одинаковой глубины проработки обозначенного круга проблем. Это в большей степени касается нормативного планирования и экономической ответственности. Она осталась как бы на втором плане, и складывается такое впечатление, что экономическая ответственность раскрывается в основном на уровне обыденного сознания, а не как политико-экономическая категория, комплексная проблема социальной действительности, форма связи экономических отношений. Раскрытие всеобщего характера экономической ответственности как активного регулятора человеческого поведения, ее сущностного проникновения во всю систему производственных отношений выпало из поля зрения авторов.

Несколько шире, на наш взгляд, следовало бы посмотреть авторам на систему планирования в условиях расширения экономической самостоятельности предприятий, когда старые методы планирования явно вошли в противоречие с новыми условиями хозяйствования. И здесь был бы уместен анализ опыта функционирования хозрасчетной системы планирования на диалогово-договорной основе, накопленного в ряде социалистических стран. Непонятно отношение авторов к нормативному планированию. Они его то поддерживают (с. 29—32), то критикуют (с. 94). Понятно, что норматив — это ограничение самостоятельности. Но ведь и самостоятельность имеет границы, и авторы об этом убедительно говорят в монографии.

Нам представляются спорными и требующими дополнительного разъяснения такие понятия и положения авторов, как «масса самостоятельности» (с. 25); совпадение материальных основ и, следовательно, организационно-экономических форм организации общественного хозяйства, социализма и капитализма (с. 54); исключение из государственных привилегий гарантии материально-технического снабжения предприятий (с. 116); соединение интересов (едва ли их можно соединять, их можно лишь сочетать).

Можно высказать и другие частные соображения и замечания, но они не снизят мнение читателей о книге. Главное в том, что научным и практическим работникам, аспирантам и студентам, всем, кто глубоко интересуется экономической теорией и проблемами экономического прогресса социалистических предприятий, представлена, несомненно, фундаментальная, значительная работа, отличающаяся глубиной и во многих случаях новизной методологического подхода к анализу сложнейших проблем нашей экономической науки и хозяйственной практики.

М. Коробейников,
канд. экон. наук

Стратегия и тактика реализации экономической реформы (К ИТОГАМ РАБОТЫ СОВЕТСКО-АМЕРИКАНСКОЙ КОНСУЛЬТАЦИОННОЙ ГРУППЫ)

Мы уже сообщали (в № 7), что на базе НИИПиН в течение июня работала советско-американская консультационная группа. В центре ее внимания находились ключевые проблемы перехода к регулируемой рыночной экономике. В публикуемом материале освещаются основные рекомендации, предложенные американскими экспертами.

О чем бы ни заходила речь, но в контексте размышлений неизменно присутствовал вопрос: каким путем выводить советскую экономику из кризисного состояния? Разумеется, участники встречи не брались формулировать готовые рецепты, да и не ставили перед собой такую задачу. Цель заключалась в том, чтобы как можно обстоятельнее и объективнее проанализировать и сопоставить друг с другом сильные и слабые стороны двух экономических систем — плановой и рыночной, уяснить особенность функционирования присущих им регуляторов, обменяться мнениями о перспективах развития экономической реформы в Советском Союзе, определить возможные точки соприкосновения позиций.

Как и следовало ожидать, повышенный интерес был проявлен к оценкам и рекомендациям американских специалистов, возглавляемых профессором Д. Саксом, — ему, кстати, принадлежит инициатива и сама идея создания консультационной группы. Он же сформулировал и видение возможных шагов в области макроэкономической политики, рассчитанной на переходный период к рыночной экономике.

Сущность его позиции заключается в следующем. Советская экономика переживает трудный период. Ей настоятельно требуется финансовая и материальная помощь. Но в деловых кругах США до сих пор наблюдаются большие сомнения и колебания — недостает уверенности, что целью экономической реформы в СССР действительно является переход к рыночной экономике.

Чтобы развеять имеющиеся сомнения, необходимы гарантии, и гарантии весомые, выраженные не в словах и политических заявлениях, а в конкретных шагах к рынку акционерных капиталов, рабочей силы, товаров и услуг. Западные предприниматели хотели бы видеть в этом направлении реальные дела и намерены выделить солидные кредиты для

осуществления конкретных мер по переводу экономики на рыночные, частно-предпринимательские принципы функционирования.

Констатируя это, американские эксперты настоятельно рекомендуют реализовать в первую очередь такие шаги, которые могли бы убедить Запад в том, что поворот к рыночной экономике происходит на деле. По их мнению, лучше всего было бы разработать и в законодательном порядке провести программу, в которой четко определена одна цель — приватизация предприятий, а также детально расписаны сроки и этапы достижения этой цели.

При этом, как считает Д. Сакс, необходимо сделать особый акцент на привлекательных сторонах рыночной экономики и представить обществу аргументы, что переход к ней не будет стоить слишком дорого. В чем ее привлекательность? Американские эксперты выделяют здесь такие моменты:

для большинства товаров будет снижен или устранен дефицит;

станет возможным большое разнообразие товаров, включая импортные; иностранные правительства предоставят финансовую помощь;

потребительские товары будут иметь преимущество перед производственными и военными; установится экономическая свобода, и прекратится бюрократическое вмешательство в экономику; будет легализовано хранение иностранной валюты; бедные будут защищены; специальные привилегии (например, спецмагазины и т. п.) будут отменены; люди будут иметь большую сохранность своих сбережений, поскольку смогут приобретать акции, облигации, квартиры, другие виды имущества.

Наряду с признаками «привлекательности» американские эксперты выделили также признаки «полнокровности» рыночной экономики, которые сводятся к следующему:

предприятия становятся самоуправляемыми;

все формы собственности разрешены; крупные предприятия преобразованы в акционерные общества в процессе разгосударствления (приватизации); обязательные госзаказы отменяются; цены формируются на рыночной основе; отраслевые министерства ликвидируются, поскольку перестают осуществлять управление предприятиями;

Госплан СССР переключается на руководство координацией и осуществление прогнозирования макроэкономической политики, переставая заниматься краткосрочной экономической деятельностью.

Для достижения перечисленных позиций американские эксперты предлагают установить конкретный срок, например, 5 лет, и наметить соответствующий график этапов реформы, которые должны быть включены в законодательные акты Верховного Совета СССР. Приведем для иллюстрации перечень мероприятий, которые, по мнению Д. Сакса, можно было бы осуществить в первый год перехода к «полнокровной» рыночной экономике: государственный заказ уменьшается до 50% товаров;

на оставшиеся 50% вводятся рыночные цены;

разворачивается широкая торговля на сельскохозяйственном рынке;

контролируемые цены остаются только на некоторые базовые товары народного потребления;

1 тыс. крупных предприятий становятся акционерными обществами с частично свободным распределением акций между работниками и другими членами общества, а остальные составляют собственность государства;

проводится программа приватизации магазинов и предприятий с численностью работников менее 100 чел.;

создается независимый центральный банк;

обеспечивается вступление Советского Союза в международные финансовые организации (Международный валютный фонд, Всемирный банк и др.), хотя бы на положении наблюдателя;

все предприятия негосударственного сектора ограждаются законом от всякого министерского контроля.

Для специалистов не составит особого труда заметить явное сходство приведенных рекомендаций с теми, которые разработаны экспертами Международного валютного фонда и реализуются в настоящее время правительствами Польши и Югославии в рамках так называемых «стабилизационных программ». Такое сходство неудивительно, поскольку Д. Сакс хорошо знаком с этими программами: он сам принимал непосредственное участие в их составлении как эксперт МВФ. И, несомненно, обращался к накопленному опыту, когда формулировал рекомендации применительно к реформе нашей экономики. Совершенно ясно также, что если бы наша страна пошла

вслед за названными, то в глазах западных банкиров и промышленников это было бы самой надежной гарантией приватизации советских предприятий, передачи их в частную собственность.

Взвешивая высказанные предложения, проще всего оценить крайние варианты, связанные либо с их принятием, либо отклонением, но в данном случае лучше сразу отказаться от упрощенного подхода, так как в задаче гораздо больше неизвестных, чем может показаться на первый взгляд. И необходимо прежде до предела сократить их число, иначе отыскать правильное решение невозможно. Оно не лежит на поверхности и может быть найдено только при глубоком и всестороннем анализе важнейших факторов, влияющих на формирование макроэкономической политики. Первым среди них является фактор цели, или целевой функции экономической стратегии.

Чего добиваться: подъема или приватизации экономики? Могут возразить, что незачем противопоставлять одно другому, потому что, мол, приватизация для того и требуется, чтобы обеспечить подъем народного хозяйства на основе частной собственности и частного предпринимательства. В подтверждение приводят обычно пример высокоразвитых стран и приписывают их успехи рыночной экономике, т. е. капиталистическому способу производства. Но это односторонний взгляд на вещи. Ведь никому не уйти от того бесспорного факта, что у всех без исключения слаборазвитых стран экономика тоже рыночная, частнокапиталистическая. И таких стран куда больше, чем процветающих, в которых, кстати, процветают далеко не все. Значит, на счет рыночной экономики следует занести не только богатство одних, но и нищету других, не говоря уже о неэквивалентном обмене между империалистическими странами и странами «третьего» мира.

Надо отметить еще одно обстоятельство, о котором почему-то не принято вспоминать. Система хозяйствования, основанная на частнокапиталистической собственности, есть продукт исторического развития. В процессе своего развития она проходит различные ступени и стадии, от низших — к высшим. На какой из них окажется наша страна в случае приватизации? Таким вопросом, к сожалению, мало кто задается. И вполне может произойти так, как чаще всего и бывало в процессах реализации экономических реформ, что хотели одно, а получили совсем другое.

Нечто подобное происходит в Польше. С помощью свободной игры цен, процентных ставок, налогообложения, безработицы и свертывания социальных программ удалось «урезать» спрос, особенно трудящихся слоев. Масштаб цен приведен в соответствие с масштабом инфляции. Но что дальше? Разве реализованы признаки «привлекательности», перечисленные американскими экспертами: социальная защищенность, как в Швеции.

и жизненные стандарты, как в Западной Европе? Задача ведь состоит в том, чтобы увеличить предложение продукции, обеспечить подъем и модернизацию производства, повышение жизненного уровня народа. Но именно к этой задаче ключ так и не подобран. Загрузка производственных мощностей стремительно сократилась, спад производства достиг 30% и более, прогрессивных структурных сдвигов нет и не предвидится. И всю силу обрушившейся рыночной стихии вынуждены принять на себя трудящиеся: это они расплачиваются за приватизацию не только потерей занятости и социальной защиты, но и абсолютным ухудшением своего материального положения. Подмечая негативные стороны процесса приватизации в Польше, Венгрии, Л. И. Абалкин справедливо указывает на необходимость извлечения соответствующих уроков¹.

Между прочим, этот опыт форсированного перехода к устаревшей модели рыночной экономики открывает несколько иной аспект столь тесной увязки вопроса о предоставлении западных кредитов с вопросом о приватизации. Совершенно очевидно, что массового недовольства трудящихся избежать просто невозможно. Но на Западе не хотят, чтобы оно переросло в недовольство против приватизации и перехода к рыночной экономике. В общем, отчетливо просматривается прямое целевое назначение западных кредитов: они служат устранению социально-политических преград и препятствий на пути к денационализации и приватизации экономики.

Перспективен ли «восточноевропейский путь»? К рыночному хозяйству он ведет — это несомненно. Но вместе с тем абсолютно верно и то, что общество выходит отнюдь не на высшую ступень развития этого хозяйства. И получает не самую передовую и цивилизованную его модель. В действительности устанавливается не японская и даже не американская модель рыночной экономики, а именно «восточноевропейская», которая по уровню развития отстает от них. Такова реальность, с которой приходится считаться, желает того кто-либо или нет.

Пристального внимания заслуживает и следующий объективный факт. Как показывает конкретный опыт, процесс

приватизации вовсе не снимает вопрос о мерах и методах подъема экономики, вывода ее на передовые рубежи современного научно-технического прогресса. Рано или поздно, но все равно потребуются политика целенаправленного расширения общественного воспроизводства, прогрессивного изменения его структуры и ключевых пропорций.

Без такой политики не обойтись — ни в условиях плановой, ни в условиях рыночной системы хозяйствования. И если мы предвидим это и отчетливо понимаем, что политика приватизации и политика подъема экономики — это далеко не одно и то же, если хотим наращивать предложение высококачественных товаров народного потребления, а не сокращать платежеспособность трудящихся, то должны уже сегодня взяться за разработку стратегии и тактики подъема народного хозяйства.

И последнее наблюдение. Можно соглашаться с американскими экспертами или не соглашаться, но у них, безусловно, есть чему поучиться. Мы видели, как они серьезно и вдумчиво подходят к вычленению и обоснованию именно конкретных признаков «привлекательности» и «полнокровности» рыночной экономики. И дело не в том, что они стараются подать свой «товар» лицом. Тут действительно глубоко профессиональный и ответственный подход, какой и должен отличать специалистов, досконально владеющих всеми тонкостями своего предмета.

Наблюдая его в действии, нельзя не задаться вопросом: почему же мы упускаем из виду реальные критерии «привлекательности» и «полнокровности» плановой экономики? Неужели по-настоящему плановая экономика неэффективна, дефицитна, инфляционна, разбалансирована социально несправедлива и допускает отчуждение работников от конечных результатов их труда? Неужели ей имманентно внеэкономическое принуждение? Неужели у нее нет собственных форм, методов и стимулов хозяйствования — экономических по содержанию и социалистических по характеру? На наш взгляд, здесь есть над чем поразмышлять. Особенно теперь, когда все чаще и чаще рыночной экономике приписываются достоинства плановой, а плановой — недостатки рыночной.

¹ См.: Рабочая трибуна. 27 июля 1990 г.

Учреждение ассоциации «Гуманитарное знание»

3 июля 1990 г. в Московском университете им. М. В. Ломоносова состоялось учредительное собрание ассоциации «Гуманитарное знание». Среди учредителей, помимо МГУ, издательства «Прогресс» и «Московский рабочий», Институт научной информации по общественным наукам АН СССР, общественно-политический журнал «Диалог», Государственный комитет СССР по образованию. В совет ассоциации вошли видные ученые и специалисты, среди которых академики В. А. Виноградов, В. Степин, И. Фролов, Е. Чельшев, чл.-корр. АН СССР В. Журкин, профессора и доктора наук В. Бурков, В. Деменцев, С. Карпов, В. Садовничий, В. Твердислав и др.

Ассоциация рассматривается учредителями как неправительственная общественная организация, призванная обеспечить посредством широкой междисциплинарной координации, действенной интеграции науки и образования более рациональное использование научно-педагогического потенциала гуманитариев и обществоведов Московского университета, других вузов и учреждений стра-

ны, способность ведения исследовательской, учебной, издательской и хозяйственной деятельности на основе прогрессивных форм организации, активно содействовать процессам гуманизации общества, науки и образования, объединению усилий специалистов на решении общечеловеческих проблем современности в рамках методологического и концептуального плюрализма, распространению гуманитарных знаний и обогащению культуры, росту авторитета гуманитарных и общественных наук.

Среди первоочередных практических задач ассоциации — помощь в подготовке фундаментальных научных трудов и учебных пособий по общественным дисциплинам, новейшим направлениям гуманитарного знания, создание консультативно-экспертной фирмы, открытие Школы гуманитарных наук, социального и экономического управления в целях переподготовки и повышения квалификации кадров для науки, преподавания, хозяйства, советских и государственных органов, организация постоянно действующих научно-методических семинаров.

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**, **А. В. Орлов**, **О. К. Рыбаков**, **В. В. Симakov**, **Д. В. Украинский**, **Е. И. Уваров**.

Технический редактор **Л. С. Алексеева**.

Сдано в набор 27.07.90.
Печать высокая.

Подписано в печать 23.08.90
Усл. печ. л. 11,2. Усл. кр.-отт. 11,57.
Тираж 39 872 экз. Заказ № 2665. Цена 70 коп

Формат 70×108^{1/16}.
Уч.-изд. л. 13,13.

Адрес редакции: 103009, Москва, К 9, пр. Маркса. 12. Тел. 292-15-77; 292-17-97.

Ордена Ленина и ордена Октябрьской Революции типография имени В. И. Ленина издательства ЦК КПСС «Правда», 125865 ГСП, Москва, А-137, ул. «Правды», 24.

Уважаемые читатели!

Издательство «Экономика» готовит к выпуску в 1991 г. литературу по материально-техническому снабжению. Книги объявлены в тематическом плане выпуска литературы на 1991 г.:

№ 96. БЕЛОТЕЛОВ Е. П. **Оптовая торговля и посредническая деятельность.** 12 л. 70 к.

№ 97. ВАСИЛЬЕВ Г. А., КАМЕНЕВА Н. Г. **Механизация и автоматизация в складском хозяйстве.** Практик. пособие. 6 л. 35 к.

№ 21. **Вторичные материальные ресурсы промышленности минеральных удобрений. Образование и использование.** Справочник. Под ред. Н. Л. Пирогова, С. П. Сушона и др. 20 л. 1 р. 30 к.

№ 11. ГОЛОЩАПОВ В. Н., НАЙМАРК В. П. **Прокат технических средств: опыт, проблемы, пути развития.** 12 л. 70 к.

№ 115. ИВАНЦОВА Э. Н., БУСАЛОВ Ю. Е. **Товароведение средств производства.** В 2-х ч. Ч. 1. Сырье и промышленные материалы. Учебник для вузов. 27 л. 1 р. 20 к.

№ 12. **Инфраструктура социалистического рынка средств производства.** Под ред. А. С. Некрасова. 15 л. 2 р. 50 к.

№ 117. **Промышленные материалы.** Учебник для сред. спец. учеб. заведений. Под ред. Н. С. Алексеева. 2-е изд., перераб. и доп. 22 л. 1 р.

№ 100. **Промышленные роботы и манипуляторы в складском хозяйстве.** Учеб. пособие для сред. спец. учеб. заведений. 15 л. 50 к.

№ 3. РАБИНОВИЧ И. А. **Экономическое регулирование товарного обращения.** Размышления экономиста. 12 л. 2 р.

№ 98. СВИЩЕВ С. И. **Научно-технический прогресс в тарном хозяйстве.** Учеб. пособие для системы повышения квалификации. 15 л. 80 к.

№ 99. ФИЛИМОНОВА Н. Н., БЕЛОВ Ю. П., ПОЛЕТАЕВ Ю. Н. **Кадры материально-технического снабжения.** Учеб. пособие для системы повышения квалификации. 16 л. 85 к.

№ 101. **Хозяйственный договор в деятельности предприятия.** Справочник. Под ред. В. В. Гребенникова, Л. М. Шора. 35 л. 2 р. 20 к.

Книги издательства можно заказать в книжных магазинах, распространяющих общественно-политическую литературу.

Уважаемые читатели!

Издательство «Экономика» готовит к выпуску в 1991 г. литературу по управлению народным хозяйством. Книги объявлены в тематическом плане выпуска литературы на 1991 г.:

№ 9. БОНДАРЬ Л. А., БОКАРЕВА М. А., ГАЛЬПЕРИН С. Б. **Новые организационные структуры: сочетание плана и рынка.** 12 л. 1 р. 20 к.

№ 83. **Документы и делопроизводство.** Справ. пособие. Под ред. М. Т. Лихачева. 18 л. 1 р. 20 к.

№ 110. ЕГОРШИН А. П. **Аппарат управления предприятием: организация, перестройка, эффективность.** 8 л. 45 к.

№ 77. КРУК Д. М. **Перестройка: теоретические проблемы управления производством.** 18 л. 3 р.

№ 78. РАПОПОРТ В. С. **Организационные структуры управления: антибюрократическое развитие.** 15 л. 90 к.

№ 79. **Секреты умелого руководства.** Сост. И. В. Липсиц. 20 л. 1 р. 40 к.

№ 81. ХАЙНИШ С. В. **Нестандартные ситуации.** (Практикум для хозяйственных руководителей). 15 л. 85 к.

№ 82. ШАМОВ А. А. **Территориальное управление народным хозяйством.** Учеб. пособие для вузов. 2-е изд., перераб. и доп. 10 л. 40 к.

Книги издательства можно заказать в книжных магазинах, распространяющих общественно-политическую литературу.

