

ГОСПЛАН СССР

НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ

**ФОРМИРОВАНИЕ РЫНОЧНОЙ СИСТЕМЫ
В СССР**
(проблемы централизованного управления
и саморегуляции)

СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ

МОСКВА

1991

ISBN 5 - 85199 - 163 - 1
УДК 65.9(2)23

ФОРМИРОВАНИЕ РЫНОЧНОЙ СИСТЕМЫ В СССР
(ПРОБЛЕМЫ ЦЕНТРАЛИЗОВАННОГО УПРАВЛЕНИЯ И
САМОРЕГУЛЯЦИИ)

Формирование рыночной системы в СССР (Проблемы
централизованного управления и саморегуляции).

Сборник научных трудов.-М.: изд. НИЭИ, 1991, 221 с.

В сборнике отражены результаты исследований проблем, связанных с перестройкой управления народно-хозяйственным развитием. Раскрываются общие методологические подходы к взаимосвязанному преобразованию всех элементов хозяйственного механизма. Показано изменение функций, технологии, организации и форм централизованного регулирования. Анализируется ряд вопросов нормализации финансово-денежных отношений: обеспечение товарно-денежного равновесия, создание эффективной налоговой системы, ценообразование в рыночной экономике и в переходном периоде. Значительное место отводится исследованию изменений организационных структур управления, воздействия центральных органов управления на деятельность предприятий.

Изложенные в статьях теоретические и практические рекомендации углубляют, конкретизируют этапность и содержание мер по перестройке хозяйственного механизма. Значительное внимание уделяется критическому анализу хозяйственных инноваций.

Сборник рассчитан на специалистов в области управления народным хозяйством.

Табл. 2.

Печатается по решению Редакционно-издательского совета НИЭИ.

Научные редакторы: канд.экон.наук А.Е.Виссарионов и
канд.экон.наук С.Г.Синельников.

© Научно-исследовательский
экономический институт,
1991.

И.В.Блинов,
А.Б.Виссарионов,
С.Г.Синельников,
В.И.Смирнов,
кандидаты экон.наук

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ РЕФОРМЫ

Начавшаяся в 1987-1988 гг. экономическая реформа определила многие черты действующего ныне хозяйственного механизма. Однако вряд ли можно отождествлять причины непрерывного ухудшения экономической ситуации с развитием рыночных отношений. Осуществляемые хозяйственные новации пока не приблизили нас к рынку, создание которого является основной целью проводимой реформы.

В 1988-1989 гг. экономическое положение страны характеризовалось следующими важнейшими моментами. Уменьшились возможности дальнейшего экстенсивного развития экономики за счет вовлечения дополнительных трудовых, природных и финансовых ресурсов. Усилились разбалансированность денежного обращения, переполнение его каналов излишними платежными средствами, ускорился рост неотоваренных вынужденных сбережений населения и предприятий на счетах банковской системы. Вследствие инфляционного роста цен и изменения качественного состава потребительской корзины снизился уровень жизни многих слоев населения.

К сожалению, эти процессы не были в должной мере осознаны при разработке соответствующей экономической политики. Внешне благоприятная в первые годы перестройки динамика макроэкономических показателей была принята за начало подъема экономики, а тяжелому финансовому положению государственного бюджета и расстройству кредитной системы не придавали серьезного значения.

Оптимистическим оценкам перспектив социально-экономического развития способствовала и надежда на проводимую хозяйственную реформу, принятие законов о государственном предприятии и кооперации, ряда правительственных постановлений о деятельности органов управления экономикой в новых условиях. Предполагалось, что предусмотренное в законах и постановлениях сочетание командно-административных методов управления народным хозяйством с элементами рыночного механизма (нормативное распределение прибыли и др.) нацелит предприятия на наращивание производства продукции, необходимой для насыщения рынка. Однако на практике доминирующее положение сохранили прямые директивные задания по производству (под новым названием госзаказа), дополненные мерами по стимулированию роста выпуска продукции. К последним относится механизм увязки фонда заработной платы и выпуска продукции, наделение материальными ресурсами пропорционально объему производства, льготный порядок распределения сверхплановой прибыли, санкции за нарушение договорной дисциплины и др. Все эти инструменты не создали у производителей стимулов к удовлетворению конечных потребностей народного хозяйства и населения. Они по-прежнему ориентировали государственные предприятия на пресловутый валовой рост объемов производства, а льготное распределение сверхплановой прибыли, сократившее доходы бюджета, способствовало, кроме того, усилению инфляционных тенденций.

Чрезвычайные меры, предложенные правительством для выхода из затянувшегося кризиса, могут быть сведены по существу к двум направлениям антиинфляционной политики: стимулированию в основном административными мерами (через установление госзаказа) роста производства товаров народного потребления и ограничению сверх 3% прироста заработной платы, не связанной с производством товаров народного потребления, путем его прогрессивного налогообложения.

Попытки оздоровить экономику, сбалансировать потребительский рынок путем усиления административных мер, обязывающих предприятия наращивать производство товаров и объем оказываемых услуг, являются иллюзорными. Подобные предложения основываются на неправомерном отождествлении структуры баланса денежных доходов и расходов населения с реальными экономическими отношениями.

Считается, что в условиях превышения величины денежных доходов населения над объемом товарооборота можно, форсировав выпуск товаров, сбалансировать предложение товаров с платежеспособным спросом. При этом совершенно игнорируется сосуществование зависимости между ростом объемов производства и величиной денежной массы в обороте. Еще Жан Батист Сэй на рубеже XVIII-XIX вв. сформулировал тезис, что предложение рождает свой собственный спрос, т.е. производство всякого товара ведет к возникновению доходов, на которые он может быть приобретен. Иными словами, при наличии определенного дефицита товаров по сравнению с денежной массой, выпуск товаров, по стоимости, равной величине дефицита, означает выплату заработной платы рабочим, выпустившим эти товары, и расчет с поставщиками за топливо, сырье, материалы, комплектующие изделия и т.п. Поставщики также выплатят заработную плату своим рабочим и расплатятся со своими поставщиками, которые осуществят те же платежные операции, и т.д. по всей цепочке межотраслевых связей. В результате сумма заработной платы будет равна стоимости выпущенных товаров и несбалансированность рынка сохранится в прежнем размере. Причем данная цепочка платежей не растягивается во времени, поскольку потребитель расплачивается с поставщиком (как правило, заемными средствами) до выпуска собственной продукции.

Наращивание производства товаров и услуг может улучшить сбалансированность рынка в том случае, если

оно происходит за счет структурной перестройки экономики, переориентации производства на потребительский рынок. Однако это совсем не простая задача, требующая длительного времени и крупных затрат.

При оценке мероприятий по ограничению роста заработной платы необходимо учитывать следующие обстоятельства. Товарной массе противостоит вся сумма платежных средств, находящихся в рыночном обороте, т.е. денежная масса. Денежные доходы населения не тождественны денежной массе, а являются одной из стадий ее оборота. Поэтому политика их ограничения ведет не к сокращению массы денег, а лишь к замедлению скорости их обращения за счет накопления невыплаченных остатков фондов материального поощрения (фондов оплаты труда) предприятий. В результате происходит дальнейший разрыв безналичного и наличноденежного обращения. С одной стороны, возникает стремление превратить невыплаченные остатки в наличные деньги по другим каналам (например, через платежи другим организациям, которые укладываются в 3%-ное ограничение роста заработной платы), с другой стороны, происходит стимулирование предприятий вложить максимальную сумму безналичных средств в быстроликвидные товарно-материальные ценности (кирпич, металл, топливо и т.п.), что еще больше усиливает товарный дефицит.

Остатки невыплаченных денег, являясь одновременно банковскими депозитами, используются банковской системой для кредитования убыточных и низкорентабельных предприятий и хозяйств, у которых прирост заработной платы составляет менее 3%. Поскольку выпуск денег в обращение происходит через кредит, то вовлечение кредитных ресурсов в финансирование убытков предприятий и хозяйств означает опережающий рост денежной массы по отношению к суммарному объему выпущенной продукции. Более того, вследствие действия описанного выше механизма превращения платежных

средств в заработную плату кредитные ресурсы, используемые на покрытие убытков, превращаются в денежные доходы населения, поэтому объем наличных денег у населения продолжает увеличиваться. В то же время меры по замораживанию заработной платы в той или иной степени (в зависимости от их жесткости) разрывают связь между конечными результатами работы и оплатой труда, снижая стимулы эффективной трудовой деятельности. Это тем более опасно в современных условиях, когда связь между эффективностью работы и оплатой труда в значительной степени нарушена высоким уровнем материально-финансовой несбалансированности. Заработанные предприятием средства, направляемые на оплату труда, не обладают должной стимулирующей ролью вследствие крайней дефицитности рынка потребительских товаров и услуг. Расходование фондов производственного и социального развития ограничивается выделенными предприятию фондами и лимитами. Следует также учитывать, что коллективы предприятий не испытывают особых затруднений при низких финансовых результатах работы: заработная плата работникам гарантируется и при отсутствии заработанных средств, а в ряде случаев при этом формируются даже фонды экономического стимулирования.

Таким образом, налоговые ограничения роста заработной платы, вообще говоря, не ограничивают роста денежной массы. Меры по замораживанию заработной платы в качестве антиинфляционной меры эффективны, когда механизм инфляции базируется главным образом на спирали "доходы-цены". Это происходит, если предприятия, имеющие недостаточно жесткие бюджетные ограничения под давлением трудовых коллективов наращивают объем средств, направляемых на оплату труда, что ведет к повышению совокупного спроса, вызывающего повышение цен, и соответственно, новые требования трудящихся. Замораживание заработной платы на краткосрочный период в определенных случаях позволяет сдер-

жать рост цен, смягчить кризисное развитие в ходе экономического цикла.

Является ли, однако, спираль "доходы - цены" основной механизма инфляционных процессов, так активно развертывающихся в нашей экономике? На наш взгляд, рост оплаты труда, имеющий место в народном хозяйстве в 1988-1990 гг., - далеко не самый значительный фактор развития инфляции. Сторонники проведения жестких мер по замораживанию заработной платы упускают из вида гораздо более важное обстоятельство: рост оплаты труда, мало связанный с конечными результатами, является прямым следствием дефицитного бюджетного финансирования и кредитования предприятий и хозяйств, оторванного от эффективности его функционирования. Другими словами, причина инфляционных процессов - не сам по себе рост оплаты труда в народном хозяйстве, а то, что он традиционно для социалистической экономики не определяется социально-экономической эффективностью работы занятых в соответствующих сферах.

Среди факторов, вызывающих чрезмерные затраты и, в конечном счете, материально-финансовую несбалансированность хозяйства, важнейшее место занимает существование практически замкнутых, огромных по масштабам отраслей и производств, обслуживающих самих себя без значительного конечного результата. Таковыми являются: деятельность по увеличению производства первичных ресурсов и энергии, эффект которого направляется на дальнейшее наращивание их выпуска, по проведению гидромелиоративных работ, многие мероприятия по освоению новых регионов. Большие необоснованные расходы вызывают структурные перекосы в экономике: нерациональная специализация сельского хозяйства по природно-климатическим зонам, различные "стройки века", огромные потери сырья и готовой продукции и т.д. Нерациональность макроэкономической структуры дополняется крайне неэффективным хозяйствованием на уровне

основного производственного звена в виде выпуска ненужной продукции при работе "на склад", снижения качества продукции и т.д.

Финансирование потерь и неоправданных расходов, вызываемых отмеченными дефектами макроструктуры экономики, неэффективностью хозяйствования предприятий, неоправданными расходами ведомств-монополистов, теоретически может и не приводить к возникновению значительных инфляционных процессов. Так, если централизованные фонды государства, направляемые на финансирование эффективного хозяйствования, образуются за счет безвозмездного насильственного изъятия средств у определенных слоев трудящихся (у нас их представляли, в частности, крестьянство, заключенные ГУЛАГа), а также за счет налогов, принудительных займов и др., то при прочих равных условиях разбалансировки материальных и финансовых пропорций не происходит, хотя уровень экономической эффективности очень низок. Осуществляется лишь усиленная эксплуатация тех, у кого средства изымаются.

Но при недостатке этих источников (а такой момент в условиях командного социализма неизбежно наступает вследствие автономного роста потребностей Центра в ресурсах) административная система начинает финансировать свою неэффективность за счет кредитной эмиссии бюджетного дефицита, т.е. перекладывать бремя необходимых, с точки зрения Центра, расходов на население. Причем в условиях относительно жесткого регулирования цен равномерность такого переложения, конечно, не достигается и в выигрыше оказываются те, кто либо находится в иерархии власти ближе к системе распределения дефицитных товаров, либо может обеспечить себе опережающий рост номинальных доходов.

Если не вникать в реальные причины финансового расстройства экономики, бороться со следствиями: с увеличением оплаты труда, с ростом цен и т.д., то ситуация становится безвыходной.

Негативные последствия проведения политики ограничения денежных доходов населения и административного принуждения к производству товаров народного потребления уже четко проявляются в углублении кризиса потребительского рынка, ускорении роста цен на фоне обостряющегося дефицита, в тенденциях сокращения физического объема производства. Последнее является наименее управляемым и наиболее сложным процессом. Мы уже отмечали незаинтересованность предприятий в реальной производственной деятельности из-за дефицита потребительских товаров и продукции производственно-технического назначения, а также невозможности из-за роста цен (часто в скрытой форме) планировать величину издержек производства даже на ближайшую перспективу. В условиях "замораживания" заработной платы трудовые коллективы вообще теряют стимул к росту производства сверх определенного уровня. В тех же производствах, где имеется возможность увеличения цены, появляется прямой стимул снижать величину объема производства и компенсировать это ростом цен. В результате инфляционная спираль "доход-цены" в настоящее время останавливается в части секторов экономики, но в целом инфляция развивается еще в большей степени, поскольку свертывание производства делает излишними платежные средства, ранее связанные в народно-хозяйственном обороте.

Все это подтверждает, что принимаемые чрезвычайные меры к рыночной экономике не ведут. Они, наоборот, ведут к разрушению существующих товарно-денежных отношений между предприятиями, усиливают тенденции к натурализации экономики, что, в свою очередь, вынуждает правительство к усилению централизованного руководства народным хозяйством. А поскольку в условиях отсутствия рынка у правительства существуют только командно-административные рычаги управления экономикой, то его действия, очевидно, вступят в резкое противоречие с интересами предприятий и насе-

ления, формирующимися в условиях нарастающего дефицита и инфляции. В результате неизбежно коммулятивное нагнетание социальной напряженности и антагонизма в обществе.

Такая перспектива развития общества предопределяет настоятельность немедленных мер по углублению экономической реформы, формированию рынка. Собственно, меры по формированию рынка и представляют собой реальные чрезвычайные меры, позволяющие вывести страну из экономического кризиса.

Основным содержанием переходного периода является осуществление комплекса мер по финансовому оздоровлению экономики и формированию рынка. Активная антиинфляционная политика предполагает: завершение создания двухуровневой банковской системы с независимыми от правительства Государственным банком СССР, функционирующим исключительно в рамках специального закона, ликвидацию в течение одного-двух лет дефицита государственного бюджета путем сокращения бюджетных ассигнований на капитальное строительство и дотаций на производство продовольствия при одновременной либерализации цен на сельскохозяйственную продукцию, а также развитие рынка ценных бумаг, который позволит предприятиям мобилизовать финансовые ресурсы в условиях жестких ограничений на динамику денежной массы.

Принципиального изменения требует подход к планированию. Очевидно, что определенное время необходимо сохранение (во все уменьшающемся объеме) административно-обязательных заданий по производству продукции как средства, способного обеспечить распределение той части ресурсов между хозяйственными звеньями, на которые сохраняются административно устанавливаемые цены. Это не означает, однако, что такого рода задания должны быть в виде существующего ныне госзаказа и так называемых лимитов потребления.

На переходном этапе могут существовать две формы государственного заказа, обязательного для выпол-

нения. Первая форма предполагает установление госзаказа на средства государственного бюджета, а заказчиками являются уполномоченные государством органы, ответственные за удовлетворение тех или иных общественных потребностей, которым кроме денежных ресурсов выделены квоты (лимиты) необходимых им материально-технических ресурсов и подрядных строительно-монтажных работ. Эта форма, на первых порах обязательная для выполнения государственного бюджета, должна превратиться в экономическую, в средство исполнения государственного бюджета.

Вторая форма государственного заказа связана с практическим отсутствием оптовой торговли средствами производства. На этапе налаживания горизонтальных связей между предприятиями на рыночной товарно-денежной, конкурентной основе эта форма заданий должна обеспечивать удовлетворение приоритетных народнохозяйственных потребностей в важнейших видах продукции. Поэтому представляется целесообразным предоставить права установления госзаказа предприятиям, а в отдельных случаях министерствам-потребителям. Здесь конечный потребитель в пределах выделенной квоты (лимита) необходимой ему продукции получает право формировать заказ (устанавливать задание) предприятию-производителю от имени государственного органа, распределяющего ресурсы.

Соответственно, по мере сужения сферы централизованного распределения ресурсов сокращается область применения "горизонтального" госзаказа, а "вертикальный" госзаказ на средства бюджета утрачивает свою директивность. Для этого вся продукция за рамками административно обязательного госзаказа должна реализовываться по гибким, равновесным ценам.

Важнейшую роль в организации переходного периода играет преобразование применяемых в настоящее время экономических нормативов в налоговую систему.

Обсуждаемый в настоящее время Закон о единой налоговой системе предполагает ее внедрение с 1991 г. Однако, по нашему мнению, при всей внешней прогрессивности такого подхода он вызовет, в случае принципиального и последовательного претворения в жизнь, крайне негативные последствия. Существующая сильнейшая разнорентабельность предприятий при последовательном предъявлении к ним единых налоговых требований неизбежно должна привести к возникновению массовых случаев неплатежеспособности. Поэтому ясно, что в силу экономической (не говоря уже о социальной) нерациональности множества банкротств в течение короткого промежутка времени неизбежны постоянные отступления от единого подхода. Будет происходить крайне существенное перераспределение доходов предприятий через уже предусмотренный в законе механизм дотаций, субсидий, различного рода налоговых скидок. В результате единые налоги мало будут отличаться от индивидуализированной системы нормативов. Поэтому построение единой налоговой системы в переходном периоде должно увязывать процесс ужесточения требований к эффективной работе (т.е. процесс унификации налогов) с вытеснением административных методов управления рыночной организацией хозяйства. Установление дифференцированных по группам предприятий ставок платежей за ресурсы, по имеющимся оценкам, позволяет в современных условиях в значительной степени выравнивать условия хозяйствования. Использование при этом групповых значений или прогрессивной шкалы налога на чистую прибыль в зависимости от рентабельности дает возможность преодолеть индивидуализацию налоговой системы за исключением взаимоотношений бюджета с убыточными предприятиями.

По мере сокращения сферы применения директивного госзаказа и развития рынка, позволяющего заменить централизованно устанавливаемые платежи в бюджет за производственные ресурсы адекватными рыночными

оценками (в составе цен, арендной платы, процента за кредит и др.), необходимо предусмотреть ежегодное изменение дифференцированных по группам предприятий налоговых шкал таким образом, чтобы к концу переходного периода дифференциация была преодолена. Речь идет, разумеется, не о ежегодных корректировках нормативов, а о четком установлении в пятилетнем плане стабильных (в смысле возможности их пересмотра), но различных по годам налоговых ставок.

Сегодня необходимо обратиться к мировому хозяйственному опыту: пересмотреть проблемы собственности, экономических интересов, взять на вооружение такие формы хозяйствования, как аренда, акционерные общества, иные виды хозяйственных товариществ.

Аренда стала получать у нас распространение 2-3 года назад. Собственно, это была не аренда, а традиционные формы хозяйствования с некоторыми преимуществами для предприятия. Вначале действительно были следующие преимущества:

между предприятием и вышестоящим органом (арендодателем) устанавливались некоторые договорные формы отношений;

предприятия получили определенную самостоятельность в планировании, в определении перспектив своего развития на срок аренды (как правило, до конца 1995 г.);

ослаблялась ответственность предприятия за итоги текущей пятилетки;

арендное предприятие получало льготное нормативное соотношение между приростом средней заработной платы и производительности труда (не более 1 при средних параметрах 0,4-0,6);

было больше самостоятельности в распределении прибыли, оставляемой в распоряжении предприятия, по фондам экономического стимулирования;

расширились права в области оплаты труда и др.

Теперь многие из перечисленных прав не реализуются или потеряли смысл в новой ситуации, пожалуй,

кроме возможности выхода из подчинения министерства и выкупа предприятия трудовым коллективом. Но выход из министерства в условиях фондового материально-технического снабжения весьма опасен, особенно, если предприятие не имеет реальных имущественных прав. Выкуп предприятия ведет к образованию коллективной формы собственности.

Недостатки этой формы собственности известны. Весьма наглядно они проявились в Югославии: медлительность и скованность в принятии решений, ослабление ответственности за принимаемые решения; тяготение к потреблению в ущерб развитию, производственному накоплению; ограничение внедрения новой техники, производительности труда из-за дополнительных трудностей, связанных с увольнением лишних работников; меньшая гибкость организационных структур, поскольку дробление фирмы, создание филиалов и дочерних предприятий, слияние с другими предприятиями требуют коллективных решений, затяжного поиска компромиссов и т.д.

Рынок предполагает реальную самостоятельность предприятий, всех контрагентов. Если партнеры не равноправны, стоимостной эквивалентности обмена добиться нельзя. Эту самостоятельность дают акционерные формы хозяйствования, так как самостоятельность получает материальную основу — весь имущественный комплекс предприятия становится собственностью акционерного общества. Соответствующим постановлением правительства (впредь до принятия общего решения) государственное предприятие (производственное объединение) преобразуется в акционерное общество. На баланс акционерного общества передаются производственные и непроизводственные основные и оборотные фонды и иное имущество предприятия. Размер уставного фонда общества образуется из имущественного вноса государства и денежных взносов пайщиков в обмен на акции. Акции выпускаются на сумму уставного фонда, причем конт-

рольный пакет акций государство вправе оставить за собой (первоначально, например, в размере 51%), а остальные акции поступают в продажу советским и иностранным юридическим и физическим лицам.

Перечислим некоторые преимущества и особенности акционерных форм хозяйствования:

реальная самостоятельность, включая возможность гибкого преобразования в любую форму собственности;

привлечение дополнительных денежных средств и имущества путем продажи акций;

возможность получения валюты в обмен на акции;

создание заинтересованности трудящихся в целях акционерного общества путем участия в капитале;

принятие действенных мер в области НТП и др.

Поскольку акционерное общество имущественно обособлено от государства, оно реально самостоятельно и все свои отношения по вертикали и горизонтали строит исключительно на равноправной договорной основе. Собрание акционеров правомерно решать все вопросы, связанные с деятельностью акционерного общества: распоряжение недвижимостью; утверждение сметы расходов и плана на очередной период; утверждение отчета и баланса за истекший год и распределение полученной прибыли; утверждение вопросов об изменении размера Уставного фонда; изменение Устава акционерного общества; принятие решения о прекращении деятельности общества и др.

Складывающаяся в стране социально-экономическая ситуация делает неотвратимым переход к регулируемому рынку уже в самое ближайшее время. Рынок переведет подавляющее число отношений с контрагентами в русло прямых коммерческих операций, требующих строгих имущественных гарантий. Уставный фонд общества и является тем имущественным залогом, который необходим в любой коммерческой сделке, особенно для получения кредитов. Акционерные формы создают также возможность для оплаты ссуды акциями, превращая соответствующие банки в члены акционерного общества.

Взаимное держание акций поставщиков, потребителей, банков наряду со строгой имущественной ответственностью резко усиливает договорную дисциплину.

Возможность перепродажи, выпуска новых акций и др. создает основу для гибких организационных структур — открытия филиалов, представительств, дочерних предприятий.

Продажа акций работникам предприятия посредством участия в капитале открывает новую область материальной заинтересованности. Индивидуальный акционер, как правило, в большей мере обеспокоен размерами дивидендов, чем государство или акционеры — юридические лица. Это создает здоровую экономическую среду, когда индивидуальные интересы работников (акционеров) совпадают с интересами акционерного общества в целом.

Переброс части сбережений населения из потребления в производство (на покупку акций) способствует ослаблению инфляции, устойчивости рубля, оздоровлению потребительского рынка. Одновременно это позволяет уберечь личные сбережения от инфляции.

Антиинфляционное действие акционерных форм проявляется также в том, что они выступают сдерживающим фактором от разбухания кредита, поскольку деньги могут быть получены не только в виде ссуды, но и от продажи акций.

Представляется возможным, что при целенаправленном энергичном проведении реформы основные черты хозяйственного механизма, базирующегося на рынке, регулируемом экономическими методами, могут быть сформированы к середине 90-х гг.