

Е. Т. ГАЙДАР

СОБРАНИЕ СОЧИНЕНИЙ
В ПЯТНАДЦАТИ
ТОМАХ

СОБРАНИЕ СОЧИНЕНИЙ ПОДГОТОВЛЕНО К ИЗДАНИЮ
ИНСТИТУТОМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ имени Е.Т. ГАЙДАРА

ИЗДАНИЕ ОСУЩЕСТВЛЕНО ПРИ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКЕ
ФОНДА ЕГОРА ГАЙДАРА
И ГОСПОДИНА СЕППО РЕМЕСА

НАУЧНЫЙ РЕДАКТОР ТОМА
В.Г.Стародубровский

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ
*А.Г.Аганбегян, П.Е.Гайдар, Е.Ю.Гениева,
Г.О.Греф, С.М.Гуриев, М. Домбровский,
А.В. Колесников, А.Л. Кудрин, Я.И. Кузьминов,
Л.И. Лопатников, В.А. Мау, А.Д. Радыгин,
К.Ю. Rogov, Н.К.Сванидзе, С.Г.Синельников-Мурылев,
В.Г.Стародубровский, А.В.Улюкаев,
Я.М.Уринсон, А.Б.Чубайс, Р.М.Энтов,
В.А.Ярошенко, Е.Г.Ясин*

Е.Т. ГАЙДАР

СОБРАНИЕ СОЧИНЕНИЙ

Том 5

ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ «ДЕЛО»
МОСКВА · 2012

УДК 338(47)
ББК 65
Г 14

Содержание

Гайдар, Е. Т.
Г 14 Собрание сочинений в пятнадцати томах. Том 5 / Е.Т.Гайдар. — М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2012. — 600 с.
ISBN 978-5-7749-0695-6 (Т. 5)
ISBN 978-5-7749-0690-1

Пятый том собрания сочинений включает статьи, написанные Е.Т. Гайдаром индивидуально или в соавторстве с конца 1970-х и до 1991 г. — начала радикальных реформ, обеспечивших переход России к рыночной экономике. Их содержание дает наглядное представление об экономике этого периода, ее наиболее острых проблемах, попытках предложить механизмы, способствующие их решению.

Прослеживается эволюция взглядов автора. Ранние работы написаны в достаточно традиционном, принятом для науки советского времени стиле анализа управления экономикой. Поздние — характеризуются активным и острым обоснованием проблем, стоявших перед страной в условиях кризиса советской системы.

Для изучающих экономическую теорию и историю, а также широкого круга читателей.

УДК 338(47)
ББК 65

© Стругацкая М. А., 2012
© Институт экономической политики
им. Е. Т. Гайдара, 2012
© Издательский дом «Дело» РАНХиГС,
оформление, 2012

ISBN 978-5-7749-0695-6 (Т. 5)
ISBN 978-5-7749-0690-1

<i>Предисловие редакционной коллегии</i>	7
О структуре хозяйственного механизма	10
Совершенствование показателей оценки конечных результатов хозрасчетной деятельности предприятия	25
Проблемы совершенствования системы образования фонда заработной платы	45
Совершенствование хозяйственного механизма на основе развития нормативных методов	65
Экономические предпосылки усиления роли трудовых коллективов в управлении	82
Сравнительный метод и его использование в исследовании хозяйственных механизмов	103
Сравнительный анализ хозяйственных механизмов в сельском хозяйстве ВНР и СФРЮ	142
К разработке концепции совершенствования хозяйственного механизма	201
Некоторые теоретические проблемы совершенствования хозяйственного механизма на современном этапе	226
Хозяйственные реформы в социалистической экономике: некоторые дискуссионные вопросы	257
Рецензия на статью Д.М.Казакевича «Экономические методы в плановом управлении» (Новосибирск: Наука, 1985)	282
Узловые проблемы реформы	287
Реализация принципа распределения по труду	297

СОДЕРЖАНИЕ

Экономическая реформа и проблемы управляемости социалистической экономики	304
Краткосрочные и долгосрочные цели в экономике	328
Механизм распределения по труду	345
Управление общественным производством: системный подход.	369
Тенденции и проблемы развития хозяйственного механизма. . .	390
Курсом оздоровления. Экономическое обозрение	433
Нулевой цикл. К анализу механизма ведомственной экспансии.	450
По карману ли траты?.	474
Хозяйственная реформа, первый год. Экономическое обозрение	482
Зря денег не дают	499
Без раскачки. Заметки со Съезда народных депутатов СССР	516
Трудный выбор. Экономическое обозрение по итогам 1989 года	526
Прыжок к рынку	544
Что нового в экономике?.	549
Цены и рынок	554
О благих намерениях	559
Две программы	575
В начале новой фазы. Экономическое обозрение	582

Предисловие редакционной коллегии

В НАШИ дни работы Е.Т. Гайдара (как и многих других активных реформаторов), относящиеся ко времени существования Советского Союза, нуждаются в специальном комментарии. Для читателя, не заставшего в сознательном возрасте советское время, может показаться непонятным, как человек, стоявший во главе радикальных рыночных реформ, позволивших порвать с советским прошлым, мог защищать «преимущества» социализма или в обоснование своих мыслей цитировать «руководящие» высказывания партийных вождей.

Обратим внимание на два обстоятельства, важных для понимания особенностей эпохи заката советской системы, и условий, в которых люди тогда жили и работали.

Во-первых, советское время было временем жесточайшего партийного идеологического давления, контроля и цензуры, при которых несоблюдение определенных «правил игры», включая ссылки на решения партийных форумов и высказывания руководителей, исключало возможность публикации научных и публицистических материалов. Однако в рамках этих правил оставалось некоторое пространство для разных мнений, научных поисков и напряженных дискуссий о путях дальнейшего развития страны. Активно шла публичная общественная борьба. В экономике — особенно остро между, так называемыми, «рыночниками», добивавшимися усиления рыночных начал в социалистическом хозяйстве, и «антирыночниками», настаивавшими на необходимости сохранения и укрепления всеохватывающего централизованного планирования. При

всей ограниченности рамок этой дискуссии, существенно расширившихся в годы перестройки, нельзя недооценивать ее роли в подготовке почвы для последующих экономических преобразований. О характере дебатов можно судить и по эволюции работ Е.Т. Гайдара, публикуемых в его собрании сочинений. Их содержание дает живое представление об экономической действительности того времени. Отметим, что журнал «Коммунист», орган Центрального Комитета КПСС, как это ни покажется парадоксальным, занимал в дискуссии одну из наиболее передовых, прогрессивных позиций, особенно в тот период, когда во главе его экономического направления находились О.Р. Лацис и Е.Т. Гайдар. То же в немалой степени можно сказать и о газете «Правда», когда в ней недолгое время работал Егор Тимурович.

Из представленных в данном томе работ Гайдара видна его эволюция как личности и как специалиста: от научного работника, стремящегося построить понятийную логику категории хозяйственного механизма, до зрелого, разностороннего экономиста и политика, способного на основе анализа и обобщения обширного фактического материала доказательно и критически оценивать экономическое положение страны и меру реалистичности предлагаемых путей выхода из нарастающего кризиса. Характерно, что еще в публикациях начала 1991 г. он не поддерживал идею единовременного размораживания цен, во всяком случае при индексации доходов, прекрасно понимая неизбежные последствия такого шага. Пойти на быструю либерализацию цен, когда его правительство взяло на себя ответственность за будущее страны, вынудил масштаб экономического краха, который она переживала.

Во-вторых, многие обществоведы прошли этап от искренней веры в социализм, в возможность его улучшить и очистить с целью приближения к реализации провозглашавшихся высоких принципов свободы, равенства и братства, заимствованных социалистической идеологией из времен Великой французской революции, до разочарования и отрешения от этих иллюзий. Вера в возможности социализма изживалась постепенно, по мере все большего проявления безмерного бюрократического централизма и неповоротливости административно-командной системы. Понимание этого видно уже из самых первых работ Гайдара. Так, при анализе достоинств и недостатков разных показателей конечных результатов

хозяйственной деятельности, обсуждавшихся в то время, он отмечал, что проблема упирается в существовавшую систему ценообразования. Однако возможности ее совершенствования явно вызвали у Гайдара глубокие сомнения.

В период начала процесса демократизации при М.С. Горбачеве произошло специально не исследованное, но уникальное социальное явление: отказ мыслящей части общества, в том числе определенного числа людей, относившихся к партийно-государственной номенклатуре, от социалистических ценностей, преодоление связанных с ними иллюзий, что проявилось, в частности, в массовом выходе из партии. Это не был, в подавляющей части, конъюнктурный процесс, а сложное и нередко болезненное преобразование внутреннего мира большого числа людей. Искренние сторонники социализма становились его искренними противниками. К сожалению, мы уже не сможем задать Егору Тимуровичу вопрос о том, как, когда и в какой мере это коснулось его лично. Но публикуемые труды советского периода дают наглядное представление об эволюции его взглядов.

Ни один человек не может избежать воздействия времени, в которое он живет. Принципиально то, оказывается ли он способным преодолевать инерцию отжившей эпохи и идти вперед или нет. Дела и творчество Е.Т. Гайдара дают однозначный ответ на этот вопрос.

Редакционная коллегия

О структуре хозяйственного механизма

В ПОСЛЕДНЕЕ время в экономической литературе понятие «хозяйственный механизм» (и употребляемые как его синонимы «механизм хозяйствования» и «экономический механизм») встречается все чаще. Видимо, это связано с растущим осознанием невозможности решать проблемы повышения эффективности народного хозяйства посредством отдельных, разрозненных мероприятий в областях планирования, стимулирования, ценообразования, финансирования и т.д. и необходимости комплексного подхода к анализу и совершенствованию применяемых экономических рычагов и стимулов. Однако сама частота употребления того или иного термина еще не доказывает право на существование в экономической науке категории, которая этим термином обозначается. Задача в том, чтобы выявить специфику отношений, которую отражает данная категория, и определить ее место в общей системе экономических категорий. Это направление ведущейся журналом дискуссии уже привлекло внимание многих авторов.

Понятие хозяйственного механизма, как справедливо отмечает С. Дзарасов¹ теоретически и практически несет особую смысловую нагрузку, не сводимую ни к одной из существующих экономических категорий. Отделяя хозяйственный механизм от системы производственных отношений, С. Дзарасов определяет его как систему

Опубликовано в: Экономические науки. 1979. №7. С. 31–38. (В соавторстве с В.И. Кошкиным.)

Кошкин Виталий Исаевич — доктор экономических наук, профессор, Президент высшей школы приватизации и предпринимательства. Был научным руководителем диссертации Е.Т. Гайдара на соискание ученой степени кандидата экономических наук. — *Прим. ред.*

¹ См.: Дзарасов С. Производственные отношения и хозяйственный механизм // Экономические науки. 1979. №1. С. 30.

сознательного, организационного воздействия на экономику¹. При таком подходе не видно, однако, как ответить на вопрос: в чем отличие хозяйственного механизма от системы управления общественным производством? Разрешение поставленного вопроса требует рассмотрения хозяйственного механизма в связи с системой производственных отношений и с системой управления общественным производством.

На наш взгляд, Л. Абалкин верно указывает на возможность подхода к анализу системы производственных отношений не только с позиций отношений собственности². Но предлагаемая им конкретная форма выделения в системе производственных отношений основы хозяйственного механизма остается уязвимой. Если мы, разделив совокупность производственных отношений на отношения собственности, в которых отражаются существенные стороны способа производства, и организационно-экономические отношения, представляющие собой общественную организацию труда, формы и методы этой организации, рассматриваем последние в качестве основы хозяйственного механизма, возникает трудноразрешимое противоречие. Невозможно ведь говорить о хозяйственном механизме, игнорируя такие категории, как цена, кредит, финансовые отношения и т.д. Но на любом уровне конкретизации эти категории все равно остаются в рамках системы производственно-экономических отношений, отношений собственности. Поскольку же хозяйственный механизм включает отношения собственности и организационно-экономические отношения в их неразрывном единстве, постольку вопрос о связи хозяйственного механизма с системой категорий и законов политэкономии, характеризующей отношения собственности, остается в данной трактовке открытым. Пытаясь преодолеть это затруднение, Л. Абалкин отмечает, что «цена, кредит, заработная плата — это такие экономические формы, посредством которых собственность реализуется в системе организации и управления производством»³. Но если через свои конкретные категории

¹ См.: там же. С. 31.

² См.: Абалкин Л. Сущность, структура и актуальные проблемы совершенствования хозяйственного механизма // Экономические науки. 1978. № 5.

³ Абалкин Л. К вопросу о хозяйственном механизме социалистического общества // Вопросы экономики. 1973. № 4. С. 36.

(в том числе и не перечисленные выше) собственность реализуется в системе организационно-экономических отношений, то само отделение последних становится весьма условным.

Как известно, политэкономия изучает совокупность производственных отношений способов производства, выявляет присущие им законы и закономерности, исследует механизм их действия. Механизм действия законов охватывает, разумеется, более конкретный, а следовательно, и более поверхностный круг явлений, чем сами законы. Вполне понятно поэтому стремление связать хозяйственный механизм с механизмом использования экономических законов. Так, В. Черняк, отметив разницу между действием законов как категорией более широкой и использованием законов как более узкой, считает, что «хозяйственный механизм — это механизм использования экономических законов посредством конкретных хозяйственных и организационных форм»¹. Но если хозяйственный механизм представляет собой «механизм использования экономических законов», то непонятно, каково «специфическое содержание «хозяйственного механизма»; нужна ли категория, дублирующая «механизм использования законов», тем более что, как это нетрудно понять, такой механизм не может действовать помимо «конкретных хозяйственных и организационных форм».

Плодотворной, с точки зрения разграничения проблематики хозяйственного механизма и системы категорий и законов политэкономии, представляется попытка экономистов определить хозяйственный механизм как систему конкретных форм взаимосвязи различных ячеек, звеньев и уровней единого народного хозяйства². Дело в том, что система категорий и законов политэкономии рассматривает не всю вообще совокупность реальных производственных отношений, а лишь те из них, которые непосредственно выражают закономерности развития способа производства;

¹ Черняк В. Управление развитием экономических отношений // Экономические науки. 1978. №9. С. 43. Аналогичные решения мы встречаем и у других авторов. См., например: Асанбаев Е. М. Проблемы совершенствования механизма хозяйствования. Алма-Ата, 1976. С. 16.

² См., например: Радаев В. В. Экономические интересы при социализме. М., 1971. С. 45; Экономика развитого социалистического общества. М., 1977. С. 432; Ольсевич Ю. Экономический механизм социализма и антикоммунистические концепции // Мировая экономика и международные отношения. 1970. №4.

следовательно, производственные отношения, начиная с определенного уровня конкретизации, перестают прямо отражаться в системе категорий и законов политэкономии.

Здесь, однако, необходимо учитывать, что конкретность категорий в теоретическом анализе всегда относительна. Можно неограниченно конкретизировать, например, совокупность отношений, связанных с ценообразованием в условиях современного капитализма. Но если мы остаемся в границах науки, любой анализ связей будет абстрактным. Ведь попытки теоретически отобразить все многообразие конкретных отношений по поводу ценообразования на этапе государственно-монополистического капитализма будут безуспешны и теоретически бесплодны. Следовательно, конкретный характер связей хозяйственного механизма имеет определенное значение лишь в отношении к системе категорий и законов политэкономии.

Концепция хозяйственного механизма, так же как и система категорий и законов политэкономии, является абстракцией конкретной системы производственных отношений, но абстракцией, имеющей отличное от системы категорий и законов политэкономии содержание. Подход к системе производственных отношений с точки зрения глубинных закономерностей способов производства, цели производства и способа ее реализации, характерный для политэкономии, не является единственным подходом к системе производственных отношений. Как отмечает В. Черковец, «выводы политической экономии служат элементами научной базы рационального хозяйствования при социализме, но сама она наукой о рациональном хозяйствовании не является»¹. Да это и естественно, ведь, если бы только политэкономия анализировала все отношения, складывающиеся между людьми в процессе производства, не было бы основы существования для других экономических наук.

Таким образом, разграничивая сферу анализа хозяйственного механизма и систему категорий политэкономии, мы можем первоначально определить хозяйственный механизм как систему связей между уровнями, ячейками и агентами производства по поводу выбора конкретных целей производства, способов их достижения исходя из наличных ресурсов и реализации принятых решений. Речь и в данном

¹ Черковец В. Единство предмета и метода политической экономии и некоторые особенности исследования социализма // Экономические науки. 1978. №8. С. 25.

случае идет о производственных отношениях, т. е. об общественной форме производства. Но отношения хозяйственного механизма в таком определении уже не составляют особую подсистему в системе производственных отношений. Мы рассматриваем конкретную систему производственных отношений в ином аспекте, и то, что этот аспект анализа предусматривает использование конкретных категорий политической экономии, противоречий не вызывает. Они рассматриваются в данном случае в иной связи и выполняют иные функции.

Так, например, политическая экономия, рассматривая кредитные отношения, выявляет их связь с основным экономическим законом, законом плановости, законом стоимости, с кругооборотом средств социалистических предприятий, определяет сущность кредитных отношений, их необходимость, функции, которые они выполняют в системе производственных отношений. Политико-экономический анализ составляет необходимую основу построения эффективной кредитной системы, но он сам по себе для решения подобной задачи недостаточен. Этот анализ дополняется исследованием конкретных форм кредита (льготные и особые режимы кредитования, величина процента, порядок предоставления кредита и формы его обеспечения) в рамках теории финансов и кредита. Однако необходимо выявить и связь этих конкретных форм со всей системой применяемых экономических рычагов — таких, как директивные показатели, система стимулирования, плата за фонды, порядок финансирования прироста собственных оборотных средств и т.д., влияние конкретных форм использования кредита на функционирование промышленных предприятий, снабженческо-бытовых организаций и т.д. Все это «дополнение» политико-экономического анализа и входит, если оставаться в рамках нашего примера, в проблематику хозяйственного механизма.

Определив содержание хозяйственного механизма, необходимо выявить его связь с системой категорий и законов политической экономии. Такая связь должна, очевидно, осуществиться через систему конкретных категорий политэкономии и, в частности, через механизм действия законов. Можно, видимо, согласиться с В. В. Радаевым, который считает, что «между экономическим механизмом движения общества и механизмом действия экономических законов не может быть принципиального различия. Экономический механизм характеризует способ функционирования производственных отношений в более широком плане, он охватывает всю совокупность связей и действий

людей, в процессе которых вырисовывается внутренняя логика этого механизма. Механизм действия законов выражает эту логику, очищенную от многообразия действительности»¹. Однако подобная трактовка, при всей ее справедливости, все же, как нам кажется, не без шероховатостей. Может сложиться представление, что задача изучения и совершенствования хозяйственного механизма решается непосредственно на пути исследования механизма действия экономических законов, и особой проблемы здесь вообще нет, а подобное представление нам кажется ошибочным. Система категорий и законов политической экономии выступает как сущность по отношению к хозяйственному механизму только в одной связи, а именно: при решении вопроса о наиболее общих закономерностях способа производства и необходимых формах их проявления. Что же касается собственной проблематики хозяйственного механизма, то для ее решения требуется свой адекватный аппарат анализа.

При выяснении объективной основы хозяйственного механизма некоторые авторы включают в систему его отношения как базисные, так и надстроечные отношения². Надстроечный характер ряда отношений хозяйственного механизма выводят из того, что они зависят от сознательной деятельности людей по созданию и совершенствованию этого механизма. Их противопоставляют объективным, не зависящим от воли людей производственным отношениям. В. Черняк, как мы считаем, обоснованно критикует упрощенное представление о полной независимости экономических законов от действий людей. Ведь эти законы по сути своей выражают логику деятельности людей, их потребностей и интересов³. Но дело не только в этом; неверно само представление, согласно которому в обществе лишь производственные отношения объективны, а прочие общественные отношения субъективны.

¹ Радаев В. В. Экономические интересы при социализме. М., 1971. С. 50.

² См.: Бунич П. Хозяйственный механизм развитого социалистического общества // Экономические науки. 1978. №4. С. 37; Абалкин Л. Сущность, структура и актуальные проблемы совершенствования хозяйственного механизма // Экономические науки. 1978. №8. С. 35–37.

³ См.: Черняк В. Управление развитием экономических отношений // Экономические науки. 1978. №9. С. 37–43.

Надстроечные отношения отнюдь не носят исключительно субъективного характера — ведь в противном случае и зависимость надстройки от базиса была бы субъективной. «Вся сфера идеологических общественных отношений определяется экономическими базисами общества, поэтому в идеологических общественных отношениях также присутствует объективный момент, объективная сторона»¹. Но объективная сторона надстроечных отношений отнюдь не сводится исключительно к влиянию базиса. Конкретный анализ надстроечных отношений показывает, что их объективная сторона вытекает из их собственного содержания (например, объективная революционная ситуация)².

Производственные отношения и прочие общественные отношения осуществляются как отношения между людьми и группами людей; как таковые эти отношения субъективны, т. е. предполагают участие тех или иных субъектов. Но, во-первых, люди опираются на результаты прошлой деятельности (производительные силы, уровень развития науки, культуры и т.д.), и с этим на данный момент приходится считаться как с объективным фактором. Во-вторых, в процессе этих отношений цели и интересы людей, сталкиваясь, переплетаются определенным, закономерным образом и из столкновения субъективных интересов возникают объективные закономерности. В-третьих, сами субъективная деятельность, цели и интересы людей, их сознание объективно обусловлены.

Сама попытка выделить систему базисных отношений лишь на основе их объективности, на наш взгляд, ошибочна. Ведь в марксистско-ленинской философии категории субъективного и объективного (так же, как материального и идеального) вне рамок основного вопроса философии соотносительны, переходят друг в друга³. В определении состава базиса (системы производственных отношений) необходимо идти от содержания этих отношений, от того, выражают ли они общественную форму процесса производства, а не от их объективности или субъективности.

¹ Келле В. Роль субъективного фактора в совершенствовании социалистических общественных отношений // Философские науки. 1968. №1. С. 16.

² См.: Глезерман Г. Соотношение объективных условий и субъективного фактора в свете опыта Октябрьской революции // Вопросы философии. 1967. №11. С. 33–34.

³ См.: Философская энциклопедия. М., 1970. Т. 5. С. 157.

В рассматриваемом нами аспекте хозяйственного механизма система отношений между людьми по поводу производства единая. Ряд элементов хозяйственного механизма (нормативно-правовое регулирование моральное стимулирование) являются в то же время элементами права, этики, относящимися, с точки зрения их сущности, к надстройке; однако к интересующему нас здесь вопросу это непосредственного отношения не имеет. Ведь мы рассматриваем не все содержание этих категории, а только их роль в системе отношений по поводу производства.

До сих пор мы рассматривали взаимоотношение хозяйственного механизма с системой категорий и законов политэкономии и в этой связи попытались выделить аспект анализа производственных отношений, который может быть его основой. Но для определения содержания и структуры хозяйственного механизма этого не достаточно. В условиях социалистической экономики существенное значение приобретает выявление связи хозяйственного механизма и с системой управления экономикой. Попытки рассматривать хозяйственный механизм как систему управления социалистическим общественным производством¹ или как часть этой системы, например рычаги и методы управления², на наш взгляд непродуктивны.

Можно отрицать различие в понятиях хозяйственного механизма и системы управления и выступать, следовательно, против дублирования терминов³, но сводить значение одного термина к другому, занимающему вполне определенное место в системе экономических понятий (например, методы управления или экономические методы управления), и вместе с тем отстаивать необходимость сохранения первого термина (хозяйственный механизм) нелогично. Между тем теория управления социалистическим производством является, как известно, быстро формирующейся наукой с собственным содержанием и системой категорий, в которой хозяйственному механизму не отведено пока определенного места;

¹ См.: Сигов И. Хозяйственный механизм как управляющая подсистема народного хозяйства // Экономические науки. 1977. № 5 С. 15.

² См.: Купринов Э. Совершенствование хозяйственного механизма развитого социалистического общества // Экономические науки. 1979. №1. С. 36.

³ См.: Валовой Д.В., Лапина Г.Е. Социализм и товарные отношения. М.: Экономика, 1972. С. 91.

поэтому можно понять стремление сторонников использования этой категории рассматривать последний как более общее понятие по отношению к системе управления как частному¹.

Сложность здесь возникает при определении того, что же представляет собой хозяйственный механизм как более общая система и что он включает кроме системы управления. Так, например, В. Вокк, интересно анализируя роль системы управления в хозяйственном механизме, к сожалению не дает конкретного ответа на вопрос о том, что же следует понимать под хозяйственным механизмом². П. Бунич выделяет в системе механизма управления общие функциональные подсистемы: планирования, стимулирования и ответственности, управления, социальных рычагов управления, социалистического соревнования³. Но не говоря уже о социальных рычагах управления, разве, например, система стимулирования и ответственности не является составной частью методов управления, а планирование — одной из функций управления? Если, как полагает С. Солодкова, «механизм хозяйствования составляют организация, управление и информация»⁴, необходимо, наверное, доказать, что информация и организация не входят в систему управления.

Влияние системы управления на хозяйственный механизм носит действительно многоплановый характер. Прежде всего можно выделить два аспекта этого влияния — статический и динамический. Статический аспект характеризуется: 1) определяющим значением в системе хозяйственного механизма структурных связей (как, например, отрасль — ВПО — ПО (предприятие), являющихся, по существу, связями управленческими; 2) наличием подсистемы функциональных связей, которая также является управляемой (цены, тарифы, санкции и т.д.); 3) решениями, определяющими поведение ячейки в системе связей в каждом конкретном случае

¹ См.: Бунич П. Хозяйственный механизм развитого социалистического общества // Экономические науки. 1978. №4; Солодкова С.В. Механизм хозяйствования в аспекте системного подхода // Экономические науки. 1978. №10.

² См.: Вокк В. Место организации управления в хозяйственном механизме // Экономические науки. 1978. №12.

³ См.: Бунич П. Хозяйственный механизм развитого социалистического общества // Экономические науки. 1978. №4.

⁴ Солодкова С.В. Механизм хозяйствования в аспекте системного подхода // Экономические науки. 1978. №10. С. 44.

и являющимися, по сути дела, управленческими. К ним относятся заключение хозяйственного договора, установление положения о премировании и т.д. В динамике изменения в хозяйственном механизме, его совершенствование выступают как осуществление определенного управленческого решения, необходимость принятия и реализации которого обуславливается качественно новыми явлениями в развитии производства.

Вместе с тем нам представляется, что, несмотря на тесную связь хозяйственного механизма и системы управления, содержание первого не поглощается полностью проблематикой системы управления социалистическим производством. Из того, что последнее является управляемым, отнюдь не следует, что все конкретные взаимосвязи в нем являются управленческими. Например, спрос на продукцию производственно-технического назначения и ее предложение находятся под сильным влиянием системы управления (цены, показатели и т.д.)¹ и возникают как следствие принятия управленческих решений на предприятиях-производителях и потребителях.

Их закономерности невозможно исследовать, оставаясь лишь в рамках теории управления.

Чтобы управлять, необходимо учитывать последствия принимаемых управленческих решений. Для этого, в частности, в системе социалистического производства необходимо конкретно представить себе не только цели и интересы ячеек и уровней производства, но и то, к каким последствиям приводит в данных условиях их взаимодействие. Только так можно эффективно интерпретировать цели общества на языке отрасли, ВПО, ПО, предприятия, учреждений системы Госбанка, материально-технического снабжения и др. и сделать выгодное обществу выгодным предприятию и каждому работнику.

На основу разграничения проблематики системы управления и хозяйственного механизма, по нашему мнению, верно направлено следующее замечание С. Макарова: «Среди множества управленческих мер действительно существуют меры, с помощью которых создается

¹ В данном случае цены, показатели и прочие такого рода категории рассматриваются не с точки зрения их места в системе производственных отношений, а в связи с их практическим, сознательным использованием, т. е. как рычаги управления.

необходимый трудовой и хозяйственный режим в отдельных производственных звеньях, правильно также, что это достигается прежде всего с помощью мер материального стимулирования. Но речь сейчас идет не о том, как реагируют на них производственные коллективы, а о том, что общество, заранее зная реакцию производителя, достигает той цели, которую считает для себя выгодной»¹. В проблематику теории управления действительно не входит исследование реакции предприятий на управляющее воздействие и особенно пересечения и взаимовлияния их реакций. Ответ на эти вопросы теория управления должна получать извне. Но это отнюдь не опровергает необходимости особого анализа этой проблематики — иначе непонятно, откуда же мы «заранее знаем реакцию». Вопрос этот может быть решен в рамках исследования хозяйственного механизма.

Так же как и в теории управления социалистическим общественным производством, при исследовании хозяйственного механизма рассматривается система связей² между уровнями, звеньями и агентами производства по поводу выбора конкретных целей производства, способов их достижения исходя из наличных ресурсов и реализации принятых решений. Но если теория управления рассматривает эту систему в первую очередь в аспекте принятия и реализации управленческих решений, выделения в этом аспекте целей, методов, функций, органов и т.д., то в содержание хозяйственного механизма входит ее рассмотрение с позиций сочетания и переплетения целей и интересов хозяйственных звеньев.

Выяснение сущности хозяйственного механизма и взаимосвязи с системой управления предполагает исследование его структуры, которая определяется структурой конкретных связей и отношений в народном хозяйстве. Необходимо различать понятия «хозяйственный механизм звена» и «хозяйственный механизм на уровне звена». Так, например, хозяйственный механизм народного хозяйства как звена охватывает всю систему связей в народном хозяйстве и, следовательно, весь круг отношений хозяйственного

¹ Макаров С. П. Централизованное управление производством в условиях реформы. М., 1972. С. 89.

² Впредь систему связей между уровнями, звеньями и агентами производства в аспекте проблематики хозяйственного механизма будем для краткости называть системой конкретных связей.

механизма. На уровне же народного хозяйства система связей будет представлена: 1) системой выработки планов экономического и социального развития для народного хозяйства в целом; 2) системой воздействия на управляемые подсистемы в целях доведения до них вытекающих из народнохозяйственного плана заданий и регулирования производства для выполнения плана. Таким образом, на уровне этого звена хозяйственный механизм представляет собой систему принятия управленческих решений и мер, направленных на их реализацию; как таковой он полностью совпадает с системой управления народным хозяйством и поэтому не образует особого круга проблем. Тем не менее роль народнохозяйственного уровня в общей системе хозяйственного механизма трудно переоценить, поскольку вся система конкретных экономических связей в народном хозяйстве регулируется обществом в целом (цены, наборы показателей, регулирование отношения предприятий с рабочими и служащими по поводу заработной платы — через тарифные ставки, сетки и т.д.).

На нижестоящих иерархических уровнях хозяйственные звенья на основе совокупности целей и интересов вступают в определенные регулируемые отношения; здесь можно выделить, например, хозяйственный механизм уровня министерства, ВПО, предприятия и т.д., причем на каждом уровне хозяйственный механизм будет включать отношения с вышестоящими организациями, с нижестоящими звеньями и коллективами, горизонтальные отношения с предприятиями и организациями, не подчиненными и не осуществляющими функцию руководства по отношению к данной ячейке.

Хозяйственный механизм на уровне любого звена предполагает определенные цели, интересы и систему связей, направленных на их реализацию. В условиях социализма любое звено социалистического производства не является изолированной ячейкой, и мы не в праве абстрагироваться от этого в анализе. Система целей и интересов объективна, однако ее формирование подвергается сознательному воздействию со стороны органов, выступающих по отношению к данному звену в качестве представителей общества в целом. Поэтому при анализе структуры хозяйственного механизма необходимо в первую очередь рассмотреть комплекс отношений, связанных с формированием целей и интересов, а затем комплекс отношений, возникающих в процессе реализации этих целей и интересов.

При анализе целей звеньев (подсистем) в хозяйственном механизме необходимо учитывать, что цели данного уровня, с одной стороны, выступают как требования, предъявляемые к нему системой в целом (вышестоящими органами через систему планово-оценочных показателей), с другой стороны, они (цели) генерируются на всех уровнях, исходя из внутренних коллективных интересов данного звена. Система стимулирования позволяет согласовывать внутренние цели с внешними, подчиняет экономические интересы подсистем целям системы.

Таким образом, логически исходными в исследовании хозяйственного механизма звена являются: система доведенных до него планово-оценочных, показателей, в которых непосредственно выражаются требования, предъявляемые к данной ячейке, и система стимулирования, позволяющая подчинить коллективные интересы интересам общества в целом (сюда мы в праве включить все виды стимулирования — материальное, моральное, смешанное, например социалистическое соревнование).

На основе выявления целей и интересов звеньев, конкретно выражающихся через систему доводимых планово-оценочных показателей и систему стимулирования, мы можем использовать отношения, складывающиеся по поводу реализации этих целей и интересов. В первую очередь при этом необходимо рассмотреть блоки отношений с вышестоящими органами. Сюда помимо отношений, связанных с формированием системы целей и интересов, входят следующие основные блоки: система централизованного распределения ресурсов (трудовых, материальных, финансовых и т.д.); непосредственное присвоение обществом в целом результатов деятельности хозяйственных звеньев (перечисление прибыли в бюджет, производство конечной продукции для нужд обороны и т.д.); регулирование горизонтальных отношений хозяйственного звена с предприятиями, ВПО, НИИ, КБ других министерств, транспортными организациями и т.д. посредством механизма цен, тарифов, штрафов и других рычагов; регулирование отношений звена с входящими в его состав внутренними подразделениями и непосредственно с работниками (например, перечень показателей, по которым ВПО имеет право доводить задания ПО и предприятиям, пределы централизации средств и т.д.).

Помимо этого, отношения звена с вышестоящими органами охватывают целый ряд собственно управленческих отношений, которые непосредственно не должны выделяться в качестве подсистем хозяйственного механизма на уровне звена, например подбор и расстановка управленческих кадров. Но система хозяйственного механизма не сводится лишь к отношениям с органами, выступающими в качестве представителей общества в целом. Она охватывает не только регулирование отношений с поставщиками и потребителями, транспортными, снабженческими организациями, но и содержательную сторону этих отношений: определение конкретной номенклатуры, сроков поставок, разработку цен и т.д.

Определенная группа отношений в хозяйственном механизме занимает промежуточное положение между отношениями с обществом в целом и системой горизонтальных отношений. Так, органы кредитной системы, системы материально-технического снабжения, с одной стороны, выступают по отношению к предприятию (ПО) как представители общества в целом (прикрепление поставщиков, выдача нарядов, определение порядка расчетов, режимов кредитования, контроль со стороны Стройбанка за расходованием средств в строительстве и т.д.), но другой — как равноправные хозяйственные партнеры (при расчетах по поставкам, осуществляемым органами материально-технического снабжения, при уплате процентов банкам и т.д.).

Отношения хозяйственного звена с внутренними его подразделениями и работниками составляют внутреннюю подсистему системы хозяйственного механизма на исследуемом уровне. Рассматриваемая с точки зрения данного уровня, эта подсистема совпадает с экономическим механизмом управления деятельностью внутренних подсистем. Цели этого механизма совпадают с целями данного звена, а сам механизм функционирует в рамках определенных ограничений, налагаемых на него обществом в целом.

Хозяйствование на уровне любого звена социалистического общественного производства ведется в соответствии с определенными принципами. Такими общими принципами на уровне каждого звена социалистического хозяйственного механизма являются плановость и оперативно-хозяйственная самостоятельность в рамках плана. Если хозяйствование на уровне звена предполагает также относительное обособление процесса воспроизводства, самокупаемость и рентабельность, материальное стимулирование и ответственность

за результаты деятельности, то хозяйственный механизм на уровне звена принимает форму хозрасчетного механизма¹. В частности, для уровня предприятий и производственных объединений, по нашему мнению, понятия «хозяйственный механизм на уровне предприятия (ПО)» и «механизм хозяйственного расчета предприятия (ПО)» совпадают. При исследовании механизма хозяйственного расчета необходимо последовательное рассмотрение объективной его основы, состава элементов, их субординации (статика механизма хозрасчета) и взаимодействия этих элементов в процессе функционирования хозрасчетного звена (динамика механизма хозрасчета), а также рассмотрение организационно-экономических предпосылок, определяющих выбор, порядок внедрения и эффективное функционирование хозрасчетного механизма. Механизм хозяйственного расчета, рассмотренный с точки зрения его структуры, представляет собой единство закономерно расположенных и находящихся во взаимодействии элементов (частей), т. е. систему.

Если же рассматривать хозрасчетный механизм как систему, то по роли в решении управленческих задач в нем можно выделить два комплекса подсистем — функциональные подсистемы, непосредственно реализующие принципы хозрасчета, и подсистемы обеспечения, создающие условия для последовательной реализации принципов хозяйственного расчета. Так, например, в механизме внутрипроизводственного хозрасчета² функциональными подсистемами являются: подсистема плано-оценочных хозрасчетных показателей, подсистема централизованно устанавливаемых норм и нормативов; подсистема материальной ответственности; подсистема материального поощрения. Подсистемами обеспечения в механизме внутреннего хозрасчета являются: подсистема организационного обеспечения;

¹ При исследовании хозяйственного расчета методологически правомерно раскрытие как объективной основы сущности и принципов его организации, которые выходят за рамки собственной проблематики хозяйственного механизма и исследуются в системе законов и категорий политической экономии, так и способа реализации этих принципов через систему конкретных связей и отношений (механизма хозрасчета).

² Более подробно о содержании механизма внутреннего хозяйственного расчета и его структуре см.: Кошкин В.И., Полякова С.И. Механизм внутреннего хозяйственного расчета. Тезисы докладов Всесоюзной научно-технической конференции «Проблемы комплексного совершенствования управления планирования, финансирования и экономического стимулирования в отраслях промышленности». Секция №5. М.: Изд-во МГУ, 1978. С. 189–193.

подсистема имущественного обеспечения; подсистема правового обеспечения; подсистема информационного обеспечения.

Из сказанного следует, что комплексный анализ хозяйственного механизма предполагает исследование всей системы конкретных связей звеньев общественного производства и управления в межотраслевом (промышленность, транспорт, сельское хозяйство, материально-техническое снабжение) территориальном (республика, область, ТПК и т.д.) и отраслевом (министерство, ВПО, ПО, предприятие и их внутренние подразделения) разрезах. Эти связи складываются на основе определенных целей и интересов и предусматривают взаимодействие этих целей и интересов в рамках централизованного регулирования со стороны общества в целом.

Совершенствование показателей оценки конечных результатов хозрасчетной деятельности предприятия

Система плано-оценочных показателей является центральным звеном в механизме хозяйственного расчета предприятий и производственных объединений. От уровня и качества построения этой системы решающим образом зависит эффективность реализации всех принципов хозрасчета.

В комплексе мер, предусматриваемых Постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР «Об улучшении планирования и усилении воздействия хозяйственного механизма на эффективность, производство и качество работы», одной из важнейших является переход к оценке деятельности промышленных предприятий и производственных объединений по чистой продукции и выполнению плана поставок продукции и номенклатуре (ассортименте) в соответствии с договорами и заказ-нарядами¹.

Опубликовано в: Известия АН СССР. «Серия Экономическая». 1979. № 6. С. 24–36. (В соавторстве с В.И. Кошкиным.)

¹ См.: Экономическая газета. 1979. № 32.

Применявшиеся ранее показатели объема реализации продукции и производительности труда, исчисляемой по валовой продукции, заинтересовывали предприятия в увеличении материалоемкости продукции, делали невыгодными их усилия по экономии сырья и материалов, в значительной мере усиливали дефицитность продукции производственно-технического назначения.

В условиях создания объединений недостатки этих показателей проявились особенно четко. Если исключить из объема реализации продукции ПО внутриобъединенческий оборот, то одна и та же продукция в одном случае будет включаться в объем реализации (если она отпускается на сторону), а в другом — не будет (если отпускается предприятиям своего объединения). Следовательно, отпуск на сторону будет выгоднее для объединения с точки зрения выполнения плана по показателю объема реализации. При этом сдерживаются внутриобъединенческие специализация и кооперация, тесно связанные с ростом внутриобъединенческого оборота. Вместе с тем включение продукции, реализуемой предприятиям своего объединения, в общий объем реализации может создать возможности для негативных явлений: фиктивных поставок, неэффективной кооперации.

Как известно, с 1978 г. при премировании руководящих работников, инженерно-технических работников и служащих предприятий и ПО, при подведении итогов социалистического соревнования, установлении размеров фондов экономического стимулирования (ФЭС), объем реализации продукции определяется с учетом выполнения обязательств по поставкам продукции. Эта мера способствует большему учету интересов потребителя, уменьшению ассортиментных сдвигов, приводящих к срыву обязательств по поставкам. В этой связи высказывалось мнение, что подобный порядок учета выполнения плана поставок нейтрализует отрицательные стороны показателя объема реализации продукции. Так, П. Н. Крылов пишет: «Показатель реализованной продукции подвержен влиянию ассортиментных сдвигов, а отсюда — появление выгодной и невыгодной продукции. В последнее время, однако, этот недостаток, оказывает все меньшее влияние на результаты работы, так как оценка выполнения плана предприятий по всем

видам продукции осуществляется с учетом выполнения хозяйственных договоров»¹.

Сама идея контроля через систему плано-оценочных показателей и систему договоров поставок за выполнением плана выпуска продукции по всей ее номенклатуре, насчитывающей миллионы конкретных типоразмеров и сортов, весьма плодотворна и своевременна. Но представление, что ее реализация сама по себе может устранить недостатки валовых показателей, является преувеличением. Показатель объема реализации продукции с учетом выполнения договоров поставок не может выполнять функции оценки объема производства и использоваться при расчетах производительности труда. Он может выполнять лишь ту функцию, для которой он предназначается, — функцию контроля за выполнением договорной дисциплины. Это находит отражение в факте, что практически сейчас в качестве оценочного используется показатель процента выполнения договоров поставок, в процессе расчета которого выявляется величина объема реализации с учетом поставок². Но использование показателя выполнения договоров поставок вместе с объемом реализации продукции и производительностью труда, рассчитанной по валовой продукции, отнюдь не решает проблемы заинтересованности предприятий в снижении материалоемкости продукции. Потребители промышленной продукции отнюдь не всегда заинтересованы в действенном контроле за ценой на покупаемую продукцию, за уровнем материалоемкости последней — ведь завышение материалоемкости продукции на предприятии-поставщике ведет в свою очередь к завышению материалоемкости на предприятии-потребителе. Новокузнецкий металлургический комбинат, например, поставляет рельсы Днепрпетровскому стрелочному заводу. На заводе рельс (один конец) обжимается на гидравлическом прессе, а затем поставляется

¹ Совершенствование механизма хозяйствования в условиях развитого социализма. М.: Экономика, 1975. С. 89.

² Показатель объема реализации продукции с учетом поставок рассчитывается путем вычитания из планового объема реализации той продукции, которая недопоставлена в соответствии с договорами. В случае перевыполнения плана по объему реализации и выполнения всех поставок в отчете отражается плановая величина объема реализации. Таким образом, выполнение плана по этому показателю всегда меньше или равно 100%.

Муромскому стрелочному заводу. На последнем из поставляемых в год 900 т металла 300 т идет в металлолом. Чтобы избежать эти потери, Новокузнецкому комбинату нужно лишь разрезать прокат так, чтобы рельсы получались на $\frac{1}{3}$ короче. Но Новокузнецкому комбинату выгоден более длинный рельс: разрезов меньше — тонн больше. Днепропетровский завод, выполняя всего одну операцию, заинтересован в возможности включить в состав реализованной продукции стоимость 900, а не 600 т стали. Муромский завод, таким образом, увеличивает на $\frac{1}{3}$ объем реализации своей продукции¹.

Конечно, значительная часть продукции поступает потребителю, который не заинтересован в ее удорожании. Но, во-первых, непосредственное удорожание выпускаемой продукции за счет применения более дорогих сырья и материалов — это лишь одни из путей завышения показателя реализации. В случаях неэффективной кооперации реальная стоимость конечного продукта возрастает незначительно, в то время как объем реализации продукции удваивается и утраивается. Во-вторых, что не менее существенно, производители, особенно в условиях дефицита продукции, способны навязать потребителям более материалоемкую продукцию еще на стадии заключения договоров о поставках. Так, Харьковский электроаппаратный предложил Гомельскому, Липецкому и Ереванскому станкозаводам заключить договор на новые более тяжелые и дорогие выключатели, так как старые с производства снимаются. Станкозаводы вынуждены были заключить договор, что им было невыгодно, ведь цена на станки не пересматривалась. Более того, станкозаводам по получении новых выключателей пришлось их разбирать и лишние части выбрасывать².

На XXV съезде КПСС было указано: «Управленческая, и прежде всего плановая, деятельность должна быть нацелена на конечные народнохозяйственные результаты»³. Конечный результат работы социалистического предприятия (ПО) в современных условиях, с одной стороны, — удовлетворение нужд потребителей в конкретной продукции, с другой — участие в создании национального до-

¹ См.: Правда. 1976. 22 июня.

² См.: Правда. 1976. 17 марта и 3 июня.

³ Материалы XXV съезда КПСС. М.: Политиздат, 1976. С. 59.

хода. Попытка оценить конечный результат только через стоимость продукции, произведенной в соответствии с договорами, не дает реальной картины, так как часть ее стоимости создана на других предприятиях и не является конечным результатом работы данного предприятия.

Совершенствование оценки объема производства и повышение договорной дисциплины — это две взаимосвязанные, но различные задачи, и решать их, по нашему мнению, необходимо посредством использования различных показателей. При этом для определения конечного результата с точки зрения удовлетворения потребностей в конкретных видах продукции необходимо использовать показатель процента выполнения договоров поставок. Для характеристики же конечного результата с точки зрения создания национального дохода и расчета производительности труда целесообразно использовать показатель объема чистой продукции.

В настоящее время основной задачей является разработка конкретных путей реализации общих принципов совершенствования хозяйственного механизма, сформулированных в Постановлении ЦК КПСС и Совета Министров СССР «Об улучшении планирования и усилении воздействия хозяйственного механизма на повышение эффективности производства и качества работы». Как указывает тов. А. Н. Косыгин: «Эта работа носит творческий характер, и ее осуществление — дело очень ответственное, поскольку от качества методических материалов в значительной степени зависит полное и последовательное осуществление заложенных в постановлении принципов планирования и организации хозяйственного расчета. При разработке методических документов необходимо учитывать особенности отдельных отраслей и обеспечить последовательное применение основных положений постановления в деятельности каждой из них»¹.

Применительно к совершенствованию системы оценочных показателей основными проблемами являются — определение конкретных форм и границ использования показателя чистой продукции и выполнения обязательств по поставкам, а также учет специфики отдельных отраслей в этом отношении.

¹ Косыгин А. Н. Важный этап совершенствования планового управления экономикой // Коммунист. 1979. №12. С. 28.

На выполнение предприятиями (ПО) обязательств по поставкам продукции оказывают значительное влияние решения, принимаемые на уровне всесоюзных промышленных объединений и министерств. Например, Новокузнецкий комбинат сорвал в 1978 г. выполнение ряда договоров и уплатил свыше 6 млн руб. штрафа вследствие того, что Министерство черной металлургии СССР распорядилось грузить чугун без фондов и нарядов в адрес Западно-Сибирского металлургического завода¹. Поэтому процент выполнения обязательств по договорам поставок должен быть важнейшим оценочным показателем не только для предприятий (ПО), но и для органов, осуществляющих по отношению к ним функции хозяйственного руководства (ВПО², министерства). Тот факт, что ВПО и министерства договоров поставок не заключают, а следовательно, не могут отвечать за их выполнение (если рассматривать дело с экономической, а не с чисто юридической точки зрения), не опровергает возможности оценивать работу этих органов по показателю процента выполнения обязательств по поставкам подчиненными им предприятиями и объединениями. Ведь деятельность органов, осуществляющих управление предприятиями и объединениями, также должна быть сориентирована на достижение конечных народнохозяйственных результатов.

Наиболее точным выражением конечных результатов деятельности предприятий с точки зрения создания стоимости является объем фактической чистой продукции.

Серьезным препятствием в использовании этого показателя является значительное влияние на показатель фактической чистой продукции диспропорций в системе цен. Как отмечает, например, П. Хромов, «при значительном разном в рентабельности изделий этот показатель может найти применение лишь после дальнейшего совершенствования ценообразования и внесения изменений в практику учета, в частности выделения материальных затрат в комплексных статьях»³.

¹ См.: Социалистический труд. 1978. № 9. С. 76.

² ВПО — Всесоюзные производственные объединения. Если производственные объединения (ПО) были непосредственными участниками хозяйственного оборота, то всесоюзные объединения осуществляли руководство подотраслями в рамках отраслей, за которые отвечали министерства. — *Прим. ред.*

³ Вопросы экономики. 1976. № 5. С. 127.

Если одни экономисты указывали на необходимость сохранить в связи с наличием диспропорций в ценообразовании ныне действующую систему оценочных показателей¹, то другие отстаивали альтернативные пути совершенствования системы показателей, предусматривающие сохранение действующей системы ценообразования.

Критика показателя фактической чистой продукции сторонниками сохранения валовых показателей не может быть признана убедительной. Действительно, разновыгодность выпускаемой продукции, связанная с ее различной рентабельностью, не ослабляется, а усиливается введением в показатель перенесенной стоимости, ведь в этом случае мы, естественно, должны сравнивать не отношение

$$\frac{m}{c+v+m} \text{ к } \frac{m}{v+m},$$

где c — материальные затраты;

v — затраты на заработную плату;

m — прибыль,

что подчас делается с целью доказательства увеличения разновыгодности продукции при переходе к показателю чистой продукции², а

$$\frac{c+v+m}{v} \text{ к } \frac{v+m}{v}.$$

Валовые показатели неспособны устранить незаинтересованность предприятий в выпуске новой, эффективной техники, более того, они сами становятся тормозом внедрения подобной техники, если, как это часто бывает, материальные затраты на ее производство меньше, чем заменяемой.

Попытки разрешить проблемы, связанные с недостатками как действующей системы показателей, так и системы, основанной на применении показателя чистой продукции, привели к появлению

¹ См. например: Хромов П. О чистой продукции и других показателях производительности труда // Вопросы экономики. 1976. № 5; Барнгольц М. П., Чернина Т. Б. Пути совершенствования показателей оценки объема производства // Деньги и кредит. 1978. № 4.

² См.: Барнгольц М. П. Недостатки показателя производительности труда, исчисляемого на базе чистой продукции // Вопросы экономики. 1976. № 6. С. 112.

двух альтернативных концепций. Сторонники первой акцентируют внимание на обеспечении равновыгодности выпускаемой продукции, сторонники второй стремятся увязать выгодность продукции для предприятий с ее народнохозяйственной эффективностью.

В связи с определенными сложностями учета фактической чистой продукции в ходе эксперимента, начавшегося в 1973 г. на ряде предприятий, применялся показатель нормативно-чистой продукции. Норматив, построенный с учетом индивидуальной прибыли, т.е. получаемой по каждому изделию, является, по сути дела, лишь учетным средством, и качество его применения определяется мерой соответствия полученного при его использовании результата фактической чистой продукции. Однако норматив, если он применяется для оценки деятельности предприятий, контроля за расходованием фонда заработной платы и т.д., является в определенной степени «параллельной» ценой на данный вид продукции. Поэтому вполне естественно еще до начала эксперимента возникла идея устранить некоторые недостатки системы ценообразования, особенно ярко проявляющиеся в разной рентабельности продукции, при помощи изменения структуры норматива. При этом предполагалось при утверждении норматива включать в него не фактическую прибыль, приносимую данным изделием на момент разработки норматива, а усредненную: таким образом, норматив получался умножением норматива заработной платы на коэффициент, равный отношению суммы прибыли к сумме нормативной заработной платы. В этом случае на момент разработки норматива по всей выпускаемой продукции отношение норматива чистой продукции к нормативной заработной плате постоянно, а следовательно, вся продукция будет примерно равновыгодна производителям. Ясно, что умножение нормативной заработной платы на постоянный коэффициент не изменяет ее динамики и применяемый в этой форме показатель нормативной чистой продукции будет эквивалентен показателю чистой продукции без прибыли.

Впервые эта система была использована на группе предприятий судостроительной промышленности, а в последнее время круг использующих данный показатель предприятий значительно расширился. По свидетельству Г. Я. Кипермана, «практические работники все более склоняются к последнему варианту, так как из-за особенностей нашего ценообразования различия в рентабельности

отдельных изделий в значительной степени объясняются влиянием факторов, не связанных с работой предприятий»¹.

Но использование нормативно-чистой продукции отнюдь не снимает проблемы разновыгодности выпускаемой предприятием продукции. Ведь сохранение заинтересованности предприятий в прибыли является неременным условием хозяйственного расчета. Следовательно, сохраняются и различия в выгодности продукции с точки зрения приносимой ею прибыли. К тому же равновыгодность выпускаемой продукции, естественно, не создает достаточных стимулов для освоения производства новой техники и повышения качества продукции.

Если деятельность предприятия (ПО) оценивается по нормативной чистой продукции, эти нормативы должны быть утверждены органом, осуществляющим по отношению к данному предприятию функцию хозяйственного руководства. При этом по-прежнему сохраняется необходимость утверждать оптовые цены на реализуемую продукцию. Даже если предположить, что на каждое выпускаемое в промышленности изделие должен действовать один норматив чистой продукции, объем работ по разработке цен и нормативов практически удваивается. Но в этом случае разработку цены и норматива можно вести параллельно, включая норматив в утверждаемый прейскурант, как это и предусмотрено.

Посмотрим, как обосновывается предположение о единственности норматива чистой продукции для каждого изделия. «По нашему мнению, стоимость товара во всех отношениях отражает средние общественные условия его производства: и средний уровень техники и технологии, и средний уровень концентрации и специализации производства и т.д. А при таких средних условиях не только затраты совокупного труда, овеществленного в товаре, являются общественно необходимыми, но и затраты только живого или только овеществленного труда также являются общественно необходимыми. ... Следовательно, при определении норматива чистой продукции нужно вычитать из оптовой цены не индивидуальные материальные затраты, характерные для отдельного предприятия, а средние по группе или отрасли»².

¹ ЭКО. 1976. № 5. С. 56.

² Киперман Г. Я. Экономические показатели промышленных предприятий и объединений. М.: Статистика, 1974. С. 140.

Однако что означает, например, «средний уровень технологии» применительно к производству электроэнергии на ГЭС, ТЭЦ и АЭС? Разумеется, и в данном случае можно выявить среднюю долю живого и овеществленного труда в стоимости электроэнергии. Неясно другое: как эта средняя доля будет связана с процессом создания стоимости на предприятиях? Если затраты труда на производство 1 кВт/ч электроэнергии будут равны общественно необходимым, а доля переносимой стоимости меньше (больше) средней, то, несмотря на это, индивидуальная стоимость будет, разумеется, совпадать с общественной. Деление же стоимости продукции на вновь созданную и перенесенную будет определяться индивидуальными особенностями данного производства (стоимостью потребленных средств производства) и никак не будет связано со средними по отраслям условиями.

Установление нормативов на основе средней отраслевой нормативной заработной платы по изделию отнюдь не приведет к равновыгодности всей выпускаемой продукции. В соответствии с требованиями оптимальной концентрации и размещения производства индивидуальные затраты живого труда закономерно отклоняются от средних по отраслям в связи с различием в доле кооперированных поставок. Предприятию (ПО) будет невыгодно производить для себя полуфабрикаты, так как их поставка по кооперации при получении таких же деталей от другого предприятия для производства конечной продукции позволит существенно повысить объем нормативно-чистой продукции. Крупное предприятие по производству автомобилей, например, окажется в невыгодных с точки зрения данного показателя условиях по сравнению с небольшим заводом, занимающимся исключительно сборкой тех же автомобилей, ведь норматив заработной платы на один автомобиль определяется исходя из средних условий и будет меньше фактических затрат на крупном предприятии, производящем для себя значительную часть полуфабрикатов, и больше — на сборочном заводе.

Но даже решение проблемы разработки нормативов на основе нормативной заработной платы на конкретном предприятии, производящем данную продукцию, устраняет равновыгодность продукции лишь на момент установления норматива (и то при условии, если он установлен точно). В дальнейшем предприятию становится выгодной неэффективная кооперация (продукция все равно засчитывается по установленному нормативу), а в

связи с неравномерным развитием кооперации и снижением фактических затрат труда изделия снова становятся разновыгодными. Главное же в том, что задача разработки подобных нормативов индивидуально для каждого предприятия по всей промышленности практически крайне сложна. Но если эта задача и будет решена, то вряд ли нормативы окажутся более обоснованными, чем действующая система цен, критика недостатков которой и является основой предложений о разработке подобных нормативов. Ведь если при контроле за ценами можно рассчитывать на активную роль потребителей продукции в процессе установления цены и ее использования, то норматив чистой продукции безразличен для потребителя.

Проблематична и возможность эффективного межведомственного контроля за уровнем подобных нормативов со стороны органов Госкомитета цен. Если при контроле за ценами можно, помимо данных о фактической себестоимости производимой (осваиваемой) продукции, опираться на себестоимость аналогичных видов продукции, отличающихся отдельными характеристиками, себестоимость и выходные характеристики заменяемой продукции, параметрические и нормативно-параметрические методы ценообразования, то при разработке нормативов чистой продукции и контроле за ними эти методы будут неприменимы. Ясно например, что нельзя выдвигать требования обязательного снижения норматива чистой продукции на единицу мощности, ведь его величина определяется избранной системой кооперативных связей, фактором весьма динамичным и непосредственно с выходными характеристиками продукции не связанным. Ориентация же исключительно на фактический уровень затрат на заработную плату позволяет предприятиям завышать нормативы за счет завышения этих затрат на момент разработки норматива сверх уровня, определяемого оптимальной системой кооперации, и впоследствии существенно снижать фактическую трудоемкость по сравнению с нормативной.

Переход к распределению прибыли пропорционально себестоимости за вычетом прямых материальных затрат позволяет объединить принципы включения прибыли в цену и в норматив чистой продукции. В этих условиях представляется неправомерным противопоставление нормативов чистой продукции фактической чистой продукции. Ведь если использование фактической чистой продукции без нормативов затруднено запаздыванием данных, то

применение нормативов чистой продукции без последующего расчета фактической может привести к появлению противоречий, характерных для усредненных нормативов.

Качественно иной подход к совершенствованию системы показателей, предусматривающий установление непосредственной связи между разновыгодностью продукции для производителей и ее различной народнохозяйственной эффективностью, предлагается группой экономистов, в целях развития экспериментальной отраслевой системы управления научно-техническим прогрессом, применяющейся с 1969 г. в системе Минэлектротехпрома.

Как известно, применение этой системы позволило добиться важных позитивных результатов: значительно возросли народнохозяйственный эффект производства новой техники и удельный вес продукции высшей категории качества, сократилась продолжительность цикла «исследование — производство новой техники». Однако выявился и ряд проблем, связанных с противоречиями в оценке деятельности по внедрению НТП¹ и по общим результатам производственно-хозяйственной деятельности.

В этой связи возникла идея о возможности, сохраняя действующий порядок установления оптовых цен, при определении объема производства предприятий-производителей исходить из цен верхнего предела, включающих народнохозяйственный эффект, получаемый потребителями продукции².

Использование непосредственно верхнего предела цены для оценки объема производства продукции высшей категории качества сделало бы показатель объема производства весьма неустойчивым, затруднило бы его межотраслевые сопоставления. К тому же экономическая эффективность производства различных групп электротехнических изделий колебалась в весьма широких пределах, например по осваиваемым трансформаторам и высоковольтной аппаратуре — от 17 до 95 %, по крупным электрическим машинам, генераторам, кабелям — от 80 до 400 %, по низковольтной аппаратуре — от 17 до 375 %. Причем если, например, «электрические

¹ НТП — научно-технический прогресс. — *Прим. ред.*

² См.: Астафьев В. Е., Поволоцкий Л. Я., Хайкин В. П. Экономический механизм ускорения научно-технического прогресса. М.: Экономика, 1977. С. 21–22; Ковалев Ф. С. Стоимостные показатели продукции и производительности труда // Вопросы экономики. 1977. №8.

печи или силовые полупроводниковые преобразователи имеют относительный экономический эффект в 10–20 раз больший, чем силовые трансформаторы или кабели, нельзя сделать вывод о необходимости поощрять в большей мере производство электрических печей»¹.

С учетом отмеченных моментов для оценки объема производства предприятия (ПО) был принят механизм, позволяющий, сохраняя в качестве основы определения динамики производства принцип учета народнохозяйственного эффекта производства новой техники, в определенной степени преодолеть указанные недостатки. Министерству, входящим в его состав ВПО, ПО и предприятиям для определения роста объема производства, производительности труда, контроля за расходованием фонда заработной платы утверждается показатель темпов роста объема производства продукции в сопоставимых ценах².

Пользуясь показателями темпов роста, можно влиять на цели и интересы хозяйственных звеньев за счет изменений порядка расчета объема как планового (отчетного) года, так и базисного. Изменение порядка расчета базисного периода и было положено в основу определения темпов роста объема производства продукции с учетом ее народнохозяйственной эффективности.

По каждому изделию высшей категории качества определяется доля экономического эффекта его выпуска в планируемом периоде (\mathcal{E}_g). Эта доля учитывается при расчете объема товарной продукции базисного периода:

$$\mathcal{E}_g = \mathcal{E} \times K \times B,$$

где \mathcal{E} — экономический эффект производства и использования единицы нового изделия; K — коэффициент определения доли экономического эффекта, дифференцированный по группам изделий; B — выпуск изделия в планируемом периоде.

¹ Вопросы экономики. 1974. №10. С. 30, 32.

² В советской экономике цены устанавливались централизованно на ряд лет и в течение этого периода автоматически были сопоставимыми. Сопоставимость нарушалась при замене старой продукции на новую. В данном случае речь идет об условных методах расчета сопоставимых цен на старую и новую продукцию. — *Прим. ред.*

Для определения товарной продукции базисного года, учитывающей эффективность новой продукции $O_{нб}$, долю экономического эффекта выпуска новых изделий суммируют по всем изделиям, а затем полученную сумму ($\sum \mathcal{E}_e$) исключают из объема товарной продукции базисного года. Расчет производится по формуле

$$O_{нб} = O_б - \sum \mathcal{E}_e,$$

где $O_{нб}$ — объем товарной продукции базисного года в сопоставимых ценах, исчисленный по методологии планируемого года.

Темп роста (I_o) объема товарной продукции планируемого (отчетного) года (O) по отношению к базисному году определяется как

$$I_o = \frac{O}{O_{нб}} \times 100\%.$$

В случае отклонений фактического выпуска изделий, включенных в перечень продукции, в связи с выпуском которой производится пересчет продукции базисного года, в объем производства продукции базисного периода вносятся необходимые уточнения.

Чем больше доля экономического эффекта, учитываемого при корректировке, тем меньше объем производства продукции базисного периода в сопоставимых ценах и тем, следовательно, выше темпы роста объема производства и производительности труда.

Система, основанная на измерении темпов роста объема производства в сопоставимых ценах, позволяет реально, через систему оценочных и фондообразующих показателей заинтересовать предприятия (ПО) в выпуске высокоэффективной новой техники. Измерение темпов роста объема производства в сопоставимых ценах позволяет увязать систему управления планирования и стимулирования технического прогресса с общей системой управления, планирования и экономического стимулирования производственно-хозяйственной деятельности. Кроме того, установлено, что при использовании в производстве относительно более дешевых материалов и заменителей и более производительных методов обработки (без ухудшения качества продукции) или при выпуске новой, более дешевой продукции, которая по своим технико-экономическим параметрам и качеству равноценна (или превышает) заменяемой продукции, оптовые цены на эту продукцию определяются с учетом сохранения размера прибыли от реализации ранее

выпускавшейся продукции, но не ниже норматива рентабельности. При этом при определении объемов производства до конца пятилетки или до общего пересмотра оптовых цен в отрасли применяются оптовые цены заменяемой продукции.

При применении системы, основанной на расчете объема производства и производительности труда в сопоставимых ценах, возникает ряд проблем. Так, резко возрастает влияние на показатели объема производства аттестации продукции по категориям качества, ведь пересчет производится лишь по продукции высшей категории качества. Само по себе это логично: говорить о народнохозяйственном эффекте производства продукции, не отнесенной к высшей категории качества, сложно. Но при этом значительно усиливаются колебания в темпах роста производства продукции, особенно по предприятиям со сравнительно узкой номенклатурой выпуска.

Применение дифференцированных коэффициентов учета эффекта заменяемой продукции существенно сглаживает, но не устраняет полностью противоречий, связанных с различием реальных возможностей повышения эффективности, зависимостью показателей от параметров заменяемого изделия. Ведь из того, что изделие A_2 эффективнее, чем A_1 в K_1 раз, а изделие B_2 эффективнее изделия B_1 в K_2 раз, причем из $K_1 > K_2$, отнюдь не следует, что производство изделия A_2 для общества эффективнее, чем B_2 .

В условиях сохранения действующей системы цен и образования фондов экономического стимулирования предприятий (ПО) из фактической прибыли создается система двойных стимулов: одна основана на сопоставимых ценах, вторая — на действующих, и то, что продукция, наиболее выгодная ПО (предприятию) с точки зрения сочетания сопоставимых и фактических цен, будет наиболее выгодна обществу, отнюдь не гарантировано.

Сопоставимые цены являются чисто учетным механизмом — потребителей интересуют фактические цены. В этой ситуации необходим жесткий контроль со стороны межотраслевых органов за определением народнохозяйственного эффекта, учитываемого при пересчете базы. В условиях, когда отрасль заинтересована в максимизации признанного эффекта, а потребители — в снижении фактической цены, возможно в определенных пределах завышение эффекта при занижении фактической цены, причем выигрывают потребители и поставщики, а в ущербе остается общество.

Применение оптовых цен плана на заменяемую продукцию в случае снижения материалоемкости позволяет ослабить незаинтересованность в увеличении производства и реализации наиболее материалоемких видов продукции. В связи с этим более целесообразно исчисление чистой продукции в сопоставимых ценах.

Несмотря на все указанные недостатки, экспериментальная проверка предлагаемой системы была бы очень полезна для решения принципиальной народнохозяйственной задачи более тесной увязки системы оценочных показателей с потребительскими свойствами продукта, его эффективностью.

Недостатком рассмотренных схем совершенствования системы показателей (на основе нормативно-чистой продукции с усредненной прибылью и на основе сопоставимых цен) является их отрыв от реальной системы цен, наличие двойных цен в народном хозяйстве, что ведет к серьезным противоречиям в функционировании хозяйственного механизма.

Ясно, что комплексное совершенствование хозяйственного механизма и системы показателей в том числе должно строиться не на основе создания второй системы цен, а на базе совершенствования действующей с тем, чтобы цены отражали реальную эффективность производимой продукции.

В связи с этим сторонники перестройки хозяйственного механизма на основе доведения до предприятий нормативов платы за ресурсы, расходования фонда заработной платы и распределения чистой прибыли, возможной, естественно, лишь при условии существования цен, отражающих реальную эффективность применяемой продукции, предлагают устанавливать цены на новую продукцию на уровне верхнего предела, а затем снижать ее по мере увеличения производства этой продукции и снижения затрат на нее¹.

Если бы народнохозяйственный эффект, включаемый в цену на новую продукцию, был вполне реальной величиной, то подобное предложение позволяло бы получить все преимущества варианта Минэлектротехпрома без его недостатков. Дело, однако, в том, что в данном случае речь идет о расчетном эффекте, а не об эффекте, реально получаемом потребителем, учесть который, как правило, невозможно. Между тем даже сейчас, несмотря на то, что цена на

¹ См., например: Вааг Л.А. Хозяйственный механизм: комплексный подход // ЭКО. 1977. № 4.

Таблица¹

Модель	Старое оборудование		Новое оборудование		Соотношение балансовой стоимости нового и старого оборудования	Производительность нового оборудования
	Балансовая стоимость	Модель	Балансовая стоимость	Модель		
514 (АГЦ)	2,0	ОНО-50	13,9		695	107
СС-27 (ДМЦ-1)	3,6	МФ2	27,9		774	143
116 (ДМЦ-1)	15,2	7А621	50,0		329	110
Д. Барна (ДМЦ-1)	2,7	1П734	14,3		529	113
53,1 ЦПМ	4,9	5230	449		906	118

новую технику учитывает не весь народнохозяйственный эффект, рост цен на новое оборудование часто значительно превышает его фактический эффект (см. таблицу).

Ряд экономистов, стоящих на аналогичных позициях, возлагают надежды на увеличение роли спроса и предложения в процессе планового ценообразования², так как предприятия-потребители вполне способны определить не расчетный, а реальный хозрасчетный эффект применения новой техники. В этом случае цена устанавливается первоначально на уровне верхнего предела, а затем, по мере насыщения спроса на новую продукцию, будет понижаться, однако таким образом, чтобы спрос и предложение оставались сбалансированными³.

Но в условиях, когда хозрасчетная эффективность продукции и для потребителей, и для производителей в значительной степени определялась воздействием, которое она оказывала на валовые

¹ См.: Попов А.И. Производителю оборудованию — высокую нагрузку // ЭКО. 1976. № 5.

² См.: Волконский В.А. Экономические интересы в хозяйственном механизме // ЭКО. 1977. № 1. С. 30.

³ См. Петраков Н.Я. Некоторые аспекты дискуссии об экономических методах хозяйствования. М.: Экономика. 1966. С. 99, 100.

показатели, когда дефицитность продукции производственно-технического назначения усиливалась заинтересованностью потребителей в росте материалоемкости, спрос и предложение вряд ли являлись надежными ориентирами в ценообразовании.

Таким образом, с одной стороны, невозможно было перейти к системе, основанной на доведении предприятиям помимо показателей плана по номенклатуре лишь нормативов платы за ресурсы и распределения чистой прибыли без коренного совершенствования системы ценообразования, и ликвидировать недостатки действующей системы цен без отказа от использования валовых показателей — с другой. Представление же о возможности одновременного повсеместного перехода к использованию чистой прибыли и гибких цен в условиях огромных масштабов советской экономики явно нереалистично.

Переход от использования показателей объема реализации продукции и производительности труда, исчисленной по валовой продукции, к системе, основанной на использовании показателей процента выполнения обязательств по поставкам и нормативной чистой продукции с последующей корректировкой ее до уровня фактической, существенно улучшит функционирование хозяйственного механизма, так как недостатки ценообразования не будут усугубляться недостатками валовых показателей, стимулирующих повышение материалоемкости.

Практическое применение показателя объема фактической чистой продукции осложняется запаздыванием данных, связанным с невозможностью рассчитать его величину до получения отчетных калькуляций себестоимости. Сама по себе невозможность рассчитать объем фактической чистой продукции не является непреодолимым препятствием для использования этого показателя — для оценки деятельности уже давно используются показатели прибыли, рентабельности, себестоимости, величина которых также становится известна лишь в середине месяца, следующего за отчетным. Другое дело, что показатели объема производства традиционно использовались для оперативного контроля за ходом производственного процесса.

С точки зрения оперативного контроля за производственной деятельностью можно выделить две основных функции, которые ранее выполнялись валовыми показателями. Во-первых, контроль своевременного поступления продукции в народнохозяйственный

оборот. Однако выполнение предприятиями плана по объемным стоимостным показателям еще не означает своевременного и качественного удовлетворения потребностей их контрагентов. Эта функция в настоящее время наиболее эффективно выполняется показателем поставок продукции потребителям в соответствии с заключенными договорами (заказами), который характеризуют, при соответствующей организации учета на любой момент времени, выполнение предприятием (ПО) своих обязательств перед потребителями. Во-вторых, оперативный контроль за производственной деятельностью предприятий и объединений со стороны их собственного руководства. Эту функцию, по нашему мнению, могут успешно выполнять нормативы чистой продукции с индивидуальной рентабельностью, которые должны разрабатываться непосредственно на предприятиях и объединениях. При использовании показателей нормативной чистой продукции не для оценки конечных результатов деятельности, а для внутреннего оперативного контроля, своевременного получения приближенных данных о динамике фактической чистой продукции, предприятия и объединения будут объективно заинтересованы не в завышении нормативов, а в их наиболее точном соответствии фактической чистой продукции.

В связи с тем, что и при оценке хозрасчетной деятельности предприятий (ПО) по показателю чистой продукции не снимается проблема разнорентабельности продукции, причем возможны ситуации, при которых наиболее рентабельной является давно освоенная, Постановлением предусматривается использование в качестве важнейшего оценочного и фондообразующего показателя удельного веса продукции высшей категории качества, а также в целях контроля за использованием производственных фондов с учетом специфики отраслей — показателей рентабельности, фондоотдачи, коэффициента сменности.

Множественность оценочных и фондообразующих показателей может привести к определенным противоречиям. Как отмечает Н. П. Федоренко, «особую опасность представляет тот факт, что возможно рассогласование критериев деятельности, т.е. улучшение одних показателей за счет ухудшения других, не менее важных»¹. Так, например, капитальные вложения с отдачей ниже достигнутой по предприятию рентабельности могут оказаться для предпри-

¹ Федоренко Н. П. Оптимизация экономики. М.: Наука, 1977. С. 246.

ятия выгодными, если они обеспечивают рост объема производства, повышение производительности труда, удельного веса продукции высшей категории качества, ведь последние показатели никак не связаны с эффективностью использования фондов.

В условиях применения нескольких оценочных и фондообразующих показателей, отражающих различные стороны деятельности предприятий (ПО), подобные противоречия можно лишь ослабить (например, путем использования для определения объема производства продукции и уровня производительности труда, показателя чистой продукции за вычетом произведения стоимости фондов на нормативный коэффициент эффективности¹ или платы за фонды), но не устранить полностью. Ведь из удельного веса продукции высшей категории качества, например, плату за фонды вычесть, естественно, невозможно, как и соизмерить этот показатель с динамикой производительности труда. Именно на эти реальные противоречия ряда оценочных и фондообразующих показателей указывают сторонники перехода к системе, основанной на применении показателя чистой прибыли². Но лишь предусмотренный Постановлением отказ от использования валовых показателей в качестве оценочных и фондообразующих, переход к системе, основанной на применении показателей чистой продукции и выполнения договоров поставок, создает реальную основу для дальнейшего совершенствования планового ценообразования в направлении его большей гибкости, для контроля за выполнением плана по развернутому ассортименту и уровнем цен. Ведь в этом случае, во-первых, предприятия-потребители не будут заинтересованы в производстве наиболее материалоемкой продукции, во-вторых, на этой основе создается реальная возможность преодоления дефицитности продукции производственно-технического назначения. Совершенствование ценообразования в свою очередь создает основу для дальнейшего совершенствования системы оценочных показателей, для перехода к системе, основанной на нормативном распределении чистой прибыли.

¹ Это предлагает, например, Н. П. Федоренко. См.: *Федоренко Н. П.* Механизм экономического стимулирования. М.: Мысль, 1973.

² См., например: *Бунич П. Г.* Хозрасчет и повышение эффективности научно-технического прогресса // Вопросы экономики. 1977. № 6. С. 103–105.

Однако, учитывая крайнюю сложность решения проблем совершенствования ценообразования, в ближайшее время наряду с системой, основанной на использовании показателя чистой продукции, для отраслей, производящих широкую номенклатуру продукции, совершенствование выходных параметров которой оказывает существенное влияние на научно-технический прогресс в народном хозяйстве, будет правомерно использование системы, основанной на применении товарной продукции в сопоставимых ценах (с включением народнохозяйственного эффекта), а по мере ее отработки — чистой продукции в сопоставимых ценах.

Проблемы совершенствования системы образования фонда заработной платы

Перевод экономики на интенсивный путь развития, резкое повышение эффективности и качества работы во всех звеньях народного хозяйства невозможны без обеспечения реальной заинтересованности коллективов в выявлении внутренних резервов. Если в условиях экстенсивного развития существовала возможность добиваться высоких темпов экономического роста за счет вовлечения и концентрации в ключевых звеньях дополнительных трудовых, материальных, финансовых ресурсов, то в настоящее время, в условиях интенсификации, именно повышение эффективности производства на уровне предприятий становится основным источником экономического развития.

Практика функционирования социалистического хозяйственного механизма убедительно показала, что в условиях ограниченного прироста вовлекаемых в процесс производства ресурсов вышестоящим органам сложно устанавливать хозяйственным звеньям реальные плановые задания по темпам роста экономических показателей, если сами хозяйственные звенья в этом не заинтересованы. При этом планы часто оказываются либо недостаточно

Опубликовано в: Известия АН СССР. «Серия экономическая». 1983. № 2. С. 36–47.

напряженными, либо перенапряженными, что одинаково ведет к значительным потерям. Связанные с перенапряженностью планов недопоставки топлива, сырья, полуфабрикатов, отставание с вводом в строй производственных мощностей нарушают нормальную работу предприятий-потребителей, во многих случаях вынуждают вносить коррективы в план их работы. Как отмечалось в Отчетном докладе ЦК КПСС XXVI съезду, «широкие масштабы приобрела практика корректировки планов в сторону их понижения. Такая практика дезорганизует хозяйство, разлагает кадры, приучает их к безответственности»¹.

Долгое время и в теории, и на практике господствовала концепция, согласно которой реальная заинтересованность хозяйственных звеньев в разработке напряженных планов может быть обеспечена на основе совершенствования образования и использования фондов экономического стимулирования (фонда материального поощрения, фонда социально-культурных мероприятий и жилищного строительства, фонда развития производства, специальных фондов). Недостатки функционирования системы фондов экономического стимулирования в девятой и десятой пятилетках — отрыв нормативов образования фондов от процесса составления пятилетнего плана, нестабильность, частые пересмотры нормативов — существенно снижали стимулирующие воздействия данных фондов. Вместе с тем и сами размеры фондов экономического стимулирования ставят жесткие пределы их реальному влиянию на поведение хозяйственных звеньев. Руководство предприятия в подавляющем большинстве случаев не пойдет на вскрытие в плане крупных резервов роста эффективности производства для того, чтобы получить прирост фонда материального поощрения на 10–20% (1–2% совокупного фонда оплаты по труду), рискуя в случае срыва поставщиками обязательств, задержки ввода в строй производственных мощностей и прочих непредвиденных обстоятельств не выполнить план со всеми вытекающими последствиями для уровня премий руководства, оценки его деятельности вышестоящими органами и т.д., особенно если в следующем году возросшие показатели могут послужить основой доведения предприятию нереально высокого плана.

¹ Материалы XXVI съезда КПСС. М.: Политиздат, 1981. С. 50.

В настоящее время представляется бесспорным, что обеспечение реальной заинтересованности хозяйственных звеньев в повышении эффективности производства и вскрытии резервов возможно лишь на основе долговременной и стабильной увязки основного фонда оплаты по труду — фонда заработной платы — с результатами их работы. Намеченный Постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 12 июня 1979 г. о совершенствовании хозяйственного механизма и осуществляемый в настоящее время на практике переход к образованию фонда заработной платы по стабильным, утвержденным в пятилетнем плане нормативам от объема производства, как правило, от объема нормативной чистой продукции (НЧП), соответствующее расширение прав предприятий и объединений в области использования фонда заработной платы являются важным шагом в решении этих проблем. Однако, как указывал тов. Л. И. Брежнев, «на практике хорошо и плохо работающие предприятия ставятся подчас в одинаковые условия. Невыполнение плановых заданий покрывается корректировкой плана в сторону его уменьшения. В то же время средства от экономии, полученные передовыми предприятиями, под различными предлогами изымаются»¹.

Усиление связи заработной платы с результатами производства предполагает обеспечение реальной стабильности нормативов, полное использование нормативных методов планирования заработной платы, в частности, в процессе составления окончательного варианта пятилетнего плана, дальнейшее повышение гибкости тарифной системы. Если бы необходимость усиления стимулирующей роли заработной платы, ее связи с конечными результатами труда предприятий и объединений была единственной задачей в области оплаты труда, решить ее было бы сравнительно просто. На деле, однако, параллельно приходится постоянно иметь в виду необходимость устранения необоснованной дифференциации в уровне заработной платы работников различных хозяйственных звеньев. Темпы роста объема и эффективности производства предприятий и объединений существенно колеблются в зависимости от факторов, непосредственно не связанных с трудовыми усилиями

¹ Речь тов. Л. И. Брежнева на Пленуме ЦК КПСС 16 ноября 1981 г. // Коммунист. 1981. № 17. С. 10.

их коллективов. На них оказывают влияние объективные закономерности научно-технического прогресса, величина централизованных капиталовложений, изменения структуры потребностей, условий снабжения сырьем и материалами, базовая степень использования внутренних резервов и т.д.

Как показывает опыт, тесная увязка динамики заработной платы и результатов деятельности при отсутствии или недостаточном воздействии нормативных рычагов на необоснованную дифференциацию заработной платы ведет к повышению по большой группе динамически развивающихся предприятий темпов роста как объема производства, так и фонда заработной платы. Эти показатели существенно превышают их средние уровни в целом по экономике.

Сам по себе быстрый рост заработной платы в этих звеньях на первый взгляд не представляет собой угрозы для нарушения существующих пропорций, ведь он сопровождается соответствующим (или опережающим) ростом конечного результата производства — валового дохода (чистой продукции). Однако быстрый рост заработной платы на предприятиях, развивающихся быстрыми темпами, ведет к усилению дифференциации в оплате труда, росту текучести рабочей силы, вызывает насущную необходимость привести уровень оплаты труда предприятий, по объективным причинам развивающихся медленнее, в соответствие с новыми условиями.

Дело в том, что в значительном числе народнохозяйственных звеньев в силу объективных причин не может быть обеспечен рост производительности труда, равный или хотя бы близкий к среднему по народному хозяйству, и тем более к росту производительности труда в быстро развивающихся отраслях.

Например, в СССР при общем увеличении производительности труда по промышленности в целом в период с 1975 по 1980 г. — на 17% рост данного показателя по машиностроению составил — 39, в топливной промышленности — 8, в черной металлургии — 8, пищевой промышленности — 4% и т.д.¹ В НРБ при росте производительности труда по промышленности за тот же период на 28% этот показатель в машиностроении возрос на 44, в топливной промышленности

¹ См.: Народное хозяйство СССР в 1980 году. М.: Финансы и статистика, 1981. С. 137.

на 22, производстве электроэнергии — на 12, в швейной промышленности — на 2% и т.д.¹

В результате в подобных отраслях рост заработной платы может опережать рост производительности труда и привести к общему опережению роста заработной платы по отношению к росту производительности труда по экономике в целом с соответствующими неблагоприятными последствиями и ухудшением положения на рынке предметов потребления. Это в свою очередь резко снижает стимулирующее воздействие заработной платы.

Поэтому системы стимулирования, не предусматривающие устранения неоправданной дифференциации, оказываются недейственными, их использование ведет к серьезным противоречиям в экономике.

Как известно, существует два основных пути обеспечения связи оплаты по труду с результатами производства: это использование остаточного принципа образования фонда заработной платы и нормативное планирование фонда заработной платы.

Противоречия между необходимостью усилить стимулирующую роль заработной платы и ограничить необоснованную дифференциацию в оплате труда наиболее ярко проявляются при использовании остаточного принципа образования фонда заработной платы.

Наиболее тесная увязка заработной платы с результатами работы предприятий обеспечивается при использовании остаточного принципа образования заработной платы на основе распределения валового дохода. При этом из валового дохода предприятия (разности между стоимостью реализованной продукции и стоимостью материальных затрат) производятся обязательные платежи государству и его местным органам, возврат кредитов и уплата процентов по ним, а оставшаяся величина распределяется между фондами финансирования инвестиций, резервным фондом и фондом заработной платы.

Рабочие и служащие в течение года получают заработную плату в виде аванса, окончательный же расчет заработной платы производится по окончании года, после получения информации о фактической величине реализованного валового дохода и направлениях его распределения.

¹ См.: Статистически годишник на Народна Република България. София, 1981. С. 210.

На этой основе достигается четкая зависимость, во-первых, средней заработной платы от динамики основных факторов, повышающих эффективность производства на предприятии, — снижение материальных расходов, расходов на оплату кредитов, увеличение объема производства, сокращение численности занятых и т.д. прямо ведет к соответствующему росту средней заработной платы; во-вторых, от достигнутого уровня эффективности производства: базисные различия в степени использования ресурсов также прямо влияют на пропорции заработной платы. Если, например, при той же численности работников к моменту перехода к использованию остаточного принципа образования фонда заработной платы одно предприятие создает валовый доход, в 2 раза превышающий доход другого, то уровень средней заработной платы на этом предприятии при отсутствии воздействия нормативных рычагов ограничения дифференциации и при прочих равных условиях также должен быть в 2 раза выше.

На существенное стимулирующее действие принципа остаточного образования фонда заработной платы, обеспечивающего прямую и четкую зависимость оплаты по труду с конечными результатами, справедливо указывают сторонники его использования в промышленности СССР¹.

В промышленности система распределения валового дохода в наиболее чистом виде² применяется с 1961 г. в СФРЮ. Опыт этой страны позволяет проиллюстрировать как преимущества данного способа организации оплаты по труду, так и возникающие при этом проблемы и противоречия.

Как показала практика, эта система способна оказать особенно сильное стимулирующее воздействие на вскрытие резервов роста эффективности производства непосредственно в низовых звеньях — на предприятиях, в цехах. Если заработная плата, основной

¹ См.: Скобликов Е. А. Совершенствование хозрасчета на основе чистой продукции // Известия АН СССР. «Серия экономическая». 1981. № 6. С. 48–61.

² Как известно, в настоящее время система остаточного образования фонда заработной платы на основе распределения валового дохода вводится в НРБ. Однако в Болгарии при этом сохраняется нормативное регулирование прироста заработной платы и прогрессивное налогообложение превышения средней заработной платы над отраслевым уровнем, что по существу позволяет характеризовать вводимую систему как промежуточную между системой остаточного образования ФЗП и его нормативным планированием.

источник удовлетворения потребностей работающих, решающим образом зависит от экономного использования сырья, энергии, полуфабрикатов, если среднюю заработную плату можно увеличить за счет совмещения профессий, расширения зон обслуживания и высвобождения на этой основе части занятых, то естественно, что резервы выявляются быстро и оперативно. В значительной степени это способствовало сравнительно высоким темпам роста югославской экономики, развивающейся в условиях ограниченности природных ресурсов¹.

Вместе с тем быстро проявился и ряд противоречий, связанных с подобной организацией системы финансирования и материального стимулирования. Данная модель позволяет капиталоемким отраслям или отраслям и видам деятельности, в которых действуют благоприятные факторы, выступать инициаторами повышения личных доходов. Затем оно распространяется на остальные отрасли вследствие давления, которое возникает в противовес излишним и необоснованным различиям в оплате за одну и ту же работу².

Так, например, личные доходы на одного занятого в переработке нефти и газа составляли в 1980 г. — 11531 дин. (160,1% от среднего уровня по народному хозяйству), в электроэнергетике — 9240 дин. (128,9%). В то же время в производстве текстиля — 5799 дин. (80,1%), готовых изделий из него — 5413 дин. (75,5%), в производстве кожаной обуви и галантереи — 6021 дин. (84%) и т.д.³

Предположение, что часть дохода, связанного с действием благоприятных факторов, может быть легко изъята на основе платежей рентного типа, на практике не подтвердилось. Объективно определить размеры подобных платежей, особенно в тех случаях, когда они связаны с лучшими условиями производства или реализации продукции — благоприятным местоположением, близостью к источникам сырья, рыночной монополией, — крайне сложно. Ориентация же при их построении на сравнение фактических уровней доходов

¹ Темп роста конечного общественного продукта СФРЮ в 1966–1980 гг. — 5,8% (в ценах 1972 г.).

² См.: Nušinič M., Teodorovič I. Programirana raspodiela društvenog proizvoda // Ekonomski pregled. 1978. № 9–10. С. 529.

³ См.: Statistički Godišnjak Jugosavlje. Beograd, 1981.

и изъятие величины, превышающей среднюю, ведет к уравнительности и не стимулирует повышение эффективности производства¹.

Источником повышения личных доходов в хозяйственных звеньях с худшими (по объективным и субъективным причинам) результатами производства в значительной мере было перераспределение валового дохода, сокращение в нем доли накопления при увеличении доли потребления, что приводило к резкой дифференциации структуры распределения валового дохода по предприятиям. Если в 1980 г. 26,8 % из них имели норму рентабельности до 2 % (значительная часть из них убыточна), то 11,2 % обеспечивали рентабельность свыше 20 %². В результате началось быстрое общее сокращение доли накопления в валовом доходе хозяйственных звеньев, в период с 1971 по 1979 г. она сократилась с 15 до 11,7 %³.

Теоретически этому процессу должна была бы препятствовать заинтересованность хозяйственных звеньев в увеличении накопления с целью обеспечить последующий рост валового дохода и соответственно личных доходов. Однако действие данного фактора оказалось недостаточным: «Ситуация такова, что трудовые коллективы основных организаций объединенного труда до сих пор не ощущают накопление как фактор развития, не видят в нем своего интереса»⁴.

На практике социалистические предприятия, попавшие в трудные условия из-за недостатка средств на накопление, лишь в незначительной степени ощущают экономические тяготы. Наоборот, недостаточный рост личных доходов, не превышающий средний по отрасли (но превышающий рост валового дохода предприятия), может служить основанием для предоставления дополнительных кредитов, благоприятного изменения уровня регулируемых государством цен и т.д. В результате в ситуации постоянного роста цен

¹ Аналогичные трудности при введении системы платежей рентного типа возникают и в других социалистических странах, в частности в ВНР. См.: *Reves G. Regulation of Earnings in Hungary*// *Acta Oeconomica*. V. 20. № 3. P. 286.

² См.: *Vojnič D. Društvena reprodukcija i društveni odnosi*// *Ekonomski pregled*. 1981. № 9–10. С. 417.

³ См.: Привредна кретања. Београд, 1980. № VI. С. 76.

⁴ Друштвено усмеравање распоређивања чисто дохотка у организацијама удруженог рада// *Економика удруженог рада*. 1979. № 10. С. 556.

выявилась тенденция роста реальных личных доходов сверх повышения производительности труда¹.

Быстрый и стабильный рост инвестиций, происходящий, несмотря на недостаточный уровень внутреннего накопления, ускоряет экономическое развитие, содействует устранению диспропорций в отраслевой структуре, но приводит к избыточной задолженности, в том числе внешней, высоким темпам инфляции, что, как известно, в свою очередь способствует усилению дифференциации доходов. В 1971–1978 гг. среднегодовые темпы роста денежной массы составили 31 %². Это, естественно, не могло не привести к превышению спроса над предложением и быстрому росту цен.

В этих условиях значительно ослабляется и стимулирующее влияние системы распределения валового дохода на выявление резервов роста эффективности. Как отмечает югославский экономист Драгомир Войнич, «в условиях весьма динамичного роста цен и стоимости жизни... организации объединенного труда были значительно больше заинтересованы в том, чтобы проблемы уровня своих доходов решать на основе борьбы за изменение соотношений цен, чем путем борьбы за увеличение производительности труда, лучшего использования производственных мощностей, снижения производственных издержек и, одним словом, на основе борьбы за увеличение эффективности хозяйствования»³. Постоянная нацеленность на увеличение номинальных личных доходов, которые должны были в условиях инфляции следовать за уровнем цен, приводила к неоправданному снижению дифференциации внутреннего распределения средств на оплату труда в рамках отдельных организаций и увеличению дифференциации оплаты за то же количество и качество труда между различными организациями.

Отрицательные последствия, к которым ведет неоправданная дифференциация личных доходов работников различных хозяйственных звеньев — снижение уровня внутреннего накопления и рост

¹ См.: *Nušinovič M., Teodorovič I. Programirana raspodiela društvenog proizvoda*// *Ekonomski pregled*. 1978. № 9–10. С. 538.

² См.: *Пуповац З. Искуства и проблеме остваривања система и политике цена*// *Економика удруженог рада*. 1979. № 10.

³ *Vojnič D. Ekonomska Efekasnost i društvena rentabilnost investicija u SFR Jugoslavij u posleratnom periodu*// *Ekonomski pregled*. 1979. № 1–2. С. 28–29.

инфляции, — вызвали необходимость ограничить дифференциацию на основе так называемых самоуправленческих соглашений, регулирующих пропорции распределения валового дохода на потребление и накопление, максимальные и минимальные уровни заработной платы и т.д. Соглашения действительно позволили сгладить ряд диспропорций в распределении валового дохода, избежать крайностей в дифференциации личных доходов работающих. Однако при отсутствии выраженной прогрессии финансовых обязательств организаций объединенного труда в зависимости от уровня и роста личных доходов работников и валового дохода в целом направление лучше работающим или находящимся в более благоприятных условиях организациям большей доли доходов на накопление приводит в динамике к более высоким темпам развития при меньшем росте задолженности и к дальнейшему увеличению дифференциации по уровню технологического развития, условиям труда и в конечном итоге — по уровню доходов на личное и общественное потребление.

Принятые с 1980 г. в рамках плана стабилизации меры по государственному регулированию роста личных доходов позволили снизить темпы роста номинальной заработной платы, степень дифференциации в оплате труда, повысить уровень накопления, но они в значительной мере вступают в противоречие с общей логикой системы образования фонда заработной платы на основе остаточного распределения валового дохода.

Таким образом, применение системы остаточного образования фонда оплаты по труду на основе распределения валового дохода в ее чистом виде, позволяя быстро и результативно вскрыть резервы роста эффективности, повысить заинтересованность работающих в конечных результатах деятельности хозяйственных звеньев, вместе с тем ведет к ряду неблагоприятных экономических последствий, которые в целом оказывают сдерживающее влияние на заинтересованность хозяйственных звеньев в ускорении темпов научно-технического прогресса и т.д.

Метод нормативного планирования заработной платы по сравнению с системой остаточного образования заработной платы на основе распределения валового дохода позволяет быстрее и проще выравнивать различия в результатах работы. Если система распределения валового дохода предполагает установление связи оплаты

по труду не только с ростом результата, но и с его уровнем (чем выше уровень валового дохода на одного занятого, тем больше при прочих равных условиях размер оплаты по труду), то нормативное планирование заработной платы, обуславливающее равные исходные уровни качества работы на различных предприятиях, дает возможность увязывать изменения фонда заработной платы с отклонениями объема производства от плана или базисного уровня.

Конечно, если нормативы заработной платы на рубль продукции разрабатываются таким образом, что базисный уровень средней заработной платы на передовом предприятии, уже в значительной мере вскрывшем свои резервы (например, Щекинский комбинат¹), устанавливается на том же уровне, что и у более слабо работающего предприятия, имеющего возможность значительно повысить производительность труда, то в привилегированном положении по оплате труда окажутся предприятия, работавшие на более слабо.

Решение здесь, по-видимому, не может быть универсальным, оно предполагает детальный анализ условий производства в конкретных хозяйственных звеньях, различных факторов, дифференцированный подход к определению связи оплаты с базисным уровнем эффективности производства. Но для подобных индивидуальных решений, по нашему мнению, механизм остаточного образования фонда оплаты по труду на основе распределения валового дохода приспособлен заметно хуже, чем нормативное планирование заработной платы. При остаточном образовании фонда заработной платы в целях устранения необоснованных различий в оплате труда приходится либо предусматривать для находящихся в более благоприятном положении предприятий изъятие части

¹ Щекинский химический комбинат был лидером эксперимента по использованию стимулирующих возможностей заработной платы. На 1967–1970 гг. комбинату был установлен стабильный фонд заработной платы, а экономия, полученная благодаря росту производительности труда и высвобождению части персонала, могла использоваться на повышение зарплаток оставшихся работников. В итоге за два года число занятых на комбинате сократилось на 870 человек, существенно выросли объем производства и производительность труда. В 1969 г. этот опыт был одобрен ЦК КПСС, но не получил широкого распространения ввиду неспособности системы директивного планирования обеспечивать стабильные условия образования фонда заработной платы. — *Прим. ред.*

валового дохода на основе использования платежей рентного типа, либо регулировать распределение валового дохода, фиксируя долю в нем заработной платы. Если первый метод отнюдь не всегда пригоден — изъятие части валового дохода может противоречить требованиям форсированного роста накопления и капиталовложений в данных отраслях и производствах — то второй, по сути дела, приводит более сложным путем к тому же нормативному планированию заработной платы при его увязке с валовым доходом.

Это обстоятельство делает, по нашему мнению, использование нормативного метода планирования заработной платы предпочтительным при увязке оплаты по труду с конечными результатами производства, особенно на стадии перехода к методам хозяйствования, ориентированным на усиление экономического стимулирования и хозяйственной самостоятельности предприятий и объединений, когда еще велико влияние факторов, вызванных условиями работы в предшествующем периоде (капиталовложения, структура производственных мощностей, специализация, ассортимент выпускаемой продукции и т.д.).

Можно выделить две основные модификации нормативного метода планирования заработной платы — нормативы массы заработной платы в зависимости от общего объема производства и нормативы прироста заработной платы в зависимости от прироста объема производства. К настоящему времени в социалистических странах накоплен большой опыт по их использованию, который может служить основой их сравнительного анализа.

На первый взгляд, увязка массы заработной платы с общим объемом производства, применяемая в настоящее время в СССР, обеспечивает значительное стимулирующее воздействие, ведь с конечным результатом связывается не часть заработной платы — ее прирост, а весь объем. Подобное мнение часто встречается в экономической литературе, но представляется нам недостаточно обоснованным.

Этот аргумент за использование данной модели нормативного планирования заработной платы имел бы смысл, если бы нормативы для хозяйственных звеньев были не индивидуальными, а универсальными т.е. действовали бы, например, для всех предприятий и объединений отрасли. Но в этом случае нормативное

планирование заработной платы ничем по существу не отличается от системы распределения валового дохода и обладает тем же недостатком — ведет к быстрому росту дифференциации по факторам, действовавшим в прошедшем периоде, на которые хозяйственные звенья при всем желании не могут оказать влияния. Поэтому на практике подобные универсальные нормативы массы заработной платы не могут применяться. Например, в отрасли приборостроения СССР норматив заработной платы составлял в 1979 г. 21,11 коп./руб., а в лесозексплуатации 36,25 коп./руб. или в 1,7 раза больше¹.

Индивидуальные же нормативы, разрабатываемые отдельно для каждого предприятия и объединения, в части, связанной с базисным уровнем заработной платы, лишь фиксируют сложившееся положение, как и базисный фонд заработной платы в системе нормативов прироста заработной платы в зависимости от прироста объема производства. При необходимости учета специфических условий работы того или иного звена может использоваться как построение нормативов массы заработной платы с учетом этой специфики, так и прямая корректировка базисного фонда заработной платы.

Вместе с тем использование нормативов массы заработной платы жестко связывает и прирост заработной платы с приростом объема производства теми же пропорциями, которые регулируют связь базового фонда оплаты по труду с базовым объемом производства.

Пусть, например, на трех предприятиях одной подотрасли *A*, *B* и *B* в результате различий между ними по уровню развития производства, не связанных прямо с количеством и качеством труда коллективов, затраты заработной платы на 1 руб. чистой продукции соответственно 40, 50 и 60 коп. Пусть, исходя из народнохозяйственных пропорций, установлено, что приросту объема производства в данной подотрасли на 1% должен соответствовать прирост заработной платы на 0,7%. У нас нет оснований дифференцировать степень зависимости прироста заработной платы от прироста объема производства лишь вследствие того, что они различны в базовом периоде. Прирост производительности труда в значительно

¹ См.: Кунельский Л.Э. Заработная плата и стимулирование труда. Социально-экономические аспекты. М.: Экономика. 1981. С. 73–74.

большей степени, чем ее сложившиеся соотношения, зависит непосредственно от коллектива предприятия, особенно если переход к нормативному планированию заработной платы сопровождается в соответствии с логикой развития хозяйственного механизма расширением прав предприятий и объединений¹.

Применение на предприятиях *А*, *Б* и *В* нормативов, установленных на уровне соответственно 0,4, 0,6 и 0,7 руб. фонда заработной платы на 1 руб. объема производства, не позволяет обеспечить необходимое соотношение между ростом производства и заработной платы. Пусть объем производства на каждом из предприятий — 1 млн руб. Тогда фонд заработной платы предприятия *А* — 400 тыс. руб. В этом случае прирост объема производства на 10% (до 1,1 млн руб.) приведет к росту фонда заработной платы на 40 тыс. руб. (400 тыс. × 1,1 – 400 тыс. руб.), или также на 10%. Зависимость — 1% прироста фонда заработной платы на 1% прироста объема производства — будет в этом случае сохраняться и на предприятиях *Б* и *В*. Это не только противоречит требованиям, вытекающим из приведенного примера (0,7% прироста ФЗП на 1% прироста объема производства), но и логике сбалансированного функционирования экономики — ведь всегда есть отрасли и предприятия, в которых допускается рост оплаты по труду более быстрый, чем рост объема производства, а если в динамично развивающихся хозяйственных звеньях при этом рост заработной платы не отстает от роста объема производства, то общее опережение темпов роста заработной платы по сравнению с ростом объема производства неизбежно.

Следовательно, чтобы обеспечить требуемое соотношение роста заработной платы и объема производства, необходимо на основе планируемого роста объема производства рассчитать индивидуально для каждого предприятия уровень нормативов. Например, если планируемый рост объема производства по каждому из предприятий равен 10%, то норматив на планируемый год, обеспечивающий требуемое соотношение, будет (объемные показатели в тыс. руб.):

¹ В принципе, несмотря на это может возникнуть необходимость в дифференциации, связи прироста фонда заработной платы с приростом объема производства и по отдельным предприятиям одних и тех же отраслей и подотраслей, но причины для этого должны быть более убедительными, чем различия базисных уровней.

$$\text{для предприятия } A \quad \frac{400 \times 0,1 \times 0,7 - 400}{1000 \times 1,1} = \frac{400}{1100} = 0,389,$$

$$\text{для предприятия } B \quad \frac{500 \times 0,1 \times 0,7 + 500}{1000 \times 1,1} = \frac{535}{1100} = 0,486,$$

$$\text{для предприятия } B \quad \frac{600 \times 0,1 \times 0,7 + 600}{1000 \times 1,1} = \frac{640}{1100} = 0,584.$$

Использование нормативов массы фонда заработной платы требует их разработки индивидуально для каждого предприятия и по каждому году пятилетки, исходя из планируемых темпов роста объема производства, т.е. на стадии составления пятилетнего плана они не оказывают стимулирующего воздействия. Их роль должна проявиться в первую очередь в годовых планах в процессе уточнения пятилетнего плана, принятия встречных обязательств, в процессе выполнения плана. Рассмотрим их действие в этом процессе с точки зрения соблюдения требуемых пропорций между ростом объема производства и фонда заработной платы.

Пусть предприятие *А* в процессе принятия годового плана на основе использования внутренних резервов предложило увеличить задания пятилетнего плана по росту объема производства с 10 до 20%. Тогда его фонд заработной платы должен возрасти до 1000 тыс. руб. × 1,20 × 0,389 = 468 тыс. руб. Дополнительный

рост объема производства на 10% $\left(\frac{468 - 428}{400} = \frac{40}{400} = 10\% \right)$ сопро-

вождается в соответствии с нормативом роста фонда заработной платы также на 10%, что нарушает установленные пропорции.

Таким образом, если в процессе составления пятилетнего плана нормативы массы заработной платы не действуют — индивидуальные значения нормативов являются результатом его разработки, то в процессе их действия они могут оказывать сильное стимулирующее влияние на хозяйственные звенья, но не позволяют поддерживать плановое соотношение ростом объема производства и заработной платы. Если попытаться ввести подобные нормативы

в процессе разработки пятилетнего плана¹, то усилившееся их стимулирующее воздействие углубит и диспропорции в заработной плате, зависимость 1% роста заработной платы от 1% роста объема производства будет перенесена на стадию разработки пятилетнего плана.

По нашему мнению, именно указанные недостатки системы нормативов массы заработной платы явились причиной того, что практически нигде не удалось обеспечить их стабильного действия. Если, с одной стороны, нормативы массы позволяют увеличивать фонд заработной платы теми же темпами, что и объем производства (в пределах, превышающих задания пятилетки), то, с другой стороны, неизбежная индивидуализация подобных нормативов позволяет устранять возникающие диспропорции самым простым путем — на основе пересмотра нормативов в сторону их понижения. Как отмечалось, например, на декабрьском (1972 г.) Пленуме БКП «вместо нормативного регулирования заработной платы происходит обратное: нормативы приспособляются к заработной плате и почти не используются в организации труда и производства»².

К сожалению, подобный метод устранения диспропорций не только ослабляет действие системы, но по существу подрывает ее. Если увеличение темпов роста объема производства и заработной платы ведет к корректировке нормативов, стимулирующее действие системы становится равным нулю и она превращается в неоправданно усложненный вариант контроля за фондом заработной платы.

Регулирование прироста заработной платы в зависимости от прироста объема производства позволяет разрешить ряд противоречий, связанных с использованием нормативов массы заработной платы. Выделение базового фонда заработной платы дает возможность применять универсальные или отраслевые нормативы, так как требования к приросту объема производства на 1 руб.

¹ Индивидуальные нормативы разрабатываются на стадии составления контрольных цифр и доводятся до предприятия, а затем составляется окончательный вариант пятилетнего плана с учетом предложений предприятий, заинтересованных в росте объема производства.

² Работническо дело. 14.12. 1972.

прироста заработной платы могут носить более универсальный характер по сравнению с их исходными соотношениями¹. Задача обеспечения плановых пропорций между ростом объема производства и ростом заработной платы решается при этом непосредственно установлением самого норматива, в приведенном примере 0,7% роста фонда заработной платы на 1% роста объема производства. В результате появляется возможность использовать нормативы и в процессе разработки пятилетнего плана, обеспечить долговременную и стабильную заинтересованность хозяйственных звеньев в повышении эффективности и росте объема производства, избежать отрицательного влияния пересмотра индивидуальных нормативов на заинтересованность хозяйственных звеньев во вскрытии резервов.

Указанные обстоятельства позволяют, на наш взгляд, сделать вывод, что стабильная увязка оплаты по труду с его результатами может быть обеспечена лишь на основе перехода от использования нормативов фонда заработной платы от объема производства к применению нормативов, увязывающих их приросты.

Однако само по себе установление нормативов роста заработной платы в зависимости от роста объема производства без использования нормативных рычагов ограничения дифференциации средней заработной платы по предприятиям не позволяет избежать серьезных диспропорций в оплате труда.

Централизованно устанавливаемые нормативные рычаги, препятствующие необоснованной дифференциации заработной платы, применялись в ряде социалистических стран (НРБ, ЧССР и т.д.), но наибольшее развитие они получили (с 1968 г.) в ВНР. По нашему мнению, этот фактор наряду с прочими в значительной степени способствовал обеспечению в этой стране стабильности увязки оплаты по труду с результатами производства.

В рамках наиболее распространенной в ВНР системы регулирования фонда заработной платы в зависимости от роста валового дохода предусмотрено, что рост объема произведенного валового

¹ Подобные отраслевые нормативы применяются в СССР и в настоящее время, но лишь для корректировки фонда заработной платы при перевыполнении плана — например, 0,7% в черной и цветной металлургии, 0,6% в химической промышленности, в производстве строительных материалов, 0,5% в машиностроении и т.д.

дохода на 1% дает предприятиям право увеличить фонд заработной платы на 0,4%. При более высоких темпах прироста фонда заработной платы по отношению к приросту валового дохода он облагается дополнительным прогрессивным налогом. С 1980 г. при превышении роста заработной платы по сравнению с нормативным уровнем до 1% предприятие обязано внести в бюджет 150%, от 1 до 2% — 250%, а свыше 2% — 300% суммы превышения. В случае, если прирост средней заработной платы работающих превышает определенный установленный уровень, он также облагается дополнительным налогом.

В отраслях, для которых характерно существенное колебание объемов производства, применяется система регулирования роста средней заработной платы в зависимости от роста объема валового дохода на одного занятого. При ее использовании предприятия имеют право увеличивать среднюю заработную плату на 0,3% при росте производства валового дохода на одного занятого на 1% без налогообложения. При более быстром повышении предусмотрены возрастающие платежи. Кроме того, при росте средней заработной платы более чем на 9% предусмотрен дополнительный налог.

Общей тенденцией развития регулирования заработной платы в ВНР после 1968 г. было постепенное ослабление действия рычагов, направленных на устранение дифференциации в оплате труда. С накоплением опыта использования хозяйственного механизма, ростом хозяйственной самостоятельности и усилением ответственности предприятий за результаты работы расширялись их права в области оплаты труда, снижалась прогрессия в налогообложении прироста средней заработной платы, увеличивался льготный, безналоговый интервал ее прироста. Но и в настоящее время данные рычаги являются действенным средством предотвращения неоправданной дифференциации в оплате труда.

Вместе с тем опыт развития системы регулирования заработной платы в ВНР позволил вскрыть и ряд противоречий в действии рычагов регулирования дифференциации, ориентированных на ограничение прироста средней заработной платы.

Прогрессивное налогообложение прироста средней заработной платы часто приводило к тому, что предприятия были заинтересованы в большой степени в привлечении дополнительной рабочей силы, что сказывалось не на росте средней заработной платы, а на

снижении эффективности использования живого труда. К неблагоприятным для предприятий последствиям вели также изменения в технологии производства, требующие привлечения более квалифицированного, а следовательно, и более высокооплачиваемого труда, что, естественно, требовало быстрого повышения средней заработной платы. Наоборот, увеличение численности низкоквалифицированного персонала, формально сокращая уровень средней заработной платы на предприятии, по сути позволяло неоправданно увеличивать ее уровень по конкретным квалификационным группам.

Именно потому, что регулирование фонда заработной платы путем сокращения численности персонала создает крайне благоприятные возможности для роста средней заработной платы (вся экономия целиком направляется на дополнительную оплату труда остающихся рабочих), оно требует обязательного применения предельного уровня льготного увеличения средней заработной платы, превышение которого облагается высоким налогом, делающим его практически неприемлемым для предприятия. Это, естественно, ограничивает заинтересованность предприятия во вскрытии резервов, делает выгодным их сохранение для использования в следующем году.

Общим недостатком систем регулирования, ориентированных на ограничение дифференциации приростов средней заработной платы, является то, что они не позволяют предприятиям, по различным причинам оказавшимся в неблагоприятном положении с точки зрения оплаты труда, сравнительно быстро компенсировать отставание.

Проявления указанных противоречий можно в значительной степени избежать, если объектом прогрессивного налогообложения сделать не прирост средней заработной платы, а разницу между нормативным фондом заработной платы, рассчитанным исходя из фактической квалификационно-должностной структуры персонала предприятия, нормативных, утвержденных государством ставок оплаты труда работающих, и фактическим фондом заработной платы¹.

¹ Аналогичная система применялась в 1956–1961 гг. в СФРЮ, но лишь как промежуточная мера в процессе перехода к системе распределения валового дохода с остаточным

При использовании подобного рычага предотвращение излишней дифференциации доходов достигается более прямым путем, с учетом различий в оплате конкретных квалификационных групп работающих. Это позволяет устранить стремление предприятий к «раздуванию» численности персонала за счет привлечения низкоквалифицированных и низко оплачиваемых рабочих с целью снижения общего среднего уровня заработной платы и увеличения возможностей повышения индивидуальной заработной платы работников.

Ограничение роста заработной платы действует в данном случае более плавно, превышение определенного уровня роста заработной платы не приводит к резкому ограничению заинтересованности предприятий в росте объема и эффективности производства.

Подобная система может быть эффективным дополнением нормативного планирования прироста заработной платы в зависимости от прироста объема производства.

Опыт развития системы стимулирования в социалистической экономике, на наш взгляд, позволяет сделать вывод, что увязка оплаты по труду с результатами производства может дать эффект с точки зрения повышения эффективности производства, его интенсификации, вскрытия производственных резервов лишь при использовании стабильных, долговременных, универсальных для предприятий соответствующих отраслей и подотраслей нормативов, их применения на стадии разработки пятилетнего плана и отказе от произвольного изъятия выявленных резервов. Вместе с тем соблюдение данного требования предполагает переход от использования нормативов массы заработной платы в зависимости от объема производства к нормативам, связывающим их прироста, разработку и использование нормативных, автоматически действующих регуляторов, препятствующих неоправданной дифференциации в оплате труда.

образованием фонда заработной платы. Близкие по содержанию меры, направленные на развитие системы регулирования заработной платы в ВНР, предлагает, в частности, С. Балажи: *Balásy S. The «Unsolvable» Dilemma of Regulation Earnings in Hungary // Acta Oeconomica. V. 20. №3. P 247–267.*

Совершенствование хозяйственного механизма на основе развития нормативных методов

В условиях интенсификации производства особое значение приобретают обеспечение единства личных и коллективных интересов с общественными, реальная заинтересованность всех звеньев народного хозяйства в повышении эффективности общественного производства, в поисках резервов экономии. Важным направлением в решении указанных задач является дальнейшее совершенствование хозяйственного механизма. На ноябрьском (1982 г.) Пленуме ЦК КПСС Ю. В. Андропов подчеркнул: «...Надо расширить самостоятельность объединений и предприятий, колхозов и совхозов... Действовать тут надо осмотрительно, провести, если нужно, эксперименты, взвесить, учесть и опыт братских стран. Расширение самостоятельности должно во всех случаях сочетаться с ростом ответственности, заботой об общенародных интересах».

Опыт развития экономики нашей страны, ряда социалистических стран в 60–70-х гг. показывает, что при сохранении в хозяйственном механизме доминирующей роли краткосрочного (годового) планирования меры, направленные на усиление оперативно-хозяйственной самостоятельности предприятий, использование долгосрочных экономических нормативов (образования фондов материального поощрения, развития производства, платы за фонды и т.д.) не обеспечивали заинтересованности предприятий во вскрытии резервов повышения эффективности производства, принятии напряженных планов.

В сложившейся практике вскрытые в текущем году резервы производства служили основой для ужесточения плановых заданий последующего года. Предприятия продолжали представлять в вышестоящие органы заниженные проектировки роста объема и эффективности производства, завышая при этом запросы на ресурсы. В таких условиях

Опубликовано в: Вопросы экономики. 1983. № 3. (В соавторстве с В.И. Кошкиным.)

органы хозяйственного руководства не могли полагаться на обоснованность представляемых предприятиями предложений и вынуждены были по-прежнему применять практику планирования от достигнутого уровня, ужесточая задания по объему и эффективности производства, сокращая выделяемые ресурсы, ибо в противном случае невозможно было бы обеспечить сбалансированное развитие народного хозяйства. Но это ужесточение соответственно затрагивало и предприятия, бравшие напряженные обязательства, что еще более ослабляло действенность экономических стимулов.

Соккрытие резервов, планирование от достигнутого уровня и вытекающая из этого перенапряженность планов отдельных звеньев народного хозяйства существенно снижали степень стабильности планов. Недовыполнение плана данными звеньями вело к срыву поставок материально-технических ресурсов, отставанию от намеченных сроков ввода производственных мощностей, вызывало корректировку планов взаимосвязанных предприятий. Реальный период стабильности плана для предприятия практически сокращался до нескольких месяцев.

Доминирующая роль краткосрочного планирования затрудняет применение системы долгосрочных нормативов, в частности нормативов распределения прибыли. Так, в Минприборе и Главмосавтотрансе, впервые применивших в порядке эксперимента нормативный метод распределения прибыли, нормативы, как правило, корректировались несколько раз в году. В этих условиях снижается стимулирующая роль экономических рычагов, они не оказывают позитивного воздействия на устранение имеющихся диспропорций в народном хозяйстве. В результате возникает необходимость расширения круга доводимых до предприятий директивных показателей, что приводит к ограничению оперативно-хозяйственной самостоятельности.

Существенным отличием нынешнего этапа совершенствования хозяйственного механизма, обуславливающим создание принципиальной основы эффективного применения всех экономических рычагов, является сочетание расширения оперативно-хозяйственной самостоятельности и экономической ответственности предприятий с усилением роли пятилетних планов (в том числе на уровне предприятий), их превращением в определяющее звено системы планирования. Заинтересованность предприятий и объединений в росте эффективности производства должна

реализовываться на базе использования стабильных нормативов пятилетнего плана. На этой основе принятие более напряженного пятилетнего плана по сравнению с контрольными цифрами, увеличение по собственной инициативе показателей годового плана по сравнению с заданиями пятилетки приводят к росту фонда заработной платы, фондов экономического стимулирования, а при переходе к нормативному распределению прибыли — и массы прибыли, остающейся в распоряжении предприятий и объединений. Стабильность пятилетнего плана выступает фактором, препятствующим планированию от достигнутого уровня, корректировке нормативов в следующем году.

Несмотря на очевидные преимущества данной системы, в ходе ее реализации возникли трудности. Если основой оценки деятельности всех звеньев народного хозяйства, образования фонда заработной платы, фондов материального поощрения, распределения прибыли служит соотношение фактического уровня показателей с их уровнем, заложенным в пятилетнем плане, то стимулирующее воздействие системы возможно лишь при обеспечении стабильности показателей и нормативов по годам пятилетнего плана. Внесение же корректировок в директивные задания любого года в ходе выполнения пятилетнего плана приведет к тем же противоречиям, которые характерны для хозяйствования на основе годового планирования.

В значительной степени нестабильность планов связана с их несбалансированностью. Несогласованность плана производства продукции с планом материально-технического снабжения, с выделяемыми капиталовложениями и планируемым вводом производственных мощностей, с заданиями по внедрению достижений научно-технического прогресса вызывает необходимость внесения в планы соответствующих корректировок. Сложность же самой процедуры составления годового плана, доведения его до всех хозяйственных звеньев в сжатые сроки приводит к несогласованности отдельных разделов планов. В частности, заявки на материальные ресурсы, комплектующие изделия, являющиеся основой определения плановой номенклатуры производства на предприятиях-поставщиках и формирования планов материально-технического снабжения, предприятия вынуждены были подавать раньше, чем до них доводились задания по производству продукции в номенклатуре. В этом отношении установление хозяйственных связей

на основе пятилетнего плана позволяет существенно повысить степень сбалансированности планов, лучше увязать отдельные разделы плана в процессе его разработки, а не выполнения.

В среднесрочном плане в значительно большей степени, чем в текущем, проявляется вероятностный, недетерминированный характер экономической системы; ряд объективных факторов затрудняет поддержание стабильности адресных заданий пятилетнего плана. В среднесрочном плане по сравнению с текущим резко возрастает роль плана научно-технического прогресса, так как результаты плановых научно-технических разработок должны оказывать существенное влияние на выбор направлений капиталовложений, совершенствование технологических процессов, улучшение качества выпускаемой продукции и т.д. Между тем результаты научно-технических разработок не могут быть предсказаны абсолютно точно. Иногда возникает необходимость внесения существенных корректировок в программы развития целых отраслей народного хозяйства, поскольку сворачивается производство одного вида продукции и форсированно наращивается производство другого, вносятся соответствующие уточнения в планы сопряженных отраслей и т.д.

Невозможно точно предсказать и изменение потребительского спроса в течение пятилетки. Например, в 1976–1977 гг. предприятия — производители вельвета испытывали трудности с его сбытом, а в 1980 г. спрос на костюмы и брюки из вельвета, по оценкам Министерства торговли РСФСР, удовлетворялся лишь на 3–4%. Быстро переключить предприятия легкой промышленности на его производство непросто. Мощности производства ворсовых тканей не могут быть использованы для выпуска других материалов. Производство тонны вельвета требует больше затрат труда, чем производство тонны заменяемых материалов. Кроме того, необходимы изменения заданий плана по номенклатуре. Наращивание производства модных товаров связано с внесением корректив не только в планы предприятия легкой промышленности, но и в планы предприятий, поставляющих для них машины, оборудование и сырье.

Природно-климатические условия в СССР оказывают значительное воздействие на объем производства ряда важнейших сельскохозяйственных продуктов, что нарушает стабильность выполнении планов предприятий пищевой, легкой промышленности,

транспорта, тем самым существенно влияя и на всю систему финансовых балансов — важную составную часть пятилетнего плана.

Оценка деятельности предприятий, объединений, министерств по степени выполнения показателей пятилетнего плана, привязка к ним всей системы экономических нормативов объективно заинтересовывают соответствующие звенья в снижении заданий пятилетнего плана как на стадии подготовки контрольных цифр, так и в ходе разработки окончательного варианта плана. В этих условиях планирование от достигнутого уровня¹ остается в ряде случаев одним из неизбежных критериев при принятии плановых решений.

Изменения внешнеторговой конъюнктуры, спроса и цен на продукцию, идущую на экспорт, требуют соответствующей корректировки экспортной политики, а следовательно, и планов производства экспортной продукции, распределения соответствующих капиталовложений. Аналогичное воздействие оказывает и изменение цен на импортируемую продукцию. В наибольшей степени эти факторы проявляются в торговле с развитыми капиталистическими и развивающимися странами.

В условиях, когда решение задач интенсификации экономического развития предполагает обеспечение реальной заинтересованности всех звеньев народного хозяйства в повышении эффективности общественного производства, возникает необходимость в разработке методов планового приспособления экономики к изменяющимся условиям ее функционирования, не нарушающих логику функционирования механизма стимулирования. Эту задачу надо решать на базе использования экономических резервов. Создание экономических резервов (производственных мощностей, сырья и материалов, капиталовложений, финансовых ресурсов) для обеспечения сбалансированного развития экономики сомнений не вызывает. Но безграничное увеличение резервов невозможно и неэффективно — за определенным пределом оно приведет к омертвлению ресурсов и неоправданному замедлению темпов экономического роста.

¹ В советское время оценка деятельности предприятий осуществлялась в зависимости от степени выполнения плана. Это рождало всеобщую заинтересованность производителей в занижении планов. Вышестоящие плановые органы не имели достоверной информации о подлинных возможностях предприятий и «спускали» планы, ориентируясь преимущественно на динамику показателей ближайших предшествующих лет. Такая практика получила название планирования от достигнутого уровня. — *Прим. ред.*

Эффективность увеличения резервов для обеспечения стабильности пятилетки объективно ограничивается невозможностью создания крупных резервов рабочей силы, а без них использование прочих резервов не может дать желаемого результата.

Аналогичные проблемы возникают при использовании стабильного пятилетнего плана в качестве основного элемента системы планирования и совершенствования экономического стимулирования коллективов в ЧССР. Попыткой решения этой проблемы явилось применение системы стабильного директивного пятилетнего плана с допусками. Наряду с директивными заданиями пятилетнего плана производственно-хозяйственному объединению устанавливается допуск (\pm процент пятилетнего задания), определяющий, в каких пределах министерства могут менять величину годового пятилетнего задания, а также и каких пределах планы объединения могут отклониться от плановых директив. В частности, в рамках комплексного эксперимента наряду с заданиями на 3 года (1978–1980 гг.) объединениям устанавливались допуски: по общему объему поставок продукции на экспорт, внутренний рынок и на инвестиционные цели — от ± 1 до ± 5 %, по лимиту поставок сырья и материалов — до -5 %, по лимиту инвестиций — от -1 до -3 % и т.д. Основная цель системы допусков — обеспечить возможность как для руководящих органов, так и для объединений в зависимости от изменений в экономике осуществлять гибкую корректировку заданий пятилетнего плана без общего его изменения.

Министерства устанавливают объединениям допуски дифференцированно, с учетом специфических условий их деятельности по согласованию с Плановой комиссией, Министерством финансов и Министерством труда и социальных вопросов. Регулирование в рамках допусков производится центральными органами без изменения действующего пятилетнего плана и установленных экономических нормативов. В случае, если отклонения от заданий, заложенных в пятилетнем плане, значительны и требуют изменений, выходящих за пределы допусков, пересматривается пятилетний план объединения в целом. К позитивным результатам привело связанное с использованием системы допусков расширение хозяйственной самостоятельности объединений. Объединения получили возможность маневрировать в пределах допусков объемом выпускаемой продукции, и это позволило снять ряд препятствий на

пути внедрения в производство новой техники, несколько сократив объемы производства в период освоения ее производства с компенсацией отставания от пятилетнего плана в последующем периоде. Система допусков способствовала смягчению противоречий, связанных с необходимостью обеспечения стабильности пятилетнего плана при оценке работы хозяйственных звеньев по уровню выполнения заданий пятилетки, но оказалась недостаточной для их снятия. При детальном директивном пятилетнем планировании размеры допусков жестко лимитируются системой балансов и заложенных в них резервов. Потребность в корректировке заданий пятилетнего плана этими узкими рамками отнюдь не ограничивается.

Оценка работы предприятий по выполнению стабильных директивных заданий пятилетнего плана предъявляет высокие требования к стабильности оптовых цен. Изменение цен по сравнению с плановым уровнем ведет к расхождению натуральной и стоимостной частей плана и вызывает необходимость корректировки стоимостных показателей. Последнее неблагоприятно сказывается на реальной стабильности плана. В Постановлении ЦК КПСС и Совета Министров СССР о совершенствовании хозяйственного механизма предусмотрено соблюдение стабильности оптовых цен в течение пятилетки, что неизбежно ведет к их отрыву от уровня общественно необходимых затрат труда. В отраслях, для которых характерно быстрое снижение себестоимости производимой продукции в процессе выпуска, это вызовет дальнейший рост разницы между стоимостью продукции, причем наиболее выгодной для производителей часто будет давно освоенная продукция, резервы снижения себестоимости которой уже исчерпаны. В этих условиях увязка оставляемой хозяйственным звеньям прибыли по пятилетним нормативам с результатами их работы приводит к тому, что система цен препятствует внедрению в производство новой, эффективной техники.

Возможность решения данной проблемы на основе использования системы фиксированных платежей¹ в бюджет, на наш взгляд, не следует переоценивать. В настоящее время фиксированные платежи не связаны с интересами предприятия. Их изменение никак

¹ Фиксированные платежи вводились с целью изъять у предприятий часть прибыли, полученную независимо от их усилий. Широкого распространения не получили. Объективных методов выделения этой части прибыли не существовало. — *Прим. ред.*

не сказывается на финансовом положении предприятий и в условиях распределения прибыли с отчислением свободного остатка в бюджет, и при нормативном распределении прибыли (нормативы устанавливаются к балансовой, а не к расчетной прибыли). Обеспечение регулярной корректировки фиксированных платежей в зависимости от степени разнородности по всей производимой продукции, по существу, немного проще обеспечения соответствующего изменения цен. Кроме того, корректировка фиксированных платежей предприятий-производителей не сказывается на оценке ресурсов предприятиями-потребителями. В результате (в случае существенного отклонения общественно необходимых затрат от уровня, заложенного в стабильные цены) потребители получают искаженную информацию о реальных затратах общества на производство соответствующих видов продукции.

Важнейшей проблемой является устранение сложившегося на практике порядка доведения заданий пятилетнего плана до хозяйственных звеньев. В частности, в ЧССР многие предприятия, участвовавшие в эксперименте 1978–1980 гг., приняли напряженные планы на 1981 г. Отсутствие в этом году утвержденных стабильных заданий пятилетнего плана позволило министерствам учесть вскрытые резервы при составлении плана на 1982 г. и пятилетку в целом. В результате предприятия оказались в неблагоприятном положении. Нестабильность планов и нормативов при переходе от пятилетки к пятилетке оказывает определенное негативное воздействие и на научно-технический прогресс. Так, в ЧССР в ходе эксперимента 1978–1980 гг. некоторые объединения значительно сократили объемы средств, выделяемых на проведение научно-технических разработок, выходящих за рамки 1–1,5 года. Реализовать их результаты в период действия стабильных заданий и нормативов невозможно, а впоследствии они могут быть учтены при доведении заданий следующего пятилетнего плана.

В нашей стране окончательный вариант утвержденного пятилетнего плана, как правило, доводится до предприятий лишь после первого года пятилетки. Поэтому в первом году стимулы, связанные с установлением стабильных заданий и нормативов, не действуют. В последний год пятилетки предприятия также не заинтересованы во вскрытии резервов, поскольку это может ухудшить условия работы в следующей пятилетке. Таким образом, период действия

стабильных показателей и нормативов, по существу, сокращается до трех лет. Даже если центральные плановые органы будут активно проводить политику, направленную на обеспечение реальной стабильности пятилетки, создадут для этого все необходимые резервы, руководство предприятий, привыкшее работать в условиях постоянной корректировки планов и нормативов, сразу соответствующим образом не сможет перестроить свою работу. Данный фактор также существенно сокращает период реального воздействия стабильных нормативов и директивных заданий на повышение эффективности производства. Положение, при котором введенные рычаги вскрытия резервов действуют 2–3 года в течение пятилетки, неправомерно.

Серьезные недостатки системы оценки и стимулирования предприятий по степени выполнения плана, устранить которые не удается и с усилением роли пятилетнего плана, ее несоответствие решению задач перевода экономики на интенсивный путь развития делают все более актуальным переход к оценке и стимулированию за достигнутый уровень эффективности производства. Экономисты, выступающие за переход к оценке за уровень эффективности производства, обоснованно, по нашему мнению, считают, что это будет способствовать росту заинтересованности коллективов в принятии и выполнении напряженных плановых заданий. При «уровневом» подходе лишь напряженные планы позволят хозяйственным звеньям заранее обеспечить себя достаточными поставками сырья, материалов, комплектующих изделий. Занижение плановых заданий в этом случае станет невыгодным, так как приведет к меньшей эффективности¹.

В экономической литературе высказывается мнение о том, что оценка и стимулирование за достигнутый уровень эффективности якобы являются противопоставлением плану². Данный тезис нельзя признать, по нашему мнению, обоснованным. Оценка и стимулирование за уровень эффективности отнюдь не «антипод» плану, а особый (в отличие от принципа оценки за процент выполнения плана) способ реализации плана, который органически сочетает преимущества централизованного планирования с преимуществами хозрасчетного метода ведения хозяйства в современных условиях.

¹ См., например, Бунич П. Уровень плана // Правда. 1982. 11 марта.

² См.: Бачурин А. План и стимулы // Плановое хозяйство. 1982. № 9. С. 4.

Как уже отмечалось, существенной предпосылкой составления напряженного, сбалансированного плана является наличие информации о реальных производственных возможностях предприятий. Отсутствие таковой ведет либо к перенапряженности планов, их недовыполнению, нарушению народнохозяйственных пропорций и связей между предприятиями-поставщиками и потребителями, либо к составлению ненапряженных (заниженных) планов, снижению эффективности производства.

Переход к оценке за уровень эффективности становится важным фактором получения подобной информации. В самом деле, при использовании указанного способа оценки у производственных коллективов повышается заинтересованность в принятии реального, напряженного плана, обеспечивающего получение высоких показателей эффективности производства.

Для обеспечения планомерного ведения хозяйства необходимо не только составить и довести до предприятий напряженные планы, но и создать условия для их выполнения. При «уровневом» подходе предприятия и объединения не заинтересованы в корректировке планов в сторону их понижения, обосновании этих корректировок объективными причинами, так как это не даст им преимуществ в стимулировании производства.

Вместе с тем справедливым является тезис о том, что экономическое стимулирование нельзя противопоставлять усилению мобилизующей роли плана в использовании внутрихозяйственных резервов, развитию трудовой активности рабочих коллективов, предприимчивости и инициативы у работников предприятий¹. Для подобного противопоставления нет никаких оснований.

Нормативы, увязывающие фонды экономического стимулирования, фонд заработной платы, прибыль, оставляемую в распоряжении предприятий, с уровнем эффективности производства, должны разрабатываться и утверждаться в рамках плана, на основе плановых народнохозяйственных пропорций и служить средством его (плана) реализации. Развитие хозяйственного механизма в этом направлении предполагает изменение функций и взаимосвязи системы директивно утверждаемых экономических нормативов распределения прибыли и валового дохода и директивных адресных заданий,

¹ См.: Плановое хозяйство. 1982. № 9. С. 6.

доводимых хозяйственным звеньям. Первые в этом случае призваны обеспечивать стабильную заинтересованность предприятий и объединений в росте конечных результатов, вторые — выполнять роль лимитов, ограничивающих свободу маневра хозяйственных звеньев рамками, установленными обществом. Задача предприятий — обеспечивать рост валового дохода и прибыли при выполнении плановых заданий по номенклатуре продукции, соблюдении лимитов трудовых и материальных ресурсов. Естественно, это потребует изменения содержания плана по номенклатуре. План должен включать конечную продукцию, выходящую за рамки соответствующего хозяйственного звена и имеющую существенное значение для поддержания основных народнохозяйственных пропорций, повышения уровня жизни народа, ускорения научно-технического прогресса, реализации народнохозяйственных и отраслевых программ и т.д.

Переход к оценке и стимулированию в зависимости от уровня эффективности позволяет повысить гибкость системы ценообразования. Плановые перспективы изменения оптовых цен в соответствии с изменением уровня затрат на производство и ростом эффективности выпускаемой продукции могут в данном случае быть учтены в процессе разработки и утверждения экономических нормативов. Даже если изменение цен потребует внесения корректировок в задания пятилетки, это не сможет подорвать действие экономических стимулов, ориентированных на повышение фактического уровня эффективности производства.

Объективным препятствием на пути разработки предложений, предусматривающих существенную перестройку хозяйственного механизма, является отсутствие информации о последствиях предлагаемых изменений. Дело в том, что на практике приходится сравнивать реально функционирующий хозяйственный механизм с теоретической конструкцией, неизбежно упрощающей реальные взаимосвязи. Большой интерес в этой связи представляет опыт, накопленный в отдельных социалистических странах, решающих аналогичные проблемы на основе сходных и вместе с тем существенно различных по логике функционирования систем экономических рычагов. В частности, система, основанная на принципе оценки и стимулирования за уровень эффективности производства, действует в настоящее время в НРБ.

В соответствии с Постановлением Совета Министров НРБ от 30 июня 1979 г. хозяйственным организациям промышленности стали доводиться задания лишь по следующим показателям: реализация продукции в натуральном выражении, в том числе экспорт (по направлениям), кооперированные поставки и запасные части (на внутренний рынок); объем валового дохода, валютные поступления от экспорта и лимиты на импорт (по направлениям); лимиты на снабжение сырьем, материалами, горючим, энергией и некоторыми дефицитными машинами и сооружениями; лимит (или норматив) общей численности персонала.

Одновременно была введена система нормативного распределения валового дохода, при которой фонд заработной платы хозяйственной организации образовывался после выполнения нормативных обязательств перед бюджетом и нормативных отчислений в прочие фонды хозяйственной организации. Нормативы носят универсальный характер и устанавливаются не для каждой отдельной организации на основе индивидуальных плановых проектировок, а по большим группам предприятий, находящихся в одинаковых условиях хозяйствования, — по определенным объективным параметрам. В чистом виде остаточное образование фонда заработной платы может привести к необоснованной дифференциации в оплате труда работников различных предприятий. Чтобы предотвратить возможность возникновения подобных диспропорций, система была модифицирована, введены универсальные нормативы максимального роста заработной платы в зависимости от роста валового дохода. Достигнутый уровень оплаты труда рабочих практически остается гарантированным. Заработная плата управленческого персонала может быть снижена при снижении размеров валового дохода.

В этих условиях хозяйственная организация становится весьма заинтересованной в росте валового дохода: на его основе обеспечивается рост заработной платы, а также средств на развитие производства. Плановые показатели перестают выполнять функцию универсального критерия оценки деятельности и превращаются, по существу, в систему лимитов, ограничивающих свободу действия предприятия определенными рамками (предприятие, максимизируя валовый доход, обязано при этом выполнить задания по номенклатуре, экспорту, соблюдать лимиты численности и т.д.).

Корректировка системы в соответствии с Постановлением Совета Министров НРБ от 31 декабря 1981 г., переход к установлению планового задания не по валовому доходу, а по прибыли еще более подчеркивают новую взаимосвязь элементов в хозяйственном механизме. Хозяйственные организации в полной мере заинтересованы в максимальном росте чистой продукции, и дополнительное установление этого показателя в плане нецелесообразно. Установление же плана по прибыли означает появление еще одного существенного лимита, регулирующего распределение валового дохода по направлениям.

Введенная в Болгарии модель хозяйственного механизма основывается на принципе стабильности заданий пятилетнего плана применительно к хозяйственным организациям и на обеспечении этой стабильности за счет использования системы резервов. Но доминирующая роль оценки и стимулирования в зависимости от реальных конечных результатов производства (а не в зависимости от степени выполнения плана) позволяет при необходимости вносить в пятилетний план корректировки без нарушения стимулирующего воздействия системы.

Разумеется, следует иметь в виду, что механическое перенесение опыта, накопленного в одних социалистических странах, на условия других без учета различий в структуре и масштабах экономики, в историко-культурных традициях и т.д. не может быть эффективным. Вместе с тем изучение опыта социалистических стран позволяет выявить общие последствия перехода к оценке и стимулированию за уровень эффективности, возникающие в этой связи проблемы и противоречия, возможные пути их решения. В частности, накопленный опыт показывает, что подобное направление совершенствования хозяйственного механизма предъявляет высокие требования к согласованности всех его элементов и может привести к серьезным диспропорциям при несоблюдении этих требований.

Переход к стимулированию в зависимости от уровня эффективности производства предполагает существенную перестройку механизма увязки фонда заработной платы с результатами производства. Можно выделить две основные модели использования нормативного метода планирования заработной платы: установление нормативов массы заработной платы в зависимости от общего объема производства; установление нормативов прироста заработной платы в зависимости от прироста объема производства.

На первый взгляд система увязки массы заработной платы с общим объемом производства, применяемая в настоящее время, позволяет обеспечить значительно большее стимулирующее воздействие — здесь с конечным результатом связывается не часть заработной платы (ее прирост), а весь ее объем. Но данный аргумент в пользу использования первой модели нормативного планирования заработной платы был бы справедлив, если нормативы устанавливались не индивидуально для звеньев, а были универсальными (т. е. действовали бы, например, для всех предприятий и объединений данной отрасли). Однако объективные различия в положении хозяйственных звеньев связаны в значительной степени с факторами, от них не зависящими (выделявшиеся в предшествующем периоде капиталовложения, структура производственных мощностей и т.д.), и исключают возможность применения универсальных отраслевых нормативов — это привело бы к резкой дифференциации в оплате труда. Индивидуальные же нормативы, разрабатываемые отдельно по каждому предприятию и объединению в части, связанной с базисным уровнем заработной платы, лишь фиксируют их сложившееся соотношение. Проблема учета реальных базовых различий в уровне эффективности производства на предприятиях, их зависимости от результатов труда коллективов является общей для всех систем нормативной увязки фонда заработной платы с результатами производства. Соответствующая корректировка базовых соотношений фонда заработной платы и объема производства должна основываться на детальном экономическом расчете, на исследовании уровня организации труда, качества норм, на результатах сравнительного межзаводского анализа и т.д. Для учета различных условий работы звена в равной мере могут использоваться как построение нормативов массы заработной платы с учетом этих различий, так и прямая корректировка базового фонда заработной платы в системе увязки прироста заработной платы с приростом объема производства.

Использование нормативов массы заработной платы обуславливает жесткую связь прироста заработной платы с приростом объема производства на основе тех же пропорций, которые регулируют связь базового фонда оплаты по труду с базовым объемом производства. Это означает, что увеличение на 1% объема производства в соответствии с нормативом должно сопровождаться увеличением

на 1% фонда заработной платы, что может привести к опережению темпов роста заработной платы по сравнению с темпами роста производительности труда в экономике в целом. Для обеспечения требуемого соотношения роста заработной платы и объема производства необходимо на основе планируемого роста объема производства рассчитывать индивидуально для каждого предприятия соответствующий уровень снижающихся по годам нормативов.

Таким образом, нормативы массы заработной платы носят индивидуальный характер, что в целом соответствует стимулированию перевыполнения индивидуальных адресных заданий пятилетнего плана, но не обеспечивает возможностей перехода к стимулированию за уровень эффективности производства. Индивидуальный характер нормативов подрывает уверенность хозяйственных звеньев в том, что выявленные резервы не будут изъяты вышестоящими органами в процессе переутверждения норматива, препятствует обеспечению их реальной стабильности.

Переход к регулированию прироста заработной платы в зависимости от прироста объема производства позволяет разрешить ряд противоречий, связанных с использованием нормативов массы заработной платы, обеспечить условия перехода к стимулированию в зависимости от уровня эффективности производства¹.

Выделение соответствующим образом скорректированного базового фонда заработной платы дает возможность применять отраслевые нормативы, так как соотношение прироста объема производства на рубль прироста заработной платы может носить более универсальный характер по сравнению с их исходными данными. Задача обеспечения плановых пропорций между ростом объема производства и ростом заработной платы решается при этом непосредственно установлением самого норматива, рассчитываемого исходя из плановых пропорций роста общего объема производства, темпа роста производства товаров народного потребления и платных услуг с учетом необходимости соответствующего повышения заработной платы в тех звеньях народного хозяйства, в которых объем

¹ Подобные отраслевые нормативы применяются в настоящее время, но лишь для определения пределов увеличения фонда заработной платы при перевыполнении годового плана по объему производства (черная и цветная металлургия — 0,8% роста ФЗП за 1% сверхпланового роста объема производства, легкая промышленность — 0,7%, химическая — 0,6% и т.д.)

производства и производительность труда по объективным причинам не увеличиваются или возрастают незначительными темпами. В результате появляется возможность использовать нормативы и в процессе разработки пятилетнего плана, обеспечивая долговременную и стабильную заинтересованность хозяйственных звеньев в повышении эффективности и росте объема производства.

Одновременно необходимо ввести нормативные, автоматически действующие регуляторы, препятствующие неоправданной дифференциации в оплате труда. Эту роль, по нашему мнению, могло бы играть прогрессивное налогообложение разницы между нормативным фондом заработной платы, рассчитанным исходя из фактической квалификационно-должностной структуры персонала предприятия, нормативных, утвержденных государством ставок оплаты труда работающих, и фактическим фондом заработной платы.

Система мер по совершенствованию хозяйственного механизма, направленная на стимулирование за достижение уровня эффективности, увязку оплаты труда, финансовых ресурсов, выделяемых предприятию, с результатами его деятельности, должна включать комплекс мер по усилению связи системы цен с эффективностью и качеством продукции. Если разновыгодность продукции для производителя не будет связана с ее различной народнохозяйственной эффективностью, расширение прав предприятий приведет лишь к росту диспропорций в народном хозяйстве. Предприятия, производящие устаревшую продукцию, получают возможность быстро увеличивать среднюю заработную плату, наращивать производственные мощности, в то время как производители эффективной продукции столкнутся с финансовыми трудностями и отставанием темпа роста заработной платы в среднем по отрасли. Отсутствие тесной связи оптовых цен с розничными означает, что рост результатов производства (чистой продукции, прибыли) и соответствующий рост денежных доходов работников может ухудшить структуру предложения в сфере потребительских товаров.

Наиболее возможный способ усилить отражение в ценах эффективности продукции — это повысить долю эффекта, реализуемого у потребителя и включенного в цену на новую продукцию, увеличить предельное отношение размера поощрительной надбавки к нормативу рентабельности. Подобные предложения высказываются в экономической литературе.

Сложность, однако, в том, что общегосударственные органы ценообразования в состоянии контролировать соответствие реальной эффективности лишь по сравнительно ограниченному кругу важнейших видов продукции. По остальной же части в значительной мере приходится полагаться на согласованные расчеты потребителей с производителями продукции. Между тем, как показывают проводимые Государственным комитетом цен обследования, расчетный эффект оказывается завышенным на 30–50%, а по отдельным изделиям — в несколько раз по сравнению с эффектом, реально получаемым в народном хозяйстве от их внедрения. Даже сейчас, несмотря на то, что в цену на новую технику включается не весь народнохозяйственный эффект, рост цен на новое оборудование часто значительно превышает рост его фактической эффективности.

Поставщики и потребители продукции имеют достаточную информацию об уровне реальных затрат на производство продукции и ее эффективности. Расширение их прав в установлении цен в рамках соответствующего государственного регулирования, во всяком случае, применительно к отраслям с широкой номенклатурой, могло бы способствовать усилению связи цен с реальной эффективностью производимой продукции, обеспечить более гибкую реакцию производства на изменение структуры спроса. Однако если не устранено господствующее положение производителя, то соответствующее расширение прав предприятий опять-таки лишь усилит диспропорции в народном хозяйстве. Поставщик получает возможность навязывать потребителю наиболее выгодную для себя продукцию, снижать ее качество, возмещать в цене все повышенные издержки. Это может вызвать форсированный рост цен с соответствующими неблагоприятными последствиями для экономики.

Значительное число производителей определенного вида продукции, высокая степень насыщенности рынка товарами и господствующее положение потребителей предотвращают возможность неблагоприятных структурных сдвигов, способствуют повышению качества продукции, улучшению снабжения потребителей, создают предпосылки для повышения роли потребителей в контроле за ценами.

Именно в подобной ситуации, в условиях «рынка потребителя» возможны расширение оперативно-хозяйственной самостоятельности предприятий, улучшение связи оплаты по труду с результатами работы, широкое использование договорных цен. Опыт ряда

социалистических стран показывает, что само по себе расширение прав предприятий в области ценообразования, ориентация цен на уровень равновесия спроса и предложения для формирования подобной ситуации отнюдь недостаточны. Необходимо проведение центральными органами руководства экономикой мероприятий, направленных на создание соответствующих предпосылок. Среди них наибольшее значение имеют соответствующая перестройка организационной структуры управления экономикой, изменение функции органов отраслевого управления и обеспечение общего равновесия в экономике, в первую очередь в сфере капиталовложений.

Таким образом, важнейшим направлением дальнейшего совершенствования хозяйственного механизма является обеспечение оптимального сочетания стабильности и гибкости пятилетнего плана на основе развития нормативных методов. При переходе к оценке и стимулированию в зависимости от уровня эффективности производства заинтересованность хозяйственных звеньев в росте конечных результатов, во вскрытии имеющихся резервов должна обеспечиваться использованием стабильных плановых нормативов, регулирующих распределение валового дохода, прибыли. Гибкость маневра централизуемыми ресурсами, ценами, а при необходимости и плановыми показателями (лимитами) позволит реализовать возможности повышения эффективности производства, открывающиеся в связи с внедрением достижений научно-технического прогресса, изменять структуру и объем производства в соответствии с изменением общественных потребностей.

Экономические предпосылки усиления роли трудовых коллективов в управлении

Научно-техническая революция, связанное с ней усложнение производственного процесса, кооперации труда существенно изменяют

Опубликовано в: Участие трудящихся в управлении производством: Материалы совещания. М.: ВНИИСИ, 1983.

условия функционирования системы управления производством. На современном этапе развития производительных сил активное привлечение трудящихся к поиску всех имеющихся резервов совершенствования организации производства, повышения качества продукции, экономии затрат, к процессу принятия соответствующих управленческих решений становится необходимой предпосылкой решения задач повышения эффективности.

Универсальный, общезначимый характер данной закономерности наглядно подтверждается эволюцией теории и практики управления в развитых капиталистических странах. В настоящее время является общепризнанным банкротство господствовавшей в течение долгого времени в буржуазной теории управления концепции, согласно которой привлечение трудящихся к управлению производством невозможно из-за неподготовленности рабочих к деятельности, требующей высокого профессионализма. Опыт показал, что системы управления, ориентированные на единоличное принятие управленческих решений, обеспечение эффективного контроля их выполнения, не позволяют в достаточной степени выявлять имеющиеся резервы.

Наметился явный поворот к попыткам привлечения трудящихся к поискам резервов повышения эффективности производства. В ряде случаев это позволяет добиться существенных преимуществ в конкурентной борьбе. Вместе с тем при капитализме активное привлечение трудящихся к процессу управления производством неизбежно глубоко противоречиво. Меры по привлечению трудящихся к поиску резервов повышения эффективности часто встречают активное сопротивление рабочего класса, профсоюзов, справедливо рассматривающих их как средство усиления эксплуатации.

При социализме линия на усиление привлечения трудящихся к управлению не только соответствует социальным целям, но и открывает широкие возможности повышения эффективности производства.

Принятые в последнее время меры по расширению прав трудовых коллективов в управлении, в первую очередь новый Закон о трудовых коллективах, направлены на всестороннее использование этих возможностей в решении задач социалистического развития.

Современный этап совершенствования хозяйственного механизма также обуславливает необходимость усиления привлечения

трудящихся к управлению производством. Интенсификация экономики, резкое повышение качества работы во всех звеньях народного хозяйства невозможны без обеспечения реальной заинтересованности коллективов в выявлении поверхностных и глубинных внутренних резервов. Добиться этого можно лишь на основе долговременной и стабильной увязки оплаты по труду с результатами работы хозяйственных звеньев.

Расширение хозяйственной самостоятельности предприятий, усиление связи оплаты по труду с качеством и эффективностью работ без соответствующего развития привлечения трудящихся к управлению, неизбежно противоречиво, так как заработная плата оказывается в значительной степени зависимой от решений, на которые коллектив влиять не в состоянии. Это противоречие наглядно проявилось на первом этапе реформы хозяйственного механизма в Венгрии, где потребовалось выделить крайне жестких нормативных рычагов ограничения дифференциации доходов.

Вместе с тем без расширения прав предприятий, их хозяйственной самостоятельности, увязки оценки деятельности, экономического стимулирования с эффективностью производства усиление привлечения трудящихся к управлению производством не может дать существенных результатов. Наиболее серьезные вопросы, определяющие экономическое положение предприятий и их коллективов, решаются при этом на вышестоящих уровнях управления. Это проявилось, в частности, в СРР¹, где, как отмечает ряд румынских авторов, возникло определенное несоответствие между созданными организационными рамками, демократическими формами управления и экономико-финансовым механизмом, который еще находится в плену у старых, жестких бюрократических методов.

Логика организации хозяйственного механизма, действующего в настоящее время в нашей стране, нередко приводит к возникновению определенных противоречий между коллективными и общественными интересами (коллективы заинтересованы в занижении плановых заданий и завышении запросов на ресурсы, а общество — в доведении реальных, напряженных плановых заданий), расширение прав коллективов в управлении при этом может вести

¹ СРР — Социалистическая Республика Румыния — Прим. ред.

к обострению указанного противоречия. Таким образом, если расширение привлечения трудящихся к управлению производством является одним из условий совершенствования хозяйственного механизма по пути усиления хозяйственной самостоятельности предприятий, то, с другой стороны, развитие внутрипроизводственной демократии предполагает совершенствование системы экономических стимулов, в первую очередь в отношении увязки оплаты труда с качеством и эффективностью работы коллективов.

Вплоть до конца 70-х гг. фонд заработной платы, выделявшийся предприятиям, динамика средней заработной платы были практически независимы от результатов его производственной деятельности, регулирование роста фонда заработной платы производилось исходя из планового роста численности персонала и планового роста средней заработной платы¹.

В этих условиях работники предприятий не были материально заинтересованы во всемерной экономии сырья, энергии, полуфабрикатов, улучшении использования производственных мощностей, совмещении профессий и высвобождении избыточной численности персонала. Сверхплановая экономия могла привести к ужесточению плановых заданий, а перерасход — обоснован объективными причинами. Неэффективное ведение хозяйства, расточительство могли не только не сказываться на оплате труда каждого работника, но и не наносить реального экономического ущерба коллективу, в котором он работает.

Естественно, в этой ситуации приходилось строго регламентировать и контролировать расходование средств на предприятиях, содержать громоздкий и дорогостоящий контрольный аппарат.

До тех пор, пока существующие формы внутрипроизводственной демократии были сравнительно слабо связаны с непосредственным процессом управления производством, никакие решения, принимаемые на уровне трудовых коллективов, не были обязательны для администрации, их функционирование не вступало в противоречие с логикой действовавшего хозяйственного механизма. Однако это противоречие наглядно проявилось в тех звеньях, где процесс привлечения трудящихся к управлению получил, на наш взгляд,

¹ Исключение составляла группа предприятий, реально работавшая в условиях Щекинского эксперимента и нормативного планирования фонда заработной платы.

наибольшее развитие — в производственных бригадах. Как известно, развитие бригадного хозрасчета, нацеливая трудовые коллективы на решение задач повышения конечных результатов работы, вместе с тем предполагает активное привлечение членов бригады к совершенствованию организации производственного процесса, распределения заработной платы. Практика показала высокую эффективность бригадной формы организации производства, ее серьезное положительное воздействие на социальный климат в коллективах.

Экономической основой бригадных форм организации труда в строительстве, промышленности, на транспорте, в сельском хозяйстве, как известно, являются:

- прямая увязка оплаты труда бригады с конечными результатами ее деятельности (объемом изготовленной конечной продукции, уровнем затрат на ее производство);
- обеспечение определенных, заданных условий работы бригады, стабильный план по номенклатуре, заказ на строительство определенного объекта, обеспечение ритмичного снабжения сырьем, материалами, своевременное выделение техники и т.д.;
- предоставление бригадам и их выборным органам (советам бригады) широких прав в области распределения коллективного заработка, организации труда.

Пока бригадные формы организации производства существовали лишь в качестве эксперимента, т.е. исключения, противоречия между логикой организации хозяйственного механизма на уровне предприятия и на уровне бригады не были столь острыми. Предприятия имели возможность за счет внутренних резервов обеспечивать стабильные условия работы бригаде.

Расширение сферы распространения бригадных форм организации производства изменяет положение. В этой ситуации проявляются следующие основные противоречия между организацией управления и уровне бригады и на вышестоящих уровнях управления:

- планирование фонда заработной платы, исходя из планового роста численности и средней заработной платы, подрывает связь между оплатой труда и его результатами на уровне предприятия в целом.

Предприятия сталкиваются с необходимостью пересматривать утвержденные бригадам нормативы оплаты за конечную продукцию, ужесточать нормы без соответствующего совершенствования технологических процессов, снижения трудоемкости;

- нестабильность утвержденных предприятиям планов по объему и номенклатуре производства вынуждает их корректировать задания, доводимые бригадам, перебрасывать их на новые объекты, что вносит дополнительные элементы нестабильности в работу бригад;
- недостаточная степень сбалансированности в сфере материально-технического снабжения, доминирующая позиция поставщиков на рынке приводят к частым срывам обязательств по поставкам продукции, необходимой предприятиям-потребителям для нормальной организации производственного процесса. Это существенно снижает ритмичность производства, ставит оплату труда как коллективов предприятий в целом, так и хозрасчетных бригад в зависимость от факторов, на которые они практически влиять не в состоянии.

Все это подрывало основы функционирования бригадного хозрасчета, существенно снижало эффективность использования бригадных форм организации труда. Очевидно, что до тех пор, пока данные проблемы оставались нерешенными, не была обеспечена реальная заинтересованность предприятий в повышении конечных народнохозяйственных результатов, возможности усиления привлечения трудовых коллективов к управлению, в частности, непосредственно к разработке и принятию управленческих решений, на более высоком уровне — в цехе, на предприятии, в производственном объединении были ограниченными

Вводимая в соответствии с Постановлением ЦК КПСС и Советом Министров СССР от 12 июля 1979 г. система, как известно, предполагает решение проблемы обеспечения единства коллективных интересов с общественными на основе доведения до всех хозяйственных звеньев директивных заданий стабильного пятилетнего плана, оценки работ по степени выполнения заданий пятилетки, использования на стадии разработки пятилетнего плана, а также его уточнения в годовых планах стабильных нормативов — образования фонда заработной платы, распределения

прибыли, образования фондов материального поощрения и социально-культурных мероприятий и т.д.

Опыт применения данной системы показывает, что многие существенные вопросы в области хозяйственного механизма остаются нерешенными. До настоящего времени не удалось ориентировать все звенья народного хозяйства на принятие и реализацию напряженных планов Предприятия, объединения и министерства продолжают представлять заниженные проектировки роста результатов производства и завышать запросы на ресурсы. Так, заявленная министерствами в проекте плана на XI пятилетку потребность в росте рабочей силы более чем в 2 раза превысила ожидаемый прирост трудовых ресурсов страны за пятилетие с учетом потенциальных возможностей привлечения к труду части пенсионеров а также неработающего населения в трудоспособном возрасте¹. В этой ситуации приходится прибегать к практике планирования «от достигнутого». В результате многие предприятия получают несбалансированные, нереальные планы. Вплоть до последнего времени не удавалось улучшить положение с поставками продукции. Стоимость продукции, недопоставленной в соответствии с договорами и заказ-нарядами возросла в 1981 г. по сравнению с 1980 г. с 17 до 17,4 млрд руб². Срывы обязательств по поставкам вызывают цепную реакцию трудностей на предприятиях-потребителях, ведут к неритмичной работе, снижению качества продукции.

Без сомнения, в определенной степени указанные негативные моменты связаны с медленным внедрением в жизнь основных мероприятий, вытекающих из постановления о совершенствовании хозяйственного механизма. С заметным запозданием был утвержден пятилетний план, в результате чего планы на 1981–1982 гг. составлялись по существу без ориентации на стабильную пятилетку. Лишь с 1 января 1982 г. была введена в действие новая система цен. Это существенно затормозило перевод министерств на нормативный метод распределения прибыли. В 1982 г. он применялся лишь в семи общесоюзных машиностроительных министерствах и ряде республиканских министерств. Медленно распространяется нормативный метод планирования заработной платы.

¹ См.: Плановое хозяйство. 1982. № 8. С. 5.

² См.: там же. С. 11.

Вместе с тем практика заставляет еще раз вернуться к рассмотрению возможности реализации стержневого момента предусмотренной системы мер — управления предприятиями на основе стабильных, детальных заданий пятилетнего плана. Ведь если основой оценки деятельности всех звеньев народного хозяйства, образования фонда заработной платы, фонда материального поощрения, распределения прибыли является соотношение фактического уровня показателя с пятилетним планом, то стимулирующее воздействие системы может проявиться лишь при стабильности последнего. Внесение корректив в директивные задания пятилетки в этом случае неизбежно ведет к проявлению противоречий, характерных для планирования «от достигнутого уровня», изъятию резервов, вскрытых наиболее динамично развивающимися предприятиями, резко ослабляет действенность введенных стимулов. Реализация этой предпосылки на практике оказалась весьма сложной. Так в одиннадцатой пятилетке не удалось обеспечить стабильность плана капиталовложений. Уже в первые годы пришлось уменьшить объем строительно-монтажных работ, утвержденный в пятилетнем плане, из-за недостатка материальных ресурсов и в целях их концентрации на пусковых объектах¹. В XI пятилетке был разработан пятилетний финансовый план, но в силу объективных причин он существенно уступает годовому по уровню детализации, что снижает его реальное влияние на функционирование хозяйственных звеньев.

Ряд факторов существенно затрудняет поддержание стабильности детальных, адресных заданий пятилетнего плана. Результаты научно-технического прогресса, предсказать которые с абсолютной точностью невозможно, требуют внесения оперативных изменений в направления развития целых отраслей народного хозяйства. Невозможно точно прогнозировать и изменения потребительского спроса в течение пятилетки. Переключение производственных мощностей на производство модных товаров подчас требует внесения корректив и в планы предприятий, поставляющих сырье, оборудование для их производства. В нашей стране, где погодные условия вызывают значительные колебания в объеме производства важнейших сельскохозяйственных продуктов, этот фактор также затрудняет поддержания стабильности пятилетнего плана, ведь

¹ См.: Плановое хозяйство. 1982. № 9. С. 9.

с результатами сельскохозяйственного производства тесно связана работа предприятия пищевой, легкой промышленности, транспорта, они влияют на всю систему финансовых балансов — важную составную часть пятилетнего плана. Существенное влияние на экономическое развитие оказывают такие факторы, как конъюнктура внешних рынков, изменение международной обстановки и т.д.

Переход от пятилетки к пятилетке в рамках этой системы будет оказывать неблагоприятное воздействие на заинтересованность хозяйственных звеньев в повышении эффективности производства. Окончательный вариант утвержденного пятилетнего плана доводится до предприятий и объединений практически во втором году пятилетки: следовательно, в первом году стимулы, связанные с установлением стабильных заданий и нормативов, не действуют. В последнем году пятилетки хозяйственные звенья также не заинтересованы во вскрытии резервов — это может ухудшить условия их работы в следующей пятилетке. В результате период действия стабильных показателей и нормативов по существу сокращается до трех лет. Даже если центральные плановые органы будут активно и целенаправленно проводить политику, направленную на обеспечение реальной стабильности пятилетки, создадут для этого все необходимые резервы, нереалистично предполагать, что руководство подавляющего большинства хозяйственных звеньев, привыкшее работать в условиях постоянной корректировки планов и нормативов, сразу поверит в эту стабильность, соответствующим образом перестроит свою работу. Этот немаловажный фактор также сокращает период реального воздействия стабильных нормативов и директивных заданий на повышение эффективности производства. Положение же, при котором введенные рычаги вскрытия резервов действуют два-три года в течение пятилетки, разумеется, неприемлемо.

Обеспечение реальной заинтересованности коллективов предприятий в повышении эффективности производства, выявлении всех имеющихся резервов предполагает в частности:

- увязку средств, выделяемых на оплату труда, с динамикой и уровнем реальных конечных результатов производства (валового дохода, чистой прибыли), на основе универсальных нормативов, не связанных с плановыми проектировками по конкретным предприятиям,

использование этих нормативов при переходе от пятилетки к пятилетке и отказ от произвольного изъятия выявленных резервов;

- увязку финансовых ресурсов, выделяемых на развитие предприятий, с его финансовыми результатами, на основе аналогичных нормативов, расширение прав предприятий в области капиталовложений, в выборе направлений использования оставляемой предприятию части прибыли.

Подобная увязка средств, выделяемых предприятиям, с результатами их деятельности, может быть эффективна лишь при обеспечении следующих предпосылок:

- отражение ценами на продукцию производственно-технического назначения ее реального качества и эффективности у потребителя. В противном случае увеличение выпуска устаревшей, но высоко rentабельной продукции будет давать основание для увеличения оплаты труда и форсированного развития производства. Как показывает практика, формальные меры контроля эффективности государственными органами по широкой номенклатуре продукции оказываются малодейственными, здесь необходимо существенное расширение прав поставщиков и потребителей в определении уровня договорных цен;
- увязка оптовых цен с розничными, гибкий учет в розничных ценах спроса и предложения, отражение в системе ставок налога с оборота и дотаций к розничным ценам социальных приоритетов по агрегированным группам продуктов;
- предоставление предприятиям широких прав в выборе ассортимента производимой продукции, поставщиков и потребителей, условий поставок.

Сформулированные предпосылки усиления роли трудовых коллективов в управлении производством сами по себе отнюдь не детерминируют выбор одного, заданного типа организации хозяйственного механизма. Больше того, практика показала, что они могут быть в той или иной степени реализованы в рамках двух его моделей, принципиально различных по логике их функционирования.

Первая из них ориентирована главным образом на проведение принципа автономии трудовых коллективов в экономическом развитии.

Для этой модели характерны следующие черты:

- трудовые коллективы самостоятельно решают вопросы, связанные с распределением созданного валового дохода (после уплаты налогов, оплаты кредитов и выполнения прочих обязательств);
- основная часть инвестиционных ресурсов либо непосредственно сосредоточена в фондах автономных хозяйственных организаций, либо предоставляется банком на основе коммерческого кредита;
- коллективы предприятий полностью автономны в выборе структуры производства и направления развития;
- государственные органы контролируют ограниченный объем инвестиций, направляемых в первую очередь на создание инфраструктурных объектов, преодоление региональных различий в уровне развития производства и т.д.;
- цены устанавливаются в результате действия рыночных механизмов, государственные органы вмешиваются в систему ценообразования лишь при возникновении очевидных диспропорций;
- планы развития на уровне отдельных регионов и народного хозяйства в целом разрабатываются на основе соглашений хозяйственных организаций, учитывают баланс их интересов.

Эта модель организации хозяйственного механизма сформировалась к середине 60-х гг. в СФРЮ и является экономической основой системы рабочего самоуправления в этой стране.

Опыт показал, что использование данной системы позволяет обеспечивать сравнительно высокие темпы экономического роста, заинтересованность предприятий в повышении качества продукции, гибкую реакцию на изменение потребительского спроса. Вместе с тем выявился и ряд характерных для нее противоречий.

Принципиальный недостаток этой модели — отсутствие единой четко сформулированной стратегии развития, слабость централизованных рычагов управления экономикой, что не позволяет

решать проблемы поддержания сбалансированности, эффективной экспортно-импортной специализации, преодоления дифференциации в экономическом положении отдельных регионов и т.д. При слабости централизованных рычагов воздействия на экономику противоречия между общественными и коллективными интересами приобретают особо серьезный характер.

Так, коллективы предприятий, автономно осуществляющие развитие, стремились реализовывать относительно фондоемкие инвестиции, приводящие к росту валового дохода на одного занятого, и были весьма слабо заинтересованы в создании дополнительных рабочих мест, необходимых для ликвидации безработицы. В результате после 1965 г., когда действие системы было в полной мере распространено на сферу инвестиций, при сохранении высоких темпов роста объема основных фондов существенно замедлился прирост числа занятых в общественном секторе производства (6,95% — в 1952–1965 гг., 2,96% — в 1965–1979 гг.).

Предоставление хозяйственным организациям права самостоятельно определять направления распределения части валового дохода за вычетом налогов и прочих обязательств, остаточное образование фонда заработной платы позволили обеспечить зависимость средней заработной платы от уровня и динамики эффективности производства на предприятиях.

Вместе с тем выяснилось, что данная модель распределения доходов «позволяет капиталоинтенсивным отраслям или отраслям и видам деятельности, в которых действуют благоприятные факторы, не зависящие от количества и качества труда, начинать повышение личных доходов, которое затем распространяется на остальные отрасли вследствие давления, которое возникает в противовес излишним и необоснованным различиям в оплате за одну и ту же работу»¹.

Источником повышения личных доходов в хозяйственных звеньях с худшими (по объективным и субъективным причинам) результатами производства в значительной мере было перераспределение валового дохода, сокращение в нем доли накопления при увеличении доли потребления, что приводило к резкой дифференциации структуры распределения валового дохода по

¹ Nusinovit M., Teodorovit I. Programrana raspodiela dustvenog proizvoda // Ekonomski pregled. 1978. № 9–10.

предприятиям. Если в 1980 г 26,8% их них имели норму рентабельности до 2% (значительная часть из них убыточна), то 11,2% обеспечивали рентабельность свыше 20%¹. В результате началось быстрое общее сокращение доли накопления в валовом доходе хозяйственных звеньев, в период с 1971 по 1979 г. она сократилась с 15,8 до 11,7%².

В условиях опережающего роста заработной платы по сравнению с ростом производительности труда государственное регулирование уровня цен оказалось крайне малоэффективным. При этом значительно ослабляется и стимулирующее действие системы распределения валового дохода с точки зрения ее влияния на вскрытие глубинных ресурсов роста эффективности. «В условиях весьма динамичного роста цен и стоимости жизни... организации объединенного труда были значительно больше заинтересованы в том, чтобы проблему уровня своих доходов решать на основе борьбы за изменение цен, чем путем борьбы за увеличение производительности труда, лучшее использование производственных мощностей, снижение производственных издержек и, одним словом, на основе борьбы за увеличение эффективности хозяйствования»³.

В качестве средства регулирования экономики, ограничения возникающих диспропорций используются так называемые общественные договоры и самоуправленческие соглашения. Заключение общественных договоров организациями объединенного труда носит добровольный характер, но их выполнение обязательно для подписавших его сторон. Например, в договорах, регулирующих распределение доходов, как правило, фиксируются общие принципы распределения доходов на фонд потребления и фонд накопления, максимальный и минимальный уровни заработной платы.

Те трудовые организации, которые имели доход на одного работника, превышающий средний уровень, должны были соответственно больше средств выделять на накопление, но могли иметь и личные доходы выше средних. Трудовые организации, у которых показатель делового успеха был ниже среднего уровня, могли

¹ См.: *Vojnic D. Drustvena reprodukcija i drustveni odnosi*//*Ekonomski pregled*. 1981. №9–10. S. 417.

² См.: *Privredna Kretanja*. Београд, 1980. Јун. S. 76.

³ *Vojnic D. Ekonomska elikasonst i drustvena rentabilnost investicija u SFR Jugoslavij u posleratnom periodu*//*Ekonomski pregled*. 1979. №1–2. S. 28–29.

меньше выделять на накопление, но должны были при этом иметь меньший уровень личных доходов.

Вместе с тем в процессе заключения самоуправленческого соглашения о распределении доходов выявились серьезные противоречия. С конца 60-х гг. до середины 70-х гг. их заключение было практически обязательным для организаций объединенного труда, отказ от заключения также вел к применению мер регулирования, носящих штрафной характер. Это противоречило господствующей в Югославии концепции автономии прав организаций объединенного труда, и в результате с принятием в середине 70-х гг. новой Конституции Югославии и Закона об объединенном труде принцип добровольности заключения подобных соглашений был вновь восстановлен.

Как отмечает югославский экономист Невен Матес, «союзный договор предусматривает, что необходимо регулирование и согласование личных доходов по группам предприятий и отраслям. Но этот договор не указал, каким путем могли бы осуществляться эти принципы, то есть почему можно было бы ожидать, что отрасли в более благоприятном положении в условиях абсолютной добровольности переговоров согласятся на снижение межотраслевой дифференциации»¹.

Принятые с 1980 г. в рамках плана стабилизации меры по государственному регулированию роста личных доходов позволили снизить темпы роста номинальной заработной платы, степень дифференциации в оплате труда, повысить уровень накопления, но они в значительной мере вступают в противоречие с общей логикой системы образования фонда заработной платы на основе остаточного распределения валового дохода.

Опыт показывает, что попытка свернуть централизованное государственное управление экономикой, ориентация на максимальную автономию трудовых коллективов ведут к возникновению противоречий в экономике, которые приходится разрешать на основе усиления привлечения государства к управлению, носящему в этих условиях неизбежно противоречивый характер (например, государственное регулирование цен в условиях роста

¹ *Mates N. Ekonomski sadrzai dogovora o raspodielu. Dohotka*//*Ekonomski pregled*. 1980. №7–8. S. 342.

заработной платы, опережающего рост производительности труда, неформальные методы государственного регулирования распределения доходов и т.д.).

Экономические предпосылки усиления роли трудовых коллективов в управлении в нашей стране могут быть созданы не на пути свертывания роли централизованного управления, а на основе его дальнейшего развития, совершенствования, приспособления к требованиям современного этапа развития экономики.

Это можно обеспечить на основе концентрации деятельности центральных государственных органов на решении задач разработки и реализации стратегии экономического развития, определении основных социально-экономических приоритетов, межотраслевых и региональных пропорций, направлений научно-технического прогресса, перспектив экспортно-импортной специализации, обеспечении общей сбалансированности в экономике, поддержании социально приемлемых пропорций в распределении, непосредственном руководстве реализацией крупномасштабных народнохозяйственных программ и т.д.

Основным средством реализации решений экономического центра в рамках данной концепции развития хозяйственного механизма становится система рычагов, разрабатываемых в рамках плана, исходя из плановых народнохозяйственных пропорций, включающая в частности:

- экономические нормативы, регулирующие образование фонда заработной платы, распределение прибыли между предприятием и государством, образование из прибыли предприятия фондов различного назначения;
- систему платежей за ресурсы;
- цены на основные виды продукции и принципы ценообразования, регулирования и контроля цен по всей выпускаемой номенклатуре продукции;
- принципы кредитования, лимиты и приоритетные направления кредитования;
- определение объема и направлений использования государственных капиталовложений и регулирование капиталовложений предприятий и т.д.

Директивные показатели, доводимые предприятиям, должны в этой ситуации включать задания по производству и поставке конечной продукции в конкретной номенклатуре, в первую очередь дефицитной продукции, имеющей существенное значение для функционирования народного хозяйства, а также лимиты поставки фондируемых материальных ресурсов.

Как показала практика использования подобной системы в ВНР, государство, регулирующее распределение средств между предприятиями и бюджетом, направления распределения оставляемых в распоряжении предприятий ресурсов, контролирующее непосредственно или через кредитную систему использование основной части инвестиционных ресурсов, ценообразование и внешнеторговую деятельность, а также распределение дефицитной продукции, сохраняет рычаги воздействия на экономику, в основном достаточные для реализации народнохозяйственных целей и приоритетов. В то же время универсальный, нормативный характер основных экономических рычагов, определяющих положение предприятий, обеспечивает их заинтересованность в повышении эффективности производства.

Вместе с тем, как признают многие видные экономисты, слабостью системы, введенной в Венгрии с 1968 г., была некоторая недооценка возможности вовлечения трудящихся в управление производством.

Развитие хозяйственного механизма в направлении сочетания усиления планового управления развитием экономики с расширением хозяйственной самостоятельности предприятий требует решения ряда проблем, связанных с обеспечением реальности воздействия вводимых универсальных рычагов, предотвращением формализации прав предприятий и обратной эволюции хозяйственного механизма в направлении усиления роли директивных заданий краткосрочных планов.

Важнейшим моментом в этом отношении является предотвращение индивидуализации нормативов, возникновения «торга» за уровень нормативов между предприятием и органами хозяйственного руководства аналогичного существующему по поводу доведения директивных плановых заданий. Это возможно лишь при ориентации на использование универсальных нормативов, дифференцированных при необходимости с учетом специфики отдельных

отраслей и подотраслей, но не для отдельных предприятий. Однако условия работы предприятий сугубо индивидуальны, на их результаты оказывает влияние широкий круг факторов, не связанных с качеством труда коллективов.

Широкое распространение получила точка зрения о возможности разрешить данное противоречие, применяя систему рентных и фиксированных платежей, разработанных с учетом факторов, независимых от результатов труда.

Если рентные платежи становятся основным рычагом регулирования доходов и ограничения дифференциации, то мы должны предъявлять к ним очень высокие требования. Необходимо разрабатывать их по всем предприятиям с учетом их специализации, состава основных фондов, местоположения, конъюнктуры на рынках сырья и готовой продукции и т.д. Динамизм экономических процессов, изменение соотношений цен требуют их оперативной корректировки.

Данная процедура трудоемка и обуславливает необходимость привлечения большого объема достоверной информации о положении и производственном потенциале предприятий. По существу она аналогична разработке и доведению всем предприятиям напряженного, но реального плана, что, как показал опыт хозяйствования, весьма сложно обеспечить на практике. Индивидуализация процесса разработки рентных платежей неизбежно усилит влияние вышестоящих отраслевых органов на результаты работы предприятия, поведет к возникновению «торга» за уровень платежей, при котором предприятия стремятся скрыть имеющиеся резервы, а вышестоящие органы — выявить потенциальные возможности повышения эффективности.

Построение самих нормативов распределения валового дохода и прибыли, в первую очередь нормативов, регулирующих оплату труда коллектива, с учетом необходимости ограничения дифференциации, введение соответствующих прогрессивных отчислений позволяет решать указанную проблему без индивидуализации экономических рычагов. Однако это снижает стимулирующее действие нормативов на поведение наиболее успешно работающих предприятий, вынужденных вносить высокие прогрессивные платежи.

Рентные платежи (а также субсидии) и нормативное регулирование дифференциации — не взаимоисключающие, а взаимодополняющие

рычаги. Проблема состоит в определении рациональных границ использования этих инструментов в регулировании распределения доходов. По нашему мнению, информационные барьеры ограничивают сферу применения системы рентных платежей устранением влияния наиболее очевидных различий в положении предприятий на уровень их дохода. В первую очередь они должны применяться в добывающих отраслях, отраслях, в наибольшей степени зависимых от условий снабжения сырьем, и т.д. Использование рентных платежей для устранения наиболее резких различий в положении предприятий позволит использовать менее жесткие рычаги ограничения дифференциации в системе нормативного регулирования распределения доходов.

Существенным моментом является организация процесса разработки нормативов. Если органы, непосредственно осуществляющие руководство предприятиями (ВПО, министерства), самостоятельно утверждают им нормативы, как это делается в настоящее время, устранить зависимость нормативов от индивидуальных плановых проектировок, обеспечить их стабильность практически невозможно. Отраслевые органы управления в этой ситуации по-прежнему должны нести ответственность за финансовые результаты работы отраслевой системы целом; сохраняется необходимость доводить им нормативы распределения доходов отрасли и контролировать их соблюдение. Использование подобных отраслевых нормативов, как показала практика, ведет к интенсификации внутриотраслевого перераспределения финансовых ресурсов, подрывает стабильность нормативов на уровне предприятий.

Нормативы распределения доходов должны утверждаться функциональными органами экономического центра, с использованием информации, представляемой, в частности, отраслевыми министерствами. Подобный статус нормативов позволил бы реально привлечь кредитную систему к контролю соблюдения стабильности нормативов, предотвратить перераспределение средств в отрасли, выходящее за рамки отраслевых финансовых резервов.

Сложной задачей является ослабление негативного воздействия на заинтересованность предприятий в повышении их эффективности, оказываемого столь индивидуальными рычагами, как директивные задания по номенклатуре производства и лимиты снабжения дефицитными материальными ресурсами.

Н. Я. Петраков предлагает использовать директивные задания и централизованное распределение ресурсов для регулирования производства продукции, определяющей основные направления структурной политики в народном хозяйстве. Производство продукции, обеспечивающей материальное покрытие фондов развития производства, ширпотреба из отходов, изделий местной промышленности (12–13% суммы фондов, выделяемых на развитие), может при этом регулироваться на основе оптовой торговли и цен, балансирующих спрос и предложение¹.

В плане регулирования текущего оборота (а именно, об этом идет речь при определении сферы использования централизованного распределения материальных ресурсов) весьма сложно отделить оборот средств, выделяемых на развитие производства, от текущего производственного потребления. Распространение же приведенных выше пропорций на весь оборот продукции производственно-технического назначения поведет к загрузке основной части производственных мощностей предприятий выполнением номенклатурного плана. Соответственно основная часть материальных ресурсов будет поступать по лимитам.

В этой ситуации результаты деятельности предприятий в первую очередь определяются рентабельностью производства плановой номенклатуры продукции и жесткостью выделяемых лимитов. Влияние независимых от предприятия факторов практически исключает реальную зависимость оплаты труда коллективов от результатов деятельности предприятий. Нормативы распределения доходов неизбежно индивидуализируются и формализуются.

Балансовое распределение основной части материально-технических ресурсов обуславливает сохранение практики «управления по дефициту», при которой в текущем регулировании основное внимание уделяется устранению возникающих материально-вещественных диспропорций, а в плане развития ресурсы направляются на расшивку узких мест в производстве. Все это возможно лишь при отсутствии жестких финансовых ограничений в работе предприятий и отраслей, обеспечении автоматического финансирования приобретения дефицитных ресурсов.

¹ См.: Петраков Н. Я. Об отражении плановых материально-вещественных пропорций в системе цен // Экономика и математические методы. 1983. №2. С. 241.

Народнохозяйственные балансовые расчеты безусловно должны служить основой выделения сферы директивного регулирования производства и распределения дефицитных материальных ресурсов, но механизм их использования может быть иным. На основе балансовых расчетов с учетом действия финансовых ограничений спроса на ресурсы возможно выделить круг видов продукции, по которым сбалансированность производства и потребления не обеспечивается с использованием рациональных маневров ресурсами и ценами. Именно эти виды продукции, а не весь круг охватываемых системой народнохозяйственных балансов и необходимых для осуществления государственных капиталовложений, должны войти в сферу директивного регулирования производства и потребления.

Наряду с дефицитными видами продукции данная форма регулирования должна распространяться на продукцию и услуги монопольных отраслей, производство ряда специфических видов продукции (оборонная, поставляемая по межгосударственным соглашениям).

Немаловажное значение имеет и форма доведения директивных адресных заданий до предприятий. Односторонняя ответственность предприятия за выполнение плана, не сочетающаяся с соответствующей ответственностью вышестоящих органов за его своевременное доведение, обоснованность, стабильность, наличие спроса на плановую продукцию, не согласуются с усилением зависимости оплаты труда от результатов работы. Доведение плановых заданий в виде обязательных к исполнению план-заказов по конечной продукции, предусматривающих взаимную материальную ответственность сторон, способствовало бы разрешению данного противоречия.

Развитие системы управления в направлении усиления роли нормативных рычагов предполагает обеспечение высокой степени сбалансированности в экономике. В противном случае расширение прав предприятий в определении ассортимента продукции и установлении цен может привести к быстрому росту цен и неблагоприятным для потребителя ассортиментным сдвигам.

Это, на наш взгляд, обуславливает необходимость выделения особого подготовительного периода, в рамках которого при сохранении общей логики действующего хозяйственного механизма можно было бы обеспечить создание необходимых предпосылок «нормативизации» управления. Меры экономической политики, направленные на повышение сбалансированности на рынке

предметов потребления, осуществление маневра ресурсов в пользу отраслей, непосредственно работающих на удовлетворение потребностей населения, создание широких возможностей реализации денежных доходов в сферах приобретения благ длительного пользования должны сочетаться с корректировкой хозяйственного механизма, направленной на перестройку его элементов, наиболее непосредственно усиливающих несбалансированность в экономике. Такие меры, как переход в планировании и оценке деятельности от использования валовых показателей и нормативной чистой продукции к показателю, отражающему реальный оборот средств — расчетной чистой продукции, отказ от авансового перечисления в бюджет прибыли предприятий и налога с оборота, предшествующего фактической реализации продукции, обязательное резервирование мощностей предприятий, вводимых в течение планового периода, создание резервов фонда заработной платы на предприятиях, средства из которого могут использоваться на оплату труда, в зависимости от соблюдения плановых соотношений роста производительности труда и средней заработной платы и т.д., могут существенно сократить остроту дефицита на рынке предметов потребления и средств производства, повысить влияние потребителей продукции на экономические процессы.

Эти меры создают основу для реального расширения прав предприятий, перехода к стимулированию в зависимости от уровня и динамики эффективности производства. Вместе с тем отсутствие достаточно достоверной информации о поведении предприятий в новых условиях предполагает на стадии собственно переходного периода использование дополнительных рычагов, ограничивающих рост средней заработной платы, резкие изменения в ассортименте продукции и системе традиционных связей по кооперации, существенные отклонения цен от прейскурантов. Это можно обеспечить, используя такие нормативные рычаги, как высокие прогрессивные отчисления за прирост средней заработной платы, превышающий установленный уровень, обязательное заблаговременное уведомление об изменении ассортимента поставляемой продукции, прогрессивное налогообложение отклонений договорных цен от утвержденных прейскурантов и т.д. Одновременно необходимо создание существенных мобильных народнохозяйственных резервов дефицитной продукции, производственных мощностей, валюты и т.д. для оперативного устранения возникающих диспропорций.

Совершенствование хозяйственного механизма на основе развития системы экономических нормативов, по нашему мнению, обеспечивает на современном этапе реальное подчинение коллективных интересов общественным. При сохранении доминирующих позиций экономического центра в определении основных народнохозяйственных пропорций предприятия оказываются поставленными в такие условия, при которых динамика заработной платы, возможности социального развития коллективов, повышение технического уровня производства увязываются с повышением эффективности производства, качества продукции, сокращением затрат, гибким изменением производства в соответствии с изменением спроса и т.д. Все это создает объективные экономические предпосылки усиления роли трудовых коллективов в управлении, развития внутрипроизводственной демократии.

Сравнительный метод и его использование в исследовании хозяйственных механизмов

Эффективность творческих поисков, направленных на совершенствование управления социалистической экономикой, во многом зависит от того, в какой мере они учитывают накопленный в этой области богатый интернациональный опыт, на внимательное изучение и более широкое использование которого, нацелил XXVI съезд КПСС.

В каждой социалистической стране сложились специфические формы организации хозяйственной жизни. В них проявляются как

Опубликовано в: Сборник трудов ВНИИСИ. 1984. № 15. (В соавторстве с О.И. Ананьиним.)

Ананьин Олег Игоревич — кандидат экономических наук, ординарный профессор, Председатель Учебно-методического совета Высшей школы экономики, руководитель Центра методологических и историко-экономических исследований, заведующий сектором философии и методологии экономической науки Института экономики РАН.

общие закономерности социалистического и коммунистического строительства, так и особенности его условий и методов. Разнообразие таких форм — источник богатства коллективного опыта. Умелое применение этого богатства немислимо, однако, без тщательного учета особенностей каждого хозяйственного механизма, что в свою очередь предъявляет серьезные требования к методологии и методике сравнительного исследования таких механизмов и обобщения интернационального опыта управления.

1. МЕСТО СРАВНИТЕЛЬНОГО МЕТОДА В АРСЕНАЛЕ СРЕДСТВ НАУЧНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

Сравнительный метод в истории науки. Сравнение — это логический прием, необходимый во всякой познавательной деятельности: на различных ее этапах и уровнях, вне зависимости от ее объекта. Сравнительный метод — более узкое понятие. В качестве особого метода исследования сравнение может выступать только в том случае, когда процедура сопоставления требует — для эффективного ее проведения — специальной подготовки и организации. Такая необходимость возникает обычно при сравнении сложных объектов и явлений, которые описываются большим набором широко варьирующих признаков.

Высокая оценка роли сравнительного метода в развитии науки содержится в работах К. Маркса и Ф. Энгельса. Уже в «Немецкой идеологии» основоположники марксизма четко разграничивают элементарное сравнение и метод наук, в которых «сравнение приобретает общезначимый характер»; отмечают большие успехи, достигнутые благодаря этому методу сравнительной анатомией, ботаникой, языкознанием¹. Позднее, при анализе истории естествознания Ф. Энгельс рассматривает использование сравнительного метода в качестве одной из важнейших предпосылок формирования эволюционной теории в биологии и диалектического взгляда на природу в целом. Успех этого метода был обусловлен прежде всего его ролью в обобщении большого объема фактических данных «...научные путешествия и экспедиции... успехи палеонтологии, анатомии и физиологии вообще и особенно со времени систематического применения

¹ См.: Маркс К. и Энгельс Ф. Соч. Т. 3. С. 443.

микроскопа и открытия клетки — все это, — пишет Энгельс, — накопило столько материала, что стало возможным — и в то же время необходимым — применение сравнительного метода»¹.

Значителен вклад сравнительного метода и в прогресс общественных наук. Компаративистика получила развитие в языкознании и литературоведении, истории и этнографии, социологии, правоведеии и других областях социального познания. Наиболее богатую историю имеет сравнительно-историческое языкознание, научный аппарат которого создавался усилиями нескольких поколений ученых. С помощью строго выверенных методик специалисты научились на основе анализа сходств и различий в языковых явлениях проследить эволюцию отдельных языков, их взаимные влияния, реконструировать древние языки². Результаты таких исследований нашли применение далеко за пределами самого языкознания, стали незаменимым средством изучения древней истории. По авторитетной оценке, «сравнительно-историческое языкознание — та гуманитарная наука, которая выработала наиболее точные способы глубокого проникновения в далекое прошлое»³.

Впервые сравнительный метод приобретает широкую популярность в общественных науках в XIX в. С началом нынешнего столетия внимание к нему, по крайней мере в некоторых отраслях общественнознания, ослабевает, но уже начиная с 50-х гг. как в советской, так и в зарубежной литературе наблюдается неуклонный рост интереса к сравнительным исследованиям⁴. Задача, которой служит сравнительный метод, остается при этом прежней и заключается в преодолении несоответствия между массой накопленного во многих областях социального познания фактического материала и уровнем его научного обобщения⁵.

¹ Маркс К. и Энгельс Ф. Соч. Т. 20. С. 353.

² См.: Макаев Э. А. Общая теория сравнительного языкознания. М.: Наука, 1977.

³ Иванов Вяч. В. Язык как средство реконструкции истории // Природа. 1983. № 11. С. 26.

⁴ См.: Мелконян Э. Л. Проблемы сравнительного метода в историческом знании. Ереван: Изд-во АН Армянской ССР, 1981.

⁵ См.: Мелконян Э. Л. Проблемы сравнительного метода в историческом знании. Ереван: Изд-во АН Армянской ССР, 1981. С. 120; Шидер Т. Возможности и границы сравнительных методов в исторических науках // Философия и методология истории. М.: Прогресс, 1977. С. 145.

Опыт сравнительного правоведения показывает, что на основе сравнительного метода могут решаться не только научно-познавательные, но и важные прикладные задачи. В частности, успешно развиваются исследования по «рецепции» права, или — иными словами — по переносу правового опыта из одних систем права в другие. Проведение таких исследований служит важным стимулом при разработке теоретико-методологических проблем компаративистики в рамках юридической науки¹.

В экономической литературе сравнительные исследования представлены не так широко, как в других областях социального познания. Традиционным является лишь интерес к межстрановому сопоставлению макроэкономических величин, характеризующих уровни, темпы и пропорции хозяйственного роста. Однако в таких исследованиях внимание обычно концентрируется на сравнимости отдельных показателей, что не характерно для сравнительного метода в собственном смысле слова. Сравнительное изучение сложных экономических объектов как особое направление исследований находится пока в начальной стадии. В работах буржуазных экономистов эта тема разрабатывается в русле концепции так называемых «сравнительных экономических систем» и имеет откровенный апологетический характер. Первые попытки рассмотрения специфических методологических проблем таких сопоставлений насчитывают немногим более десятка лет².

В СССР и других социалистических странах в последние десятилетия, особенно в связи с проведением хозяйственных реформ, большое внимание уделяется описанию и анализу опыта совершенствования хозяйственных механизмов разных стран. Эти разработки позволили собрать богатый фактический материал, стимулировали развитие теории и практики социалистического хозяйствования. В то же время методологические основания анализа и обобщения конкретной практики функционирования разных хозяйственных систем исследованы пока явно не достаточно. С этой точки зрения

¹ См.: Сравнительное правоведение: Сборник статей. Вступительная статья В. А. Туманова. М.: Прогресс, 1978. С. 8.

² Критический анализ буржуазной экономической компаративистики с марксистских позиций содержится в ряде работ. См., например: *Котов В.Н.* Критика буржуазных теорий «экономических систем». М.: Наука, 1981; *Ольсевич Ю.Я.* «Компаративный анализ» экономических систем и развитой социализм // Вопросы экономики. 1981. № 8.

опыт использования сравнительного метода в других областях общественнознания представляет значительный интерес для развертывания соответствующей работы в рамках экономической науки.

Философско-методологические основания сравнительных исследований. Осмысление опыта, проблем и возможностей сравнительного метода в социальных науках — это составная часть общего процесса идейно-теоретической борьбы вокруг фундаментальных методологических вопросов познания общественных явлений. Отношение к этому методу западных теоретиков существенно различается в зависимости от их философско-методологической ориентации в рамках буржуазной идеологии.

Позитивистская традиция с характерным для нее стремлением к некритическому переносу в общественные науки эмпирических методов естествознания сводит задачу социального познания к сбору эмпирических данных и индуктивному выведению на их основе универсальных зависимостей. А так как данные, получаемые при многократном повторении опытов с одним и тем же социальным объектом, как правило, недостаточны для установления таких зависимостей, то предлагается перейти к описанию совокупности объектов соответствующего класса. В этом случае основанием для выдвижения обобщающих суждений призвана служить повторяемость признаков и их сочетаний у разных объектов изучаемой совокупности. Чтобы установить повторяемость, нужен метод сопоставительного анализа данных, характеризующих эти объекты. Если объектов достаточно много, то роль такого метода отводится математическому аппарату статистики; если же количество объектов существенно ограничено, то предлагается довольствоваться процедурой систематического сравнения. Именно такова, например, позиция известного буржуазного социолога Н. Смелсера, для которого систематическое сравнение — это не более чем несовершенный аналог, суррогат статистического метода¹. И наоборот, статистический метод — это наиболее совершенное выражение сравнительного метода в широком смысле слова. При последовательном проведении этой точки зрения выделение особого сравнительного метода представляется «произвольным» и «лишенным реального методологического значе-

¹ См.: *Smelser N.* Comparative Methods in the Social Sciences. Englewood Cliffs, 1976. P. 157.

ния», «неразумной условностью»¹. Размывание грани между сравнением как таковым и сравнительным методом отражает характерную черту позитивистской позиции в целом: ее пренебрежительное отношение к специфике исследуемого объекта, будь то социальный объект вообще или объект сравнительного анализа, в частности.

Прямо противоположная методологическая установка отличает субъективно-идеалистические направления социально-философской мысли, прежде всего такие, как неокантианская методология истории и так называемая «понимающая» социология. В основе данной установки лежит идея уникальности любого социального объекта. По мнению ее приверженцев, индивидуальная история отдельных событий, намерения и действия конкретных лиц — их участников придают социальным явлениям такие внутренние смыслы и неповторимые значения, которые делают невозможным объяснение этих явлений на основе обобщающих законов и универсальных определений.

Социальное познание нацеливается поэтому не столько на объяснение, сколько на понимание общественных объектов в их целостности и уникальности. Такая постановка задачи не может не вызвать негативного отношения к сравнительному методу, который расценивается «как отрицание самой идеи неповторимой исторической индивидуальности». В концепции метода исторических наук, предложенной неокантианцем Г. Риккертом — одним из главных идеологов данного направления, — методу сравнения вообще не нашлось места².

Таким образом, в своих крайних формах и позитивистская и субъективистская методология от сравнительного метода фактически отказываются. В первом случае отрицается его роль в качестве особой методологической программы, во втором — его адекватность специфике социального познания. Эта полемика отражает реальное гносеологическое противоречие, которое должно быть осознано не только противниками сравнительного метода, но и самими исследователями — компаративистами.

¹ *Zelditch M. Intelligible Comparison//Comparative Methods in Sociology. Essays on trends and applications. Ed. by I. Vallier. Berkeley, 1971. P. 271.*

² См.: *Шидер Т. Возможности и границы сравнительных методов в исторических науках//Философия и методология истории. М.: Прогресс, 1977. С. 152–153.*

Обратимся к характеристике этого противоречия, предложенной М. Зелдичем¹. Ее логику можно свести к следующим основным пунктам: (1) сравниваемые объекты должны обладать хотя бы одним общим варьирующим признаком, причем смысловая нагрузка этого признака должна быть идентичной для всех объектов; (2) одни и те же признаки несут различную смысловую нагрузку в разных контекстах; (3) учет этих разных контекстов и смысловых нагрузок при сравнении предполагает соответствующее «укрупнение» и признаков и самих объектов сопоставления; (4) в конечном счете контекстом любого признака служит культура общества в целом; (5) общества как целостности уникальны; (6) следовательно, сравнимо только несравнимое.

Этот парадокс нужен Зелдичу в качестве доказательства некорректности того, что он называет «правилом холизма», или требования, по которому сравнительному изучению подлежат только целостные объекты (общества, культуры и т.д.). Но вопреки позитивистскому представлению далеко не всякое противоречие — продукт логической ошибки. Реальность данного противоречия подтверждает дальнейшее рассуждение самого Зелдича. Попытавшись отделить обобщающее суждение от пут смыслового контекста, он пришел к признанию, что при конструировании общей теории некоторого процесса или явления «необходимо абстрагироваться не только от специфических условий, но даже от других процессов, протекающих в каждом случае»². Иными словами, при конструировании, например, теории организации (или теории науки, или экономической теории и т.д. и т.п.) Зелдич советует абстрагироваться от экономических, политических и всех прочих процессов и явлений, сосредоточиться на сравнении только организаций всех времен и народов и выведенные таким образом общие свойства организаций принять в качестве искомой теории. Таких «теорий», по его собственному признанию, может быть столько же, сколько свойств у всякого социального целого, т.е. неограниченно много. «Будучи сами по себе бесспорно общими, они тем не менее в ка-

¹ См.: *Zelditch M. Intelligible Comparison//Comparative Methods in Sociology. Essays on trends and applications. Ed. by I. Vallier. Berkeley, 1971. P. 276–279.*

² *Ibidem. P. 279.*

ждом специфическом случае будут соотноситься неповторимым образом»¹. Но это значит, что, вооружившись сколь угодно большим числом «теорий», сконструированных по Зелдичу, мы все равно не сможем объяснить ни одного явления или события из-за отсутствия критерия для выбора нужной в каждом случае «теории».

Таким образом, Зелдич отвергает точку зрения, согласно которой в сравнительном исследовании необходимо идти от целого (реальных обществ) к частному (их отдельным характеристикам), и предлагает двигаться в противоположном направлении — от частных свойств объектов, преждевременно возводимых в ранг «законов» или «теорий»² к целостным комбинациям таких свойств. При всех различиях обе позиции сходятся, однако, в признании разрыва между частными характеристиками объектов и их целостным пониманием, причем в обоих случаях этот разрыв обуславливается теми «контекстуальными» значениями, которыми целое наделяет свои частные характеристики. В зависимости от принятого исходного пункта источник этого разрыва усматривается или в изначальной несопоставимости конкретных объектов, «отягощенных» контекстом частных свойств, или в невозможности рационально синтезировать из набора таких свойств целостные образы реальных объектов.

В сущности, речь идет о проблеме, получившей в истории обществознания наименование «герменевтического круга». Раньше других с ней столкнулись филологи и историки, которым приходилось толковать незнакомые тексты. «Чтобы понять значение предложения, необходимо знать значение отдельных слов, из которых оно состоит. С другой стороны, значение отдельных слов зависит, очевидно, от целого предложения. Возникает на первый взгляд формально логическое противоречие: знание целого предполагает знание частей, а знание частей, в свою очередь, требует знания целого. На самом же деле здесь мы имеем дело с диалектическим противоречием, которое постепенно разрешается в процессе все более полного

¹ *Zelditch M. Intelligible Comparison//Comparative Methods in Sociology. Essays on trends and applications. Ed. by I. Vallier. Berkeley, 1971. P. 279.*

² На проверку подобные «теории» и «законы» чаще всего оказываются трюизмами обыденного сознания или мнимо универсальными стереотипами поведения. См.: *Барз М. Категории и методы исторической науки. М.: Наука, 1977. С. 181–182.*

и глубокого понимания»¹. Это справедливо и к истолкованию предложений в рамках текста и к осмыслению любых элементов социальных систем в их реальном контексте. Соответственно игнорирование диалектического характера данного противоречия неизбежно заводит в тупик как позитивистский, так и субъективистский анализ методологических проблем компаративистики.

В целом проблему можно резюмировать следующим образом: сравнительное исследование социальных явлений предполагает наличие, с одной стороны, языка, достаточно универсального, чтобы с его помощью можно было описывать разные объекты, и, с другой стороны — некоторого уровня понимания каждого из сравниваемых объектов, необходимого для фиксации роли отдельных элементов в общей структуре таких объектов. При этом справедливо общее логическое правило, что более универсальный язык описания открывает путь к более широким сопоставлениям, но ограничивает глубину анализа конкретных объектов, и наоборот².

В каких же направлениях идет поиск решения этих проблем, когда он опирается на практику сравнительных исследований? Для западной литературы характерными представляются прежде всего две тенденции в таком поиске, каждая из которых тяготеет к соответствующей базовой философско-методологической ориентации и выражает определенный с ней компромисс.

Одна из них — структуралистская. Ее отличает стремление обнаружить в общественной жизни не просто разрозненные «обобщающие законы», а целые блоки взаимосвязанных универсальных характеристик, или структур. Тем самым, воспроизводя установку на универсальность своих обобщений, структурализм в то же время пытается обогатить ее с учетом идеи целостности. Основание для такого синтеза известный этнограф и ведущий теоретик структурализма К. Леви-Строс усматривает в самом объекте социального

¹ *Рузавин Г.И. Герменевтика и проблема интерпретации, понимания и объяснения//Вопросы философии. 1983. № 10. С. 66; Ионин Л.Г. Понимающая социология. М.: Наука, 1979.*

² «Можно считать, — пишет Н. Смелсер, — что в исследователе-компаративисте идет непрерывный бой между «культурной обусловленностью» внутрисистемных категории и «бессодержательностью» надсистемных. Более того, многие вопросы, трудности и противоречия сравнительного анализа становятся более понятными, если на них посмотреть как на результат различных попыток разрядить это «двойное напряжение». *Smelser N. Comparative Methods in the Social Science. Englewood Cliffs, 1976. P. 178.*

познания, а именно в сфере «бессознательной умственной деятельности», способной, по его мнению, наделять конкретное содержание такими формами, которые «в основном одинаковы для всех типов мышления, древнего и современного, первобытного и цивилизованного». На этом основании и делается вывод, что «необходимо и достаточно прийти к бессознательной структуре, лежащей в основе каждого социального установления или обычая, чтобы обрести принцип истолкования, действительный и для других установлений и обычаев»¹. При такой методологической программе предварительная работа, необходимая для организации и систематического сравнительного изучения этнографического материала, нацеливается на поиск ограниченного числа структурообразующих и элементов². «После изучения фактов, — пишет Леви-Строс, — мы пытаемся извлечь из них только те устойчивые элементы (перечень их всегда неполон), которые позволяют их сравнивать и классифицировать»³.

Таким образом, если, согласно «холистской» точке зрения, общество представляется целостностью, внутренне структурированной, но со структурой зашифрованной, скрытой для внешнего наблюдателя; если позитивистская точка зрения ведет к представлению о фактически бесструктурном обществе, обществе как конгломерате частных свойств, то структурализм пытается занять промежуточную позицию, выявить структуры, поддающиеся рациональному изучению и обладающие объясняющей силой, но не претендующие сами по себе на воспроизведение картины общества как целого⁴. Во всех этих случаях, однако, под обществом имеется в виду общество вообще, т.е. общество, абстрагированное из реального исторического процесса.

Другая тенденция в методологическом осмыслении опыта сравнительных исследований в основном связана именно с исторической

¹ Леви-Строс К. Структурная антропология. М.: Наука, 1983. С. 28.

² В данной статье не ставится задача рассмотреть концепцию К. Леви-Строса в целом и в частности идеалистические основания его методологической программы. Глубокий анализ этой стороны вопроса см. в работе: Бутинов Н.А. Леви-Строс — этнограф и философ // Леви-Строс К. Структурная антропология. М.: Наука, 1983.

³ Леви-Строс К. Структурная антропология. М.: Наука, 1983. С. 289.

⁴ К. Леви-Строс подчеркивает, что с его точки зрения «конкретное общество не сводится... к своим структурам». См.: там же.

компаративистикой и характерно представлена в концепции Т. Шидера¹. Центральное место в ней занимает попытка выделить такую разновидность сравнительного метода, которая позволяет обосновать целесообразность его активного использования в историческом исследовании и в то же время не вступает в противоречие с концепцией уникальности исторических объектов. В качестве этой искомой формы Шидер выдвигает так называемое синтетическое сравнение. В соответствии с его классификацией форм сравнительного метода оно противопоставляется парадигматическому сравнению, при котором исторические факты анализируются с некоторой заранее определяемой позиции и рассматриваются как соединение, с одной стороны, индивидуализирующего сравнения, или сопоставления конкретных событий, каждое из которых служит для других не более, чем простым фоном, подчеркивающим их специфичность, и с другой — обобщающего сравнения, предполагающего анализ определенного ряда фактов с целью получения индуктивного вывода. Синтетическое сравнение призвано, согласно Шидеру, выявлять «исторические индивидуальности более высоких порядков»², т.е. формировать собирательные понятия, фиксирующие новые элементы исторических структур и позволяющие группировать единичные формы таких явлений или процессов. Объективно такое собирательное понятие — это не что иное, как обобщение соответствующих единичных явлений, однако Шидер обходит эту сторону дела. Для него новое понятие важно только в одном аспекте: как отражение особенного³, которое может служить фоном при рассмотрении других особенных явлений.

Специфика общего понятия, возникающего на основе синтетического сравнения заключается в том, что оно вписано в контекст реального времени, т.е. исторично (Шидер настойчиво возражает против обобщений, необходимо содержащих неисторические

¹ См.: Шидер Т. Возможности и границы сравнительных методов в исторических науках // Философия и методология истории. М.: Прогресс, 1977.

² Там же. С. 165.

³ Т. Шидер специально отмечает, что в качестве результата синтетического сравнения мыслятся прежде всего исторически реальные объекты («индивидуальности»), которые он разграничивает с «идеальными типами» М. Вебера как иной формой синтеза. См.: Шидер Т. Возможности и границы сравнительных методов в исторических науках // Философия и методология истории. М.: Прогресс, 1977. С. 166.

элементы»¹. Это качество и отличает такое понятие от структуралистских моделей, хотя в некоторых других отношениях между ними прослеживаются важные сходства: в обоих случаях фиксируются определенные целостности и в обоих случаях такие целостности имеют промежуточный характер, т.е. выделяются в рамках более общего социального целого. Введение исторической координаты указывает на возможность конкретизации этого социального целого, а значит, и уменьшения разрыва между степенью универсальности языка и степенью конкретности содержательного знания, необходимых для эффективного проведения любого сравнительного исследования. Решения методологических проблем компаративистики, предлагаемые западными теоретиками, остаются, однако, непоследовательными. Во многом такая непоследовательность обусловлена идеологически, о чем свидетельствуют и поиски внеисторических структур духа как точки отсчета при изучении любого общества, и попытки привязать сравнительные исследования к таким лишь общим понятиям, которые «освобождены» от «парадигматической нагрузки», отражающей закономерный характер всемирно-исторического процесса.

Только марксистское решение фундаментальных проблем социального познания создает адекватную основу использования сравнительного метода, позволяет объективно оценивать его преимущества и границы. Решающую роль играет при этом теория общественно-экономической формации. Понятие общественно-экономической формации фиксирует такую общественную структуру, которая сочетает в себе историческую конкретность и научную общезначимость. Оно дает объективный критерий для разграничения основных состояний общества в процессе его развития, без чего невозможен целенаправленный выбор объектов для сравнительного изучения. Теория формации определяет структурообразующие элементы социально-экономических систем и тем самым действительную точку отсчета как при разработке методологии сравнительного исследования соответствующих групп объектов (прежде всего при формировании наборов переменных), так и при интерпретации результатов исследования, объяснении выявленных взаимосвязей и закономерностей.

Онтологическая субординированность общественных отноше-

¹ Шидер Т. Возможности и границы сравнительных методов в исторических науках // Философия и методология истории. М.: Прогресс, 1977. С. 157.

ний в структуре формации не исключает, разумеется, относительную самостоятельность каждого типа отношений и правомерность использования в сравнительных исследованиях обобщений, отражающих универсальные, не связанные с формационной спецификой свойства таких отношений (например, специфические внутренние закономерности политических или правовых отношений). Эта субординированность объясняет лишь ограниченность подобных обобщений, их подчиненность обобщениям, отражающим внутриформационные зависимости между отношениями разных уровней (например, между экономическими и политическими, политическими и правовыми отношениями и т.д.). Именно такой подход и позволяет сознательно (а не только интуитивно, как это следует из рассмотренной выше концепции М. Зелдича) ориентироваться в бесконечном числе объяснений и толкований, которые не только возможны теоретически, но и выдвигаются на деле по поводу большинства социальных явлений и событий.

Теория общественно-экономической формации задает такой угол зрения на конкретные социальные явления, который позволяет увязывать их с общими тенденциями исторического процесса и потому способствует раскрытию их сущности. Но содержание явления не сводится к его сущности, исторический процесс в целом представляет собой единство многообразных процессов и тенденций разного уровня. Научное осмысление этого многообразия, в том числе на основе сравнительного метода, — необходимая предпосылка применения теории в конкретных условиях¹. Этим определяется то постоянное внимание, которое уделяется в марксистско-ленинской теории общества диалектике общего и особенного. Характерно, что знаменитый вывод К. Маркса о значении «непосредственного отношения собственников условий производства к непосредственным производителям», в котором, по его словам, «мы всегда раскрываем самую глубокую тайну, сокровенную основу всего общественного строя...», автор сопроводил замечанием, предупреждающим возможность упрощенного его толкования.

¹ «Диалектика единства и многообразия истории, — справедливо отмечают В. Ж. Келле и М. Я. Ковальзон, — служит методологическим основанием для установления связи социальной теории с практикой». См.: Келле В. Ж., Ковальзон М. Я. Теория и история. М.: Политиздат, 1981. С. 277.

«Это не препятствует тому, — пишет Маркс, — что одни и тот же базис — один и тот же со стороны главных условий — благодаря бесконечно различным эмпирическим обстоятельствам, естественным условиям, расовым отношениям, действующим извне историческим влияниям и т.д. — может обнаруживать в своем проявлении бесконечные вариации и градации, которые возможно понять лишь при помощи анализа этих эмпирически данных обстоятельств»¹.

Принципиальная методологическая установка на раскрытие диалектики сущности и явления, общего и особенного, единства и многообразия находит конкретное воплощение в разработке проблем типологии социально-экономических явлений². Совокупность общественно-экономических формаций составляет основной таксономический уровень такой типологии и служит предпосылкой построения других более конкретных типологических рядов. Прежде всего речь идет об уровне внутрiformационной типологии, который представляет наибольший интерес для тех областей общественнознания (например, для исторической науки), которые специализируются на изучении социальной действительности в аспекте особенного³. В связи с исследованием социокультурных процессов рядом авторов ставится вопрос о выделении наряду с формационными типами культуры также «локальных исторических типов культуры», призванных отразить разнообразие культуры в ее пространственно-временной заданности, специфику региональных, национальных и более мелких человеческих общностей⁴.

Типология социально-экономических явлений составляет необходимую предпосылку широкого применения сравнительного метода в общественнознании. Лишь на ее основе становится возможной

¹ Маркс К. и Энгельс Ф. Соч. Т 25. Ч. II. С. 354.

² Советский историк М. А. Барг отмечает, что «... сама по себе объективная диалектика общего, особенного и единичного в любом из звеньев исторического процесса сталкивает историка с проблемой типологии». См.: Барг М.А. Категории и методы исторической науки. М.: Наука, 1984. С. 205. В этой же работе подробно рассмотрены приемы и методы типологического анализа социально-экономического материала, применявшиеся В. И. Лениным.

³ См.: Барг М.А. Категории и методы исторической науки. М.: Наука, 1984. С. 23.

⁴ См.: Методологические проблемы общественных наук/Под ред. Л. Ф. Ильичева. М.: Наука, 1979. С. 371–376; Маркарян Э.С. Теория культуры и современная наука. М.: Мысль, 1983. С. 203–211.

разработка не только методологической, но и конкретной научно-методической базы сравнительных исследований, отражающей реальное разнообразие их потенциальных объектов. В ряде общественных наук сравнительный и типологический анализ слились в единый сравнительно-типологический метод как наиболее развитую форму компаративистики¹.

Типологическое начало вносит в сравнительный метод установку на системное рассмотрение изучаемых объектов². В отличие от более традиционного сравнительно-исторического подхода, опирающегося на сопоставление признаков в их абсолютной временной последовательности или одновременности («диахроничности» или «синхроничности»)³, сравнительно-типологический метод учитывает реальную неравномерность протекания исторического процесса и предполагает обязательное соотнесение признаков социальных объектов с их собственной, внутрисистемной историей. Это достигается самим способом типологизации социально-экономических систем, если таковой базируется на выделении общих стадий в индивидуальном развитии различных социальных объектов. «Общим знаменателем» здесь может выступать как стадийность смены формаций, так и стадийность в развитии отдельных процессов (например, этапы социальных революций определенной эпохи).

Таким образом, в рамках марксистско-ленинской методологии социального познания противоречия сравнительного метода разрешаются путем выделения социальных объектов такого уровня (общественно-экономических формаций), который, во-первых, определяет необходимый исторический контекст для понимания конкретных общественных явлений, во-вторых, задает исходный масштаб для

¹ См.: Методологические проблемы общественных наук/Под ред. Л. Ф. Ильичева. М.: Наука, 1979. С. 371–376; Сравнительное правоведение: Сборник статей. Вступительная статья В. А. Туманова. М.: Прогресс, 1978.

² См.: Алексеев И.Г. Типологическая проблематика в изучении целостных образований // Системные исследования. Ежегодник. 1977. М.: Наука, 1977

³ Для сравнительно-исторических исследований такой подход вполне естественен, во всяком случае в той мере, в какой они имеют дело с генетически однородными объектами (языками одной семьи, единичными фольклорными традициями и т.д.). Характерно, однако, что и в языкознании, и в изучении фольклора попытки охватить более широкий материал приводили к формированию сравнительно-типологических подходов. См.: Путилов Б.Н. Методология сравнительно-исторического изучения фольклора. Л.: Наука, 1976.

обобщения фактов социальной жизни и, наконец, служит основой типологии социально-экономических систем, позволяющей «фокусировать» анализ на том фрагменте общего исторического контекста и выбирать такой терминологический аппарат, которые в наибольшей степени соответствуют предмету и задачам намечаемого сравнительного исследования. Хотя разрешение диалектического противоречия между индивидуальными свойствами единичных объектов и обобщенным языком, на котором ведется их изучение, остается всякий раз относительным, именно благодаря сравнительно-типологическим процедурам становится возможным значительно ослабить его остроту и сделать социальное знание более конкретным.

Наличие развернутой типологии социально-экономических систем существенно облегчает и решение такой важной для компаративистики и за ее пределами методологической проблемы, как синтез «объясняющего» и «понимающего» подходов в исследовании¹. В сравнительном анализе эта проблема имеет конкретное организационно-методическое содержание, связанное с использованием информации от экспертов, которые обладают знанием и «пониманием» только одного из сравниваемых объектов². Точность адресуемых эксперту вопросов и, следовательно, информативность его ответов (соответственно целенаправленность поиска нужных сведений в экспертной информации) находятся в прямой зависимости от предварительных знаний исследователя-компаративиста о данном объекте. Установление типологической принадлежности последнего может служить эквивалентом таких знаний.

Сравнительный анализ и теория объекта. Содержательность сравнительного исследования прямо зависит от его теоретической базы. Наличие такой базы сказывается уже на выборе признаков, необходимых будь то при подборе объектов сравнительного анализа или в самом процессе их сопоставления. Выбор признаков из всего их множества, соответствующего данному классу объектов, — это одновременно их оценка исследователем, и она может быть бо-

¹ См.: Штофф В.А., Шилков Ю.М. О соотношении объяснения и понимания в методологии общественных наук // Философские науки. 1984, № 2.

² См.: Сталев Ж. Сравнительный метод в социалистической правовой науке // Сравнительное правоведение: Сборник статей. М.: Прогресс. 1978. С. 36.

лее или менее осознанной и даже интуитивной, в зависимости от уровня теоретического осмысления предмета исследования¹.

Простейшей формой теоретической подготовки сравнительного исследования служит разработка типологии объектов. Сама типология может быть как эмпирической, отражающей простую повторяемость внешних признаков, так и теоретической, логически вытекающей из определенной концепции анализируемого предмета². И если элементарная типологическая схема может подсказать лишь набор признаков для сопоставительного описания объектов, то развитая теоретическая концепция позволяет решать с помощью сравнительного метода более сложные задачи: проследить структурные взаимосвязи между признаками, формулировать и проверять научные гипотезы³.

Не менее важна и обратная зависимость. Будучи средством обобщения фактического материала, сравнительный метод обеспечивает создание эмпирической базы, необходимой для формирования и развития теории. Такая взаимообусловленность между самой теорией и эмпирическим материалом, характеризующим разнообразие проявлений ее объекта, делают компаративистику не просто методом, но и ядром эффективной исследовательской стратегии, включающей итеративный процесс развития теории за счет обогащения ее эмпирического фундамента и углубления эмпирического анализа на базе совершенствования его теоретических предпосылок. На начальных стадиях такого процесса могут решаться лишь

¹ По свидетельству венгерского правоведа И. Сабо, «те, кто утверждают, что общее сравнение правовых систем безразлично к теории... игнорируют... реальность... Опыт показал, что авторы различных сравнительно-правовых концепций всегда исходят из какой-то начальной теоретической посылки, и это в конечном счете обнаруживается». См.: Сабо И. Теоретические проблемы сравнительного правоведения // Сравнительное правоведение: Сборник статей. М.: Прогресс, 1978. С. 65.

² См.: Ядов В.А. Социологическое исследование: методология, программа, методы. М.: Наука, 1972. С. 191.

³ «Сравнительные исследования могут ограничиваться исследованиями описательно-диагностического характера. Тогда их результаты сводятся к установлению степени различия или сходства... институтов, процессов, ситуаций. Очевидно, что эти исследования могут ставить перед собой далеко идущие теоретические цели — проверку гипотез, установление некоторых общих положений и закономерностей» См.: Боруцка-Арцтова М. Методологические проблемы сравнительных исследований в правовых и иных общественных науках // Сравнительное правоведение: Сборник статей. М.: Прогресс, 1978. С. 129–130.

относительно простые исследовательские задачи: работа с эмпирическим материалом, как правило, будет ограничиваться сравнительным описанием объектов, а теоретическая подготовка — сводиться к приспособлению сложившихся концептуальных схем для целей группировки данных в исходном информационном массиве. В дальнейшем, однако, в его рамках должны формироваться типологические схемы и теоретические конструкции, специально рассчитанные на углубление сравнительного анализа материала, и, наоборот, изучение эмпирии должно изначально ориентироваться на решение конкретных задач — как прикладных, так и диктуемых логикой развития самой теории. С точки зрения организации сравнительного исследования теория может выступать, следовательно, и как предпосылка и как его результат одновременно¹.

Тем не менее сравнительный метод — это частный метод исследования, и зависимость результатов его применения от теории изучаемых объектов — конкретное тому подтверждение. Как средство обобщения фактического материала сравнительный метод может способствовать развитию теории. Но такое развитие детерминруется и многими другими не менее значимыми внутренними и внешними факторами. В теории, формирующей программу сравнительного исследования, воплощен весь арсенал средств научного исследования, применяемый в данной области знания. Сравнительный метод — лишь один из его элементов. Поэтому нельзя не согласиться с теми авторами, которые предупреждают против его абсолютизации и отрыва от других более универсальных методов научного познания². Специфическое место сравнительного метода определяется его возможностями при анализе и обобщении

¹ Именно поэтому лишены оснований сомнения по поводу целесообразности применения сравнительного метода в тех случаях, когда уже налицо теория подлежащего изучению объекта. См.: *Gliński B. System centralnego kierowania gospodarką, socjalistyczna, i jego ewolucja*//*Ekonomista*. 1979. № 1. Более того, реализация некоторых преимуществ этого метода непосредственно зависит от уровня теоретической подготовки исследования. Так, характерная для него установка на изучение ограниченного числа объектов представляет ценность только при условии, что такое ограничение сопровождается большей глубиной анализа каждого из них. Предварительная теоретико-методологическая работа и призвана обеспечить сводимость результатов такого анализа.

² См.: *Момджян Х.Н. Диалектика и сравнительно-исторический метод*//*Социология и современность*. М.: Наука. Т. 1. 1977.

сложных комплексов эмпирических данных. Это свойство делает сравнительное исследование своеобразным аналогом эксперимента.

На этапе подготовки сравнительного исследования сложную творческую задачу представляет разработка конкретной методики сравнительного анализа на базе имеющейся теории. Эта проблема имеет глубокое гносеологическое основание и связана с различием между языком теории и языком наблюдения, на котором ведется сравнительный анализ. На теоретической стадии науки «связь теоретического концептуального содержания науки и ее эмпирического базиса — данных наблюдения и эксперимента — превращается... в специальную исследовательскую проблему». Эта проблема решается на основе двух аналогичных процедур: с помощью «эмпирической интерпретации теоретических конструкций и соответственно теоретического истолкования опытных данных»¹. В социально-экономических дисциплинах установлению соответствия между теоретическими понятиями и эмпирическими терминами часто не уделяется должного внимания, что заметно усложняет методическую подготовку сравнительных исследований.

С учетом рассмотренного опыта сравнительных исследований в общественных науках можно предложить следующую характеристику сравнительного метода в его развитой форме. Этот метод применяется для исследования конкретных, эмпирически данных форм сложных целостных объектов и явлений; опирается на теоретические знания об этих объектах; предполагает «перевод» таких знаний на язык эмпирических показателей, фиксирующих наблюдаемые признаки объектов; позволяет на основе соответствующих методик проверять на фактическом материале научные гипотезы, развивать и конкретизировать теоретические знания; способствует их практическому использованию.

2. СРАВНИТЕЛЬНОЕ ИЗУЧЕНИЕ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ МЕХАНИЗМОВ

Хозяйственные механизмы как объект эмпирического исследования. Первое, с чем неизбежно сталкивается исследователь

¹ *Шидер Т. Возможности и границы сравнительных методов в исторических науках*//*Философия и методология истории*. М.: Прогресс, 1977. С. 354.

интернационального опыта хозяйственного строительства, — это его многообразие и многогранность. Массив данных, с той или иной стороны характеризующих такой опыт, поистине безграничен. Поэтому ключевая методологическая задача научиться выделять из этого массива те данные, которые необходимы и достаточны для его осмысления, позволяют определять направления и способы его использования.

Экономическая система описывается двумя основными видами эмпирических данных: характеристиками протекающих в ней материальных процессов, или содержания хозяйственной деятельности, и характеристиками деятельности по организации и управлению этими процессами, или форм хозяйственной деятельности. В описании форм деятельности целесообразно далее разграничивать, с одной стороны, институционализованные формы и стереотипы хозяйственной деятельности и, с другой стороны — индивидуальные хозяйственные решения и акты поведения субъектов хозяйствования. Выделенные группы эмпирических данных имеют, по-видимому, неодинаковую значимость для исследователя, занятого обобщением хозяйственного опыта.

Непосредственно такой опыт воплощен в формах хозяйственной деятельности, причем наибольший интерес представляют те из них, которые соответствуют ее типичным ситуациям, обеспечивают выполнение функций, сохраняющих свое значение в самых разных условиях. Таковы прежде всего институционализованные формы деятельности, различного рода экономические нормативы и хозяйственно-правовые нормы, стереотипы экономического поведения. Данные о таких формах и дают эмпирическое описание того объекта, который мы называем хозяйственным механизмом.

Опыт, воплощенный в конкретных хозяйственных решениях органов управления или других экономических субъектов, в определенном смысле несамостоятелен. Хозяйственный механизм как бы «индуцирует» такие решения, предопределяя реакцию субъектов на те или иные изменения в условиях хозяйствования. Данные о таких решениях могут представлять интерес лишь при условии их статистической обработки, однако их сбор требует проведения специальных достаточно сложных исследований. Традиционным объектом изучения служит лишь совокупность хозяйственных решений макроуровня, воплощающая экономическую политику государства.

Что же касается данных о материальных процессах в экономической системе, то они характеризуют не сам по себе хозяйственный опыт, а скорее специфические условия, в которых он рождается и аккумулируется. Некоторые характеристики материальных потоков, особенно агрегированные, отражают этот опыт косвенно, прежде всего через результаты функционирования хозяйственного механизма. Такие данные представляют значительный интерес. Их ценность определяется как тем, что они помогают оценить эффективность форм хозяйственной деятельности, так и тем, что они нередко могут компенсировать отсутствие прямых данных о тех или иных сторонах хозяйственного механизма. Однако в целом при изучении опыта хозяйствования — в отличие от исследований страноведческого характера — потребность в таких данных относительно невелика и определяется в процессе работы с данными, описывающими его непосредственно.

Итак, прямые и косвенные характеристики хозяйственного механизма — это как раз та часть эмпирических данных об экономических системах, которая представляет наибольший интерес для исследователя хозяйственного опыта. Между тем организация сбора и методы обработки таких данных остаются несовершенными. Несмотря на появление обширной научной литературы по теоретическим и прикладным вопросам изучения хозяйственных механизмов, проблема целостного описания хозяйственных механизмов даже отдельных социалистических стран еще далека от удовлетворительного решения. С тем большими трудностями сталкиваются попытки создания обобщенной картины хозяйственных механизмов разных стран. Разработка методологии и методики сравнительных исследований хозяйственных механизмов призвана способствовать преодолению этих трудностей.

Процедура сравнительного анализа. Методика сравнительного исследования имеет две стороны: содержательную и процедурную. В содержательном плане она опирается на теоретические знания о предмете изучения и предполагает «перевод» этих знаний на язык конкретных показателей, фиксирующих наблюдаемые признаки анализируемых объектов. В свою очередь процедура сравнительного анализа включает последовательный ряд операций по группировке и обобщению эмпирических данных, соответствующих

конкретным значениям этих признаков. Как выражение общей логики анализа процедура сопоставления дает удобную точку отсчета для рассмотрения основных методических проблем сравнительного исследования хозяйственных механизмов.

Сам выбор объектов определенного класса — в данном случае страновых хозяйственных механизмов — для их сравнительного изучения означает их вычленение из более широкой системы, неявно предполагает их целостность и относительную независимость от социокультурной среды. Четкое определение границ объектов, в свою очередь, предполагает выработку единого понятия хозяйственного механизма, что намечает одну из линий связи между процедурой сравнительного анализа и его теоретической базой.

Целостность хозяйственных механизмов существенно ограничивает ценность отдельного рассмотрения их блоков и элементов. Поэтому возможность и целесообразность выделения последних в качестве объектов сравнительного анализа всякий раз нуждается в специальном обосновании. Вне контекста общей логики хозяйственного механизма сравнительный анализ его сходных блоков может дать искаженные результаты. Так, основным источником финансирования научно-технического прогресса в отраслях народного хозяйства СССР в настоящее время является Единый фонд развития науки и техники. В ВНР аналогичные задачи решает фонд технического прогресса. Оба фонда формируются из прибыли и используются для финансирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, покрытия повышенных затрат, связанных с освоением новой техники. Это сходство в ряде случаев служит основой представления об аналогичной роли таких рычагов. Однако в общем контексте хозяйственных механизмов функциональная нагрузка данных инструментов существенно различается. В СССР при отсутствии прямой связи совокупности финансовых ресурсов, оставляемых в распоряжении хозяйственных звеньев, с объемом прибыли увязка средств, выделяемых на финансирование научно-технического прогресса, с прибылью и объемом производства направлена на стимулирование вскрытия резервов, повышение эффективности. В ВНР при существовании стабильных связей фонда развития с прибылью выделение и специальное регулирование фонда технического прогресса обусловлено недостаточной заинтересованностью предприятий в обновлении ассортимента выпускаемой

продукции. Отказ от использования данного фонда, за который выступают многие венгерские экономисты, означал бы для предприятий расширение свободы маневра инвестиционными ресурсами.

В любом случае сопоставление отдельных элементов хозяйственных механизмов должно включать анализ их взаимосвязей с другими частями целого¹. В частности, применительно к рассмотренному выше примеру необходимо проанализировать место соответствующего рычага в системе распределения прибыли хозяйственных звеньев, его связь с прочими источниками финансирования инвестиций и научно-технических разработок, механизм материального обеспечения соответствующих финансовых ресурсов и т.д.

Определенную специфику имеет вопрос о самостоятельном рассмотрении подсистем хозяйственного механизма, действующих в отраслях народного хозяйства (особенно в промышленности). В исследовательской практике именно они чаще всего оказываются фактически объектом изучения, выступая как бы представителем хозяйственного механизма в целом. В ряде случаев такой подход может быть оправдан и при сравнительном анализе хозяйственных механизмов. Так, если межотраслевые различия подсистем в сопоставляемых страновых механизмах глубже, чем межстрановые различия между механизмами одной и той же отрасли, то выделение отраслевых подсистем в качестве объектов сравнительного анализа может способствовать достижению большей его конкретности. Как этап в подготовке сравнительного анализа хозяйственных механизмов в целом, рассмотрение их отраслевых подсистем также, на наш взгляд, имеет ряд преимуществ по сравнению с исследованием его отдельных блоков (планирования, финансирования, экономического стимулирования и т.д.). Применяемая в отрасли система экономических рычагов является комплексной, взаимосвязанной и обеспечивает реализацию важнейших функций хозяйственного механизма. Выделение отрасли в качестве объекта

¹ Этот вывод подтверждается и опытом сравнительно-правового изучения хозяйственных договоров. Резюмируя его, венгерский исследователь А. Хармати отмечает что «... при сопоставлении хозяйственных договоров социалистических стран надлежит учитывать национальные системы управления хозяйством, иначе говоря то, как указанные договоры включены во всю систему и в каком соотношении они находятся с другими ее элементами». См.: Хармати А. Сравнительное исследование института хозяйственного договора // Сравнительное правоведение: Сборник статей. М.: Прогресс, 1978.

анализа позволяет обеспечить большую сопоставимость используемых статистических показателей и аналитической информации.

Вместе с тем анализ хозяйственных механизмов в отдельных отраслях сопряжен с риском неоправданного упрощения общей картины, причем тем большим, чем сильнее различия между отраслевыми подсистемами в хозяйственных механизмах отдельных стран. Так, рассмотрение хозяйственного механизма в ПНР на примере промышленности будет неизбежно затушевывать влияние на него частнохозяйственных отношений, преобладающих в польской деревне. Причем это упрощение вряд ли удастся преодолеть повышенным вниманием к анализу непосредственных хозяйственных связей между промышленностью и сельским хозяйством. Более важным для понимания как хозяйственного механизма в целом, так и механизма, действующего в промышленности, может оказаться сам факт сосуществования двух различающихся механизмов регулирования хозяйственной деятельности и его влияние на общие условия функционирования экономики (процессы формирования доходов, распределения трудовых ресурсов и т.д.). Поэтому выводы, получаемые на основе отраслевого анализа, неизбежно носят предварительный характер и должны корректироваться в процессе комплексного сравнительного исследования хозяйственных механизмов.

После того как реальные объекты сравнительного анализа подобраны, а их границы уточнены на основе их общего понятия, исследование вступает в следующую фазу. Общее понятие сравниваемых объектов теперь необходимо раскрыть в конкретном наборе базовых переменных. Фактический объект дальнейшего анализа задается именно этим набором параметров, а не формальным определением объекта. Так что, будут ли хозяйственные механизмы сравниваться как целостные образования или как случайные совокупности их элементов, зависит от умения охватить набором базовых параметров все существенные свойства объектов.

Подобно исходному понятию исследуемых объектов базовые параметры должны быть общими для каждого из этих объектов и одновременно фиксировать соответствующие свойства таким образом и с такой степенью конкретности, чтобы в ходе дальнейшего анализа на фоне таких параметров можно было проследить разнообразие специфических проявлений этих свойств. При выборе базовых параметров необходимо избегать таких терминов и понятий, которые

отражают специфические условия отдельных хозяйственных механизмов. Этот принцип не выдерживается, если наборы параметров, приспособленные для анализа страновых хозяйственных механизмов, используются в процессе их сравнительного исследования. Так, в работе¹ при структуризации хозяйственного механизма для целей сравнительного анализа в подсистеме регламентации экономического стимулирования выделяются такие параметры, как создание фонда развития производства, фонда социально-культурных мероприятий и жилищного строительства, материального стимулирования и т.д., а в подсистеме регламентации материального стимулирования — заработная плата, премии за текущие результаты работы, за разработку и внедрение новой техники, по результатам года, за выпуск товаров ширпотреба и т.д. Ориентация подобного набора параметров на хозяйственную практику СССР несомненна: во многих социалистических странах просто нет подобных инструментов, а аналогичные функции выполняются с использованием экономических рычагов, которые не попадают в данную классификацию.

Набор базовых параметров должен быть достаточно универсальным, обеспечивать возможность сравнительного описания существенно различающихся хозяйственных механизмов и вместе с тем конкретным, так как в противном случае затруднен содержательный анализ взаимосвязей элементов в рамках сравниваемых хозяйственных механизмов. Данное противоречие можно разрешить только в том случае, если наборы базовых параметров будут формироваться в зависимости от степени сходства сравниваемых механизмов.

Характерен опыт правовой компаративистики в решении этой проблемы. В ранней фазе ее развития в качестве базовых параметров стали использоваться юридические термины и понятия, свойственные правовой системе самого исследователя. Такой подход исходил из неявного предположения, что за сходным названием скрывается адекватный правовой институт. Вскоре, однако, обнаружилось, что одинаковый термин в разных правовых системах может использоваться для обозначения различных и даже несравнимых правовых институтов; что в разных правовых системах аналогичные задачи могут решаться с помощью разных институтов; что, наконец,

¹ См.: Организация крупных производственно-хозяйственных комплексов и управление ими / Под ред. С. Каменицера и М. Мельник. М.: Прогресс, 1981.

некоторые правовые институты вообще могут не иметь двойников в других правовых системах, если там соответствующие задачи решаются неправовыми средствами¹. «Этот опыт привел к пониманию важности функционального подхода — к сравнительным исследованиям, когда они начинаются не с признания определенных норм или институтов в качестве единиц сравнения, а с выдвижения социальной проблемы и уже затем поиска нормы или института, при помощи которых проблема может быть решена»².

Очевидно, что проблема, с которой столкнулись правоведы, напрямую относится и к исследователям хозяйственных механизмов. Здесь также при определении базовых параметров целесообразно опираться на реализуемые в каждом из сравниваемых объектов общие функции или решаемые общие проблемы. Так, вне зависимости от конкретной формы построения хозяйственного механизма различных социалистических стран все они включают элементы, обеспечивающие согласование текущих воспроизводственных взаимосвязей агентов производства и потребления (механизм текущей координации). Применительно к существенно различающимся по структуре хозяйственным механизмам подобные универсальные функции и могут выступать в качестве набора базовых параметров.

Очередной шаг в процедуре сравнительного анализа — определение набора признаков-переменных, характеризующих базовые параметры. Этот шаг обеспечивает переход от языка теории к терминам эмпирического знания. Например, в СССР функции текущей координации деятельности обеспечиваются на основе доведения прямых директивных заданий по производству продукции в номенклатуре, распределения производимой продукции, формировании системы договоров по поставкам, контроля уровня их выполнения и т.д. В ВНР аналогичные функции выполняют соотношения цен на выпускаемую продукцию и их изменения, система регулирования каналов реализации, прямое распределение дефицитной продукции и т.д. Подобные рычаги и образуют соответствующий набор признаков-переменных.

¹ См.: *Сталев Ж.* Сравнительный метод в социалистической правовой науке // Сравнительное правоведение: Сборник статей. М.: Прогресс, 1978.

² *Боруцка-Арцова М.* Методологические проблемы сравнительных исследований в правовых и иных общественных науках // Сравнительное правоведение: Сборник статей. М.: Прогресс, 1978. С. 135.

Дальнейшее движение предполагает уже непосредственную работу с эмпирическими данными — поиск конкретных значений признаков-переменных для каждого исследуемого объекта. В частности, применительно к обеспечению текущей координации деятельности в ВНР — это выявление реального влияния соотношений цен на выбор структуры производства и направлений реализации, конкретные механизмы регулирования каналов реализации и их действенность и т.д. Эти два этапа тесно взаимосвязаны и в определенных условиях могут совмещаться. Дело в том, что само определение набора переменных предполагает достаточно глубокое знание объекта. Это знание может быть реализовано непосредственно, если для отдельных объектов удастся установить специфические наборы таких переменных. Структура этих наборов будет служить важной эмпирической характеристикой объектов, их своего рода обобщенным признаком-переменной. Другая ситуация возникает, если наборы признаков-переменных не могут быть специфицированы на этапе их определения. Тогда задача распадается на две: преимущественно методическую — по формированию универсального набора переменных и содержательную, связанную с «наполнением» этих переменных фактическими данными.

На этапе эмпирического описания объектов возникает принципиальный вопрос об источниках соответствующих данных. Он связан с нетождественностью реально действующего и нормативного (т.е. закрепленного в юридических нормах и других формальных актах) хозяйственного механизма¹. Это проявляется в наличии отношений и правил, формализация которых невозможна, нецелесообразна или просто не обеспечена, а также в существовании таких нормативно

¹ Обсуждаемая проблема актуальна также для сравнительного правоведения. «Лишь «право в действии», — пишет Ж. Сталев, — это живое право... Право, остающееся лишь на бумаге, — социально мертво. Сравнительно-правовое исследование... не может не интересоваться его социальным бытием. Иначе мы рискуем сравнивать, с одной стороны, живые, а с другой, — мертвые правовые институты». См.: *Сталев Ж.* Сравнительный метод в социалистической правовой науке // Сравнительное правоведение: Сборник статей. М.: Прогресс, 1978. С. 37–38. В то же время в юридической литературе отмечается сложность задач, связанных с практическим осуществлением этой установки. В результате, по оценке советского юриста В. А. Туманова, «... теория сравнительного метода в том виде, как она существует сегодня... скорее может быть названа теорией сравнительного законодательства, чем теорией сравнительного права». См.: *Сравнительное правоведение: Сборник статей. Вступительная статья В. А. Туманова.* М.: Прогресс, 1978. С. 10.

зафиксированных положений, которые фактически не работают. Задача поэтому сводится к тому, чтобы нацелить информационный поиск в первую очередь и главным образом на выявление эмпирических данных, характеризующих реальный хозяйственный механизм.

Существенную роль в выявлении информации о реальном функционировании хозяйственного механизма может играть страновая статистика. В частности, она позволяет выделять практически неработающие или малозначимые элементы нормативного хозяйственного механизма. Так, в СФРЮ в 70-х гг. был принят комплекс нормативных актов о добровольном пенсионном обеспечении индивидуальных крестьян, предпринимались попытки использовать эту систему в целях усиления интеграции индивидуальных крестьянских хозяйств с общественным производством. Однако статистическая информация о числе индивидуальных крестьян, получающих пенсии в целом по стране и в республиках, где пенсионное обеспечение крестьян является обязательным, позволяет сделать однозначный вывод о том, что система добровольных пенсий не стала реальным элементом хозяйственного механизма.

Большой объем информации о процессах, реально протекающих в экономике сравниваемых стран, содержится в аналитических работах по проблемам функционирования и совершенствования хозяйственного механизма. Например, если ориентироваться на действующие нормативные акты, в настоящее время в СССР основным документом, регламентирующим хозяйственную деятельность предприятий и объединений, является стабильный пятилетний план; годовые планы составляются на основе предложений предприятий; заинтересованность во вскрытии резервов обеспечивается на основе использования системы стабильных экономических нормативов; поощрительные надбавки к ценам обеспечивают повышенную рентабельность производства новой высокоэффективной продукции и т.д. Как известно, практика вносит существенные коррективы в эту схему. Имеются работы, описывающие на основе анализа фактического материала процесс плановых корректировок и его интенсивность, корректировки экономических нормативов и реальный механизм регулирования распределения прибыли и образования фонда заработной платы, зависимость рентабельности производства от срока выпуска продукции и т.д. Аналогичные работы выполняются и в зарубежных социалистических странах.

Круг проблем, находящихся в центре внимания при проведении подобного рода исследований, определяется внутренними проблемами развития экономики, хозяйственных механизмов отдельных стран. Вместе с тем они, как правило, концентрируются вокруг элементов хозяйственного механизма, являющихся существенными, и тех, по которым имеются заметные различия между реальным и нормативным механизмом. Поэтому сам круг вопросов, обсуждаемых в аналитических работах по проблемам функционирования хозяйственного механизма, представляет значительный интерес с точки зрения выявления реального механизма управления экономикой.

Ответственный этап сравнительного анализа — обработка эмпирических данных о значениях признаков-переменных. Прежде всего необходимо иметь в виду, что при анализе таких объектов, как хозяйственные механизмы, особенно важно не сводить эмпирические характеристики к количественным показателям. Переменные, с которыми должен иметь дело исследователь, чаще всего фиксируют определенные виды хозяйственных отношений и институтов; соответственно их значения отражают вариативность формы таких отношений и институтов. Поэтому основной способ обработки собранной эмпирии — это прослеживание сходств и различий в таких формах и выявление структурных взаимосвязей и зависимостей как между самими переменными, так и между их значениями.

Информация о построении важнейших экономических инструментов в сравниваемых странах должна быть дополнена данными, характеризующими результаты их функционирования. В этой связи нас интересует уже не только то, как именно организован процесс ценообразования, но и реальная динамика цен, не только механизм регулирования доходов, но и фактический уровень дифференциации в оплате труда и т.д.

Выявление сходств и различий в признаках, описывающих хозяйственные механизмы, и анализ данных о их влиянии на ход материальных процессов в экономической системе, социальное развитие, позволяют перейти к заключительному этапу в процедуре сравнительного анализа: интерпретации его результатов. Сравнительное исследование должно показать, какую роль играют конкретные элементы каждого хозяйственного механизма с точки зрения общей логики его функционирования и с точки зрения решения конкретных проблем, стоящих перед отдельными странами и связанных

со специфическими особенностями уровня экономического развития, экономической ситуации, направлений экономической политики.

Наибольший интерес в этой связи представляют возможности, связанные с проверкой теоретических гипотез. Предложения по совершенствованию хозяйственного механизма, как правило, базируются на предположениях, что соответствующие изменения либо совместимы с его прочими элементами, либо комплексное изменение системы взаимосвязанных рычагов выполнимо и обеспечивает повышение эффективности производства. Выявленные в процессе сравнительного анализа эмпирические взаимосвязи и зависимости позволяют проверять подобные гипотезы с использованием большого объема фактического материала, преодолевать ограничения, неизбежно присутствующие при ориентации на информацию о взаимосвязях в хозяйственном механизме отдельных стран.

Типология в процессе сравнительного анализа. Глубина и характер различий между сопоставляемыми хозяйственными механизмами могут быть неодинаковыми. Учет этого обстоятельства играет важную роль в методике сравнительного анализа. Одно дело, если, например, в двух странах работа предприятий оценивается на основе одного и того же показателя, скажем, чистой продукции. Иной круг вопросов возникнет, когда придется сопоставлять методы оценки, базирующиеся на разных показателях, предположим, чистой и товарной продукции. И совсем другой подход нужен в том случае, если в одном из сравниваемых хозяйственных механизмов при оценке предприятий вообще не используются объемные показатели. В первом случае при разработке программы сравнительного анализа вполне правомерно выделить такой базовый параметр, как «способ применения показателя чистой продукции» (в качестве его переменных могут выступать, например, вид показателя: нормативная или фактическая чистая продукция; техника и сроки его расчета и т.д.). Во втором случае соответствующий базовый параметр должен формулироваться уже более обобщенно, например: «формы оценочных показателей хозяйственной деятельности». Наконец, в третьем случае минимально сопоставимым уровнем могут оказаться системы материального стимулирования в целом.

Отразить неоднородный характер различий между сравниваемыми объектами призвана типология хозяйственных механизмов.

Основной ее смысл — выделение групп однотипных хозяйственных механизмов и разграничение на этой основе двух разновидностей сравнительного анализа: межтипového и внутритипového (т.е. сопоставления объектов соответственно разных или одного типа).

С точки зрения процедуры сравнительного анализа установление типологической принадлежности хозяйственных механизмов представляет собой ее дополнительное звено, следующее непосредственно за выбором этих механизмов в качестве объектов сравнительного изучения. Эта операция предполагает наличие соответствующего набора типобразующих признаков-переменных.

Разграничение межтипového и внутритипového анализа связано с кардинальной для сравнительного метода проблемой: наличием специфической для каждого объекта («контекстуальной») смысловой нагрузки у тех признаков, которыми эти объекты описываются. Если при межтипovém анализе весь аппарат сравнительного метода строится с учетом такой специфики и нацелен на выявление ее истоков, то внутритиповой анализ призван объединить те ситуации, при которых особые смысловые нагрузки, обусловленные общей структурой объектов, не играют существенной роли. В таких ситуациях внимание должно фокусироваться не на взаимосвязях между блоками и элементами сравниваемых хозяйственных механизмов, а на внутреннем строении этих блоков и элементов. Разумеется, межстрановые различия в строении и функционировании каждого такого блока также могут — на соответствующем «локальном» уровне — придавать их компонентам и признакам дополнительные смысловые оттенки, от которых исследователь уже не вправе отвлекаться.

Отнесение объектов к одному типу или к разным типам оказывает решающее влияние на все те элементы методики сравнительного анализа, которые определяют содержательную сторону исследования. Так, набор базовых параметров межтипového анализа должен прежде всего отразить различные способы обеспечения целостности сопоставляемых хозяйственных механизмов. В этом случае в качестве исходной гипотезы следует принять предположение об отсутствии структурных инвариантов в их организации. Поэтому точку отсчета при формировании базовых параметров можно искать лишь в характеристиках внешней среды, в которой функционируют хозяйственные механизмы, прежде всего в той роли и тех функциях, которые они выполняют в обществе. И если,

например, в одном хозяйственном механизме роль цен сводится к регулированию распределительных процессов, а в другом — они активно воздействуют на структуру производства, то и программа сравнительного анализа этих механизмов должна предусматривать не сопоставление самих по себе систем ценообразования (такой подход только затушевывал бы отмеченное кардинальное различие), а сравнение того, как оба хозяйственных механизма обеспечивают, с одной стороны, регулирование распределительных отношений и, с другой — формирование структуры производства. Понятия «распределительные отношения» и «структура производства» — характеристики социально-экономических систем более общего уровня, чем хозяйственные механизмы. Это и позволяет их использовать в качестве средства сравнительного анализа.

При выделении базовых параметров внутритипового сравнения рабочей гипотезой может служить, напротив, «презумпция сходства» сопоставляемых объектов¹. Только в этом случае становится правомерным использование при сравнении хозяйственных механизмов их внутренних характеристик: и таких обобщенных, как «система ценообразования», и более дробных, будь то «типы цены» или «стимулирующие ценовые надбавки».

Аналогичным образом различаются и признаки-переменные, применяемые при сопоставлении разнотипных и однотипных объектов. Поэтому переменными при межтиповом анализе могут служить те же характеристики, которые выступают как базовые параметры внутритиповых сравнений (например, то же «ценообразование», «организация управления» и т.д.)².

Заметно различается и характер оценочных показателей, которые могут использоваться при межтиповых и внутритиповых

¹ См.: Сталев Ж. Сравнительный метод в социалистической правовой науке // Сравнительное правоведение: Сборник статей. М.: Прогресс, 1978. С. 31.

² Переход по мере усиления различий между сравниваемыми объектами от отдельных «институтов» к обобщенным функциям в качестве базовых параметров иногда упрощенно трактуется как простое изменение уровней абстрактности соответствующих «понятий». Smelser N. Comparative Methods in the Social Sciences. Englewood Cliffs, 1976. P. 176. В действительности, однако, дело обстоит сложнее, так как отдельные социальные институты могут участвовать в реализации разных обобщенных или «внешних» функций. В этом случае переход от института к функции будет сопряжен со структурной перестройкой используемого эмпирического материала.

сопоставлениях. В первом случае в этой роли, как правило, могут выступать лишь общеэкономические показатели, отражающие результаты осуществления соответствующих социально-экономических функций. При анализе форм регулирования распределительных отношений полезно, например, обратиться к данным о дифференциации доходов и уровней обеспеченности предметами длительного пользования.

Нельзя, однако, не учитывать, что динамика подобных общеэкономических показателей лишь косвенно и часто весьма опосредованно отражает функционирование соответствующих структур хозяйственных механизмов. При внутритиповых сравнениях круг возможных оценочных показателей значительно расширяется, в том числе за счет характеристик, способных отразить действие собственно организационно-хозяйственных факторов (например, структуры и изменения скорости оборота запасов, частоты и размеров корректировок плановых показателей и т.д.).

Разграничение межтипового и внутритипового сравнения открывает дополнительные возможности и на стадии интерпретации выявленных сходств и различий между объектами. Сами по себе они могут скрывать различные зависимости. Факт сходства по одному из элементов может, например, в одном случае означать близость общих структур хозяйственных механизмов, а в другом, оставаясь локальным явлением, — свидетельствовать, о наличии даже в резко различающихся хозяйственных механизмах относительно автономных и мало связанных с их общей структурой элементов. Предварительное установление типологической принадлежности объектов снимает подобную неопределенность.

В результате близость по организации и функциям между блоками разнотипных хозяйственных механизмов (например, элементами систем учета, стандартизации и т.д.) становится возможным рассматривать как проявление их инвариантности к соответствующим типам хозяйственных механизмов. Такой вывод имеет уже непосредственное практическое значение, поскольку указывает на перспективный участок для работы по взаимному использованию положительного хозяйственного опыта.

Интересным результатом внутритипового сравнительного анализа может быть выявление круга возможных вариантов построения хозяйственных механизмов и их блоков. Дальнейший анализ

таких вариантов позволяет их сопоставлять по характеру влияния на экономические результаты, а также открывает путь к выделению характеристик хозяйственных механизмов, которые могут варьироваться при минимальных изменениях прочих элементов (свободные параметры). Одновременно могут выявляться и группы относительно связанных параметров, изменение которых требует перестройки определенного круга зависимых элементов. Выделение свободных и связанных параметров однотипных хозяйственных механизмов, анализ результатов применения разных решений также призваны повышать эффективность поиска и применения положительного организационного опыта других стран.

Кроме того, внутритиповой анализ позволяет определять и такие параметры, изменение которых противоречит общей логике хозяйственного механизма данного типа. Перестройка соответствующих элементов и связей может быть эффективной лишь в рамках перехода к иному типу хозяйственного механизма. Выявление закономерностей формирования переходных режимов, обеспечивающих межтиповую трансформацию хозяйственных механизмов, — это более сложная научная задача. Основой анализа механизмов межтипового перехода должны быть как выявленные закономерности функционирования отдельных типов хозяйственных механизмов, так и сравнительный анализ опыта реальных переходных режимов (экономических реформ), накопленного в процессе их реализации позитивного и негативного опыта.

3. НЕКОТОРЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ СРАВНИТЕЛЬНОГО ИЗУЧЕНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ МЕХАНИЗМОВ

Эффективность сравнительных исследований хозяйственных механизмов существенно зависит от их теоретической базы. При этом ключевую роль играет разработка, во-первых, научной типологии социалистических хозяйственных механизмов, во-вторых, общей функциональной теории хозяйственного механизма, отражающей его взаимосвязи с социально-экономической системой в целом.

Разумеется, в полном виде эти задачи не могут быть решены чисто теоретическим путем, и в процессе использования методологии

и методики сравнительного анализа, несомненно, потребуется период «обкатки» и корректировки теоретических представлений. Однако обоснованные гипотезы решения таких задач должны быть сформулированы еще на подготовительной стадии исследования.

К разработке типологии хозяйственных механизмов. Под типологией следует понимать не только некоторую разбивку действующих (и ранее действовавших) хозяйственных механизмов на группы, но прежде всего определенный научный аппарат, позволяющий устанавливать типологическую принадлежность любого объекта данного класса, независимо от того, был ли он учтен при построении исходной типологической схемы. Конечно, появление нового объекта может выявить несовершенство используемой типологии и потребовать ее перестройки. Такая возможность подчеркивает различие между задачей построения (совершенствования) типологии и задачей ее применения (например, в процедуре сравнительного анализа).

Проблема типологии хозяйственных механизмов разработана в экономической теории явно недостаточно. Во многих работах, посвященных обобщению интернационального опыта хозяйствования, фактор различной типологической принадлежности хозяйственных механизмов вообще не принимается во внимание¹. Одновременно нерешенность этой проблемы вынуждает многих специалистов ограничиваться страновым подходом к анализу такого опыта². Не может служить выходом из положения и выделение некоторыми авторами абстрактных теоретических моделей хозяйствования³. Выдержанные в духе методологии «идеальных типов», такие концепции обычно сводят дело к разграничению централизованных и децентрализованных механизмов регулирования хозяйственной деятельности, что существенно упрощает действительность и не позволяет их использовать при анализе реальных объектов.

¹ См., например: Совершенствование управления экономикой стран СЭВ. М.: Наука, 1974; Хозяйственный механизм функционирования социалистической экономики. М.: Экономика, 1982.

² См.: Развитие хозяйственных механизмов в странах СЭВ. М.: Экономика, 1983.

³ См., например: Вилчински В. Варианты механизма социалистического хозяйства // *Oeconomica Polona*. 1974. № 2.

Интересная попытка вариантного рассмотрения системы функционирования социалистической экономики принадлежит известному польскому экономисту Б. Глиньскому¹, который выделил и проанализировал следующие четыре варианта:

- систему централизованного управления, действовавшую во всех социалистических странах в 50-е гг.;
- вариант, сочетающий централизованное планирование с частичной, умеренной самостоятельностью хозяйственных организаций (чему соответствовала, по мнению Глиньского, ситуация в большинстве европейских стран СЭВ, кроме Румынии, в 60-е гг.);
- вариант, соединяющий центральное планирование со значительной, углубленной самостоятельностью хозяйственных организаций, которому в наибольшей степени соответствует хозяйственный механизм в ВНР после 1967 г.;
- вариант с максимальной автономией хозяйственных организаций (его Б. Глиньский связывает с практикой СФРЮ с конца 50-х гг.).

Важным достоинством этой классификации является ее связь с реальным историческим опытом строительства социалистической экономики. В то же время, как признает сам автор, речь идет лишь о рабочей гипотезе разграничения вариантов. При этом не предлагается ни процедуры построения классификации, ни методов ее проверки, что отражает ее в основном интуитивный характер.

Определенный теоретический подход к разграничению исторически преемственных хозяйственных схем предложен в работе Л. П. Евстигнеевой и Р. Н. Евстигнеева². Результаты проведенного здесь анализа могут быть использованы при построении типологии хозяйственных механизмов, однако непосредственно выделенные четыре хозяйственные схемы связаны с решением иных научных задач и прежде всего с осмыслением эволюции форм хозяйственной организации.

¹ См.: *Gliński B. System centralnego kierowania gospodarką, socjalistyczna, i jego ewolucja* // *Ekonomista*. 1979. № 1.

² См.: *Евстигнеева Л. П., Евстигнеев Р. Н. Социалистический хозяйственный механизм: закономерности развития*. М.: Наука, 1981.

Разработка реальной типологии хозяйственных механизмов предполагает решение ряда вопросов. Необходимо выработать некоторый общий «язык», на котором можно было бы описать любой объект данного класса; определить точку отсчета, позволяющую дифференцировать и группировать хозяйственные механизмы; наконец, задать определенный масштаб, или «метрику», такой группировки.

В качестве универсального языка описания хозяйственных механизмов удобно использовать терминологию обобщенных хозяйственных субъектов и обобщенных функций хозяйственной деятельности. Реальная посубъектная структуризация хозяйственного механизма может быть весьма дробной, но для целей разработки типологии достаточно выделения трех агрегированных групп субъектов. Это: а) центральные органы управления экономикой; б) организации микроэкономического уровня (предприятия, объединения, комбинаты и т.д.); в) население. Столь же обобщенно может быть представлена и деятельность хозяйственных субъектов. При этом целесообразно выделять характер принимаемых ими хозяйственных решений, или — шире — характер генерируемой ими информации, а также формы их мотивационного воздействия на прочие хозяйственные субъекты в процессе реализации принятых решений.

Основой дифференциации и группировки хозяйственных механизмов по типам может служить стандартный набор базовых параметров межтипологического анализа, т. е. функции социально-экономической системы, реализуемые через хозяйственный механизм. Содержание этой процедуры сводится к выявлению для каждого хозяйственного механизма соотносительной роли отдельных субъектов в процессе осуществления одних и тех же функций.

Так как различия можно обнаружить между любыми двумя хозяйственными механизмами, то важное значение имеет определение «расстояния» между единицами классификации. Если оно окажется слишком «коротким» или слишком «длинным», типология потеряет смысл; в первом случае каждый или почти каждый механизм может занять собственную клетку, во втором — все могут объединяться в одну-две группы. Критерием при определении «метрики» классификации должна служить прежде всего цель сравнительно-типологического исследования. Если такой целью

является обобщение и взаимное использование опыта хозяйствования, то критерием однотипности или разнотипности хозяйственных механизмов естественно считать степень сложности переноса такого опыта между сравниваемыми механизмами.

Элементы функционального подхода к анализу хозяйственных механизмов. Вполне самостоятельную теоретическую задачу представляет собой структуризация «внешних» функций хозяйственного механизма и формирование на этой основе набора базовых параметров межтипологического анализа. Ее решение определяется местом хозяйственного механизма во всей системе социально-экономических отношений. В самом общем виде это место обусловлено тем, что через хозяйственный механизм реализуются все основные функции социально-экономической системы, связанные с регулированием воспроизводственного процесса. Поскольку же регулятором воспроизводственного процесса служит прежде всего система производственных отношений, постольку можно предположить, что главными факторами, определяющими структуру «внешних» функций хозяйственного механизма, должны быть структура воспроизводственного процесса и структура производственных отношений.

Это позволяет выделить две основные координаты в структуре функций хозяйственного механизма: с одной стороны, различные «контуры функционирования», соответствующие контурам воспроизводственного процесса, и, с другой — традиционный ряд параллельных задач, связанных с воспроизводством продуктовой, технологической и социальной структур общественного производства.

В целом можно в предварительном порядке предложить следующую структуру основных «внешних» функций хозяйственного механизма и соответственно его блоков, обеспечивающих реализацию этих функций (функциональных блоков).

I. Функциональные блоки, обеспечивающие текущее воспроизводство социально-экономической системы:

- блок обеспечения текущей сбалансированности (согласования структуры производства и конечного потребления);
- блок обеспечения эффективного использования наличных ресурсов (экономии и оптимального комбинирования их различных видов);

- блок стимулирования трудового вклада участников производства (обеспечения заинтересованности работающих в труде и его результатах);
- блок обеспечения социальной справедливости (определения и поддержания социально приемлемых границ дифференциации доходов, удовлетворения социально приоритетных потребностей и т.д.).

II. Функциональные блоки, обеспечивающие долговременную стабильность и развитие социально-экономической системы:

- блок обеспечения макросбалансированности (обеспечения полной занятости, компенсации колебаний экономического роста);
- блок «малого» научно-технического прогресса (обеспечения разработки и внедрения новых эффективных технологий, видов изделий, поддержки рационализаторской деятельности);
- блок перспективного научно-технического и социально-экономического развития (разработки и реализации целей развития в области совершенствования социальных отношений и структуры потребления, обеспечения прогрессивных сдвигов в структуре производства).

Конечно, предложенное разграничение функциональных блоков не является единственно возможным. Некоторые блоки могут быть дезагрегированы. Заслуживает специального обсуждения вопрос о возможности выделения в особый функциональный блок механизма обеспечения внешнеэкономических связей. Перспективным направлением дальнейшего исследования подобных проблем может стать анализ взаимодействия хозяйственного механизма и социально-экономической политики. Например, если известно, что политика в области распределительных отношений может по-разному расставлять приоритеты между функцией стимулирования трудового вклада, обеспечивающей заинтересованность работающих в труде и его результатах, с одной стороны, и функцией обеспечения социального равенства и справедливости — с другой, то этот факт можно рассматривать как основание для разграничения этих двух функций при анализе хозяйственных механизмов.

Сравнительный анализ хозяйственных механизмов в сельском хозяйстве ВНР и СФРЮ

Хозяйственные механизмы, функционирующие в ВНР и СФРЮ, имеют ряд общих черт. Это, в частности, отсутствие или ограниченная роль прямых директивных плановых заданий, регламентирующих объем производства и реализации продукции, широкое использование рыночных регуляторов, косвенных рычагов воздействия на поведение экономических субъектов и т.д. Сельское хозяйство — единственная отрасль в экономике ряда социалистических стран, где существенную роль играет индивидуальное производство. В СФРЮ индивидуальные крестьянские хозяйства сохраняют доминирующие позиции в структуре обрабатываемых угодий и численности занятых. В ВНР значительную роль в удовлетворении потребностей в сельскохозяйственной продукции играют личные подсобные хозяйства.

Вместе с тем макроэкономические характеристики, тесно связанные с действующим хозяйственным механизмом, существенно различаются как в экономике в целом, так и в сельском хозяйстве. В частности, в СФРЮ неконтролируемый рост цен на сельскохозяйственную продукцию является одним из существенных факторов, усиливающих инфляцию в народном хозяйстве¹. В ВНР рост цен на сельскохозяйственную продукцию в целом удавалось удерживать в плановых пределах. В СФРЮ проблема занятости и высокого уровня безработицы в значительной степени усугубляется

Опубликовано в: Сборник трудов ВНИИСИ. 1984. № 15. (В соавторстве с В. И. Походунуном.)

Походун Виктор Иванович — товарищ Е. Т. Гайдара, учился с ним в МГУ, кандидат экономических наук. Вместе работали во Всесоюзном научно-исследовательском институте системных исследований (ВНИИСИ). В настоящее время — заместитель директора политехнического колледжа № 31, г. Москва. — *Прим. ред.*

¹ См.: *Mencinger J.* Możliwości kontrole cena i sistem dogovorania o cenama // *Finansie*. 1982. № 7–8. S. 347–358.

наличием массового аграрного перенаселения, в ВНР в целом по стране проблема аграрного перенаселения отсутствует, сохраняется сезонный дефицит рабочей силы в сельском хозяйстве.

В этой связи важно решение вопроса о принципиальной однотипности или разнотипности рассматриваемых механизмов, т. е. наличии существенных различий в общей логике организации, которые могут быть увязаны с различиями результатов их функционирования. В этой связи в работе выделяются функции текущей координации деятельности, стимулирования эффективности производства, стимулирования индивидуального трудового вклада, социально-распределительная и функция регулирования развития.

Задача исследования — выявление набора институтов, обеспечивающих реализацию указанных функций хозяйственного механизма сравниваемых стран, взаимосвязей форм построения отдельных блоков хозяйственных механизмов, а также их влияния на макроэкономические результаты сельскохозяйственного развития.

Ряд блоков хозяйственного механизма рассматриваемых стран носят комплексный характер, обеспечивают реализацию нескольких внешних функций. В частности, система регулирования заработной платы в ВНР одновременно обеспечивает увязку оплаты труда с результатами производства, т. е. функцию стимулирования индивидуального трудового вклада и регулирования дифференциации доходов (социально-распределительную функцию). Система ценообразования как в СФРЮ, так и в ВНР тесно связана с обеспечением текущей координации деятельности, стимулированием эффективности производства, социально-распределительной и развития и т.д. При анализе механизма реализации соответствующих функций рассматриваются лишь отдельные аспекты применения соответствующих рычагов.

В работе рассматривается функционирование хозяйственного механизма в аграрной сфере и результаты развития сельскохозяйственного производства в период 70-х — начале 80-х гг. Существенные различия в организации статистики в сравниваемых странах, а также доступной аналитической информации не позволяют во всех случаях обеспечить сопоставимость приводимых данных.

Таблица 1. Динамика отдельных показателей сельскохозяйственного производства в СФРЮ к ВНР в 1970–1981 гг.¹

	ВНР		СФРЮ	
	1970	1981	1970	1981
Обрабатываемые сельскохозяйственные угодья на одного жителя (га)	0,54	0,5	0,40	0,35
Затраты удобрений на 1 га обрабатываемой площади (действующее вещество, кг)	143	281	75	110
Производство зерна на душу населения (кг)	740	1203	645	690
Урожайность пшеницы (ц/га)	21,3	40,0	20,7	30,8
Урожайность кукурузы (ц/га)	33,8	58,6	29,5	42,2
Надой молока от одной коровы в год (литров)	2420	3829	1186	1623

РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА СФРЮ И ВНР В СЕМИДЕСЯТЫХ — НАЧАЛЕ ВОСЬМИДЕСЯТЫХ ГОДОВ

Как показывают приведенные в таблице 1 данные, по ресурсообеспеченности, производству важнейших видов продукции на душу населения и уровню интенсивности производства СФРЮ заметно отставала от ВНР в базовом (1970) году. Это отставание усилилось к началу 80-х гг., что было связано с высокими темпами роста сельскохозяйственного производства в ВНР в этот период (136%).

Темпы роста объема сельскохозяйственного производства в СФРЮ за тот же период составили 129% и были несколько выше, чем в Европе в целом (120%)². По интегральному показателю уровня аграрного развития, рассчитанному в соответствии с методикой, предложенной в работе³, ВНР в середине семидесятых годов находилась в группе наиболее развитых в аграрном отношении стран

¹ См.: *Statistikal Yearbook. United Nations 1981. New York, 1983; The State of Food and Agriculture. Rome FAO, 1982; Statistički godišnjak Jugoslavie. Beograd 1971–1982; Statisztikai évkönyv KSH. Budapest, 1970–81.*

² См.: *The State of Food and Agriculture. Rome FAO, 1982.*

³ См.: *Авен Л. Лингвистические методы типологического анализа в межстрановых сопоставлениях. М.: ВНИИСИ, 1983.*

Таблица 2. Доля сельского хозяйства в национальном доходе, числе занятых, экспорте и импорте в СФРЮ и ВНР в 1980 г., %¹

	Доля сельского хозяйства в национальном доходе	Доля сельскохозяйственного населения в общей численности экономически активного населения	Доля сельского хозяйства в объеме	
			экспорт	импорт
СФРЮ	13	17	11	11
ВНР	15	37	23	12

(вместе с США, Австралией, Канадой), СФРЮ заметно отставала по уровню развития и находилась в одной группе с такими странами, как Испания, Румыния и т.д.

Необходимо учитывать существенную региональную дифференциацию в СФРЮ по ресурсообеспеченности, производству продукции на душу населения и эффективности производства. Равнинный район, охватывающий территорию Воеводины и прилегающие районы Хорватии, где природно-климатические условия близки к существующим в ВНР, характеризуется высоким уровнем сельскохозяйственного развития. В частности в Воеводине производилось в 1981 г. 2746 кг зерна на душу населения, урожайность пшеницы составляла 43,2 ц с га, кукурузы 59,5 ц с га². В то же время в холмистых и горных районах страны условия для сельскохозяйственного производства существенно менее благоприятны.

В целом в СФРЮ в 70-х — и в начале 80-х гг. удельный вес сельского хозяйства в создании национального дохода, капиталовложениях в народное хозяйство и экспорте сократился.

Югославия традиционно экспортировала продукцию животноводства, овощи и фрукты, импортировала тропические сельскохозяйственные культуры, а также пшеницу. Вплоть до начала семидесятых годов поступления от экспорта сельскохозяйственной продукции в целом покрывали сельскохозяйственный импорт. Однако в связи с ростом внутреннего спроса на продукцию животноводства, стагнацией производства пшеницы и резким

¹ См.: *The State of Food and Agriculture. Rome FAO, 1982.*

² См.: *Statistički godišnjak Jugoslavie. Beograd, 1971–1982.*

ускорением роста цен на ряд тропических культур импорт существенно опередил экспорт, образовался значительный дефицит во внешней торговле сельскохозяйственными продуктами (13,4 млрд дин. в 1981 г.).

Динамика развития сельского хозяйства ВНР в семидесятые — начале восьмидесятых годов позволила существенно повысить уровень потребления наиболее ценных видов сельскохозяйственной продукции на душу населения, существенно увеличить экспорт сельскохозяйственной продукции при одновременном снижении объема ее импорта. Ведущую роль в экспорте играли зерно, овощи, фрукты и мясо. Наибольшее значение в сельскохозяйственном импорте имели тропические культуры, белковые корма, отдельные виды овощей и фруктов, молочные и мясные продукты. В целом крупное позитивное сальдо в торговле сельскохозяйственными продуктами в значительной мере способствовало обеспечению сбалансированности платежного баланса после 1980 г. (см. табл. 2.)

ОСНОВНЫЕ СУБЪЕКТЫ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Сельское хозяйство Югославии является двухсекторным. В нем наряду с развитыми, эффективными и динамично развивающимися общественными хозяйствами функционирует свыше 2,5 млн сравнительно малоэффективных крестьянских хозяйств, контролирующих доминирующую часть трудовых и земельных ресурсов (см. табл. 3).

Несмотря на ограниченную долю ресурсов, контролируемых общественными предприятиями, они играют ведущую роль в реализации пшеницы, сахарной свеклы, подсолнечника и т.д. По урожайности важнейших сельскохозяйственных культур, выходу молока на одну корову и другим качественным показателям общественные хозяйства существенно опережают средний по стране уровень.

В ВНР общественные предприятия (кооперативы и госхозы) контролировали основную массу ресурсов сельскохозяйственного производства. Как видно из данных таблицы 3, в ВНР сложилась система разделения труда в сельском хозяйстве, при которой общественные предприятия специализированы на производстве капиталоемких и энергоемких видов продукции. В тех же отраслях, где требуются большие затраты живого труда, преобладают личные

Таблица 3. Доля общественного и индивидуального секторов в земельных ресурсах и производстве важнейших видов сельскохозяйственной продукции в СФРЮ и ВНР в 1981 г., %^{1,2}

	ВНР		СФРЮ	
	Общественные хозяйства	Личные подсобные хозяйства*	Общественные хозяйства	Крестьянские хозяйства
Обрабатываемые сельскохозяйственные угодья	86,8	13,2	16,9	83,1
Объем производства сельскохозяйственной продукции	67,0	33,0	26,8	79,2
Производство продукции растениеводства	74,0	26,0	—	—
Производство продукции животноводства	55,3	44,7	—	—
Пшеница	98,8	1,2	37,4	62,6
Кукуруза	83,2	16,8	17,1	82,9
Сахарная свекла	97,9	2,1	78,1	21,9
Картофель	40,4	59,6	1,2	98,8
Фрукты	52,2	47,8	—	—
Крупный рогатый скот	74,2	25,8	8,8**	91,2**
Свиньи	48,8	51,2	21,2**	78,8**
Овцы	82,5	17,5	3,4**	96,6**
Птица	59,3	40,7	42,2**	57,8**

* В ВНР в категорию личных подсобных хозяйств объединены приусадебные хозяйства, подсобные и частные хозяйства.

** поголовье.

¹ См.: Statistički godišnjak Jugoslavie. Beograd, 1971–1982.

² См.: Mezőgazdasági statisztikai évkönyv KSH. Budapest, 1980–1982.

подсобные хозяйства (ЛПХ). Тесная интеграция последних с общественным производством, обеспечивающим поставки кормов, удобрений и т.д., обуславливает высокий выход продукции на единицу сельскохозяйственных угодий в ЛПХ, существенную роль, которую они играют в обеспечении удовлетворения потребностей в сельскохозяйственной продукции.

Средний размер общественных хозяйств (основные организации объединенного труда и сельскохозяйственные кооперативы) в СФРЮ невелик (716 га, 100 занятых в 1970 г.; 563 га, 69 занятых в 1980 г.)¹ и не имеет тенденции к увеличению, однако, как правило, они входят в различного рода интеграционные объединения.

Исходной ячейкой в общественно организованном производстве в СФРЮ являются так называемые Основные организации объединенного труда (ОООТ). Это часть предприятия, характеризующаяся единством производственного процесса, продукт которой может быть реализован на рынке или другим подразделением собственного предприятия. ОООТ находятся на полном хозрасчете, являются юридическим лицом и имеют собственный расчетный счет.

На основе самоуправленческих соглашений, гарантирующих их автономию в решении вопросов аккумуляции и распределения доходов, они объединяются в Организации объединенного труда (предприятия), а последние в Сложные организации объединенного труда (СООТ). СООТ, как правило, включают совокупность взаимосвязанных сельскохозяйственных предприятий, предприятия по переработке сельскохозяйственной продукции, торговые организации. Например, в 1980 г. в Сербии из 487 организаций объединенного труда 211 было объединено в СООТ².

В сельском хозяйстве ВНР в 1982 г. функционировало 129 госхозов и 1302 сельскохозяйственных кооперативов. В 70-х гг. их средние размеры увеличились. Площадь сельскохозяйственных угодий, приходящихся на один госхоз, возросла с 5283 га в 1970 г. до 7585 га в 1981 г., а на один кооператив — с 1942 га в 1970 г. до 4032 га в 1981 г.³ В начале 70-

¹ См.: Statistički godišnjak Jugoslavie. Beograd, 1971–1982.

² См.: *Milutinović N.* Stanje organizovanosti agrokompleksa SR. Srbije // Glasnik poljoprivredne proizvodnie. 1981. № 3.

³ См.: Statisztikai évkönyv KSH. Budapest, 1970–1981.

х гг. шел процесс образования различного рода объединений сельскохозяйственных кооперативов, имеющих статус юридического лица, их количество возросло со 163 в 1969 г. до 300 в 1971 г. Впоследствии сфера распространения этой формы интеграции сокращалась, число объединений уменьшилось к 1981 г. до 153. Одновременно интенсивно развивались различные гибкие формы интеграции, не предусматривающие наделение объединения правом юридического лица. Число подобных объединений возросло с 52 в 1969 г. до 739 в 1981 г.¹

Характерными чертами индивидуального крестьянского хозяйства в СФРЮ является незначительный и сокращающийся средний размер сельскохозяйственных угодий, приходящихся на одно хозяйство (3,5 га), сравнительно низкая продуктивность производства. Широкое распространение получили смешанные хозяйства, имевшие членов, постоянно занятых вне хозяйства, как правило, в неаграрных отраслях экономики.

К началу 80-х гг. эта группа охватывала 65 % общего числа хозяйств. Около 20 % хозяйств являются старческими, т. е. не имеют в своем составе постоянно занятых работников в трудоспособном возрасте. Для этой категории характерна низкая эффективность производства, рост их доли в общей численности хозяйств сопровождается снижением качества обработки сельскохозяйственных угодий, большие площади полностью выпадают из хозяйственного оборота.

Группа сравнительно эффективных, чисто сельскохозяйственных, товарно-ориентированных хозяйств ограничена и составляет 10–12 % их общего количества². Наиболее существенная проблема, связанная с этой категорией, — отсутствие перспективы развития. Молодежь после завершения образования стремится получить работу вне аграрной сферы и не связывает свое будущее с перспективами индивидуального крестьянского хозяйства. В результате, как показывают данные социологических обследований, около 3/4 числа аграрных хозяйств не имеют потенциального наследника — крестьянина. Значительная часть этих хозяйств постепенно трансформируется в старческие.

В ВНР собственно индивидуальные крестьянские хозяйства существуют, однако их роль незначительна. В 1972 г. их насчитывалось

¹ См.: *Чизмадия Э., Сэкей М.* Развитие сельского хозяйства в Венгрии. М.: Прогресс, 1984. С. 220.

² Glasnik poljoprivredne proizvodnie. 1983. № 3. С. 6–8.

60 тыс., лишь 20% из них имели участки свыше 3 га. Вместе с тем большое значение в сельскохозяйственном производстве имеют личные подсобные хозяйства населения (ЛПХ). В их составе выделяют приусадебные участки членов сельскохозяйственных кооперативов (средний размер этих хозяйств в 1972 г. составлял 0,75 га) и подсобные хозяйства других слоев населения (средний размер в 1972 г. — 0,49 га, общая численность в 1972 г. — около 760 тыс. хозяйств)¹.

При оценке эффективности производства в ЛПХ и их роли в формировании доходов в стране необходимо учитывать очень высокий уровень затрат труда в этих хозяйствах. В 1982 г. они составили 2,7 млрд человеко-часов, что эквивалентно годовому фонду рабочего времени 1,2 млн человек. При этом численность занятых в общественном хозяйстве составляла 900 тыс. человек². По оценкам венгерских экономистов, доходы от личных подсобных хозяйств в расчете на единицу затрачиваемого времени ниже по сравнению с заработками в общественном хозяйстве. Развитие приусадебного сельскохозяйственного производства обуславливается в первую очередь не целями регулярного увеличения заработка, а заинтересованностью в обеспечении лучшего снабжения семьи разнообразными продуктами питания или необходимостью аккумуляции денежных ресурсов на закупку конкретного блага длительного пользования (строительство жилья, покупка автомобиля и т.д.). В последнем случае с достижением поставленной цели производство сокращается³.

МЕХАНИЗМ ТЕКУЩЕЙ КООРДИНАЦИИ

Текущие воспроизводственные взаимосвязи актов производства и потребления в рассматриваемых странах обеспечиваются на основе функционирования большого набора экономических институтов. Это, в частности, регулирование каналов реализации, соотношения цен, резервирование продукции и интервенции на рынке, балансы сельскохозяйственной продукции и прямое административное

¹ См.: Чизмадиа Э., Сэкей М. Развитие сельского хозяйства в Венгрии. М.: Прогресс, 1984. С. 184–193.

² См.: Figyelő. 1983. 11 Nov.

³ См.: Чизмадиа Э., Сэкей М. Развитие сельского хозяйства в Венгрии. М.: Прогресс, 1984. С. 202.

воздействие на структуру производства и реализации, распределение дефицитных видов продукции и ресурсов, договорные взаимоотношения поставщиков и потребителей продукции, их организационная интеграция, система краткосрочного кредитования сельскохозяйственного производства и т.д.

Мы ограничимся рассмотрением лишь части перечисленных институтов, сосредоточив внимание на выявлении соотносительной роли автоматически действующих рыночных механизмов и целенаправленной политики обеспечения сбалансированности производства и потребления.

Общественные сельскохозяйственные предприятия и крестьянские хозяйства в СФРЮ не получают директивных, обязательных к исполнению заданий, регламентирующих объем и структуру производства, направления реализации продукции, условия поставки необходимых материально-технических ресурсов.

Югославский рынок сельскохозяйственной продукции характеризуется наличием достаточно широкого круга каналов реализации. Крестьянские хозяйства могут реализовать собственную продукцию кооперативам, сельскохозяйственным организациям объединенного труда, предприятиям пищевой промышленности, оптовой и розничной торговли и т.д. Многие сельскохозяйственные предприятия имеют собственные оптовые и розничные торговые организации, внешнеторговые подразделения. Вместе с тем имеется широко развитая сеть специализированных торговых предприятий. В реализации продукции существенную роль играет крестьянский рынок. В 1978 г. здесь было реализовано 18,5% овощей, 13,5% молока и т.д.¹

В ВНР, как и в СФРЮ, сельскохозяйственным предприятиям не доводятся прямые директивные задания по объему производства и закупок. Реализация широкого круга сельскохозяйственных продуктов является многоканальной (овощи, фрукты, яйца и т.д.). Эти продукты могут поставляться как специализированным закупочным организациям, так и предприятиям пищевой промышленности, розничной торговли, внешнеторговым организациям и т.д.

Важнейшие виды сельскохозяйственной продукции (мясо, молоко, пшеница, рожь, сахарная свекла и т.д.) могут быть реализованы

¹ См.: Glasnik poljoprivredne proizvodne. 1981. № 7–8. С. 34.

общественными сельскохозяйственными предприятиями лишь по строго регламентированным каналам — только специализированным закупочным предприятиям, которые гарантируют им закупку продукции. По этим продуктам производители могут выбирать лишь конкретные закупочные предприятия, которым они реализуют продукцию. Государственные органы непосредственно контролируют работу подобных предприятий, распределение аккумулируемых ими товарных ресурсов. По мясу и субпродуктам этим предприятиям прямо доводится задание по объему закупок¹.

Как показывают данные проводимых обследований по различным областям, специализированные закупочные организации закупают 80–90 % сельскохозяйственной продукции². До начала 80-х гг. закупочные организации были объединены в крупные тресты. Последние имели возможность определять основные параметры реализации продукции, что приводило к односторонней материальной ответственности сельскохозяйственных предприятий. Так, закупки крупного рогатого скота осуществлял единственный закупочный орган — трест мясной промышленности. Молоко в основном закупали предприятия треста молочной промышленности (90 % оборота) и т.д. В последние годы ряд трестов был расформирован. Предполагалось, что это усилит позиции производителей сельскохозяйственной продукции на рынке. Однако на практике получившие самостоятельность закупочные организации по-прежнему доминируют в процессе реализации. Это, в частности, проявляется в заключении договоров по унифицированной форме, разрабатываемой этими организациями и не учитывающей специфические интересы предприятий-производителей³.

Личные подсобные хозяйства имеют более широкие возможности выбора канала реализации. Так, в сбыте свинины, молока, молочных продуктов и т.д. существенную роль играет свободный рынок, где цена формируется исходя из соотношения спроса и предложения.

В условиях существования многоканальной системы реализации в СФРЮ соотношения цен на отдельные виды продукции

¹ См.: Csaki C., Vagi F. A mezőgazdasági vállalatok gazdaságtana. Budapest, 1975. 280–281 old.

² См.: Figyelő. 1983. 11 Nov.

³ См.: Figyelő. 1983. 15 Nov.

и их изменение оказывают определяющее влияние на формирование структуры производства, выбор направлений реализации продукции.

Характерные черты ценообразования на сельскохозяйственную продукцию в СФРЮ — это высокие темпы роста цен, их нестабильность тесная взаимосвязь колебаний цен с ситуацией на рынке сельскохозяйственной продукции. Так, оптовые цены на животноводческую продукцию в 1974–1976 гг., когда СФРЮ столкнулась с трудностями в реализации на внешнем рынке, возросли лишь на 5,6 %, в то время как по промышленности за тот же период — на 57,1 %. В 1979–1981 гг., когда темп роста производства животноводческой продукции сократился, а спрос возрос, повышение оптовых цен на нее составил 205,5 %, а в промышленности 183,5¹. Темп роста цен на растениеводческую продукцию существенно опережал темп роста оптовых цен в промышленности в менее урожайные годы. Отклонения от этой закономерности были связаны в первую очередь с влиянием внешнеторговых закупок.

По важнейшим видам продукции в целях обеспечения функций развития и регулирования распределения доходов устанавливались единые оптовые цены, которые должны были действовать по всей стране (пшеница, кукуруза, подсолнечник, сахарная свекла, молоко, убойный скот и т.д.). Это, по существу, были лимитные цены, превышение которых не должно было допускаться. При снижении оптовых цен ниже 85 % уровня утвержденной государственными органами должны были обеспечить закупку рыночных излишков с целью поддержания минимально допустимой (защитной) цены². На практике в условиях многоканального и слабо регулируемого югославского рынка в полной мере поддерживать оптовые цены по важнейшим продуктам в рамках утвержденного лимита не удавалось.

Существенное влияние на уровень цен оказывало фактическое соотношение спроса и предложения по соответствующим продуктам. Например, цены, утвержденные на основные сельскохозяйственные культуры на 1981 г., не учитывали ускорения инфляции. Поэтому предприятия пищевой промышленности закупали продукцию по ценам, существенно превышающим утвержденные, чтобы не остаться

¹ См.: Statistički godišnjak Jugoslavie. Beograd, 1971–1982.

² См.: Glasnik poljoprivredne proizvodnie. 1981. № 10. S. 19.

без сырья¹. В 1978 г. при утвержденной цене на кукурузу 2,3 дин./кг фактическая цена составила 3,11 дин./кг, в 1979 г. соответственно — 3,8 дин./кг и 4,17 дин./кг. По пшенице аналогичные соотношения в 1978 г. были 2,81 дин./кг и 2,88 дин./кг, а в 1979 г. — 4,17 дин./кг., 4,3 дин./кг². В динамике утвержденные цены также в значительной мере ориентировались на складывающиеся на рынке пропорции. Однако колебания реальных цен на продукцию, по которой они контролировались (за исключением технических культур), были значительно меньше, чем колебания свободных цен. На этом принципе, т. е. в зависимости от ситуации на рынке на протяжении большей части рассматриваемого периода формировались цены на овощи, фрукты, некоторые виды кормов и т.д.

Результаты исследования, проведенного институтом экономических проблем (г. Любляна), показывают тесную связь изменения площадей, занятых под отдельные культуры, с изменениями соотношений цен. При этом индивидуальный сектор реагирует на изменение цен быстрее, чем общественный, что обуславливается компенсирующим воздействием вне рыночных рычагов на поведение субъектов общественного сектора³.

В ВНР соотношения цен также оказывают значительное влияние на структуру сельскохозяйственного производства, распределение продукции и ресурсов. Оптовые цены на сельскохозяйственную продукцию в ВНР на протяжении рассматриваемого периода имели тенденцию к росту, но темпы их повышения были умеренными и в целом соответствовали установкам центральных органов управления экономикой. В венгерском сельском хозяйстве использовались следующие основные формы цен (см. табл. 4): *фиксированные* — на важнейшие сельскохозяйственные продукты (мясо, молоко, пшеницу, рожь, сахарную свеклу и т.д.); *максимальные* — на основные средства производства, реализуемые для сельского хозяйства (машины, комбайны, удобрения и т.д.), при этой форме приемлема любая цена, не превышающая предельного уровня; *лимитные*, устанавливаемые на основе оценки

¹ См.: Glasnik polioprivredne proizvodnie. 1981. № 6. S. 6–7.

² См.: Simonović D. Samoupravna transformacija poljoprivrede Jugoslavie. Beograd, 1980.

³ См.: Agrarni ekonomisti o predlogu društvenog dogovora//Glasnik polioprivredne proizvodnie. 1982. № 3. S. 30–48.

Таблица 4. Распределение реализованной сельскохозяйственной продукции по отдельным формам ценообразования в ВНР в 1983 г., %¹

Виды цен	Доля в объеме реализации
Фиксированные	62
Лимитные	11
Защитные	14
Свободные	13

предполагаемого урожая в виде вилки «от — до» (например, по картофелю $\pm 2\%$ ориентировочной цены, по фуражному зерну и кукурузе $\pm 5\%$); *защитные*, определяющие уровень, ниже которого цена не должна падать (на лен, отдельные виды овощей и фруктов, домашнюю птицу и т.д.); *свободные* (на вино, некоторые виды овощей и фруктов и т.д.).

В отношении продукции, реализуемой по твердым ценам, текущее влияние соотношения спроса и предложения на уровень цен было ограниченным. Так, например, существенное увеличение урожая пшеницы в 1982 г. по отношению к 1981 г. (соответственно 5,8 млн т и 4,6 млн т) не изменило тенденции к росту оптовой цены (она увеличилась с 4,50 фор./кг до 4,7 фор./кг), аналогичное положение складывалось и в прочие урожайные годы (1978, 1980). Вместе с тем существуют и обратные примеры. Так, трудности с реализацией бройлерной птицы обусловили в 1984 г. сохранение ранее действовавшей цены, хотя цены на другие виды животноводческой продукции были повышены. По продукции с более гибким режимом ценообразования цены в значительной степени колеблются под влиянием размера урожая. Так, рост урожая помидоров с 373 тыс. т в 1978 г. до 527 тыс. т в 1979 г. вызвал снижение цены с 14,6 фор./кг до 14,4 фор./кг².

С другой стороны, соотношение и динамика цен оказывали заметное влияние на структуру посевов в отношении продукции, реализуемой как по твердым, так и по свободным (лимитным,

¹ См.: Dr. Szabo F. A mezőgazdasági termelés gazdasági szabályozása. Budapest, 1983. S. 26.

² См.: Mezőgazdasági statisztikai zsebkönyv KSH. Budapest, 1976–1982.

защитным) ценам. Снижение оптовой цены на пшеницу с 4,55 фор./кг до 4,5 фор./кг в 1980 г. сопровождалось сокращением площади посевов данной культуры с 1276 тыс. га до 1151 тыс. га. Рост цен на помидоры в 1980 г. с 14,4 фор./га до 16,1 фор./га сопровождался увеличением занятых под ними площадей с 15,5 тыс. га до 16,1 тыс. га и т.д.¹

При реализации овощей, фруктов, яиц и т.д. цена зависит от канала реализации, что в значительной степени влияет на выбор конкретного контрагента. Вместе с тем доминирующее положение закупочных организаций проявляется в высоком уровне торговой надбавки (разнице цены реализации и цены закупки), получаемой этими организациями при продаже продукции со свободным режимом ценообразования.

Степень распространения системы дотирования сельскохозяйственного производства в СФРЮ в 70-х гг. была ограниченной. Максимальное отношение объема дотаций к объему сельскохозяйственного производства в этот период было достигнуто в 1975 г. и 1976 г. и составляло соответственно 4,3 и 4,7%. Наряду с прочими дотации выполняли в отдельные периоды и координационные функции.

Так, в этот период дотации вводились, в частности, с целью стимулирования повышения внутреннего спроса на избыточные виды продукции (например на мясо в 1975 г. и т.д.). С начала 80-х гг. использование системы дотирования розничных цен расширяется, однако в радикально изменившейся ситуации ее функцией становится ослабление влияния быстрого повышения оптовых цен на сельскохозяйственную продукцию на уровень жизни населения, т. е. функция социально-распределительная². В результате темпы роста розничных цен несколько отставали от темпа роста оптовых. Но одновременно усилился дефицит сельскохозяйственной продукции в сфере розничного оборота³, широкое распространение получила практика регионального нормирования потребления отдельных видов сельскохозяйственной продукции⁴.

¹ См.: *Mezőgazdasági statisztikai zsebkönyv* KSH. Budapest, 1976–1982.

² См.: *Radmanovič D.* Mere ekonomske politike i korišćenje zemljišta // *Glasnik poljoprivredne proizvodnie*. 1982. № 6–7. S. 11–17.

³ См.: *Tržišta hrane: kako sprečiti nestašice* // *Glasnik poljoprivredne proizvodnie*. 1982. № 2.

⁴ См.: *Nova trgovina*. 1983. № 1. S. 3.

Таблица 5. Дотации в розничных ценах на основные продукты питания в ВНР, % к оптовой цене¹

Вид продуктов питания	1978 г.	1980 г.
Мясо, субпродукты, жиры	17,2	24,8
Птица, яйца	5,2	26,7
Молоко, молочные продукты	63,0	51,3
Хлебобулочные изделия	27,0	0
Всего по продукции пищевой промышленности	21,5	20,3

В ВНР система дотирования потребления отдельных видов сельскохозяйственных продуктов, а также дифференцированных ставок налога с оборота получила существенно большее развитие (см. табл. 5).

Общая сумма дотации (за вычетом налога с оборота) в 1978 г. равнялась 12,1, а в 1980 г. — 10,6 млрд фор.² При высоком уровне обеспечения населения продуктами питания система дотаций не только выполняет функцию поддержания жизненного уровня, но и способствует повышению спроса, обеспечению реализации отдельных видов продукции.

Недостаточность ценовых механизмов для обеспечения текущей координации деятельности в сельском хозяйстве в СФРЮ проявилась вскоре после реформы 1965 г. Существенные колебания уровня и соотношений цен на сельскохозяйственные продукты и средства производства для сельского хозяйства осложняли работу как индивидуальных крестьян, так и общественных хозяйств, попытки регулирования цен вели к дефициту или избытку отдельных видов продукции. В условиях высоких темпов инфляции возникли проблемы с закупкой важнейших видов сельскохозяйственной продукции даже по весьма высоким, с точки зрения международных сопоставлений, ценам. Производители предпочитали наращивать запасы в натуре, что осложняло работу

¹ См.: MEM STAGEK 1980–1981.

² Ibidem.

предприятий-потребителей¹. Предпринимались попытки обеспечить регулирование рынка и цен на основе разработки балансов производства и потребления важнейших видов сельскохозяйственной продукции. На уровне федерации подобные балансы разрабатывались по тем же видам продукции, по которым устанавливались единые цены.

Разработка балансов служила основой таких координационных рычагов, как: система резервов важнейших видов сельскохозяйственной продукции; регулирование экспорта и импорта; регулирование объема производства и закупок.

Создание резервов предусматривалось на всех уровнях. Закупки в резерв производились до уровня, утвержденного соответствующими балансами, а также при выраженной тенденции к повышению рыночной цены. При этом первоначально закупки осуществлялись общинами, республиками, затем (при недостаточности их средств) — федерацией. При снижении цены ниже уровня гарантированной продукция из резервов начинала реализовываться на рынке. Югославские экономисты критически оценивают эффективность функционирования системы резервов с точки зрения решения задачи стабилизации рынка. Не была создана адекватная материально-финансовая база резервов (склады, ресурсы оборотных средств), решения о масштабах образования резервов и торговой интервенции принимались с опозданием, имели место случаи, когда резервы действовали в направлении дестабилизации рынка (например, закупки кукурузы в условиях ее дефицита)².

Традиционно в случае, если движения цен не удавалось удерживать в планируемых пределах и действие реализации сельскохозяйственной продукции из резервов оказывалось недостаточным, СФРЮ прибегала к импорту соответствующих видов сельскохозяйственной продукции. С конца 70-х гг., с обострением проблемы дефицита платежного баланса и внешнеторговой задолженности, усиливается регулирование внешнеторговой деятельности. В частности, повышается значение системы балансов сельскохозяйственной продукции в определении масштабов валютных средств,

¹ Подобная ситуация сложилась, например, в 1983 г. по зерновым культурам. См.: *Ekonomiska politika*. 1983.

² См.: *Jugoslovenski put do hrane*. Beograd, 1981. S. 204, 287.

которые необходимо выделить на закупки сельскохозяйственной продукции, а также средств производства для сельского хозяйства, направлений их распределения. Наибольшие трудности в этой связи возникают вследствие рассогласованности балансов сельскохозяйственных продуктов, разрабатываемых на уровне федерации и отдельных республик¹.

Разработанные балансы важнейших видов сельскохозяйственной продукции должны служить ориентиром для предприятий производителей и потребителей сельскохозяйственной продукции при разработке планов на следующий год и формировании договоров с индивидуальными крестьянскими хозяйствами. На реализацию данных балансов направлены и различные методы общественного воздействия на соответствующие организации. Однако реальная роль этого механизма остается ограниченной. Так, в балансах на 1981 г. предусматривался существенный рост площади посевов сахарной свеклы. Почти двукратное увеличение цен на сахарную свеклу в конце 1980 г. способствовало росту площади под данной культурой со 130 тыс. га до 148 тыс. га, но это было существенно меньше, чем предусматривалось в народнохозяйственном балансе (180,5 тыс. га).

Балансами на 1981 г. предусматривался прирост посевов подсолнечника на 96 тыс. га по сравнению с 1980 г., фактический прирост составил 16 тыс. га².

В ВНР также применялись государственные интервенции, направленные на стабилизацию рынка и цен. При существенном повышении цен государство реализует продукцию централизованных фондов или прибегает к импорту. При снижении цен ниже уровня защитной принимаются меры дополнительной государственной защиты. Вместе с тем меньшая по сравнению с СФРЮ роль цен в обеспечении текущей координации деятельности в сельскохозяйственном производстве ВНР, в первую очередь в отношении сельскохозяйственных продуктов, реализуемых по фиксированным ценам, компенсируется нерыночными рычагами воздействия на сельскохозяйственные предприятия, их контрагентов.

¹ См.: *Tržišta hrane: kako sprečiti nestašice*// *Glasnik poljoprivredne proizvodnje*. 1982. № 2.

² *Ibidem*.

В годовом народнохозяйственном плане натуральные балансы составляются по 10 важнейшим видам сельскохозяйственной продукции (включаются зерно, картофель, овощи, вино, крупный рогатый скот, свиньи, домашняя птица, молоко, яйца), а также по 9 видам продукции пищевой промышленности. Министерство сельского хозяйства и пищевой промышленности готовит более детальные расчеты, проводит политику, направленную на обеспечение сбалансированности производства и потребления сельскохозяйственной продукции. Используются, в частности, прямые рычаги воздействия на структуру производства сельскохозяйственной продукции. Большое значение имеет требование сохранения достигнутого уровня производства зерна и мяса. Наличие в руках государственных органов мощных рычагов экономического воздействия на хозяйства (дотации, льготные и обычные кредиты, налоговые льготы и т.д.) позволяет отраслевому министерству, местным органам оказывать существенное влияние на текущую структуру производства сельскохозяйственной продукции, направления ее реализации, доводя соответствующие государственные приоритеты до сведения хозяйств (информационные совещания, консультации с руководителями хозяйств и т.д.). Этим же целям служит и премирование руководителей хозяйств за обеспечение сдвигов в объеме и структуре производства.

Вплоть до конца 70-х гг. в Югославии поддерживалась относительная сбалансированность на рынке продуктов сельского хозяйства и средств производства, используемых в этой отрасли. Периодически возникавший дефицит устранялся на основе изменения цен или роста импорта. В последние годы рассматриваемого периода масштабы внешнеторговой задолженности ограничили возможность импортной интервенции, а резкое ускорение роста оптовых и розничных цен вынудило применять более жесткие меры по их регулированию. В этих условиях обострилась проблема дефицита, возросла роль механизмов, обеспечивающих распределение дефицитных ресурсов. В частности, в индивидуальном крестьянском хозяйстве ненадежность снабжения удобрениями, горючим, запасными частями и т.д. стала существенным фактором, затрудняющим нормальную организацию производственного процесса¹.

¹ См.: *Svilar P. Individualno gazdinstvo i udruzeniad// Glasnik polioprivredne proizvodnie. 1983. № 3. S. 16–20.*

Принципы и порядок распределения дефицитной продукции в Югославии регулируются самоуправленческими соглашениями, общественными договорами. Подписание этих документов — добровольное, но исполнение обязательно для подписавших их сторон. Общественные договоры, заключаемые между производителями продукции и потребителями, позволяют производителям обходить государственные меры по регулированию цен^{1,2}.

Так, количество предприятий-производителей удобрений в Югославии невелико, они хорошо организованы, выступают с единой политикой по отношению к потребителям. Цены на минеральные удобрения регулируются федеральным правительством и их рост в последнее время отставал от роста себестоимости продукции. Спрос на удобрения при существующей цене существенно превышает предложение. В этих условиях предприятия-производители добиваются от потребителей выделения им части валютных поступлений от реализации сельскохозяйственной продукции, а также безвозмездного объединения средств (по существу, доплаты потребителя и сверх утвержденной цены). Объединение средств не обязательно, но удобрения поставляются лишь тем, кто заключит соответствующее соглашение. При повышении цен государственные органы требуют, чтобы производители дефицитной продукции отказывались от подобных методов изъятия средств. В частности, такое условие ставилось при повышении закупочных цена на удобрения в 1983 г. Масштабы подобной практики временно сократились, но в целом она не была устранена³.

Реакцией на рост дефицита отдельных видов сельскохозяйственной продукции стали: ограничение действия единого югославского рынка, его регионализация; усиление использования формальных и неформальных методов прямого государственного регулирования распределения сельскохозяйственной продукции.

Региональные органы мерами экономического воздействия (налоговые льготы за рост реализации отдельных видов сельскохозяйственной продукции, выплачиваемые лишь производителям данного региона и при условии продажи их продукции в том же

¹ См.: *Ekonomska politika. 1983. 25 Jul.*

² См.: *Ekonomska politika. 1983. 31 Okt.*

³ См.: *Ekonomska politika. 1983. 22 Nov.*

регионе и т.д.)¹, а также прямо ограничивая реализацию продукции вне рамок республики (общины), стремятся обеспечить лучшие условия снабжения своего населения и одновременно — более сильную позицию в процессе проведения переговоров, затрагивающих межрегиональные связи. Так, например, в 1982–1982 гг. рынок кукурузы характеризовался отставанием предложения от спроса, что поставило под угрозу нормальное снабжение кормами общественных хозяйств в незерновых районах (Босния и Герцеговина, Сербия без автономных краев, Македония, Косово). В этой ситуации Воеводина предложила поставить 160 тыс. т кукурузы, произведенной в общественном секторе, при перераспределении в ее пользу части валютных ресурсов данных республик².

Усиление дефицита в сфере реализации сельскохозяйственной продукции привело к существенной перестройке системы торговли сельскохозяйственными продуктами. Шел интенсивный процесс создания собственных оптовых организаций предприятиями-производителями дефицитной продукции. Одновременно, вследствие формирования регионально-хозяйственных монополии, с серьезными трудностями сталкивались доминировавшие ранее специализированные предприятия оптовой внутренней и внешней торговли³.

В течение рассматриваемого периода в ВНР сохранялась сбалансированность производства и потребления важнейших видов сельскохозяйственной продукции, практически полностью удовлетворялись потребности сельскохозяйственных организаций в таких видах сельскохозяйственных ресурсов, как удобрения, гербициды и т.д. Однако спрос на отдельные виды сельскохозяйственной техники, запасные части удовлетворялся не полностью. Многие хозяйства вынуждены были приступить к выпуску отдельных узлов и деталей. В начале 70-х гг. рост импорта сельскохозяйственной техники внес элемент конкуренции в эту сферу. Однако отечественные заводы вскоре перестроили производство, обеспечив более высокий уровень специализации, что вызвало трудности в снабжении запчастями к импортной технике⁴.

¹ См.: *Ekonomiska politika*. 1983. 15 Aug.

² См.: *Glasnik polioprivredne proizvodnie*. 1983. № 3. S. 4.

³ См.: *Ekonomiska politika*. 1984. 9 Jan.

⁴ Заявки на запчасти к отечественной технике удовлетворяются на 98–9%. См.: *Közgazdasági szemle*. 1983. № 7–8.

Венгерские заводы неохотно берутся за их изготовление из-за мелкосерийного характера производства, отсутствия соответствующего оборудования и сырья и т.д.¹

Снабжение сельскохозяйственной техникой и запасными частями к ней до начала 80-х гг. было сосредоточено в руках специализированных организаций («Агротрест» и «Мегёв»). Они имели свои филиалы в каждой области, которые отвечали за обеспечение хозяйств техникой, т. е. их деятельность носила не торговый, а распределительный характер.

В последние годы предпринимались усилия в направлении создания многоканальной системы доступа сельскохозяйственных предприятий к технике и запчастям. Центральные органы Агротреста и Мегёва были ликвидированы, их филиалы на местах стали самостоятельными. Теперь они получают отечественную технику непосредственно от производителей, а импортную — через специализированную внешнеторговую организацию. Одновременно были расширены права сельскохозяйственных предприятий, в первую очередь наиболее мощных, в отношении закупок необходимой техники на внешнем рынке. Ожидалось, что здоровая конкуренция между областными организациями, занимающимися снабжением потребителей, будет способствовать улучшению снабжения сельскохозяйственных предприятий. Однако реальные ограничения по количеству и качеству импортируемой техники не позволили радикальным образом изменить положение².

По существу, распределение дефицитных ресурсов остается одним из существенных рычагов реализации приоритетов государственных органов. Так, быстрому развитию так называемых индустриально производственных систем (ИПС), рассматриваемых в Венгрии в качестве гибкой организационной формы ускорения научно-технического прогресса, способствовал тот факт, что эти системы пользуются преимуществами в снабжении машинами, оборудованием, биологическим и химическими материалами. Многие сельскохозяйственные предприятия рассматривают вступление в ИПС как путь к улучшению снабжения дефицитной техникой³.

¹ См.: *Figyelô*. 1983. 15 Sept.

² *Ibidem*.

³ См.: *Termelési rendszerek a kertészeti ágazatokban*. Bp., 1975.

Существенную роль в обеспечении текущей координации деятельности в Югославии играет формирование организационно интегрированных структур, охватывающих различные стадии производства, переработки и реализации сельскохозяйственной продукции. Специфика этого процесса применительно к общественным хозяйствам определяется принятым принципом автономии основных организаций объединенного труда. В процессе функционирования интеграционных объединений они сталкиваются с существенными сложностями, обусловленными рыночной ориентацией многих организаций объединенного труда. Часто входящие в состав интеграционного комплекса подразделения прерывают долгосрочные связи, реализуют продукцию или закупают ресурсы исходя из наиболее выгодной цены¹.

Характерным моментом в развитии системы объединений в агропромышленном комплексе Югославии является их региональный характер. Практически не получили распространения интеграционные объединения, выходящие за рамки республики (края), большое количество объединений включают предприятия одной общины, что часто ведет к закрытию рынка². В условиях дефицита продукции формирование подобных регионально обособленных систем облегчает местным государственным и общественно-политическим органам регулирование распределения сельскохозяйственной продукции³.

В ВНР существует большое количество интеграционных объединений горизонтального типа, включающих лишь сельскохозяйственные предприятия. Они имели целью создание совместных строительных предприятий, а также совместную организацию крупномасштабного производства отдельных сельскохозяйственных продуктов (свинина, мясо птицы, яйца и т.д.). Своеобразной формой интеграции являются и производственные системы — горизонтальные объединения, формирующиеся на договорных основах и обеспечивающие внедрение передовых методов производства отдельных сельскохозяйственных продуктов у совокупности

¹ См.: *Milutinović N.* Stanje organizovanosti agrokompleska SR. Srbije // Glasnik poljoprivredne proizvodnie. 1981. № 3.

² См.: *Tomič D.* Udruživanje rada i sretstava // Glasnik poljoprivredne proizvodnie. 1983. № 2. S. 17–24.

³ См.: *Ekonomska politika.* 1983. 31 Okt.

объединяющихся предприятий. Однако вертикальные объединения, включающие производителей и потребителей продукции и выполняющие в первую очередь координационные функции, не получили широкого распространения. К 1981 г. существовало лишь 4 агропромышленных объединения¹, медленно развивается интеграция сельскохозяйственных предприятий с заготовительными и торговыми организациями. В качестве причины ограниченного распространения подобного рода объединений венгерские авторы отмечают существенные различия в механизме регулирования хозяйственной деятельности в сельском хозяйстве и прочих отраслях, невысокую рентабельность сельскохозяйственного производства, обуславливающую незаинтересованность промышленных и торговых предприятий в формировании интеграционных связей².

В СФРЮ предпринимаются усилия в направлении координации производства в индивидуальных крестьянских хозяйствах, развития форм их интеграции с общественным хозяйством, организации производства продукции крестьян по долгосрочным договорам. Этот процесс позволяет ограничить колебания в объеме производства и реализации сельскохозяйственной продукции крестьянскими хозяйствами, способствует стабилизации рынка. Однако к настоящему времени масштабы реальной интеграции ограничены. В целом с общественными хозяйствами сотрудничали в 1982 г. примерно 1,2 млн крестьянских хозяйств (около 45 % их общего числа), но в большинстве случаев речь идет о разовых, несистематических формах сотрудничества. Число крестьянских хозяйств, систематически сотрудничающих с общественным хозяйством, производящих продукцию по договорам и получающих от общественного хозяйства значительную часть воспроизведенных материалов, краткосрочные кредиты и т.д., возросло в 1978–1982 гг. со 196 тыс. до 260 тыс., но по-прежнему незначительно по отношению к общему количеству хозяйств³.

Стимулирование формирования долгосрочных договорных отношений крестьянских хозяйств с общественным хозяйством

¹ См.: *Чизмадиа Э., Сэкей М.* Развитие сельского хозяйства в Венгрии. М.: Прогресс, 1984. С. 215–231.

² См.: *Figyelô.* 1983. 11 Nov.

³ См.: *Milenković S.* Siroki prostor za akciju // Glasnik poljoprivredne proizvodnie. 1982. № 1. S. 30.

обеспечивается предоставлением им кредитов, в первую очередь краткосрочных, более благоприятными условиями снабжения некоторыми дефицитными воспроизводственными материалами. По данным обследования крестьянских хозяйств, проведенного в 1981 г. в Воеводине, хозяйства, не входящие в состав основных организаций кооперативов (организационной формы, координирующей сотрудничество с общественным сектором), практически не кредитуются. Имеет место высокая степень корреляции объема выделяемых кредитов и закупки товарной продукции по долгосрочным договорам¹.

Фактором, тормозившим процесс интеграции, в последнее время был рост дефицита сельскохозяйственной продукции при сохранении многоканальности реализации продукции крестьянскими хозяйствами. В этих условиях неорганизованные крестьяне, реализующие продукцию покупателю, предлагающему наиболее благоприятную цену (торговые организации, предприятия пищевой промышленности и т.д.), несмотря на более низкий уровень агротехники и объем производства, часто имели более высокие доходы, чем те, кто заключил долгосрочные договора с общественным хозяйством².

В ВНР обеспечена высокая степень интеграции личного подсобного хозяйства с общественным. Сельскохозяйственные предприятия оказывают определяющее влияние на структуру производства и реализацию продукции личного подсобного хозяйства. Доминирующей формой его организации стало производство по договорам, заключенным с кооперативами и государственными организациями. При заключении договоров хозяйства получают льготы в реализации продукции и закупке ресурсов (приобретение полиэтиленовой пленки и каркасов теплиц с 40-процентной скидкой, снабжение высококачественными семенами и т.д.), премии (доплаты за содержание коров, увеличение посадок определенных плодово-ягодных культур и т.д.), а также надбавки к ценам. При производстве по договорам с сельскохозяйственными кооперативами овощей, содержании крупного рогатого скота и свиней затраты труда в ЛПХ

¹ См.: *Nikolić L.* Precizni ugovori-jasni odnosi//Glasnik polioprivredne proizvodnie, 1982. №1. S. 23–26.

² См.: *Stanić R.* Okretanje primarnoj proizvodnji//Glasnik polioprivredne proizvodnie, 1982. №1. S. 5–7.

засчитываются в общий трудовой стаж, учитываемый при начислении пенсии и прочих выплат по социальному страхованию.

Характеризуя систему координации деятельности в СФРЮ и ВНР в целом, необходимо отметить, что наряду с определенными общими чертами (активная роль рыночных регуляторов, соотношений цен в определении структуры производства и направлений реализации) механизм обеспечения текущих воспроизводственных взаимосвязей и этих странах характеризуется существенными различиями. В СФРЮ фундаментальное значение имеет хозяйственная автономия предприятий, индивидуальных крестьянских хозяйств. Они весьма слабо реагируют на нерыночные меры воздействия органов управления экономикой. Сфера реального воздействия последних ограничивается регулированием отношений автономных агентов производства и потребления при возникновении очевидных диспропорций в системах их взаимосвязей.

В ВНР существенная роль органов отраслевого управления в оценке деятельности хозяйств, определении перспектив их развития, решении важных кадровых вопросов приводит к формированию иерархических отношений между хозяйствами и соответствующими органами. В этой ситуации центральные органы управления экономикой получают возможность непосредственно воздействовать на структуру производства и реализации, не прибегая в определенных случаях к использованию рыночных рычагов. В производстве и распределении важнейших видов сельскохозяйственной продукции роль рыночного регулирования в значительной степени ограничена.

МЕХАНИЗМ СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ОБЩЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Характерными чертами данного механизма в СФРЮ являются: пропорциональное налогообложение доходов предприятий; отсутствие системы индивидуальных рычагов, ориентированных на ограничение влияния внешних условий хозяйствования на объем финансовых ресурсов, оставляемых в их распоряжении (рентные платежи, индивидуальные дотации, дифференциация цен по категориям хозяйства). Поэтому здесь, несмотря на значительные масштабы изъятия ресурсов у предприятий в пользу финансовой

Таблица 6. Распределение валового дохода общественных предприятий в сельском хозяйстве СФРЮ, %¹

Год	Личные доходы работающих	Средства на инвестиции	Налоги и отчисления	% за кредит	Прочие расходы
1975	45	12	25	14	4
1976	43	10	27	14	4
1977	45	11	29	14	2
1978	41	12	26	16	3

системы, различных фондов целевого назначения и кредитной системы (см. табл. 6), имеется прямая зависимость финансовых ресурсов, оставленных в распоряжение предприятия, от результатов его хозяйственной деятельности.

После отмены в 1970 г. платежей в бюджет за деловой фонд (4 % от стоимости фондов предприятия) практически единственным каналом налоговых отчислений средств предприятий сельского хозяйства стал налог на фонд личных доходов работников. С 1972 г. вновь вводится налог на доход предприятий и, кроме того, налоги на фонд личных доходов постепенно заменялись взносами в так называемые самоуправленческие объединения (социальное страхование, образование, культура, жилищное строительство и т.д.). Первоначально в части республик налоги были прогрессивными, но впоследствии от прогрессии отказались, все налоги и взносы являются, по существу, пропорциональными, но дифференцированы по республикам и общинам².

Эффективно работающие и оказывающиеся в благоприятном положении предприятия получают широкие возможности увеличения личных доходов и объема инвестиций. Вместе с тем уровень экономической ответственности предприятий, работающих неэффективно, относительно ограничен. При возникновении временных финансовых трудностей или убытков потребности в финансовых ресурсах покрываются из средств собственного резервного фонда, средств

объединенного резервного фонда интеграционного объединения, санационных кредитов банка, резервов региональных бюджетов.

Условием выделения ресурсов в этом случае является разработка санационной программы, направленной на оздоровление экономики предприятия. Однако ограничения, вытекающие из соответствующей программы (например, ограничение роста заработной платы и т.д.), в незначительной степени влияют на реальное поведение предприятия¹. Размеры номинальной средней заработной платы на предприятиях и в подотраслях, работающих с убытком, растут, как правило, более низкими темпами, чем в прибыльных отраслях, но здесь есть существенные исключения. Так, например, в 1980 г. в сахарной промышленности, убытки которой составили 73 тыс. дин./чел., личные доходы увеличились на 132 % (в среднем по АПК — на 123 %)². В результате система стимулирования эффективного хозяйствования в СФРЮ является несимметричной: предусматривая высокие стимулы при благоприятных результатах, она не предполагает действенных санкций при их ухудшении³.

Тесная увязка объема средств, оставляемых в распоряжении предприятий, с объемом реализованного валового дохода обуславливает его зависимость от двух групп факторов: уровня эффективности использования ресурсов и соотношения цен на выпускаемую продукцию и используемые средства производства. В случае если соотношения цен отражают реальные соотношения затрат на производство продукции и ее эффективности для потребителя, не зависят от соответствующих предприятий-производителей, а темпы роста цен ограничены, эта система оказывает мощное стимулирующее воздействие в плане вскрытия имеющихся резервов.

Вместе с тем ускорение инфляции, связанное в частности и с несимметричностью системы стимулирования эффективности, усиление зависимости динамики цен от результатов деятельности предприятий-производителей существенно модифицируют реальное функционирование данного механизма.

¹ См.: Glasnik polioprivredne proizvodnie. 1981. № 6. S. 7.

² См.: Jovanović L. Društveno ekonomske karakteristike gubitka u delatnostima agroindustrijskog kompleksa // Glasnik polioprivredne proizvodnie. 1981. № 5. S. 16–19

³ См.: Cirović M. Akumulativni potential jugoslovenske privrede // Financije. 1981. № 1–2. S. 31–32.

¹ См.: Statistički godišnjak Jugoslavie. Beograd, 1971–1982.

² См.: Tišma T. Društveni prihodi u Jugoslaviji // Finansie. 1982. № 5–6. S. 219–238.

Резкие колебания соотношений цен, в том числе контролируемых государственными органами, оказывают определяющее влияние на экономическое положение хозяйственных организаций¹. Так, в 1980–1981 гг. вследствие проведения относительно жесткого курса на поддержание низкого уровня цен на животноводческую продукцию, в условиях резкого роста цен на корма животноводческие предприятия оказались в тяжелом положении — здесь резко возросли убытки. Аналогичные колебания характерны и для других звеньев сельскохозяйственного производства.

Как отмечалось, органам управления экономикой не удается в полной мере удерживать цены в пределах утвержденного уровня. Но решения этих органов оказывают существенное влияние на относительные темпы роста цен и сроки их пересмотра. При росте цен в размере 20–50% в год, характерном для начала 80-х гг., это приводит к резким скачкам в уровне и соотношениях доходов предприятий при очередном пересмотре цен. Убыточность, низкий уровень доходов служат важным аргументом для группы предприятий-производителей соответствующих видов продукции в переговорах с потребителями и государственными органами о пересмотре цен. В этих условиях внимание предприятий оказывается сосредоточенным не на поиске внутренних резервов экономии, а на обеспечении благоприятной динамики цен.

Попытки ужесточения экономических санкций, применяемых к слабо работающим предприятиям, оказываются малоэффективными вследствие существенного влияния проводимой политики цен на результаты деятельности. Так, темпы роста цен, контролируемых республиками и общинами, существенно выше, чем темп роста цен, контролируемых федерацией. В результате доля предприятий, цены, на продукцию которых контролировались органами федерации, в совокупных убытках превышала $\frac{2}{3}$ ².

В ВНР стимулирование эффективности производства также обеспечивается прежде всего на основе формирования зависимости экономического положения предприятий (уровень оплаты труда, возможность развития производства, бесперебойное

¹ См.: *Vujačić N.* O nekim aktualnim problemima razvoje i ekonomske politike // *Finansie*. 1981. № 7–8. S. 339–357.

² См.: *Ekonomika udruzenog rada*. 1979. № 10.

финансирование текущего производственного процесса) от размеров реализованного валового дохода. Размер фондов оплаты труда, социального развития, участия в прибыли и т.д. определяется хозяйствами самостоятельно на основе распределения части валового дохода, оставшейся после уплаты налогов, взимаемых по универсальным (групповым) налоговым сеткам.

Однако здесь действует комплекс механизмов, ограничивающих связь экономического положения с уровнем дохода. Это, в частности, поземельный и производственный налоги (по существу, рентные и фиксированные платежи). Размер поземельного налога определяется в зависимости от экономической оценки земли (в так называемых золотых кронах), а с 1980 г. и с учетом отрасли сельскохозяйственного производства, в которой данная земля используется. Ставки налога дифференцируются, в частности, по пашне с 4 фор. с 1 га при оценке в интервале 19,1–20 золотых крон за гектар до 46 фор. с 1 га при оценке свыше 40 золотых крон за гектар. Общий объем выплат поземельного налога сельскохозяйственными кооперативами составил в 1981 г. 1037 млн фор. (1,7% валового дохода)¹.

Производственный налог вносится в бюджет сельскохозяйственными предприятиями, занимающимися вспомогательной деятельностью (промышленность, обслуживание, строительство и т.д.). Его ставки дифференцированы в пределах от 0 до 2% прибыли по соответствующим продуктам, как правило, они более высоки по продукции, рентабельность которой превышает среднюю вследствие действия конъюнктурных факторов. Объем отчислений по указанному каналу составил в 1981 г. 3890 млрд фор. (6,3% валового дохода сельскохозяйственных кооперативов)².

Система налогообложения валового дохода в ВНР носит выраженный прогрессивный характер. В 1980 г. сельскохозяйственные кооперативы и госхозы, в которых валовый доход на одного работающего не превышал 30000 фор., не производили отчислений по данному налогу, в то время как предприятия с доходом свыше 150 000 фор. должны были отчислять в бюджет 3% валового дохода

¹ См.: *Mezőgazdasági statisztikai zsebkönyv KSH*. Budapest, 1976–1982.

² *Ibidem*.

(предельная ставка обложения). Общая сумма отчислений в бюджет составляла в 1981 г. 5957 млн фор. (9,7% валового дохода)¹.

Хозяйствам, находящимся в неблагоприятных условиях, предоставляются существенные льготы. К этой категории относятся две группы хозяйств:

- хозяйства со стабильно неблагоприятными условиями производства (средняя условная оценка пахотных земель не более 14 золотых крон за 1 га и прибыль на одного занятого в течение ряда лет не превышает определенного максимального уровня);
- временно дотируемые хозяйства (средняя условная оценка пашни ниже 18 золотых крон и уровень прибыли на одного занятого не превышает установленный предел для первой группы).

В 1982 г. к этой категории относилось 38% общего числа общественных предприятий в сельском хозяйстве ВНР². Основная форма дотирования — надбавки к ценам продукции, реализуемой соответствующими хозяйствами (как правило — 7–16%), а также специальные дифференцированные по регионам дополнительные надбавки к ценам отдельных видов сельскохозяйственной продукции. Эти хозяйства с разрешения государственных органов получают право не вносить в бюджет производственный налог, а направлять его в фонд развития, им выделяются дополнительные средства на привлечение высококвалифицированных специалистов и т.д.

До 1984 г. фактором, ограничивающим зависимость ресурсов, которыми может распоряжаться хозяйство, от результатов деятельности была система образования и использования резервного фонда. Предприятия были обязаны отчислять в этот фонд 10% прибыли до тех пор, пока его сумма не соответствовала 25% суммы балансовой прибыли и фонда заработной платы за текущий год, но не могли пользоваться этим резервом без санкции вышестоящего органа. С 1984 г. определение размеров отчислений в резервный фонд, а также сроков, порядка и направлений использования аккумулированных в нем средств находится в компетенции хозяйства³.

¹ См.: *Mezőgazdasági statisztikai zsebkönyv KSH*. Budapest, 1976–1982.

² См.: *Szabo F. A mezőgazdasági termelés gazdasági szabályozása*. Budapest, 1983. S. 70.

³ См.: *Figyelő*. 1983. 17 Nov.

Широкое развитие различных форм вспомогательной сельскохозяйственной деятельности ограничивает влияние результатов собственно сельскохозяйственного производства на экономическое положение хозяйств. В начале 70-х гг. ее объем составлял 26,1% общего объема производства сельскохозяйственных кооперативов и 25,5% — госхозов. Если в основном производстве кооперативов фондоотдача в 1979 г. составляла 0,682, то во вспомогательном производстве — 2,24¹. Преимущественное развитие вспомогательных производств в хозяйствах с неблагоприятными условиями ограничивает дифференциацию в доходах хозяйств. В частности, именно этот фактор способствовал тому, что из 362 кооперативов, относившихся в 1980 г. к указанной категории, 60 принадлежали к группе высококоротельных хозяйств (рентабельность свыше 12%)².

Оценка эффективности работы хозяйства вышестоящими органами оказывает непосредственное влияние на перспективы его развития. Так, решение о предоставлении права выступать в качестве гестора³ производственной системы, открывающее широкие возможности развития производства и улучшения качества снабжения, принимается Советом Производственных систем при Министерстве сельского хозяйства и пищевой промышленности на основе изучения организации производства в хозяйстве. При этом выдвигаются требования обеспечения рентабельности, соответствующего технического уровня производства, высоких показателей в отрасли сельского хозяйства, по которой предприятие стремится организовать производственную систему и т.д. Получить соответствующее разрешение достаточно сложно. Так, в 1973–1974 гг. из 28 хозяйств претендовавших на право организации производственной системы в садоводстве, получили соответствующее разрешение лишь 15⁴.

¹ См.: *Эри В.* Механизм стимулирования развития предприятий в венгерском сельском хозяйстве // Роль хозяйственного механизма в повышении продовольственной обеспеченности стран СЭВ. М., 1982.

² См.: *Kostyal R.* Tamogatások, adók, keresetszabályozás a mezőgazdaságban. Budapest, 1983. 63 old.

³ Гестор — лицо, ведущее дела или предпринимающее действия в интересах другого лица (доминуса) без поручения, в целях предотвращения вреда имуществу или личности доминуса либо принесения пользы. При первой возможности гестор должен сообщить доминусу о предпринятых действиях и ждать одобрения или неодобрения этих действий. Юридические последствия зависят от решения доминуса. — *Прим. ред.*

⁴ См.: *Termelési rendszerek a kertészeti ágazatokban*. Budapest., 1975.

Составным элементом механизма стимулирования эффективности производства в ВНР является система оценки деятельности и премирования руководителей хозяйств. Премии руководителей госхозов определяются в первую очередь в зависимости от уровня и динамики рентабельности, определяемой как отношение прибыли к стоимости основных фондов, оборотных средств и фонда заработной платы, а также 3–5 дополнительных показателей, отражающих специфические задачи, поставленные перед данным хозяйством государственными органами. Руководство кооператива премируется за сохранение уровня валового дохода на одного работника, достигнутого в среднем за три предшествующих года. Кроме того, областное объединение кооперативов также премирует руководителей хозяйств по нескольким дополнительным показателям¹.

МЕХАНИЗМ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ТРУДОВОГО ВКЛАДА В ОБЩЕСТВЕННОМ СЕКТОРЕ

Существенным фактором, определявшим действие механизмов стимулирования индивидуального трудового вклада в Югославии, является наличие в стране, и в том числе в аграрной сфере, массовой безработицы. В конце 60-х гг. — начале 70-х на общественных сельскохозяйственных предприятиях шел процесс сокращения численности занятых, быстрого увеличения уровня средней заработной платы, что ухудшало положение в сфере занятости. С конца 70-х гг. численность занятых в общественном сельском хозяйстве начинает расти вследствие в первую очередь использования различных форм общественного воздействия на поведение предприятий².

Фонд заработной платы образуется на югославских предприятиях по остаточному принципу, т.е. как сумма средств, остающихся после выплаты из валового дохода налогов, взносов, процентов по кредитам, отчислений в деловой и резервный фонды (на финансирование капиталовложений и прирост оборотных средств), а также выделения средств на общее потребление (жилищное строительство, оплату отпусков и т.д.). Выплаты работникам облагаются дополнительным

¹ См.: Экономика сельского хозяйства. М., 1983. № 11.

² См.: *Ekonomiska politika*. 19.06.1983.

налогами или платежами парафискального¹ характера. Их размеры дифференцированы по республикам, краям, а в некоторых случаях и по общинам. В целом в 1975 г. они составляли 39,3 % фонда личных доходов работников сельскохозяйственных предприятий, в 1978 г. — 46,3 %, в 1981 г. — 39,5 %. Налоги и взносы из фонда личных доходов, как правило, являются пропорциональными. В подобной ситуации находящиеся в благоприятном положении предприятия могут быстро повышать среднюю заработную плату, что ведет к существенной дифференциации в уровне оплаты труда². Зависимость средней заработной платы от валового дохода на одного занятого ограничивается механизмом общественных договоров и самоуправленческих соглашений о распределении доходов, выполняющих в первую очередь социально-распределительные функции.

Трудовые коллективы в Югославии самостоятельно определяют уровень оплаты труда отдельных категорий работников в рамках предприятия. Разрабатываемые профсоюзными органами рекомендации о пропорциях в оплате труда используются органами трудовых коллективов при подготовке проектов самоуправленческих соглашений об оплате труда и распределении личных доходов. Характерной тенденцией в оплате труда в последние годы было ограничение дифференциации в оплате труда в рамках предприятия при усилении дифференциации между предприятиями.

Система регулирования фонда оплаты по труду и участия в прибыли в ВНР перестраивалась на протяжении рассматриваемого периода. Вместе с тем ее существенными особенностями были:

- наличие связи между возможностями повышения оплаты труда, уровнем и динамикой валового дохода;
- наличие механизмов, ограничивающих дифференциацию по уровню заработной платы между предприятиями, дополняющих систему ограничения дифференциации валового дохода.

¹ Парафискальные платежи (парафискалитеты) — платежи, отвечающие всем признакам налогов и сборов, но поступающие не в государственный бюджет, а для целевого использования на счета уполномоченных организаций. — *Прим. ред.*

² См.: *Nušinovič M., Teodorovic I. Programirana raspodjela društvenog proizvoda*// *Ekonomski pregled*. 1978, N 9–10.

Венгерские госхозы и кооперативы производят выплату следующих налогов и отчислений, связанных с фондом личных доходов работающих: отчисления на социальное страхование; отчисления за рост заработной платы; налог на фонд участия в прибыли.

Предприятия самостоятельно определяют размер выплат из фонда заработной платы в рамках соответствующего государственного регулирования. Государственные органы устанавливают предельный процент не облагаемого налогом повышения заработной платы. Его превышение вызывает необходимость прогрессивных платежей за рост заработной платы.

Фонд участия в прибылях в венгерских сельскохозяйственных кооперативах составлял в 1981 г. 7,2% фонда заработной платы¹. Выплаты из данного фонда также определяются хозяйствами самостоятельно, но при превышении предельного отношения к фонду заработной платы они облагаются соответствующим налогом.

Государственные органы регулируют уровень оплаты труда отдельных категорий работников (чернорабочие, рабочие, квалифицированные рабочие, специалисты с различным уровнем подготовки). Для каждой из этих категорий устанавливаются верхняя и нижняя границы заработной платы. Разница между ними значительная (до 2000–3000 фор.) и позволяет руководству предприятия достаточно гибко маневрировать уровнем оплаты труда конкретных работников. Кроме того, руководство предприятия имеет право устанавливать верхний предел оплаты, на 3% превышающий верхний предел по соответствующей группе².

МЕХАНИЗМ СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА В КРЕСТЬЯНСКИХ ХОЗЯЙСТВАХ И ЛИЧНЫХ ПОДСОБНЫХ ХОЗЯЙСТВАХ НАСЕЛЕНИЯ

Специфика процесса производства в индивидуальных крестьянских хозяйствах и ЛПХ населения, неразрывная связь хозяйства и работника обуславливают единство механизмов стимулирования эффективности производства и индивидуального трудового вклада.

¹ См.: *Mezőgazdasági statisztikai zsebkönyv* KSH. Budapest, 1976–1982.

² См.: Экономика сельского хозяйства. М., 1983. № 11.

Таблица 7. Распределение доходов крестьянских хозяйств в СФРЮ, %¹

Годы	Личные доходы	Инвестиции в хозяйство	Налоги и взносы	Страховые взносы
1975	87	5	7	1
1976	87	6	7,5	0,5
1977	84	8	7,6	0,4

В СФРЮ, по существу, отсутствует прогрессивное налогообложение доходов крестьян, а существующий механизм изъятия ренты, связанной с благоприятными условиями ведения сельскохозяйственного производства, практически не оказывает влияния на уровень доходов, т.е. существует прямо пропорциональная зависимость между доходами крестьянских хозяйств, их потреблением и накоплением².

Налоги и взносы выплачиваются в зависимости от величины кадастрового дохода (средний доход, который может давать земля, принадлежащая хозяйству с учетом ее качества и местоположения). Величина выплат прочих налогов (на здания, движимое имущество и др.) незначительна. Уровень налогообложения крестьян существенно ниже, чем общественных хозяйств (см. табл. 7).

Зависимость налогообложения от фиксированного объема кадастрового дохода в условиях высоких темпов инфляции приводит к резкому снижению уровня обложения в период между его пересмотрами. Вместе с тем крестьяне не получают таких выплат, как пособия на детей, подавляющее большинство крестьян не получает пенсий, они не имеют права на общественные субсидии на жилищное строительство. Крестьянин ведет хозяйство на свой риск, общество не покрывает его убытков и не гарантирует минимальный уровень заработной платы в случае безработицы³.

Во всех республиках Югославии предпринимаются попытки ориентировать систему налогообложения крестьян на стимулирование отдельных сторон повышения эффективности. В частности,

¹ См.: *Statistički godišnjak Jugoslavie*. Beograd, 1971–1982.

² См.: *Vukajlovič D. Oporzivanje zemljoradnika* // *Finansie*. 1983. № 3–4. S. 148–157.

³ См.: *Ekonomska politika*. 1983. 17 Aug.

предусматривается возможность сокращения налога при увеличении инвестиций в хозяйство (по отдельным направлениям), при рациональном использовании земли и т.д. Однако вследствие незначительного общего объема налогообложения эти меры практически оказались недейственными¹.

В ВНР в ЛПХ также обеспечивается тесная связь доходов с результатами производства. Налогообложение ЛПХ не носит выраженного прогрессивного характера. Личные подсобные хозяйства выплачивают налоги с дохода от землепользования, с доходов, превышающих средний уровень, за использование отдельных видов производственных ресурсов (техника, грузовики и т.д.). Поземельный налог выплачивают все мелкие производители, использующие пригодную для сельскохозяйственного производства землю. Налог на земельные участки до 0,6 га определяется вне зависимости от качества земли, при большем размере учитывается и расчетный средний доход с земли соответствующего качества. Размеры налога колеблются с 350 фор./га за пашню (на участке до 0,6 га) до 7000 фор./га за сады и виноградники индивидуальных крестьян на землях хорошего качества и на участках свыше 15 га².

Специфика механизма стимулирования эффективности производства ЛПХ в Венгрии определяется их тесной интеграцией с общественным хозяйством. На этой основе обеспечивается доступ ЛПХ к современным технологиям в сельском хозяйстве, реализация продукции, поставка средств производства. Ограниченный объем сельскохозяйственных угодий, находящихся в распоряжении ЛПХ, и их тесная связь с общественным производством позволяют непосредственно контролировать использование земли, так как ее выделение обуславливается качественным трудом как в общественном производстве, так и в ЛПХ.

СОЦИАЛЬНО-РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫЙ МЕХАНИЗМ

В данном блоке можно выделить две группы функций реализуемых системой экономических рычагов. Это, в частности, — регулирование

¹ См.: *Vukajlovič D.* Oporzivanje zemljoradnika // *Finansie.* 1983. № 3–4. S. 148–157.

² См.: *Enyedi Z.* Jövedelemszabályozás és pénzgazdalkodás a mezőgazdaságban. Budapest, 1980. 140–157 old.

дифференциации в статике и динамике, обеспечение гарантированного минимального уровня доходов, предотвращение роста социального расслоения и общества и обеспечение удовлетворения социально-приоритетных потребностей, равного доступа к определенным видам социальных благ.

Первая функция в СФРЮ осуществляется на основе использования общественных договоров и самоуправленческих соглашений о распределении доходов. В соответствии с этими документами предприятия, имеющие более высокий уровень доходов на одного занятого, обязаны относительно большую долю валового дохода выделять на накопления, но могут иметь и уровень оплаты труда выше среднего по отрасли. Предприятия, имеющие более низкий валовый доход на одного работника, должны иметь заработную плату ниже средней по отрасли, но могут выделять на накопления пропорционально меньшую часть валового дохода¹. Кроме того, общественные договоры регламентируют предельное соотношение средней заработной платы по предприятиям с максимальными и минимальными уровнями валового дохода на одного работающего (например, в Сербии оно было равно 1:2, в Черногории 1:1,8 и т.д.). По оценке югославских экономистов, система общественных договоров о распределении доходов в целом способствовала ограничению дифференциации заработной платы и одновременно усиливала дифференциацию накопления на одного занятого², т.е. на основе ее использования создавались предпосылки для роста дифференциации заработной платы и условий труда в динамике. Гарантированный минимум заработной платы устанавливается государственными органами (республики, края, общины). Кроме того, в самоуправленческих соглашениях может быть предусмотрен более высокий уровень гарантированного минимума заработной платы. При недостатке средств для его обеспечения используются средства резерва соответствующей организации, интеграционного объединения, в которое оно входит, а при их исчерпании — средства региональных бюджетов. Условием этих выплат

¹ Конкретные механизмы дифференцированы по республикам, но общая логика их функционирования сохраняется.

² См.: *Durič D.* Premostavanje jaza između akumulacije i investicija u jugoslovenskoj privredi // *Finansie.* 1983. № 5–6. S. 247–266.

является разработка санационных программ. Недостаточность данных рычагов приводит в действие другие механизмы ограничения дифференциации, позволяющие приближать динамику заработной платы на предприятиях, оказавшихся по объективным и субъективным причинам в худших условиях, к темпам ее роста в наиболее динамично развивающихся предприятиях. Это достигается за счет снижения доли накопления в валовом доходе и порождает общее опережение темпов роста заработной платы по сравнению с ростом производительности труда. Кроме того, решающее влияние, оказываемое уровнем и динамикой цен на размер дохода предприятий, при отсутствии финансовых рычагов ограничения дифференциации заставляет использовать цены для регулирования уровня дифференциации доходов. Это, в свою очередь, ограничивает возможности использования цен в качестве механизма координации деятельности и стимулирования эффективного хозяйствования.

В ВНР функцию регулирования дифференциации доходов обеспечивают, в частности, рычаги, ограничивающие зависимость доходов хозяйств от результатов деятельности (прогрессивное налогообложение валового дохода, система дотаций). В 1980 г. прибыль хозяйств с рентабельностью до 6% составила 1,7% совокупной прибыли кооперативов, а дотации этим хозяйствам — 27,6% общего объема дотаций¹. Финансовые и кредитные льготы позволили избежать существенного отставания хозяйств, находящихся в неблагоприятных условиях, от средних показателей по применяемой технике и технологии, уровню удовлетворения социально-культурных потребностей работников.

Существенную роль в ограничении дифференциации доходов играло также регулирование роста заработной платы и фонда участия в прибылях. В частности, в 1983 г. в госхозах и кооперативах при регулировании объема заработной платы в зависимости от уровня валового дохода допускалось не облагаемое налогом повышение заработной платы в следующих пределах (см. табл. 8).

Предприятия имели право превысить этот уровень, но за превышение выплачивался налог: за 1% — 200%; за 2% — 400%, за каждый последующий — 600% суммы превышения.

¹ См.: *Kostyal R.* Tamogatások, adók, keresetszabályozás a mezőgazdaságban. Budapest, 1983. 63 old.

Таблица 8. Пределы не облагаемого налогом уровня повышения заработной платы в ВНР в 1983 г.¹

Валовый доход на одного работающего, фор.	Не облагаемый налогом уровень повышения заработной платы, %
До 60000	0
60000–70000	0,5
70001–80000	1,5
80001–85000	2
85001–90000	2,5
90001–100000	3,0
100001–120000	3,5
Свыше 120000	4

Государственные органы устанавливают также предельное отношение фонда участия к фонду заработной платы, при котором первый не облагается налогом. Это отношение зависит от прибыли хозяйства, приходящейся на одного работника, и уровня средней заработной платы и колеблется от 1 до 14%. В случае превышения этого отношения на 1% выплачивается налог на фонд участия в размере 100%, на 2% — 200%, за каждый последующий процент — 500%².

В целом применявшиеся рычаги были достаточно действенными, обеспечивали поддержание общественно приемлемых пропорций в оплате труда работников различных предприятий, специальностей и уровней квалификации. Вместе с тем, по оценкам некоторых венгерских экономистов, связь применявшихся систем регулирования со средней заработной платой, высокая прогрессия платежей существенно снижают действенность стимулов к труду, усиливают дефицит рабочей силы³.

Крестьянское хозяйство в значительно меньшей степени, чем общественное, защищено от влияния неблагоприятных хозяйственных результатов на уровень доходов и возможность продолжения процесса производства. При нестабильности результатов производства,

¹ См.: *Szabo F.* A mezőgazdasági termelés gazdasági szabályozása. Budapest, 1983.

² См.: *Acta Oeconomica.* 1978. Vol. 20. № 3.

³ См.: *Statistički godišnjak Jugoslavie.* Beograd, 1971–1982

Таблица 9. Доходы крестьянских хозяйств в СФРЮ в 1981 г., тыс. дин.¹

Размер хозяйства	Всего	Доходы от хозяйства	Доходы вне хозяйства
До 2 га	82,7	27,6	55,1
2–3 га	99,6	47,1	52,4
3–5 га	114,6	64,1	50,5
5–8 га	135,2	85,5	49,7
Свыше 8 га	179,0	127,6	51,3

усугубляемой работой на неизвестный и неорганизованный рынок, крестьяне заинтересованы в создании механизмов, обеспечивающих личное потребление и воспроизводство в хозяйстве при неудачных результатах реализации продукции. Эту функцию в индивидуальном крестьянском хозяйстве СФРЮ выполняет работа его членов в общественном производстве (как правило вне сельского хозяйства). В совокупности доходов крестьянских хозяйств доходы от работы вне хозяйства составили в 1970 г. — 37,4 %, в 1979 г. — 38,9 %, а в совокупности денежных доходов — соответственно 56,6 % и 59,5 %.

Широкое распространение работы вне хозяйства способствовало повышению уровня доходов крестьян, экономической стабилизации крестьянского хозяйства. Вместе с тем в условиях низкого уровня налогообложения повышение доли неаграрной компоненты в доходах ограничивало действенность стимулов к эффективному использованию земельных ресурсов. Особенно ярко это противоречие проявилось по группе смешанных хозяйств. Интенсивность обработки земли хозяйствами этой группы в целом недостаточна, примерно 20 % смешанных хозяйств имеющуюся землю обрабатывают не полностью. Вместе с тем большинство смешанных хозяйств стремятся сохранить землю, выполняющую функцию резерва на случай безработицы².

Низкие размеры налогообложения крестьянских хозяйств, отсутствие прогрессии налоговых обязательств практически не позволяют

использовать финансовые рычаги для регулирования их дифференциации. Эту функцию также выполняет в первую очередь широкое распространение труда вне хозяйства, в значительной степени компенсирующее дифференциацию в доходах от хозяйства.

Об этом свидетельствуют данные таблицы 9: если средние доходы от самих хозяйств различаются между крайними по размерам категориями хозяйств (свыше 8 га и менее 2-х га соответственно) в 4,6 раза, то по совокупным доходам крупные хозяйства превышают уровень мелких лишь в 2,2 раза.

Регулирование дифференциации положения крестьянских хозяйств в динамике обеспечивается использованием прямых административных рычагов. Это в первую очередь земельный максимум, ограничивающий размеры обрабатываемых площадей, приходящихся на одно хозяйство, 10 га (плюс до 10 га лугов и пастбищ), а в горных районах до 20 га. Кроме того, ограничивается возможность использования наемного труда в крестьянском хозяйстве (не более 5 чел. постоянно занятых, не более 100 чел.-дней при найме на сезон)¹.

В ВНР доходы от личного подсобного хозяйства кооперированных крестьян составляли в 1975 г. 32 % совокупных доходов, что существенно превышало их долю в доходах экономически активного населения (10 %) и способствовало выравниванию доходов членов кооперативов с доходами рабочих в промышленности. По оценке венгерских авторов, подсобные хозяйства способствуют сокращению дифференциации доходов работников различных предприятий в рамках общественного сектора сельского хозяйства. Более низкие заработки в части кооперативов подтягиваются до среднего уровня благодаря подсобным хозяйствам².

Для ограничения дифференциации доходов от ЛПХ предусмотрен прогрессивный налог на доходы, превышающие средний уровень. При валовом доходе в пределах 150–200 тыс. фор. налог составляет 1 % валового дохода, при 200–250 тыс. фор. — 2 %, при 250–300 тыс. фор. — 3 %. При доходе 300–350 тыс. фор. ставка налога

¹ См.: Statistički godišnjak Jugoslavie. Beograd, 1971–1982.

² См.: Cvetičanin V. Mešovita domoćinstva i podruštvljavanje zemljišta // Glasnik poljoprivredne proizvodnie. 1982. № 6. S. 42–47.

¹ См.: Тягуненко Л. Развитие сельского хозяйства СФРЮ. М.: Наука, 1981.

² См.: Чизмадиа Э., Сэкей М. Развитие сельского хозяйства в Венгрии. М.: Прогресс, 1984. С 201.

увеличивается до 6 %, валовый доход свыше 350 тыс. фор. облагается 10%-ным налогом¹. Аналогичную функцию выполняют налог с оборота на особо прибыльные продукты, производимые в ЛПХ (в частности, цветы), и налог на доходы от землепользования. В целом механизмы ограничения дифференциации доходов от ЛПХ были менее действенными, чем в общественном производстве. В ряде случаев это приводило к возникновению диспропорций между оплатой труда в общественном производстве и доходами от личного подсобного хозяйства.

Ограничение дифференциации положения личных подсобных хозяйств населения в динамике обеспечивается на основе достаточно жестких пределов на использование земельных ресурсов (в ЛПХ до 0,6 га на одного занятого). Сельскохозяйственные угодья крестьян-единоличников ограничивались 15 га. Мощность тракторов, используемых в подсобном хозяйстве, — 35 лошадиными силами. Исходя из местных условий, уставы кооперативов ограничивают также масштабы содержания скота.

Образование фондов финансирования пенсионного обеспечения, здравоохранения, образования, науки, культуры, спорта, компенсации на случай безработицы и т.д. в СФРЮ в настоящее время осуществляется на основе взносов предприятий, выплачиваемых в зависимости от объема фонда личных доходов. Размеры взносов определяют самоуправленческими соглашениями предприятий общины, края или республики, также предприятий культуры, образования, здравоохранения и т.д. Основные параметры платежей регулируются региональными государственными органами (источники, льготы, порядок выплаты и т.д.). Уровень взносов также на практике определяется государственными органами². Самоуправленческими соглашениями определяются обязательства организаций социально-культурных отраслей по отношению к предприятиям, финансирующим их деятельность. Индивидуальные крестьяне также выплачивают взносы в фонды здравоохранения, образования, культуры, спорта и т.д., на основе которых обеспечивается их доступ к соответствующим благам. Характерная черта финансирования социально-культурных видов деятельности — закрытый характер финансовых фондов целевого назначения.

¹ См.: Szabo F. A mezőgazdasági termelés gazdasági szabályozása. Budapest, 1983.

² См.: Trklja M. Uslovi i mogucnosti defiskalizacije doprinosa // Finansie. 1981. № 1–2. S. 73–85.

Перераспределение средств между фондами и государственным бюджетом не получило распространения.

Пенсионное обеспечение индивидуальных крестьян осуществляется за счет собственных взносов в пенсионный фонд. Обязательным оно является только в Македонии и Словении, в остальных республиках носит добровольный характер. Общее количество крестьян, получающих пенсии, незначительно (62,4 тыс. чел. в 1981 г., из них 62 тыс. в Македонии и Словении)¹. Отсутствие единой системы пенсионного обеспечения крестьян является существенным фактором, снижающим престиж крестьянского труда и ориентирующим сельскую молодежь на поиск форм занятости вне крестьянского хозяйства.

В ВНР финансирование пенсионного обеспечения, пособий на детей, ряда других выплат социального характера осуществляется государством на основе аккумуляции отчислений в фонд социального страхования. Размер отчислений составляет в госхозах 27 %, в кооперативах — 20 % к фонду заработной платы. Разница в размере отчислений обуславливается финансированием ряда выплат в кооперативах за счет их собственных ресурсов (пособия по временной нетрудоспособности и др.). Кооперативы и госхозы образуют из прибыли также фонд социального и культурного развития. В 1981 г. его размеры в кооперативах составили 918 млн фор. (2,9 % фонда заработной платы)². Члены кооперативов имеют право на социальные выплаты при условии отработки определенного времени в общественном хозяйстве. При тесной интеграции личного подсобного хозяйства с общественным труд в нем засчитывается в общий фонд времени, отработанного в общественном производстве.

РЕГУЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

На протяжении 70-х — начала 80-х гг. в СФРЮ система народно-хозяйственного планирования, призванная определять основные направления структурной политики в области сельского хозяйства, претерпела существенные изменения. Они затронули и процесс разработки важнейших плановых документов, и взаимосвязи

¹ См.: Statistički godišnjak Jugoslavie. Beograd, 1971–1982.

² См.: Mezőgazdasági statisztikai zsebkönyv KSH. Budapest, 1976–1982.

между ними. Вместе с тем ряд характерных черт системы планирования в этот период оставались неизменными. Народнохозяйственные планы разрабатывались путем согласования позиций республик и краев, достижения на этой основе договоренности по всем принципиальным вопросам. Определенные трудности в этом процессе были обусловлены несоответствием между сроками определения основных целей экономической политики в области развития сельскохозяйственного производства и сроками разработки рычагов, которые должны были служить их реализации.

Практика показала, что наибольшие трудности возникают при согласовании экономических рычагов, призванных служить реализации плановых целей. Так, важнейшие задачи развития на 1981–1985 гг. были сформулированы уже в Договоре об основах общественного плана СФРЮ на 1981–1985 гг., принятом в мае 1981 г. В нем, в частности, определялись плановые темпы роста сельскохозяйственного производства, балансы производства и распределения важнейших видов продукции (76 % объема сельскохозяйственного производства)¹. Договор об осуществлении политики развития агропромышленного комплекса Югославии, включающий основные меры, направленные на выполнение плана, был принят только в августе 1982 г. Основной причиной длительного согласования послужили разногласия по вопросам политики цен, распределения валютных ресурсов и финансирования развития сельского хозяйства². Аналогичное положение сложилось и при разработке плана на 1976–1980 гг.³

В ВНР пятилетние планы развития народного хозяйства определяют как основные цели аграрного развития, так и систему экономических рычагов, обеспечивающих их реализацию. Они включают:

- план-закон, в котором отражаются лишь наиболее общие цели сельскохозяйственного развития. В частности, в плане на 1981–1985 гг. — это темпы роста производства, объем производства зерна и объем капиталовложений, направляемых в сельское хозяйство;

¹ См.: Glasnik polioprivredne proizvodnie, 1982. № 6–7. С. 23–27.

² См.: Glasnik polioprivredne proizvodnie, 1982. № 3. С. 3–4.

³ См.: Glasnik polioprivredne proizvodnie. 1977. № 12. С. 3–9.

- постановление Совета министров, определяющее основные программы развития, направления распределения централизованных капиталовложений, выделяемых на развитие сельского хозяйства, порядок регулирования капиталовложений предприятий, политику цен на сельскохозяйственную продукцию и поставляемые в сельское хозяйство средства производства и т.д.;
- аналитические расчеты, балансы производства и распределения важнейших видов сельскохозяйственной продукции, сельскохозяйственных угодий, удобрений и т.д., не имеющие силы закона;
- официальную информацию о пятилетнем плане, доводимую до всех органов управления и населения (основные цели плана, пути достижения поставленных задач).

Средствами реализации плановых приоритетов в СФРЮ и ВНР служили, прежде всего, политика цен, регулирование процессов образования и использования собственных инвестиционных ресурсов хозяйств, политика кредитования капиталовложений.

Политика цен на сельскохозяйственную продукцию (общий уровень и соотношения цен). Практика показала сравнительно низкую эффективность использования цен для регулирования процесса развития в рамках системы хозяйственного механизма, сложившейся в СФРЮ. Изменение общего уровня цен на сельскохозяйственную продукцию, улучшившее позицию сельского хозяйства в первичном распределении национального дохода¹, при отсутствии инструментов регулирования распределения доходов предприятий, обусловило опережающий рост заработной платы работников сельскохозяйственных предприятий (с 84,6 % к заработной плате в промышленности в 1970 г. до 97,9 % в 1981 г.²), но не обеспечило существенного роста их собственного инвестиционного потенциала. Стремление использовать соотношения цен для стимулирования изменения структуры производства при слабом распространении системы дотаций к ценам вступает в противоречие с координационной функцией цен, их ориентацией на текущие соотношения спроса и предложения.

¹ Рост оптовых цен на сельскохозяйственную продукцию в 1971–1981 гг. составил 728 %, розничных — 695 %, цен на средства производства, используемые в сельском хозяйстве, — 479 %. См.: Statistički godišnjak Jugoslavie. Beograd, 1971–1982.

² См.: Statistički godišnjak Jugoslavie. Beograd, 1971–1982.

В ВНР при наличии действенной системы регулирования распределения доходов хозяйств, проводившаяся политика опережающего роста оптовых цен на сельскохозяйственную продукцию по сравнению с ценами на поставляемые средства производства позволила в 70-х гг. повысить долю собственных средств сельскохозяйственных предприятий в финансировании инвестиций в сельское хозяйство. Существование развитой системы дотаций в розничных ценах, а также относительная ограниченность роли конъюнктурных колебаний цен в обеспечении текущей координации производства и потребления сельскохозяйственной продукции позволяли использовать соотношения цен для обеспечения плановых приоритетов в развитии. Так, в начале 70-х гг., низкая цена мирового рынка побудила принять решение о сокращении производства сахарной свеклы и перейти к импорту сахара. Это проявилось в политике низких цен на сахарную свеклу и вызвало быстрое сокращение ее производства. Изменение конъюнктуры мирового рынка, рост цены сахара побудили изменить позицию в данном вопросе, взять курс на расширение производства данной культуры, существенно повысить закупочную цену на нее, что в целом позволило к началу 80-х гг. отказаться от импорта сахара.

Регулирование образования и использования собственных инвестиционных ресурсов хозяйств. В СФРЮ решения о размерах отчисления из валового дохода в деловой фонд, являющийся источником финансирования инвестиций и прироста оборотных средств, сельскохозяйственные предприятия принимают самостоятельно. В данный фонд направляются также амортизационные отчисления. Нижняя граница размеров делового фонда определяется необходимостью возврата кредитов и оплаты процентов по ним, а также выполнения прочих договорных обязательств. Принимаемые меры по регулированию динамики средней заработной платы ведут к резкой дифференциации размеров фонда накопления, приходящихся на одного занятого, по отдельным предприятиям и подотраслям (см. табл. 10).

В ВНР собственные инвестиционные ресурсы предприятий аккумулируются в фонде развития, включающем отчисления из валового дохода, а также амортизационные отчисления. Жесткое регулирование динамики фонда заработной платы и фонда участия в прибылях также приводит к существенной дифференциации размеров фонда

Таблица 10. Валовый доход и средства, выделяемые на инвестиции в отдельных отраслях АПК СФРЮ в 1966–79 гг., % к среднему по народному хозяйству уровню¹

	Валовый доход на одного работающего	Средства, выделяемые на инвестиции на одного работающего
Растениеводство	89	79
Производство сахара	125	198
Производство растительного масла	134	160
Хлебопекарная промышленность	96	101
Переработка мяса	79	98
Производство комбикормов	135	238
Производство минеральных удобрений	162	263
Оптовая торговля сельско- хозяйственными продуктами	116	102
Розничная торговля сельско- хозяйственными продуктами	96	45
Внешняя торговля сельско- хозяйственными продуктами	188	257

развития, приходящихся на одного занятого. Минимальные размеры отчислений в этот фонд, как и в СФРЮ, определяются необходимостью выполнения обязательств перед кредитной системой и прочими контрагентами. Исходя из складывающейся ситуации, в инвестиционной сфере применяются специальные меры по регулированию использования фонда развития. Так, с целью сокращения объема спроса на строительные-монтажные работы сельскохозяйственные предприятия в настоящее время из фонда развития выплачивают налог, равный 1% стоимости капитального строительства².

¹ См.: Glasnik polioprivredne proizvodnie. 1983. № 5. S. 7–13.

² См.: Szabo F. A mezőgazdasági termelés gazdasági szabályozása. Budapest, 1983.

Таблица 11. Источники финансирования инвестиций в общественном секторе сельского хозяйства СФРЮ и ВНР, %¹

	Год	Средства сельскохозяйственных предприятий	Кредиты	Государственные дотации
СФРЮ	1971	51	43	6,0
	1973	50	40	10,0
	1975	46	50	4,0
	1977	38	61	1,0
	1978	36	63	0,5
	ВНР	1970	40,8	23,1
1972		45,9	14,2	39,9
1974		40,6	20,7	38,7
1976		46,9	19,5	33,6
1978		49,9	16,8	34,3
1981		60,9	19,4	19,7

Бюджетные дотации на развитие сельскохозяйственного производства. В СФРЮ использовались две формы государственных дотаций на развитие сельскохозяйственного производства — скидки с цен минеральных удобрений (20% в 1977 г., 14% в 1978, отменены в 1979, затем вновь введены в начале 80-х гг.) и премии за рост производства отдельных сельскохозяйственных культур (по пшенице, хлопку, молоку и т.д.). Выплата премий обуславливалась их использованием на цели развития производства соответствующих продуктов. Государственные дотации оказывали определенное воздействие на развитие сельского хозяйства в 1971–77 гг., но в целом за период их объем был незначительным (см. табл. 11).

В ВНР система дотаций оказывала определяющее влияние на пропорции расширенного воспроизводства и реализацию структурной политики в сельском хозяйстве. В совокупности дотаций выделяются текущие дотации на развитие сельскохозяйственного производства (скидки с цен, стимулирующие использование

¹ См.: Szabo F. A mezőgazdasági termelés gazdasági szabályozása. Budapest, 1983.

Таблица 12. Структура дотаций кооперативам ВНР (без дотаций в розничных ценах), млн фор.¹

Год	Дотирование текущего производства	Инвестиционные дотации	Общий объем дотаций
1970	7192	4494	11686
1975	13808	5923	19731
1977	12418	6024	18442
1980	14552	4301	18853

Таблица 13. Косвенные дотации на развитие сельского хозяйства ВНР, млн фор.²

Год	Минеральные удобрения	Средства защиты растений и гербициды	Запчасти и средства малой механизации		Белковые корма	Всего
			Запчасти и средства малой механизации	Белковые корма		
1970	1788	822	435	112	3157	
1977	3566	1814	1383	2141	8904	
1979	4290	3424	1855	2084	11653	
1980	6410	1810	250	—	8470	

соответствующих средств производства, и дотации на развитие производства отдельных видов продукции, а также дотации хозяйствам, находящимся в неблагоприятных условиях, и инвестиционные дотации (участие бюджета в капиталовложениях по определенным направлениям) (см. табл. 12).

В структуре косвенных дотаций (скидки с цен) в последнее время сокращалась доля белковых кормов (с 1980 г. дотации были отменены), а также запасных частей и средств малой механизации, средств защиты растений. Одновременно доля дотаций на минеральные удобрения росла (см. табл. 13).

Широкое распространение получили премии за рост поголовья крупного рогатого скота, овец, рост производства приоритетных видов

¹ См.: Kostyal R. Tamogatások, adók, keresetszabályozás a mezőgazdaságban. Budapest, 1983.

² Ibidem.

Таблица 14. Распределение дотаций в сельскохозяйственных кооперативах ВНР в 1978 г.¹

Показатель	Валовый доход на одного работника, тыс. фор. в год											
	Менее									Свы-		Всего
	28	28-36	36-44	44-52	52-60	60-68	68-76	76-84	ше	84		
Валовый доход, %	1,8	2,8	6,2	10,5	12,9	13,9	18,1	14,3	19,4	100		
Среднее качество земли в золотых кронах, %	14,2	14,3	13,9	15,5	16,9	17,9	18,0	19,9	21,4	18,1		
Прибыль, %	-	0,3	2,3	6,7	11,4	14,2	20,4	16,8	28,1	100		
Инвестиционные дотации, %	5,0	4,7	7,7	13,7	13,7	13,7	14,4	10,1	17,0	100		
Дотации в текущее производство, %	6,1	7,2	11,2	13,3	15,4	11,8	14,8	8,4	11,8	100		
Инвестиционные дотации на 1 га, фор.	778	855	828	1102	1051	1173	1212	1570	1666	1152		
Инвестиционные дотации на 1 работающего, тыс. фор.	7,7	8,2	7,5	9,7	9,2	9,9	9,0	8,8	13,2	9,5		

продукции (молока, говядины) и т.д. Как правило, эти премии распространяются как на общественные, так и на личные подсобные хозяйства.

Инвестиционные дотации выделяются на проведение мелиоративных работ (в размере 30–70 % стоимости их объема), на освоение не используемых в сельском хозяйстве земель (до 5 % стоимости, но не более 10000 фор./га), на строительство молочных и свиноводческих ферм (30–35 % затрат), закладку новых садов и плантаций (до 40 % стоимости) и т.д.

Если текущие дотации в значительной степени ориентированы на выравнивание положения хозяйств, то выделение инвестиционных дотаций тесно связано с результатами сельскохозяйственного производства. Объем инвестиционных дотаций, приходящихся на один гектар и одного работника существенно возрастает с увеличением валового дохода на одного занятого (см. табл. 14).

¹ См.: *Kostyal R.* Tamogatások, adók, keresetszabályozás a mezőgazdaságban. Budapest, 1983. 63 old. S. 252.

Таблица 15. Доля общественного и индивидуального секторов в общем объеме инвестиций в сельское хозяйство СФРЮ, %

Год	Общественный сектор	Индивидуальные крестьянские хозяйства
1971	56	44
1975	50	50
1980	48	52

Регулирование использования инвестиционных кредитов в сельское хозяйство. В совокупности кредитных ресурсов, направляемых на развитие сельского хозяйства СФРЮ, доминируют средства деловых банков. Доля средств фонда кредитования слаборазвитых регионов в сельскохозяйственных инвестициях незначительна. В ходе выполнения планов 1973–1975, 1975–1980, 1981–1985 гг. предпринимались усилия в направлении перераспределения структуры использования кредитного потенциала деловых банков в пользу сельского хозяйства на основе заключения самоуправленческих соглашений банков. В этих соглашениях оговаривалась наименьшая доля средств, которую банки обязаны направлять на инвестиции в сельское хозяйство¹. На практике добиться этого не удалось вследствие значительной степени автономии банков, существенного влияния, оказываемого на процесс распределения кредитов крупными предприятиями-основателями банков, а также банковским аппаратом.

Рост доли индивидуального сектора, основная часть инвестиций которого финансируется за счет собственных ресурсов при незначительном участии кредита, также ограничивал роль кредитной политики в регулировании сельскохозяйственного развития (см. табл. 15).

В ВНР кредитование инвестиций на развитие сельскохозяйственного производства является одним из действенных рычагов обеспечения народнохозяйственных приоритетов в развитии. В частности, в начале 80-х гг. в сельском хозяйстве использовались следующие виды кредитов:

¹ См.: *Dogovor o ostvarivanju Društvenog plana Jugoslavie od 1976 do 1980g // Glasnik poljoprivredne proizvodnie.1977. № 12.*

- долгосрочные целевые инвестиционные кредиты на 5–15 лет с учетной ставкой 8 % (при дотируемых инвестициях, в которых особенно заинтересовано народное хозяйство, — 6 %);
- среднесрочные целевые кредиты не более, чем на 5 лет, с учетной ставкой 9 %;
- обычные среднесрочные кредиты на 2 года с учетной ставкой на 9 %.

Долгосрочные кредиты на 15 лет предоставляются, к примеру, на строительство ферм для откорма крупного рогатого скота; на закупку техники банк выдает среднесрочные кредиты. Погашение кредита начинается через год после сдачи объекта в строй.

Кредитование сельского хозяйства также ориентирует хозяйства на расширение производства экспортной продукции. Условием предоставления так называемых экспортрасширяющих кредитов выступает требование полного возмещения в валюте затрат в течение 3 лет; при калькуляции должна учитываться и амортизация импортных машин. Например, «конвертируемые» кредиты, предоставляемые растениеводству на закупку западной техники, действительно возмещаются за 3 года, в животноводстве срок окупаемости больше, поэтому банк, как исключение, предоставляет животноводству «конвертируемые» кредиты на 5 лет. Учетная ставка кредитов, предоставляемых на расширение производства экспортной продукции, — 6 % в год.

Размеры получаемых кредитов зависят от экономического положения хозяйств, от величины капиталовложений, от уровня дотаций и массы прибыли, которая будет получена.

Принципиальное значение для оценки функционирования механизма развития производства имеет вопрос о степени реального влияния политики центральных органов управления экономикой на динамику народнохозяйственных пропорций. Применительно к развитию сельскохозяйственного производства сравнение среднесрочных планов и динамики производства в 70-х — начале 80-х гг. позволяет сделать следующие выводы:

1. В СФРЮ решения центральных органов управления экономикой не оказывали существенного влияния на объем инвестиций в сельское хозяйство и его долю в народнохозяйственных капиталовложениях. Планом на 1976–1980 гг. предусматривалось

увеличить долю сельского хозяйства в структуре народнохозяйственных инвестиций с 6,9 % в 1975 г. до 12 % в 1976–1980 гг.¹, на деле они продолжали сокращаться и составили в 1979 г. — 5,1 %, а в 1980 г. — 4,9 %².

Необходимо отметить, что капиталовложения отдельных отраслей пищевой промышленности существенно превысили плановые проектировки, что вызвало трудности в их обеспечении сельскохозяйственным сырьем.

Слабое влияние центральных органов управления экономикой на процесс финансирования расширенного воспроизводства в сельском хозяйстве не позволяло добиваться плановых целей в отношении распределения важнейшего ресурса сельскохозяйственного производства — земли. В плане на 1976–1980 гг. было намерено расширить площадь общественного сектора сельского хозяйства на 243 тыс. га³, реально они возросли на 96 тыс. га⁴.

В ВНР изменения доли инвестиций, направляемых в сельское хозяйство, в целом соответствовали установкам пятилетних планов, а объем капиталовложений превышал плановые цифры. В 1971–1975 гг. предполагалось снизить долю капиталовложений, направляемых в сельское хозяйство, до 12,8 % (по сравнению с 19 % в 1970 г.). На практике доля сельского хозяйства сократилась лишь до 14,2 %, что было обусловлено более быстрым, чем планировалось, ростом цен на сельскохозяйственную технику⁵. В 1976–1980 гг. предполагалось продолжать сокращение доли сельского хозяйства в объеме инвестиции. Доля сельского хозяйства сократилась к 1979 г. до 12,3 %, а к 1980 г. — до 11,9 %, но это снижение происходило медленнее, чем планировалось^{6,7}.

¹ См.: Glasnik polioprivredne proizvodnie. 1983. № 5. S. 7–13.

² См.: Glasnik polioprivredne proizvodnie. 1982. № 3. S. 3–4.

³ См.: Dogovor o ostvarivanju Društvenog plana Jugoslavie od 1976 do 1980g // Glasnik polioprivredne proizvodnie. 1977. № 12.

⁴ См.: Statistički godišnjak Jugoslavie. Beograd, 1971–1982.

⁵ См.: Bogota B., Dr. Garam J. A nêpgazdaság fejlesztésének negyedik ôtvêves terve. Budapest, 1971; Bogota B., Dr. Garam J. A nêpgazdaság fejlesztésének ötödik ôtvêves terve. Budapest, 1976.

⁶ См.: Statisztikai êvkönyv KSH Budapest, 1970–81.

⁷ См.: Szabo F. A mezôgazdasági termelés gazdasági szabalyozása. Budapest, 1983.

Таблица 16. Посевные площади пшеницы, сахарной свеклы и подсолнечника в СФРЮ в 1975–1981 гг., тыс. га¹

	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
Пшеница							
Всего	1621	1727	1606	1715	1526	1523	1389
В том числе:							
общественный сектор	434	480	465	475	399	413	379
Сахарная свекла							
Всего	109	108	123	127	131	130	148
В том числе:							
общественный сектор	66	74	82	88	101	101	112
Подсолнечник							
Всего	199	176	209	250	257	181	197
В том числе:							
общественный сектор	89	87	102	177	126	103	111

2. В СФРЮ народнохозяйственные приоритеты оказывали незначительное воздействие на изменение структуры сельскохозяйственного производства. Например, в планах на 1973–1975, 1976–1980 и 1981–1985 гг. намечалось существенно увеличить производство пшеницы, импорт которой отрицательно влиял на внешнеторговое сальдо. Однако площади, занятые под этой культурой, сокращались. В планах 1976–1980 и 1981–1985 гг. предусматривалось резкое увеличение площадей под сахарной свеклой и подсолнечником. Фактически посевные площади под свеклой росли существенно медленнее, чем предусматривалось планами, а под подсолнечником не имели выраженной тенденции к росту. Аналогичное положение было характерно и для общественных хозяйств в отдельности (см. табл. 16).

В ВНР влияние приоритетов среднесрочных планов на изменение структуры производства в сельском хозяйстве также было ограниченным. Так, в плане на 1971–1975 гг. предусматривался опережающий рост продукции животноводства по отношению к продукции растениеводства. Эта задача была выполнена, рост

производства животноводческой продукции (21%) существенно опережал рост производства в растениеводстве (15%). Однако в 1976–1980 гг., когда предусматривался опережающий рост продукции растениеводства, на практике сохранились опережающие темпы развития животноводства.

В плане на 1976–1980 гг. предусматривалась приоритетность развития производства овощей (темп роста 21–22%), на практике объем производства возрос лишь на 15%. После 1977 г., несмотря на принимавшиеся решения о развитии овощеводства, фактический сбор имел тенденцию к сокращению¹.

В ряде случаев отклонение фактического изменения структуры от наметок среднесрочных планов было связано с изменением конъюнктуры внутреннего и внешнего рынка. Так, в плане на 1976–1980 гг. опережающие темпы развития растениеводства были предусмотрены в связи с трудностями реализации животноводческой продукции на внешних рынках, преодоление которых в дальнейшем способствовало ускорению темпов развития животноводства.

Определяющее влияние на реализацию народнохозяйственных приоритетов в развитии оказывала адекватная ориентация системы экономических рычагов. В частности, сокращение производства овощей в конце 70-х — начале 80-х гг. венгерские авторы связывают с убыточностью этой продукции. Регулирование заработной платы, исходя из ее среднего уровня, также заинтересовывало хозяйства в отказе от производства этой трудоемкой культуры. В 1971–1975 гг. вследствие низкой рентабельности разведения крупного рогатого скота не удавалось обеспечить плановые темпы роста производства молока (рост в 1970–1975 гг. на 108,3%). Повышение закупочных цен, увеличение размеров премий за рост производства, целевых дотаций позволили во второй половине 70-х гг. резко изменить положение; темпы роста производства составили в 1975–1981 гг. 147,1%.

3. Отклонение фактического объема инвестиций и поставок сельскому хозяйству важнейших видов ресурсов (в первую очередь удобрений) от плановых проектировок привели в СФРЮ к заметному отставанию темпов роста объема сельскохозяйственного производства от запланированного. В 1971–1975 гг. в среднем за год они

¹ См.: Statistički godišnjak Jugoslavie. Beograd, 1971–1982

¹ См.: Figyelô. 1984. 02 Jan.

составили 2,8% (по плану — 3,5%), в 1975–1980 гг. — 1,7% (по плану — 4,0%)¹. Необходимо отметить, что в условиях ограниченности капиталовложений в сельское хозяйство достигнутые результаты по росту объема производства, урожайности важнейших сельскохозяйственных культур и т.д. с точки зрения межстрановых сопоставлений были значительными, что свидетельствует о высокой эффективности использования инвестиционных ресурсов.

В ВНР эффективность использования инвестиционных ресурсов, направленных в сельское хозяйство в 1971–1980 гг., в целом соответствовала уровню плановых проектировок. При перевыполнении плана по капиталовложениям это позволило превысить плановые темпы роста объема производства в 1971–1975 гг. (среднегодовой рост 3,5% при плане — 2,6–3%) и обеспечить выполнение плана в 1976–1980 гг. (среднегодовой темп роста в 1976–1980 гг. — 3,3% при плане 3,2–3,4%). Плановые проектировки роста урожайности основных сельскохозяйственных культур выполнялись или были превышены. Так в 1971–1975 гг. предполагалось в среднем за год обеспечить урожайность пшеницы 29,5 ц/га, кукурузы — 36,5 ц/га, фактически было получено соответственно 33,2 ц/га и 41,7 ц/га. В 1976–1980 гг. планировалось обеспечить урожайность пшеницы 39–40 ц/га и кукурузы — 48–49 ц/га, фактически было получено 40,6 и 48,5 ц/га^{2,3}.

* * *

Проведенный анализ показывает, что системы институтов, обеспечивающие реализацию основных функций хозяйственного механизма в сельском хозяйстве СФРЮ и ВНР, существенно отличаются.

В обеспечении текущей координации деятельности в СФРЮ доминирующую роль играют цены. Они отражают текущее соотношение спроса и предложения и оказывают определяющее влияние на структуру производства. Эффективность мер по регулированию цен важнейших сельскохозяйственных продуктов была ограниченной. Государственные меры по регулированию рынка применялись при

¹ См.: Current trends in the Soviet and East European Food Economy. Berlin: Duncker & Humblot, 1982. P. 309–332.

² См.: Mezőgazdasági statisztikai zsebkönyv KSH. Budapest, 1976–1982.

³ См.: Szabo F. A mezőgazdasági termelés gazdasági szabályozása. Budapest, 1983.

возникновении серьезных диспропорций в данной сфере и были направлены на временное ограничение круга каналов реализации и региональную регламентацию потребления. В ВНР, при существенном влиянии ценовых пропорций на структуру производства, динамика цен на важнейшие сельскохозяйственные продукты в ограниченной степени зависела от текущих соотношений спроса и предложения. Государственные органы непосредственно регулируют каналы, направления реализации и уровень цен важнейших видов сельскохозяйственной продукции, ограничивают маневр предприятия в определении структуры производства.

Стимулирование эффективности производства в СФРЮ обеспечивается на основе формирования пропорциональной зависимости средств, оставляемых в распоряжении предприятий, от объема валового дохода. В ВНР соответствующая зависимость ограничивается изъятием части доходов, связанных с действием особо благоприятных факторов производства, дотациями хозяйствам, находящимся в неблагоприятных условиях, прогрессивным налогообложением валового дохода хозяйств. Прямая зависимость уровня оплаты труда работников предприятия от части валового дохода, остающейся в его распоряжении, автономия предприятий в определении уровня личных доходов и индивидуальной заработной платы работников — характерные черты механизма стимулирования индивидуального трудового вклада в СФРЮ. В ВНР при существовании формальной самостоятельности предприятий в определении фонда оплаты труда, реально определяющее влияние на динамику заработной платы оказывает прогрессивное налогообложение прироста фонда заработной платы, ограничивающее связь дифференциации заработной платы с дифференциацией доходов хозяйств. При существовании значительных возможностей маневра ставками индивидуальной заработной платы работников их соотношения также регулируются государственными органами. Различия в механизме стимулирования эффективности производства индивидуальных крестьянских хозяйств в СФРЮ и ЛПХ ВНР связаны в первую очередь со значительно большей степенью интеграции последних с общественным хозяйством.

В СФРЮ при слабости финансовых механизмов ограничения дифференциации доходов существенную роль в обеспечении социально-распределительной функции хозяйственного механизма

играет политика цен, проводимая государственными и общественными органами, а также изменение структуры распределения валового дохода, сокращение доли накопления в валовом доходе хозяйств, находящихся в неблагоприятных условиях. В ВНР ограничение дифференциации обеспечивается на основе использования соответствующих финансовых регуляторов. Центральные органы оказывали ограниченное воздействие на процесс развития сельскохозяйственного производства в СФРЮ (объем инвестиций, структура и объем производства). Определяющее место в финансировании развития занимает кредитная система. В ВНР проводимая политика цен, дотаций, регулирования распределения кредитных ресурсов позволяет макроэкономическим органам оказывать определяющее влияние на объем инвестиционных ресурсов, динамику объема производства и, в меньшей степени, на структуру производства в сельском хозяйстве.

Различия в системе рычагов, обеспечивающих реализацию соответствующих функций хозяйственного механизма, являются взаимосвязанными. Существенно большая роль государственных органов в регулировании цен, каналов реализации и объемов производства сельскохозяйственной продукции в ВНР обуславливает необходимость компенсации различий в результатах работы на основе использования перераспределительных механизмов. Развитая система дотаций, премий, существенная роль государственных органов в распределении кредитных ресурсов, дефицитной техники, в оценке деятельности и премировании руководителей хозяйств усиливает влияние соответствующих органов на политику, проводимую хозяйствами, структуру производства, направления реализации продукции и т.д. Автономия хозяйственных организаций СФРЮ в распределении валового дохода и доминирующая роль цен в обеспечении текущей координации, слабое развитие системы дотаций не позволяют макроэкономическим органам эффективно реализовывать общественные приоритеты в развитии производства.

Разнотипность структур хозяйственных механизмов в сельском хозяйстве оказывает определенное влияние на различие макроэкономических результатов функционирования аграрной экономики ВНР и СФРЮ. Наличие потенциальных источников несбалансированности в экономике (тесная связь доходов с результатами деятельности успешно работающих хозяйств при ограниченной

ответственности за неудачи в хозяйствовании; регулирование дифференциации на основе как изменения структуры распределения валового дохода звеньев с неудовлетворительными результатами деятельности, так и изменения соотношений цен и т.д.) при слабости централизованных рычагов обеспечения сбалансированности, регулирования структуры производства и потребления приводит к неконтролируемому росту цен в экономике. Тесная связь заработной платы с уровнем валового дохода на одного занятого в СФРЮ обуславливает ограниченную заинтересованность сельскохозяйственных предприятий в инвестициях, направленных на увеличение численности занятых. При незначительной роли государства в регулировании развития это привело к сокращению численности занятых в общественном секторе сельского хозяйства во второй половине 60-х гг. (после резкого ограничения инвестиционных функций государства) и медленному росту занятости в 70-х — начале 80-х гг. В ВНР ориентация оценки деятельности и стимулирования на рост производства отдельных видов продукции, ограничение возможности роста средней заработной платы способствовали сохранению сезонного дефицита рабочей силы в сельском хозяйстве.

К разработке концепции совершенствования хозяйственного механизма

Формирование хозяйственного механизма, адекватного условиям интенсивного развития экономики, — одна из главных задач совершенствования развитого социализма на современном этапе. Суть этой задачи — обеспечить активное и всестороннее использование

Опубликовано в: Сборник трудов ВНИИСИ. 1985. №1. (В соавторстве с О. Я. Аналиным, В. Н. Герасимовичем, Ю. М. Голандом.)

Герасимович Владимир Николаевич — кандидат экономических наук, работал вместе с Е.Т. Гайдаром во ВНИИСИ. *Голанд Юрий Маркович* — кандидат экономических наук, в настоящее время — ведущий научный сотрудник Института экономики РАН. — *Прим. ред.*

таких факторов экономического роста, которые не требуют увеличения объема используемых ресурсов. Сложность ее решения в том, что действующий хозяйственный механизм в своих определяющих чертах сложился в период, когда именно вовлечение дополнительных ресурсов было основным источником развития общественного производства. Причем не только количественного, но и качественного, поскольку именно создание новых производственных мощностей долгое время служило предпосылкой лучшего использования трудового потенциала страны и условием освоения дешевых источников естественных ресурсов, аккумулировало основную часть поступавшей в народное хозяйство новой техники и обеспечивало опережающие темпы роста прогрессивных отраслей и производств.

В таких условиях важнейшей функцией хозяйственного механизма была концентрация ресурсов на решающих участках. Детальная регламентация хозяйственной деятельности предприятий при ограничении их хозяйственных прав служили средствами ее обеспечения. Этим задавалась общая логика хозяйственного механизма, определявшая другие его элементы, в частности методы оценки деятельности и экономического стимулирования трудовых коллективов в зависимости от степени выполнения директивных плановых заданий. Исчерпание резервов экстенсивного роста в сочетании с резким усилением динамизма общественного производства (как следствием ускорения научно-технического прогресса и возросшего уровня потребностей) ведет к радикальному усложнению требований к управлению народным хозяйством.

1. К АНАЛИЗУ ПРОТИВОРЕЧИЙ И ПУТЕЙ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОГО МЕХАНИЗМА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Неотложность задач совершенствования системы управления обусловлена наличием в действующем хозяйственном механизме ряда серьезных противоречий, сдерживающих дальнейшее поступательное движение экономики. Осмысление этих противоречий — необходимая предпосылка целенаправленного поиска эффективных форм их разрешения. Наиболее острые проблемы связаны с обеспечением в рамках действующего хозяйственного механизма текущей сбалансированности в экономике, регулированием потоков

материально-вещественных ресурсов между звеньями народно-хозяйственного целого.

По общей логике действующего хозяйственного механизма эта функция должна обеспечиваться прежде всего путем доведения до всех хозяйственных звеньев директивных адресных заданий. Однако попытки регламентировать с помощью системы адресных директивных заданий всю совокупность хозяйственных взаимосвязей приводит к тому, что планы оказываются недостаточно сбалансированными, нестабильными и не учитывают непрерывного изменения хозяйственной обстановки. Внешние факторы неопределенности (погодные условия, конъюнктура внешнего рынка и т.д.), многообразные возможности централизованно не контролируемого замещения ресурсов и продуктов в ходе текущей деятельности на уровне предприятий, колебания потребительского спроса приводят к возникновению дефицита одних товаров и «затоваривания» другими.

Кроме того, в организации хозяйственного механизма имеются элементы, которые сами порождают тенденцию к нарушениям текущей сбалансированности в народном хозяйстве. В частности, это методы ценообразования, которые порождают явление «разновыгодности» номенклатуры продукции, стимулируя производство «выгодной» номенклатуры. При этом выгодность продукции для производителя не связана ни с плановым ассортиментом продукции, ни, тем более, со структурой и динамикой реального спроса потребителей.

Дисбалансы усиливаются привязкой к планам системы материального стимулирования. Несбалансированность порождает потребность в корректировках плана, подрывающих одновременно как авторитет самого плана, так и всю систему стимулирования, ибо создается обстановка, при которой материальное вознаграждение гораздо сильнее зависит от способности добиваться корректировок плана, чем от умелого хозяйствования. Борьба против самих корректировок и попытки более жесткого проведения принципа стабильного плана могут в этих условиях лишь усилить отрыв плана от действительности и вызвать дополнительные потери.

Ненадежность кооперационных связей усиливает стремление предприятий к самообеспеченности, ограничению количества поставщиков и, как следствие, к ведению низкоспециализированного неэффективного, но гарантирующего от срывов производства. Кроме того, предприятия вынуждены формировать обменные фонды

дефицитных ресурсов, создавать непрофильные ремонтно-механические и другие цеха, чтобы самим доводить и доукомплектовывать то, что должно быть получено в комплекте в соответствии с планами материально-технического снабжения.

Действующий хозяйственный механизм не обеспечивает устойчивого поддержания в народном хозяйстве общей сбалансированности между финансовыми и материально-вещественными потоками. Кредитно-финансовая система выполняет преимущественно учетные функции, обеспечивая автоматическую бесперебойную оплату всех используемых ресурсов. Она лишена жесткости, так что ни низкая эффективность использования предприятиями ресурсов, ни даже их неплатежеспособность, как правило, не создают серьезных препятствий для дальнейшего функционирования хозяйственных организаций.

Нежесткость кредитно-финансовой системы служит источником инфляционного давления в народном хозяйстве, проявляющегося в устойчивом превышении спроса над предложением в отношениях между хозяйственными организациями. В результате дефицитность средств производства становится широко распространенным явлением, что порождает одностороннюю зависимость потребителей от поставщиков. Срыв согласованных сроков поставки, их некомплектность и другие нарушения договоров, а также неравноправный характер самих взаимных обязательств по договорам — типичные выражения такой зависимости. Превышение спроса над предложением постепенно реализуется в росте цен, чему способствует механизм ценообразования (особенно оптового), построенный на затратном принципе, при котором динамика затрат непосредственно отражается на динамике цен.

Действующий хозяйственный механизм недостаточно стимулирует экономное отношение к вовлекаемым в производство ресурсам. Более того, упомянутые выше его особенности: нежесткость кредитно-финансовой системы и «затратное» ценообразование по существу амнистируют неэффективное хозяйствование. Продолжает действовать и такой мощный стимул расточительства, как оценка результатов хозяйственной деятельности предприятий в валовых показателях объема продукции.

Специфические антистимулы действуют в отношении использования трудовых ресурсов. Администрация предприятий, как правило,

заинтересована в увеличении численности персонала: это повышает общественный статус (в определенных условиях и оклады) хозяйственных руководителей и к тому же обеспечивает резерв рабочей силы, необходимый на случай отвлечения на посторонние для данного предприятия работы, а также для компенсации возможных срывов обязательств по поставкам и недостатков в организации производства. В то же время наличие избыточной занятости весьма слабо сказывается на результатах хозяйственной деятельности предприятий.

Характерная черта действующего хозяйственного механизма — узость временного горизонта, реально берущегося в расчет при принятии большинства хозяйственных решений. На народно-хозяйственном уровне это обусловлено совместным действием двух основных факторов: во-первых, наличием большого числа узких мест, требующих первоочередного внимания как при составлении, так и в ходе реализации плана, и, во-вторых, зависимостью центральных органов планирования и управления от идущей «снизу» информации (плановой и отчетной), которая дает скорректированную с учетом интересов предприятий, министерств или местных органов картину положения дел, имеющихся резервов и возможностей роста. Привязка системы стимулирования к плану приводит к тому, что из имеющихся у предприятий двух альтернативных вариантов — интенсивная работа при напряженном плане со значительной вероятностью его невыполнения по не зависящим от предприятия причинам (например, из-за срыва поставок) или низкий план, дающий гарантию его выполнения без особенных усилий, — предпочтителен, как правило, второй. Этот факт оказывает определяющее влияние на качество плановых проектировок, направляемых в центральные плановые органы, и служит источником инерционных тенденций в развитии экономики, серьезным препятствием на пути своевременного принятия и осуществления перспективных народнохозяйственных решений.

Основные функции и ответственность отраслевых министерств также связаны с текущей деятельностью. Проведение технической политики в отраслях, обеспечение своевременного обновления выпускаемой продукции и внедрения прогрессивных технологий, за что министерства также несут ответственность, сопряжены с дополнительными трудностями и нередко служат помехой в выполнении текущих планов. Этим и определяется характер ведомственных

интересов и приоритетов, среди которых решение перспективных задач, вопросы научно-технического прогресса неизбежно занимают скромное место.

На уровне объединений и предприятий временной горизонт хозяйственных решений определяется прежде всего сроком действия директивного плана, а также характером общих условий хозяйствования (степенью их стабильности, направленностью их изменений). На практике этот горизонт по-прежнему крайне ограничен, что служит существенным барьером на пути технического прогресса. Ведущую роль в планировании и оценке деятельности предприятий играют годовые планы, не обеспечена и стабильность экономических нормативов. Предусмотренный переход к оценке деятельности предприятий на основе пятилетних планов и нормативов, даже при предположении, что эти принципы будут последовательно реализованы, лишь частично решит главную проблему: в этом случае предприятия будут иметь перед собой пятилетнюю перспективу лишь один раз в пять лет — в начале каждой пятилетки. Горизонт их деятельности будет неуклонно сужаться по мере приближения к концу пятилетки одновременно со снижением интереса к перспективным решениям.

Не решена в рамках действующего хозяйственного механизма и задача обеспечения заинтересованности каждого работника в активной общественно-полезной трудовой деятельности, в наилучшем использовании своих знаний и способностей. Это связано как с отсутствием четкой и ясной зависимости между результатами труда и его оплатой, так и с наличием серьезных трудностей в реализации полученного дохода.

Организация труда и заработной платы в целом существенно ограничивает возможности значительного повышения зарплаток на основе соответствующего роста трудовых усилий. Соответственно часть трудового населения, готовая принять данную социальную установку, вынуждена, как правило, ориентироваться на труд не только (а нередко и не столько) в общественном секторе экономики.

Действующая система планирования и управления приходит в противоречие с задачами дальнейшего развития производственной демократии, с усилением участия непосредственных производителей в принятии важнейших управленческих решений, так как расширение прав коллективов в управлении в условиях отсутствия действенных стимулов к принятию напряженных

планов может привести к усилению заинтересованности коллективов предприятий в занижении плановых заданий и завышении запросов на ресурсы. С другой стороны, отсутствие четкой зависимости оплаты труда от результатов производственной деятельности предприятия тормозит развитие творческой инициативы трудящихся, снижает их заинтересованность в решении вопросов развития предприятия.

Опыт показывает, что частные меры по совершенствованию хозяйственного механизма не позволяют решить указанные выше проблемы, обеспечить перевод экономики на интенсивный путь развития. Для этого необходима комплексная перестройка всей системы управления народным хозяйством.

Рациональный выбор концепции комплексной перестройки хозяйственного механизма возможен лишь при наличии надежной основы для сопоставления предлагаемых вариантов между собой и с существующим положением дел. При этом любая программа перестройки системы управления должна обеспечить незыблемость социалистической собственности на средства производства и планомерный характер социалистического хозяйствования, реализацию высшей цели социалистического производства, а также принципа распределения по труду и т.д.

Чтобы процедура политэкономического обоснования была надежной и эффективной, используемые в ее рамках принципы должны иметь однозначные научно обоснованные определения и четкую эмпирическую интерпретацию, позволяющую на языке опыта фиксировать как сам факт соответствия или несоответствия данному принципу, так и меру (полноту) ее реализации.

К сожалению, это условие не всегда соблюдается. Как отмечалось в докладе на Всесоюзной научно-практической конференции «Совершенствование развитого социализма и идеологическая работа партии в свете решений июньского (1983 г.) Пленума ЦК КПСС», политэкономические исследования дают порой «...умозрительный, застывший образ производственных отношений как неизменной сущности, который далек от действительности»¹.

¹ Горбачев М. С. Живое творчество народа. М.: Политиздат, 1984. С. 12.

Примером здесь могут служить попытки теоретически осмыслить планомерный характер социалистического производства в отрыве от фактов принятия ошибочных плановых решений, от фактов нередкого невыполнения плановых заданий и их необоснованных корректировок, в отвлечении от существования в экономике слабо контролируемых обществом и даже стихийных процессов, от наличия серьезных трудностей в осуществлении прогрессивных структурных сдвигов в народном хозяйстве; трактовки товарно-денежных отношений с новым содержанием, которые оставляют без внимания явления, обусловленные сохранением при социализме товарно-денежных отношений классического типа, «со старым содержанием»; понимание социалистического принципа распределения по труду, которое игнорирует влияние факторов, устойчиво ограничивающих или модифицирующих его осуществление на практике.

Столь же абстрактной, лишенной исторической перспективы предстает картина действительности и в тех случаях, когда с помощью ссылок на нерешенные проблемы или проявления недостаточной зрелости тех или иных отношений — например, непосредственно общественного характера труда — отрицается сам факт их наличия на современном этапе развития социализма, а содержательная интерпретация категорий, отражающих специфику социализма как фазы новой общественно-экономической формации, объявляется делом отдаленного будущего.

В результате такого рода теоретических упрощений создается почва для преувеличенных, основанных на забегании вперед, или, наоборот, нигилистических оценок уровня развития социально-экономических отношений, что в свою очередь затрудняет объективную оценку предложений по перестройке хозяйственного механизма. Складывается положение, при котором меры, способные обеспечить реальное совершенствование форм и методов хозяйствования, могут необоснованно представляться попятным движением или расцениваться как преждевременные. Этим определяется актуальность и значимость задач, связанных с конкретизацией, обогащением и уточнением ряда устоявшихся теоретических представлений. Речь идет о том, чтобы принципы, на которых базируется политико-экономическое обоснование мероприятий по совершенствованию хозяйственного механизма, фиксировали наиболее существенные стороны и тенденции социально-экономического

прогресса, давали ключ к объективной оценке противоречивой реальности, последовательно отражали точку зрения развития.

Так, положение о планомерном характере социалистического производства призвано четко фиксировать объективную тенденцию к укреплению контроля со стороны общества за ходом воспроизводства и развитием социально-экономических процессов, неуклонное сужение сферы, где сохраняются элементы стихийности. При таком подходе становится, в частности, понятным, что суждения об укреплении или ослаблении планомерного характера производства не могут опираться лишь на такие внешние признаки, характеризующие организационную форму проявления этого отношения, как количество обязательных плановых показателей или степень директивности плановых заданий. Дальнейшая конкретизация принципа планомерности требует также преодоления бытующего до сих пор представления о возможности достаточно точно и детально учитывать в плане все потребности народного хозяйства и увязывать их с возможностями производства, получать в централизованном порядке ответы практически на все вопросы типа «что, где и как производить». Это представление в определенной степени, хотя и весьма односторонне, отразило условия того этапа развития нашей экономики, для которого были характерны, во-первых, относительная простота структуры экономики и целей ее роста, во-вторых, устойчивый характер потребностей населения вследствие относительно низкого уровня их удовлетворения; в-третьих, двухсекторный («город» — «село») характер экономики с наличием такого стабилизирующего экономического роста фактора, как резерв трудовых ресурсов в сельской местности и, наконец, ограниченный набор технологий использования ресурсов и соответствующих альтернатив плановых решений. В настоящее время эти условия отсутствуют, а резко возросшие сложность хозяйства и динамизм экономического развития требуют более богатого и разнообразного арсенала средств планомерного ведения хозяйства.

В тесной связи с принципом планомерности находится тезис о непосредственно общественном характере труда при социализме, который отражает новое качество экономических отношений между обществом и индивидом, базирующееся на преодолении антагонизма между частным и общественным трудом.

Соответственно степень зрелости непосредственно общественного характера труда должна быть тем выше, чем точнее индивидуальные затраты труда отвечают уровню общественно необходимых затрат, чем, следовательно, выше эффективность использования рабочего времени общества, меньше потери общественного труда. На этой закономерности основано и другое важнейшее проявление развития непосредственно общественного характера труда: неуклонное уменьшение зависимости отдельных участников производства от влияния внешних по отношению к их трудовой деятельности природных и социальных факторов. При этом формы управления производством и организации распределения, обеспечивающие согласованность между затратами труда и его результатом, между трудовым вкладом работника и его общественной оценкой, могут быть различными. Так что, например, включение определенного количества труда в народнохозяйственный план само по себе не может дать гарантии, что этот труд будет общественно необходимым (например, из-за изменения обстановки или ошибки в самом плане). С другой стороны, децентрализованные решения, не входящие в народнохозяйственный план, при соответствующей организации информационных потоков и системы стимулирования в принципе могут обеспечивать достаточно устойчивое соответствие действительных затрат общественно необходимому уровню. В свете накопленного хозяйственного опыта упрощенным следует признать и прямое противопоставление двух механизмов общественного признания затрат труда: косвенного, при котором мера затрат определяется по их результату, подтвержденному (оплаченному) потребителем; и прямого, при котором производитель получает эквивалент своего труда по мере выполнения своих плановых обязательств, причем не от потребителя, а непосредственно из общественных фондов, так что если плановые обязательства не соответствуют действительным общественным потребностям или ограничениям на затраты ресурсов, то связанные с этим потери несет не непосредственный производитель, а общество в целом. В действительности каждый из механизмов может обслуживать различные отношения. Так, через механизм горизонтальных связей между производителем и потребителем могут осуществляться как традиционные рыночные отношения, так

и непосредственно общественные связи, юридическое закрепление которых в хозяйственном договоре является не более чем их внешней формой. Решающее значение в каждом случае должна иметь динамика реальных процессов, а не сами по себе изменения организационно-управленческих форм.

Принципиальный характер имеет политико-экономическая оценка мер по перестройке хозяйственного механизма с точки зрения их влияния на роль товарно-денежных отношений в экономической системе. Такая оценка должна опираться на объективные тенденции развития этих отношений, учитывающие практические возможности и границы регулирования их противоречивых проявлений. Иллюзии о возможности в современных условиях одними административными мерами ликвидировать такие свойственные рынку явления, как завышение цен, чрезмерно высокие доходы, спекулятивные перекупки товаров и т.д., могут лишь отвлекать внимание от поиска реальных путей преодоления подобных явлений, в частности от совершенствования методов государственного регулирования рыночных отношений, коль скоро таковые объективно существуют и отражают реально достигнутый уровень обобществления производства в соответствующих звеньях народного хозяйства.

Вместе с тем нельзя не учитывать, что в терминах концепции товарно-денежных отношений с новым содержанием обычно обсуждаются и такие проблемы, которые связаны с функционированием специфических для социализма экономических отношений. Фактически речь идет здесь об использовании при описании новых общественных отношений устаревшего, неадекватного научного аппарата. Среди неизбежно возникающих на этой почве теоретических упрощений необходимо упомянуть противоречивые представления о плановом ценообразовании в условиях социализма. В их основе лежит положение о законе стоимости как законе движения цен. Это положение является, как известно, научным выражением свойственной товарному производству фундаментальной зависимости между величиной затрат и уровнем цены. При попытке прямого переноса этой зависимости — со ссылкой на необходимость приближения цен к общественно необходимым затратам труда — в теорию и практику социалистического ценообразования допускается двоякое упрощение. Во-первых, концепция

планомерного ценообразования на основе стоимости отвлекается от необходимости особого социального механизма определения общественно необходимых затрат труда (в условиях классического товарного производства эту роль выполняет механизм конъюнктурных колебаний рыночных цен). В результате фактически речь идет не о стоимостном, а о затратном ценообразовании, которое отражает не общественно необходимые, а средние фактические затраты на производство продукции. Во-вторых, игнорируется тот факт, что соответствие уровня цен величине стоимости может наблюдаться лишь в тенденции, тогда как в каждый данный момент цены формируются под влиянием гораздо более широкого круга факторов, преимущественно конъюнктурного характера. В результате этого упрощения анализ проблем и отношений, возникающих под влиянием конъюнктурных факторов (например, динамики спроса и накопления сверхнормативных запасов), часто вообще выпадает из поля зрения, как в теории, так и в практике совершенствования хозяйственного механизма.

Если, наконец, обратиться к социалистическому принципу распределения по труду, то и в этом случае главной теоретической предпосылкой его использования при оценке мероприятий по совершенствованию хозяйственного механизма является раскрытие объективных тенденции развития распределительных отношений в качестве того фона, на котором можно проследить предполагаемые или реальные сдвиги в степени полноты и последовательности осуществления данного принципа. Причем эти сдвиги могут зависеть не только от изменений в формах организации заработной платы и материального стимулирования. Не менее важную роль здесь могут играть меры, направленные на устранение или ослабление влияния тех устойчиво действующих факторов, которые ограничивают меру реализации принципа распределения по труду. Важнейшие среди таких факторов:

- необходимость стимулировать перераспределение рабочей силы в соответствии с плановыми потребностями (в литературе это нашло отражение в добавлении к основному определению принципа формулировки «в соответствии с общественной значимостью труда»);
- сохранение элементов распределения по стоимости продукта, т.е. конъюнктурной, не связанной с затратами труда составляющей

в доходах трудящихся: в традиционном виде она может возникать при продаже продуктов и услуг на колхозном или неорганизованном рынке, в нетрадиционном виде — она может также формироваться на базе выплат из фондов материального стимулирования предприятий, формируемых из прибыли и из фонда заработной платы — при нормативных механизмах его формирования;

- существование дефицита рабочей силы, принуждающего администрацию предприятий изыскивать способы дополнительного, не связанного с величиной затрат труда и результатами производства, вознаграждения определенных категорий работников;
- наличие мощных механизмов нивелирования трудовых доходов; на макро- и микроуровнях, препятствующих соразмерному увеличению заработной платы при значительном росте трудовых усилий и затрудняющих широкое внедрение систем стимулирования, основанных на строгой зависимости между увеличением заработков и ростом производственных показателей: в этом направлении действуют методы стимулирования «за план» в сочетании с практикой планирования «от достигнутого», специальные ограничители роста средней зарплаты и т.д.;
- факторы, связанные с действием механизмов неконтролируемого перераспределения доходов.

2. О НЕКОТОРЫХ ПОДХОДАХ К ВЫБОРУ НАПРАВЛЕНИЯ КОМПЛЕКСНОЙ ПЕРЕСТРОЙКИ ХОЗЯЙСТВЕННОГО МЕХАНИЗМА

Конструктивное обсуждение конкретных путей совершенствования хозяйственного механизма невозможно без выявления исходных посылок и общей логики различных подходов к разработке концепции его перестройки. При этом некоторые из таких посылок требуют, на наш взгляд, критического рассмотрения.

Так, определенное распространение получила точка зрения, согласно которой недостатки действующего хозяйственного механизма обусловлены не столько изменением объективных условий хозяйствования и появлением новых требований к системе управления, сколько недостаточно последовательным использованием традиционных, сложившихся на более ранних этапах методов управления.

Эта концепция опирается, с одной стороны, на опыт управления советской экономикой в 30–50-е гг., когда удавалось обеспечивать высокие темпы роста народного хозяйства и поддерживать достаточно высокий уровень производственной дисциплины, и, с другой — на новые возможности в области информационного обеспечения управления, связанные с развитием вычислительной техники и информатики. Центральная идея этой концепции состоит в том, чтобы методами управления, применявшимися до хозяйственной реформы 1965 г., обеспечить более высокий уровень дисциплины и порядка в общественном производстве при одновременном использовании потенциала новой, возникшей в последние два десятилетия технической базы управления.

В соответствии с этой концепцией все основные хозяйственные процессы должны регулироваться из центра. Деятельность по руководству экономикой в этом случае должна быть сосредоточена на следующих направлениях:

- формирование производственной программы (плана) и распределение лимитов, необходимых для ее ресурсного обеспечения; управление реализацией этой программы (стимулирование исполнителей, контроль выполнения, оперативная координация деятельности);
- контроль за формированием личных доходов и обеспечением сбалансированности доходов с товарными фондами;
- ведение нормативного хозяйства (ценообразование в его учетной функции — в первую очередь).

Основным средством обеспечения этих функций служит детальный адресный план (прежде всего текущий), с выполнением которого увязывается система стимулирования, оперативное управление хозяйственной деятельностью.

Распределение ресурсов и оперативное управление обеспечивается по каналам административной иерархии (по принципу последовательного дезагрегирования исходных заданий, но с возможностью — особенно в режиме оперативного управления — перескакивания через уровни иерархии). Необходимость одновременного балансирования производственной программы в натуре и потоков доходов и расходов предопределяет использование детального

и индивидуализированного (по предприятиям) планирования широкого спектра показателей деятельности хозяйственных организаций (отражающих не только ее результаты, но и затратные характеристики).

В этих условиях управление на уровне предприятий в принципе должно сводиться к управлению деятельностью по выполнению детального плана, заданного сверху, и быть направлено на улучшение количественных и качественных показателей плана в рамках, установленных этим же планом ограничений. Фактически роль предприятий при таком хозяйственном механизме оказывается более значительной, так как предприятие является источником исходной информации о действительном ходе производства и возможностях его развития при данных конкретных условиях. Эта информация в свою очередь служит основой при составлении очередного плана как центрального элемента всего механизма. Эта же информация служит базой всего нормативного хозяйства, которое, в частности, существенно влияет на распределительные процессы.

В результате действительное регулирование как процессов формирования производственной программы, так и процессов распределения доходов становится одновременно функцией различных уровней управления при отсутствии четкого распределения прав и ответственности между ними. Это противоречие служит наиболее глубокой основой формирования в рамках хозяйственного механизма данного типа системы планирования «от достигнутого уровня», которая характеризуется сильной инерционностью. Эта инерционность порождается двумя основными моментами: с одной стороны, раскрытие резервов дестимулируется их немедленным переводом в «базу» последующих плановых проектировок, а с другой — незнание резервов резко ограничивает способность планового органа гибко и маневренно распоряжаться имеющимся производственным аппаратом. В итоге значительный объем ресурсов контролируется из центра лишь формально: реально эти ресурсы распределяются на основе сложившихся тенденций развития отдельных хозяйственных систем соответствующих министерств и ведомств. Действительный ресурсный маневр центра базируется лишь на той части ресурсов, которые остаются после «пропорционального» их распределения по ведомствам. В свою очередь значительная часть этих оставшихся ресурсов также не может

использоваться для решения стратегических задач развития и противостоять инерционным тенденциям, ибо отсутствие эффективных обратных связей в таком механизме неизбежно ведет к тому, что центру приходится отвлекать много внимания и ресурсов на расшивку постоянно возникающих узких мест.

Надежда на то, что развитие информационной техники и технологии позволит устранить такого рода противоречия, лишены оснований. Усиление мощности и быстродействия информационных каналов может, видимо, дать определенный эффект в борьбе против сокрытия только некоторых видов резервов, прежде всего тех, которые документально фиксируются в отчетности. Между тем решающее (и всевозрастающее) значение имеет другой вид резервов: резервы потенциальные, связанные с научно-техническим прогрессом и динамикой общественных потребностей. Использование таких резервов возможно лишь при заинтересованности всех хозяйственных звеньев в конечных результатах деятельности, творческом отношении к делу работников всех уровней (прежде всего руководителей), умелом прогнозировании и своевременной оценке динамичной обстановки и инициативном решении возникающих проблем.

Данный подход к управлению хозяйственными процессами позволяет быстро маневрировать крупными объемами ресурсов и на этой основе эффективно решать отдельные народнохозяйственные проблемы. Однако будучи перенесенным в современных условиях на руководство народным хозяйством в целом он лишается основных своих достоинств. Главный недостаток такой системы управления состоит в том, что она не позволяет распределить весь объем задач хозяйственного управления по тем уровням системы управления, где они могут решаться наиболее эффективно. Концентрация основной массы решений на высших уровнях иерархии не позволяет эффективно использовать творческий потенциал хозяйственных руководителей и всех трудящихся, хотя в условиях интенсивного экономического развития этот ресурс имеет ключевое значение. Наряду с отрицательными собственно экономическими последствиями этот курс имеет еще и негативные социальные аспекты. Он ведет к раздуванию административного аппарата, способствует усилению бюрократизма, ведомственности, резкому противопоставлению интересов предприятий и центра.

Другой крайностью являются подходы, ориентирующиеся на последовательное проведение принципа автономии хозяйственных организаций, на использование рыночных механизмов для регулирования важнейших воспроизводственных пропорций.

В основе этих взглядов лежит убеждение в том, что только механизм рынка позволяет (а) объективно оценить (через цены рыночного равновесия) затраты и результаты хозяйственной деятельности и, следовательно, дать ориентиры для наиболее рационального вложения средств в расширение и развитие производства и (б) генерировать мощные стимулы к эффективному использованию всех видов ресурсов. Важнейшим принципом построения хозяйственного механизма в рамках данной концепции является максимально возможное ограничение централизованного вмешательства в функционирование рыночного механизма.

В круг задач централизованного руководства при этом входит: поддержание общего равновесия в экономике (через формирование и регулирование общих правил хозяйственной деятельности) и общего уровня хозяйственной активности (объем общественных работ, государственных закупок); проведение фискальной политики, обеспечивающей функционирование государственного аппарата и осуществление социальных функций государства (социальное обеспечение, здравоохранение, просвещение, охрана окружающей среды и т.д.); проведение политики, направленной на обеспечение эффективного функционирования рыночного механизма; проведение структурной политики в случаях особо острой необходимости в мероприятиях такого рода (развитие отсталых регионов, поддержка наиболее перспективных структурных сдвигов, а также мероприятия по поддержанию эффективной занятости и снижению безработицы, коль скоро возможность ее возникновения в рамках подобного механизма трудно исключить). При этом перераспределительные процессы, обеспечивающие средства для структурной политики, рассматриваются как фактор, нарушающий нормальный ход экономических процессов.

Основным методом осуществления централизованного руководства является метод косвенного регулирования — через правовые и экономические, прежде всего традиционные финансовые рычаги (налоги, пошлины, денежную эмиссию), а также через

регулирование кредита. Централизованное регулирование ценообразования допускается как крайняя мера в особых условиях. В то же время в ограниченных пределах используются контрактные отношения между государственными органами и предприятиями для осуществления государственных заказов. Формально такие отношения выступают как частный случай соглашения между субъектами рынка, хотя фактически здесь возникают специфические механизмы движения ресурсов.

Рыночным механизмом регулируются следующие основные процессы:

- текущий оборот материальных и финансовых ресурсов (согласование потоков взаимных поставок, ценообразование, реализация продукции, покрытие издержек, движение краткосрочного кредита);
- текущий оборот личных доходов (а также части сбережений, расходовемых на потребление);
- эволюционные сдвиги структуры производства и конечного спроса (под воздействием процессов возникновения и удовлетворения новых потребностей, а также процессов создания и внедрения новых технических средств производства), включая финансовое обеспечение соответствующих перестроек;
- оборот фондов накопления (основной его части) и возмещения;
- в ограниченной мере — процессы создания и ликвидации предприятий (допускается разорение предприятий при условии определенных гарантий для занятых) и процессы, регулирующие производительное использование личных сбережений.

В целом данная концепция ориентирована на использование таких характеристик рыночного механизма, как его относительная простота и экономичность с точки зрения затрат на содержание административного аппарата.

Данное направление совершенствования хозяйственного механизма, на наш взгляд, является бесперспективным и в последовательной форме неосуществимым вследствие его неадекватности как материальным условиям современного уровня развития общественного производства, так и целевым установкам социалистической экономики. Такая ориентация не соответствует современным условиям социально-экономического развития:

- организационной структуре производительных сил, которые предполагают наличие крупных производств и тем самым объективно обуславливают мощные монополистические тенденции, которые подрывают рынок как главную предпосылку модели (в особенности в качестве генератора объективной информации);
- тенденции к неуклонному усилению роли народнохозяйственного подхода в управлении структурными сдвигами, научно-техническим прогрессом, природопользованием, социальными процессами (развитие этой тенденции либо сдерживается широким развитием рыночных отношений, либо, наоборот, оказывается причиной формирования каналов инфляционного давления, нарушающих нормальное функционирование рынка);
- ценностям социального характера, прежде всего обеспечению полной занятости, поддержанию соответствия между мерой труда и мерой потребления, причем без отказа от этих ценностей рынок не может реализовать свою стимулирующую роль.

В современных условиях при высоком уровне концентрации производства и решающем влиянии научно-технического прогресса на экономическое развитие попытка расширить хозяйственную самостоятельность предприятий за счет сокращения роли государства в управлении экономикой, ориентация на экономическую автономию предприятий не могут дать позитивных результатов. При ослаблении централизованного управления трудно поддерживать сбалансированность в экономике, эффективно решать вопросы специализации и развития производства, преодолевать дифференциацию в экономическом положении отдельных предприятий, отраслей и регионов.

3. ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ МЕХАНИЗМ В УСЛОВИЯХ ИНТЕНСИВНОГО РОСТА ЭКОНОМИКИ: ЭЛЕМЕНТЫ КОНЦЕПЦИИ

Интенсификация социалистического производства не может быть обеспечена путем свертывания централизованного управления. Дальнейшее его развитие и совершенствование — необходимая предпосылка формирования хозяйственного механизма, адекватного условиям интенсивного развития экономики. Ведущим звеном перестройки хозяйственного механизма должно стать

изменение форм и методов централизованного планового руководства хозяйственной деятельностью. При этом главная задача — сделать централизованное воздействие на работу предприятий более эффективным, обеспечить реальное усиление планомерного начала в управлении экономическими процессами.

Эффективность управляющих воздействий зависит как от принимаемых решений, их правильности и своевременности, так и способности системы управления обеспечивать их проведение в жизнь. Оба эти фактора находятся в противоречивом единстве: качество централизованных решений определяется степенью информированности органов управления о состоянии объекта управления в соответствующий момент, а достоверность поступающей от предприятий исходной информации существенно зависит от методов воздействия на них со стороны органов управления. Чтобы повысить действенность централизованного планового руководства хозяйственной деятельностью, необходимо решить двудеиную задачу: во-первых, разгрузить органы хозяйственного руководства от решения частных, текущих проблем, от необходимости доводить и контролировать широкий круг детальных плановых показателей, с тем, чтобы они могли сосредоточить свои усилия на решении принципиальных народно-хозяйственных и отраслевых проблем, на разработке стратегии социально-экономического развития, обеспечении общей сбалансированности общественного производства; во-вторых, создавать и поддерживать такие общие условия хозяйствования, которые будут заинтересовывать предприятия в выявлении внутренних резервов роста производства и повышении его эффективности, что обеспечит поступление в систему управления достоверной информации о реальных производственных возможностях хозяйственных звеньев.

Эти задачи могут и должны решаться в рамках курса на усиление роли экономических методов управления, ибо смысл этих методов — ориентировать предприятия на самостоятельное принятие решений, соответствующих интересам общества в целом. В первую очередь речь идет о том, чтобы неотъемлемой составной частью государственного плана и основным средством реализации централизованных плановых решений, особенно текущего характера, стала система экономических рычагов и нормативов. Это можно обеспечить путем концентрации усилий государственных органов на следующих основных направлениях:

- разработке стратегии социально-экономического развития (системы социальных целей и приоритетов, достижение которых является задачей развития экономики в долгосрочном и среднесрочном планах; основных отраслевых и региональных пропорций; приоритетных направлений научно-технического прогресса, оказывающих влияние на формирование структуры народного хозяйства; перспектив экспортно-импортной специализации экономики, внешней экономической политики);
- поддержании общей сбалансированности общественного производства и регулировании основных макроэкономических пропорций (согласование темпов роста производства средств производства и предметов потребления; регулирование использования рабочей силы, предотвращение возможностей появления безработицы или острого дефицита рабочей силы, реализация социальных приоритетов в области профессионально-квалифицированной структуры занятости);
- обеспечении реализации системы социальных целей, ограничении неоправданной дифференциации доходов работающих, поддержании социально приемлемой динамики розничных цен, ограничении влияния дифференциации доходов на потребление наименее обеспеченных групп населения;
- управлении реализацией крупномасштабных целевых программ, имеющих существенное значение для функционирования и развития народного хозяйства;
- организации ведения систематического учета и контроля деятельности трудовых коллективов и хозяйственных руководителей: обеспечении сохранности социалистической собственности;
- непосредственном текущем управлении работой отраслей оборонной промышленности, отраслей, в которых невозможно обеспечить доминирующую роль потребителя в сфере реализации.

Основным средством реализации решений экономического центра этом становится система рычагов, разрабатываемая в рамках плана с целью реализации плановых народнохозяйственных пропорций и включающая, в частности:

- экономические нормативы, регулирующие образование фонда заработной платы, распределение прибыли между предприятием и государством, образование из прибыли предприятия фондов

различного назначения; систему платежей за ресурсы (основные фонды, трудовые ресурсы, природные ресурсы и т.д.);

- цены на основные стратегические виды продукции; принципы ценообразования, регулирования и контроля цен по всей выпускаемой номенклатуре продукции;
- регулирование системы связей поставщиков и потребителей;
- систему стандартизации и контроля качества; кредитную политику (принципы, приоритеты, лимиты);
- определение объема и направлений использования государственных капиталовложений;
- регулирование капиталовложений предприятий (поддержание сбалансированности в этой сфере, отраслевая дифференциация условий инвестиционной деятельности);
- регулирование внешнеторговой деятельности (размеры валютных коэффициентов, экспортных дотаций, пошлин и т.д.).

Директивные показатели, доводимые предприятиям, должны включать:

- планы-заказы по производству и поставке конечной продукции в конкретной номенклатуре (оборонная продукция, дефицитная продукция, имеющая существенное значение для функционирования народного хозяйства, продукция, поставляемая по межгосударственным торговым соглашениям);
- лимиты поставок фондируемых материальных ресурсов.

Форма план-заказов предусматривает взаимную ответственность сторон, компенсацию ущерба, который может понести предприятие в связи с их несвоевременным доведением и корректировкой, отсутствием спроса на плановую продукцию.

Средства, выделяемые предприятиям на оплату труда коллектива, развитие производства, увязываются универсальными (при необходимости дифференцированными для отдельных отраслей и подотраслей) нормативами с конечными результатами производства — динамикой фактической чистой продукции и чистой прибыли. Одновременно в систему распределения доходов вводятся нормативные, автоматически действующие рычаги, препятствующие

неоправданному росту дифференциации в оплате труда работников различных предприятий. Система платежей за ресурсы устраняет воздействие наиболее очевидных различий в условиях деятельности предприятий на экономическое положение коллективов, стимулирует экономное использование ресурсов, способствует реализации социальных приоритетов в области занятости.

Нормативы, регулирующие образование фонда развития производства, строятся таким образом, чтобы у нормально работающего предприятия этот фонд был достаточен для организации капитального ремонта, модернизации оборудования, реновации, а также для проведения ограниченных по объему капиталовложений по развитию производства.

Дополнительные средства на развитие могут быть получены либо на основе договора с органами управления народнохозяйственными, отраслевыми и региональными целевыми программами с дифференциацией по условиям возврата и оплаты кредитов в зависимости от степени влияния программных мероприятий на текущие результаты работы (прибыль и валовой доход), либо непосредственно на основе договоренности с кредитными учреждениями. В последнем случае уровень процента и условия возврата определяются на основе директив кредитной политики применительно к различным отраслям народного хозяйства, спроса и предложения в сфере кредитования по соответствующим отраслям.

Важнейшие характеристики экономических нормативов — степень их устойчивости во времени (стабильность) и «в пространстве» (дифференцированность по объектам управления). Чем система нормативов стабильнее, тем шире самостоятельность предприятий и тем с большей уверенностью они могут раскрывать свои резервы, проявлять инициативу, идти на риск, принимать перспективные решения. Одновременно, однако, уменьшаются и возможности оперативного воздействия на деятельность предприятий со стороны центра. Между тем под действием объективных факторов, способных динамично изменять народнохозяйственную ситуацию, корректировка плановых пропорций и уточнение ранее установленных приоритетов часто оказываются необходимыми. Чтобы инициатива предприятий не шла вразрез с народнохозяйственными интересами, соответствующие изменения должны вноситься и в систему экономических нормативов. Это не может не снижать ее стимулирующего эффекта, однако мера

такого снижения решающим образом зависит от степени дифференциации нормативов. В условиях, когда хотя бы часть важнейших нормативов имеет индивидуализированный характер, т. е. устанавливается каждому предприятию в отдельности, исходное противоречие воспроизводится практически в полном объеме: механизм формирования и корректировки системы нормативов оказывается прямым аналогом практики планирования «от достигнутого» и точно также ведет к сокрытию предприятиями их резервов.

Позитивное решение проблемы требует создания системы экономических нормативов универсального типа, отвечающих двум взаимосвязанным требованиям: во-первых, нужно, чтобы они отражали те основные пропорции, которые имеют существенное значение с точки зрения задач планомерного регулирования воспроизводственного процесса и могут эффективно контролироваться из центра; во-вторых, они должны фиксироваться как общественная, а не индивидуальная норма, т. е. устанавливаться, как правило, на едином уровне для всего народного хозяйства, либо — в соответствии с природой регулируемого явления — для целых его отраслей и подотраслей. Универсальным должен быть и порядок изменения нормативов. Такой подход будет одновременно обеспечивать и относительно большую стабильность нормативов, но уже не ценой их отрыва от объективных экономических процессов, а за счет ориентации на отражение в системе нормативов наиболее устойчивых взаимосвязей и тенденции в развитии производства¹.

В рамках ограничений, накладываемых государственным нормативным регулированием и доведением план-заказов предприятия самостоятельно, по договоренности с контрагентами определяют:

¹ В этом контексте особо стоит вопрос о стабильности и дифференциации рентных и фиксированных платежей. Ставки таких платежей призваны отражать объективные различия в индивидуальных условиях воспроизводства отдельных предприятий. Трудности, связанные с разграничением для каждого отдельного предприятия объективных и субъективных (т. е. зависящих от качества работы трудовых коллективов) факторов дифференциации таких условий, определяют целесообразность выбора конкретных форм функциональной нагрузки этого экономического рычага. Следует, видимо, исходить из того, что подобного рода платежи должны компенсировать лишь наиболее существенные различия в объективных условиях работы и не могут служить инструментом «тонкой» настройки в механизме регулирования распределительных процессов. Такой подход открывает возможность для соответствующей группировки предприятий и установления групповых нормативов платежей.

объем производства, направление реализации продукции, условия поставки; цены на изготавливаемую продукцию (кроме цен на оборонную продукцию и дефицитные виды продукции, имеющие существенное значение для функционирования народного хозяйства); источники получения необходимых материалов, сырья, комплектующих изделий, машин, и оборудования, условия их поставки; тарифные ставки, нормы выработки, оклады ИТР и служащих, размеры премирования работников предприятия (кроме руководителей предприятия); направление использования средств, выделяемых на развитие производства.

При использовании данного набора инструментов государство, регулирующее распределение средств между предприятиями и бюджетом, направления распределения оставляемых в распоряжении предприятий ресурсов, контролирующее непосредственно или через кредитную систему использование основной части инвестиционных ресурсов, ценообразование и внешнеторговую деятельность, а также распределение дефицитной продукции, сохраняет мощные рычаги воздействия на экономику, арсенал средств, достаточный для реализации народнохозяйственных целей и приоритетов. В то же время универсальный, нормативный характер основных экономических рычагов, определяющих положение предприятий, обеспечивает их заинтересованность в повышении эффективности производства.

Перестройка хозяйственного механизма на указанных принципах может обеспечить:

- расширение возможностей реального централизованного воздействия на экономику, создание условий для формирования и реализации адекватной стратегии развития народного хозяйства;
- заинтересованность хозяйственных звеньев во вскрытии резервов повышения эффективности производства, экономии сырья и материалов, повышении производительности труда, улучшении использования основных фондов и оборотных средств;
- заинтересованность предприятий в освоении производства эффективной новой техники, в быстрой реакции на изменение запросов потребителей, ускорение на этой основе научно-технического прогресса;

- оперативную реакцию предприятий на изменение спроса на рынке предметов потребления, сбалансированность на этом рынке, повышение на этой основе стимулирующей роли заработной платы, преодоление спекуляции, ликвидацию связанных с ней источников нетрудовых доходов;
- создание основ реального привлечения трудящихся к управлению производством, повышение дисциплины и организованности, высокий уровень активности трудящихся в изыскании резервов роста эффективности.

Некоторые теоретические проблемы совершенствования хозяйственного механизма на современном этапе

Практика показала несостоятельность представлений, согласно которым в социалистических условиях соответствие производственных отношений характеру производительных сил обеспечивается автоматически. Для того чтобы производственные отношения социализма открывали простор развитию производительных сил, они должны все время совершенствоваться. А это значит, что необходимо вовремя выявлять устаревшие методы хозяйствования и заменять их новыми¹.

Радикальные изменения воспроизводственной ситуации, необходимость перехода к качественно новому, интенсивному типу социалистического воспроизводства, увеличение масштабов народного хозяйства, усложнение межотраслевых, внутриотраслевых

Опубликовано в: Сборник трудов внии. 1986. № 6. (В соавторстве с О. И. Аналиным, В. Г. Герасимовичем, С. С. Шаталиным.)

Шаталин Станислав Сергеевич (1934–1997) — советский и российский ученый-экономист, академик АН СССР и РАН. Был академиком-секретарем отделения экономики РАН. Е. Т. Гайдар работал во внии под его руководством. — *Прим. ред.*

¹ См.: Политический доклад Центрального Комитета КПСС XXVII съезду КПСС. Доклад Генерального секретаря ЦК КПСС товарища Горбачева М.С. 25 февраля 1986 г. // Правда. 1983. 6 марта.

и межрегиональных производственных связей, рост и усложнение потребности населения требуют коренной перестройки сложившегося в условиях экстенсивного развития хозяйственного механизма, усиления его ориентации на повышение эффективности производства, адаптивности к постоянным изменениям в социально-экономическом и научно-техническом развитии, способности генерировать нововведения и стимулировать их распространение в народном хозяйстве. Отсутствие настойчивости и последовательности в обеспечении подобной перестройки экономической политики, хозяйственного механизма, как указывается в решениях XXVII съезда КПСС, привели к снижению темпов роста экономики, производительности труда, замедлению научно-технического прогресса, усилению диспропорций в экономике¹.

Преодоление данных негативных процессов, компенсация допущенного отставания производственных отношений от требований развития производительных сил может быть обеспечено не просто путем совершенствования хозяйственного механизма, а лишь на основе радикальной экономической реформы.

На наш взгляд, современные тенденции развития производительных сил дают основание говорить о начале новой фазы в экономическом соревновании социализма и капитализма. Принципиальное значение приобретают не темпы вовлечения в оборот дополнительных ресурсов, а уровень эффективности их использования, динамика научно-технического прогресса, гибкое удовлетворение изменяющихся запросов потребителей. Линия на ускорение социально-экономического развития, провозглашенная апрельским (1985 г.) Пленумом ЦК КПСС, XXVII съездом КПСС, ориентирована на преодоление имеющегося отставания от развитых капиталистических стран по этим параметрам.

Капитализм демонстрирует способность приспосабливаться к новой воспроизводственной ситуации, опираясь на мощный мотивационный механизм, предусматривающий весомые стимулы при эффективном хозяйствовании и одновременно жесткие санкции за расточительство. Крупные резервы производственных мощностей практически во всех звеньях экономики позволяют

¹ См.: Резолюция XXVII съезда КПСС по Политическому докладу Центрального Комитета КПСС // Правда. 1986. 6 марта.

оперативно внедрять в производство эффективные нововведения. Доминирующая роль потребителя в системе хозяйственных взаимосвязей обеспечивает оперативную перестройку производства в соответствии с изменением спроса.

В этой связи мы должны в полной мере использовать для решения задач интенсификации фундаментальные экономические преимущества социализма. А это прежде всего:

- возможность централизованного принятия и реализации крупномасштабных высокоэффективных структурных решений, исходя из долгосрочных перспектив научно-технического прогресса и социально-экономического развития;
- активное использование «человеческого фактора», возможности мобилизации социальной энергии трудящихся на поиск резервов повышения эффективности производства.

В последние годы действие этих факторов было ослаблено. Перегрузка высших органов управления решением частных проблем, необходимость устранения постоянно возникающих диспропорций, отсутствие адекватной информации о наличных резервах и потребностях в условиях резкого усложнения производственных взаимосвязей и решаемых задач, существенно ослабили реальное централизованное руководство структурной политикой. Относительное исчерпание автоматически действующих резервов социальной активности, связанных со становлением социалистического общества, существенным повышением социальной мобильности не сопровождалось созданием адекватных институтов, обеспечивающих регулярное и реальное привлечение трудящихся масс к управлению, развитие социалистического самоуправления.

Реализация фундаментальных преимуществ социализма предполагает переосмысление сущности и значения централизма в управлении социалистической экономикой, выявление адекватных современным условиям форм его реализации. В отличие от демократизма, являющегося фундаментальным принципом социалистического общественного строя, непосредственно выражающим его направленность на всестороннее развитие личности, централизм в управлении социалистической экономикой — это не самоцель, а действенное средство решения задач развития народного хозяйства как единого целого.

Сила, эффективность централизованного руководства социально-экономическим развитием определяется не количеством директивно-планируемых показателей, а умением общества решать стратегические задачи социально-экономического развития, устанавливать оптимальные темпы и структуру экономического роста, межотраслевые и межрегиональные пропорции, верно ориентировать усилия и творческую инициативу трудовых коллективов. В настоящее время действенность централизованного управления определяется в первую очередь эффективностью решения задач интенсификации экономики. Серьезные трудности в осуществлении данного процесса свидетельствуют о существенном снижении уровня управляемости и планомерности.

Важнейшая задача совершенствования хозяйственного механизма — сделать централизованное воздействие на работу предприятий более эффективным, обеспечить реальное усиление планомерных начал в экономике. Объективно не существует альтернативы: усиление централизованного руководства или усиление хозяйственной самостоятельности общественного производства. Диалектика такова, что укрепляться могут и должны каждое из этих начал в системе методов управления социалистической экономикой.

Эффективность управляющих воздействий зависит как от качества принимаемых решений, их правильности и своевременности, так и от способности системы управления обеспечить их проведение в жизнь. Оба эти фактора находятся в противоречивом единстве: качество централизованных решений определяется степенью информированности органов управления о состоянии объекта управления в соответствующий момент, а достоверность поступающей от предприятий исходной информации существенно зависит от методов воздействия на них со стороны органов управления. Чтобы повысить действенность централизованного планового руководства хозяйственной деятельностью, необходимо решить двоякую задачу: во-первых, разгрузить органы хозяйственного руководства от решения частных, текущих проблем, от необходимости доводить и контролировать широкий круг детальных плановых показателей, с тем, чтобы они могли сосредоточить свои усилия на решении принципиальных народнохозяйственных и отраслевых проблем, разработке стратегии социально-экономического развития, обеспечении общей сбалансированности общественного

производства; во-вторых, создать и поддерживать такие общие условия хозяйствования, которые будут заинтересовывать предприятия в выявлении внутренних резервов роста производства и повышения его эффективности, что, в частности, обеспечит поступление в систему управления достоверной информации о реальных производственных возможностях хозяйственных звеньев.

Эти задачи могут и должны решаться в рамках курса на усиление роли экономических методов управления, ибо смысл этих методов — ориентировать предприятия на самостоятельное принятие решений, соответствующих интересам общества в целом. В первую очередь речь идет о том, чтобы неотъемлемой составной частью государственного плана и основным средством реализации централизованных плановых решений, особенно текущего характера, стала система экономических рычагов и нормативов (цен, тарифов, налогов и платежей за ресурсы, правил образования фондов предприятий и т.д.), определяющих основные условия деятельности хозяйственных звеньев.

Назревшей задачей является и активизация социальной политики, совершенствование механизма ее реализации, приспособление к изменившимся условиям социально-экономического развития.

Социализм гарантировал трудящимся огромные социальные завоевания. Это гарантия полной занятости, ограничение уровня дифференциации доходов и имущества, обеспечение относительно равного доступа к благам культуры, здравоохранения, образования и т.д. Однако социальная справедливость сама по себе не заменяет экономической эффективности.

Необходимо отказаться от представления о социализме как об обществе, которое много гарантирует, но ничего не требует. Сами социальные гарантии должны строго соответствовать реальным возможностям народного хозяйства, реализовываться в формах, не противоречащих решению задач повышения эффективности. Преимущество планового ведения хозяйства состоит в том, что оно позволяет предвидеть последствия научно-технического прогресса, структурной перестройки производства и заблаговременно принимать активные меры, обеспечивающие достижение этих результатов без ущерба для трудящихся.

Так, проведение в современных условиях политики полной занятости предполагает отработку четкой системы планомерного

перераспределения и переподготовки рабочей силы, учет долгосрочных тенденций изменения профессионально-квалификационной структуры работающих, а не просто создание рабочих мест, не обеспеченных трудовыми ресурсами. Антиинфляционная политика не может сводиться к попыткам поддержания неизменных розничных цен в условиях растущих дефицитов и заговаривания. Она должна включать действенные рычаги контроля за совокупным спросом, поддержания сбалансированности в экономике, создавать возможности активного использования ценовых рычагов для повышения гибкости и эффективности производственно-хозяйственных взаимосвязей, перестройки производства в соответствии с изменением спроса. Политика регулирования доходов и имущества, обеспечивающая распределение по труду, не может сводиться к уравниловке, нивелированию реальных различий в размере трудового вклада. Здесь необходим конкретный учет реально приемлемых границ дифференциации доходов, ее социальных последствий, выработка таких форм регулирования оплаты труда, которые создают действенные стимулы к повышению трудовой отдачи.

Суть перестройки хозяйственного механизма, обеспечивающей его приспособление к изменившимся условиям работы, линия на повышение эффективности централизованного начала в планировании и управлении, значительное расширение хозяйственной самостоятельности и ответственности предприятий и объединений, активное использование более гибких форм и методов руководства, хозрасчета и товарно-денежных отношений, всего арсенала экономических рычагов стимулов четко определена XXVII съездом КПСС. «Однако, — как указано в Политическом докладе ЦК КПСС XXVII съезду КПСС, — мы находимся лишь в начале пути. Для перестройки хозяйственного механизма в условиях нашей страны с ее огромной и сложной экономикой требуются время и энергичные усилия. Могут быть трудности, не гарантированы мы от просчетов, но все же главное сейчас — целеустремленно, шаг за шагом двигаться в избранном направлении, дополняя и совершенствуя хозяйственный механизм на основе накопленного опыта, устранив все отжившее и не оправдавшее себя»¹.

¹ Политический доклад Центрального Комитета КПСС XXVII съезду КПСС. Доклад Генерального секретаря ЦК КПСС товарища Горбачева М.С. 25 февраля 1986 г. // Правда. 1983. 6 марта.

Практические вопросы, связанные с реализацией данного курса, активно разрабатываются советскими экономистами¹. Опыт показал, что действующая в нашей стране система хозяйствования способна в короткий срок свести на нет управленческие инновации, если они не устраняют глубинных причин ее слабости и не предусматривают взаимоувязанную комплексную перестройку хозяйственного механизма. В этой связи хотелось бы обратить внимание на ряд проблем, имеющих, на наш взгляд, принципиальное значение для обеспечения реальной перестройки системы управления.

Разрабатывая целостную концепцию совершенствования системы управления, необходимо учитывать реальную структуру и масштабы нашей экономики. Копирование управленческих нововведений, отработанных в зарубежных социалистических странах, без учета этих факторов не может дать позитивных результатов. В этой связи специфические условия развития экономических методов управления в нашей стране определяются:

- а) высоким удельным весом отраслей, возможности эффективной децентрализации управления которыми существенно ограничены вследствие особого характера производства или высокой значимости продукции (транспорт, базовые отрасли и т.д.);
- б) относительно закрытым характером экономики и необходимостью осуществления крупных межотраслевых и межрегиональных маневров ресурсами, обуславливающими принципиальное значение разработки и реализации эффективной стратегии развития на народнохозяйственном уровне;
- в) большими масштабами экономики, в значительной степени затрудняющими централизованное управление множеством

¹ См.: *Медведев В. А.* Управление социалистическим производством: проблемы теории и практики. М.: Политиздат, 1983; *Аганбегян А. Г.* Управление социалистическими предприятиями. М.: Экономика, 1979; *Хозяйственный механизм в системе оптимального функционирования экономики* / Под ред. Н. П. Федоренко и Н. Я. Петракова. М.: Наука, 1985; *Канторович Л. В.* Научно-технический прогресс — экономические проблемы // ЭКО. 1985, № 1. С. 3–26; *Капустин Е.* Совершенствование управления народным хозяйством // Вопросы экономики. 1984, № 12. С. 25–36; *Бунич П.* Экономическое стимулирование высоких конечных результатов // Совершенствование показателей оценки деятельности производственных коллективов. М.: Наука, 1984. С. 7–26; *Абалкин Л.* Развитой социализм и формирование современного экономического мышления // Коммунист. 1984. № 18. С. 61–71.

производственно-хозяйственных звеньев и вместе с тем создающими предпосылки для гибкого использования экономических методов в регулировании текущей производственной деятельности широкого круга отраслей народного хозяйства.

Большие масштабы экономики в значительной степени снимают те ограничения, которые неизбежно накладываются на использование гибких механизмов саморегулирования в условиях относительно малой экономики зарубежных европейских социалистических стран. Эти ограничения, как показывает опыт, были связаны, в частности, с:

- узостью рынка, отсутствием в большинстве отраслей, в первую очередь в машиностроении, реальных предпосылок для организации экономического соревнования предприятий;
- нерыночным по преимуществу регулированием текущих производственных взаимосвязей в рамках СЭВ;
- сложностью обеспечения достаточного уровня экономической ответственности предприятий в условиях, когда закрытие предприятия или даже отдельного производства представляет собой, вследствие масштабов экономики, существенную социальную и структурную проблему.

Для нашей экономики принципиальное значение имеет возможность и острая необходимость существенного расширения хозяйственной самостоятельности предприятий в регулировании текущей деятельности. Мы объективно можем обеспечить доминирующее положение потребителя на рынке и высокую экономическую ответственность предприятий. Вместе с тем при разработке концепции развития хозяйственного механизма необходимо учитывать наличие большого блока отраслей, управление которыми должно осуществляться в первую очередь через систему натуральных показателей, ориентированных как на удовлетворение запросов потребителей, так и на лимитирование расходов ресурсов в данной сфере.

В целом мировой опыт подтверждает возможность эффективного сосуществования в экономической системе блоков отраслей, управляемых по различным принципам. Основополагающее значение в этой связи приобретает внутренняя логичность системы

управления в каждом конкретном звене народного хозяйства, а также отработка эффективного механизма, обеспечивающего взаимодействия различных блоков. На наш взгляд, в ближайшее время предпосылки, необходимые для широкого использования экономических методов управления, могут быть созданы в сельском хозяйстве, легкой и пищевой промышленности, большинстве отраслей гражданского машиностроения, бытовом обслуживании и т.д. Последовательное расширение хозяйственной самостоятельности и усиление ответственности предприятий этих отраслей будут способствовать интенсификации всей экономики как за счет их более эффективной работы, так и на основе повышения действенности централизованного руководства другими участками народного хозяйства.

Перестройка механизма, обеспечивающего текущую координацию деятельности хозяйственных звеньев, существенное расширение прав предприятий в области определения текущей производственной программы и формирования системы хозяйственных связей, — неотъемлемый элемент экономической реформы.

Сохранение детальной плановой регламентации производственной программы предприятий со стороны органов централизованного управления служит одной из наиболее серьезных причин, препятствующих обеспечению заинтересованности предприятий в повышении эффективности производства, расширению их хозяйственной самостоятельности и инициативы. При использовании основной части мощностей для выполнения номенклатурного плана и лимитном распределении большей части материальных ресурсов результаты деятельности предприятий непосредственно определяются рентабельностью выпуска плановой номенклатуры продукции и жесткостью выделяемых лимитов на ресурсы. Действие этих факторов, по существу не зависящих от предприятия, ограничивает реальную ответственность коллективов за результаты хозяйственной деятельности предприятий.

Фондированное распределение основной части материально-технических ресурсов фактически перекладывает на органы управления ответственность и за поддержание текущей материально-вещественной сбалансированности во взаимоотношениях между предприятиями, одновременно существенно ослабляя ответственность самих предприятий за обоснованность их заявок на

используемые ресурсы, порождая тенденцию к завышению таких заявок, что в свою очередь неизбежно осложняет задачу поддержания сбалансированности.

Преодоление этих негативных явлений требует предоставления предприятиям широких прав по самостоятельному формированию детальной производственной программы в отношении значительной части производимой продукции на основе развития непосредственных хозяйственных взаимоотношений с поставщиками и потребителями, анализа спроса и действующих цен.

В тех случаях, когда производство и поставку необходимой продукции невозможно или нецелесообразно обеспечивать путем использования экономических рычагов, предприятиям должны устанавливаться прямые директивные задания по производству определенных видов продукции. В условиях усиления зависимости экономического положения предприятий от конечных результатов производства директивные задания целесообразно доводить до предприятий в форме план-заказов, предусматривающих взаимную материальную ответственность сторон.

Реальное формирование значительной части производственной программы на основе договоров позволит обеспечить более высокий уровень соответствия производства потребностям народного хозяйства. Одновременно освобождение органов хозяйственного руководства от мелочного контроля текущей деятельности позволит повысить уровень обоснованности плановых решений и соответственно сбалансированности в сфере производства и распределения продукции, охваченной системой план-заказов и лимитов распределения.

Расширение самостоятельности предприятий в формировании номенклатуры выпускаемой продукции, в заключении договоров с поставщиками и потребителями требует усиления нормативного характера ценообразования. Ориентация на экономические методы управления не приведет к нарушению народнохозяйственных приоритетов и пропорций лишь в том случае, если цены, равно как и другие экономические инструменты, будут нацеливать экономические интересы коллективов предприятий в тех же направлениях, которые намечаются планами, адекватно отражать эффективность и качество продукции. В противном случае расширение прав предприятий в области определения, номенклатуры и объемов производимой продукции лишь усилит неблагоприятные для потребителей

структурные сдвиги, снизит качество продукции. В этом случае предприятия, выпускающие устаревшую продукцию, часто получают возможность быстрого увеличения заработной платы, наращивания мощностей, в то время как изготовители эффективной продукции могут сталкиваться с финансовыми трудностями.

При разработке цен их конкретизация должна доходить до уровня каждого выпускаемого изделия с учетом марок и типоразмеров (более 20 млн позиций). Чтобы цены увязывали выгодность продукции, для производителей с ее народнохозяйственной эффективностью, необходимо привлечь большой объем информации о реальных затратах на выпуск и возможностях их снижения, нормах взаимозаменяемости продуктов в производстве и потреблении, собрать и обработать которую часто практически невозможно. Поэтому при определении цен по большинству видов производимой продукции приходится полагаться на калькуляции и расчеты эффективности, выполненные производителями, использовать формальные методы контроля цен (проверка калькуляций и расчетов планируемого эффекта, ограничение в утвержденной цене предельного уровня рентабельности и т.д.). В результате у производителей сохраняются широкие возможности завышения цен, и вместе с тем цены не обеспечивают связи рентабельности выпуска продукции с ее народнохозяйственной эффективностью. При этом перегрузка органов ценообразования не позволяет сосредоточить их усилия на решение важнейших задач: оптимизации основных ценовых пропорции, использовании ценовых рычагов для стимулирования прогрессивных структурных сдвигов, реализации научно-технической политики и т.д.

Осуществление комплекса мер по повышению уровня сбалансированности в экономике, усилению роли потребителей в системе хозяйственных связей, обеспечению их реальной заинтересованности в снижении цен на потребляемые ресурсы одновременно дает возможность существенно расширить практику использования договорных цен, учитывающих соотношение спроса и предложения в процессе определения цен.

Поставщики и потребители имеют достаточную информацию об уровне затрат на производство продукции и ее эффективности. Использование договорных цен в рамках соответствующего государственного регулирования применительно к отраслям с широкой номенклатурой выпуска усиливает связь цен с реальной

эффективностью выпущенных изделий, обеспечивает более гибкую реакцию производства на изменение спроса. Одновременно это позволяет избавить органы ценообразования от необходимости разрабатывать и утверждать цены по многим видам продукции, перенести акцент в их деятельности на контроль за динамикой и уровнем цен по агрегированным номенклатурным группам и формированием цен на важнейшие виды изделий, определяющие основные пропорции производства и потребления.

Важнейшей задачей, которую необходимо решить в ходе перестройки системы управления, является обеспечение реальной заинтересованности всех хозяйственных звеньев, трудовых коллективов во внедрении достижений научно-технического прогресса.

В рамках действующего хозяйственного механизма осуществлялись попытки компенсировать слабую заинтересованность хозяйственных звеньев в решении этих задач традиционным путем — доведением директивных заданий по улучшению использования отдельных видов ресурсов, по конкретным направлениям научно-технического прогресса, повышению качества продукции, а также посредством увязки с ними механизма образования поощрительных фондов.

Опыт развития системы экономических рычагов в СССР после экономической реформы убедительно показал, что введение все новых директивных показателей (производительность труда, удельный вес продукции высшей категории качества, себестоимость, снижение материалоемкости, задания по экономии важнейших видов материальных ресурсов и т.д.), являясь наиболее простой реакцией на реальные экономические проблемы, на практике ослабляет действенность контроля за каждым доводимым показателем, делает систему стимулирования сложной, противоречивой, малопонятной трудовым коллективам.

Принципиальным противоречием мотивационного механизма, введенного реформой, в полной мере сохраняющимся и в условиях крупномасштабного эксперимента, является попытка механического соединения двух принципиально различных принципов оценки и стимулирования: за фактический рост (уровень) показателей и за выполнение плановых заданий. Однако если мы директивно доводим до предприятия задания, определяющие все важнейшие стороны их деятельности, и жестко контролируем выполнение этих заданий, то никакие экономические нормативы, увязывающие

оплату труда с фактическими результатами производства, не позволят обеспечить реальную заинтересованность в принятии напряженных планов, так как выявленные резервы могут послужить основой для ужесточения плановых заданий в следующем периоде.

Необходима коренная перестройка мотивационного механизма, направленная на последовательную разгрузку директивных адресных заданий от функций стимулирования эффективности, переход к полному хозрасчету, обеспечивающему реальные экономические преимущества коллективам, эффективно использующим ресурсы и внедряющим достижения научно-технического прогресса.

Перевод предприятий на полный хозрасчет означает переход к системе распределения создаваемого в них валового дохода между предприятиями и обществом, а также между отдельными фондами самих предприятий на основе системы универсальных (дифференцированных по отраслям) нормативов и прогрессивного налогообложения чистой прибыли.

Коренным отличием полного хозрасчета как от системы, применяемой в крупномасштабном эксперименте, так и от экспериментальной системы, проверяемой в Сумском машиностроительном ПО и на ВАЗе, является именно универсальный характер экономических нормативов, регламентирующих распределение прибыли. Если, как это предусмотрено в проводимом крупномасштабном эксперименте, ряд важнейших нормативов (в частности, норматив, регламентирующий долю прибыли, оставляемой в распоряжении предприятий) носит индивидуальный характер, т. е. устанавливается каждому предприятию в отдельности, исходя из индивидуальных плановых проектировок, то механизм формирования и корректировки системы нормативов становится прямым аналогом механизма планирования от достигнутого уровня и практически в той же мере стимулирует сокрытие резервов, так как возросшие доходы автоматически изымаются в ходе пересмотра нормативов. Только использование системы нормативов, независимых от индивидуальных плановых проектировок по предприятиям, может обеспечить четкую зависимость средств, выделяемых на оплату труда коллективов и развитие производства, от конечных результатов деятельности хозяйственных звеньев.

Система нормативного распределения валового дохода должна строиться таким образом, чтобы результирующим платежом

было отчисление средств в фонд материального поощрения работников. Только в этом случае создается возможность существенно расширить права предприятий по использованию остающихся в их распоряжении финансовых ресурсов, отказаться от мелочной опеки за предприятиями в финансовой сфере. Не существует более эффективного противозатратного механизма, чем полный хозрасчет, по логике которого как экономия, так и перерасход средств прямо и непосредственно сказываются на уровне оплаты труда коллектива. Переход к полному хозрасчету обуславливает необходимость решения нормативными методами таких реальных проблем, которые до сих пор регулировались в той или иной форме индивидуальными рычагами. Важнейшее значение в этой связи имеет необходимость сочетать действенные стимулы к достижению лучших результатов производства с ограничением чрезмерной дифференциации доходов, ведущей к социальному расслоению общества. Безусловной здесь является необходимость максимального ограничения дифференциации, вызванной не зависящими от предприятий условиями хозяйствования. Для устранения таких различий должна использоваться развитая система платежей за ресурсы, направленная на выравнивание объективных условий хозяйствования различных предприятий. Ограничение чрезмерной — по социальным соображениям — дифференциации в оплате труда также должно осуществляться на основе экономических нормативов, в формах, не подрывающих стимулов к высокоэффективному труду.

Принципиальное значение для формирования концепции экономической реформы имеет обоснованное решение проблемы пределов эффективного расширения хозяйственной самостоятельности предприятий в инвестиционной сфере, поиска форм, обеспечивающих сочетание усиления экономической ответственности предприятий за эффективность капитальных вложений с более действенным централизованным контролем за осуществлением структурной политики.

В этой связи одни экономисты указывают на недопустимость ограничения сферы финансовой ответственности предприятий только осуществлением простого воспроизводства, предлагают финансировать за счет хозрасчетных фондов техническое перевооружение, реконструкцию предприятий, создание новых производительных

мощностей. За счет бюджетных средств должно в этом случае осуществляться только создание новых предприятий и инфраструктурных объектов¹. Другие подчеркивают недопустимость расширения прав предприятий за рамки сферы простого воспроизводства, необходимость строгого централизованного контроля за инвестициями по его реконструкции и расширению².

На наш взгляд, переход к полному хозрасчету применительно к регулированию инвестиционной деятельности предполагает существенную дифференциацию методов финансового регулирования капиталовложений в зависимости от их роли в народнохозяйственном расширенном воспроизводстве и влиянии на хозрасчетные интересы предприятия.

Единый механизм финансирования существенно различных по своей природе видов инвестиционной деятельности является одним из важнейших недостатков механизма нормативного распределения прибыли, используемого в рамках крупномасштабного эксперимента. Попытки на основе дифференциации нормативов распределения прибыли обеспечить финансирование централизованных капиталовложений, направляемых на создание новых крупных производственных мощностей, ведут к тому, что эти нормативы не могут быть ни универсальными, ни стабильными. В результате их стимулирующее воздействие на все стороны функционирования хозяйственных звеньев, в том числе и не связанные с инвестиционной деятельностью, весьма ограничено.

Конструктивное решение данной проблемы предполагает четкое разграничение вопросов о границах хозрасчетных инвестиционных фондов предприятий, образуемых на основе нормативного распределения валового дохода, и о формах распределения инвестиционных ресурсов, находящихся в распоряжении центральных органов экономического управления.

Если валовый доход (прибыль) предприятий распределяется на основе универсальных нормативов и они имеют возможность самостоятельно определять направления использования средств собственных

¹ См.: Москаленко В. Самофинансирование как метод рационализации хозяйствования // Вопросы экономики. 1986. № 1. С. 25–34.

² См.: Сергеев А. Хозяйственный механизм ускорения социально-экономического развития // Вопросы экономики. 1986. № 1. С. 14–24.

хозрасчетных инвестиционных фондов¹, вопрос о доле финансовых ресурсов предприятий в общем объеме инвестиционных ресурсов общества становится принципиальным. Универсальный характер нормативов не позволяет реализовывать общественные приоритеты в развитии на основе их дифференциации. Речь идет о финансовых ресурсах, которые получают и используют предприятия независимо от того, эффективны ли капитальные вложения в данном производственном звене с точки зрения структурной политики.

Сохранение доли средств, которыми реально может распоряжаться предприятие (фонд развития производства) на нынешнем уровне, существенно более низком, чем это необходимо для обеспечения простого воспроизводства, порождает у предприятий иждивенческие настроения, ведет к существенному искажению представляемой в вышестоящие органы информации о перспективах капиталовложений, в значительной мере снимает с предприятий ответственность за результаты инвестиционной деятельности. Крайне ограниченные права предприятия в инвестиционной сфере жестко лимитируют в этом случае и реальные возможности расширения хозяйственной самостоятельности предприятий в сфере текущих производственных взаимосвязей, не позволяют осуществлять гибкую перестройку производства в соответствии с изменением спроса.

Возложение на предприятие ответственности за хозрасчетное самофинансирование всего процесса расширенного воспроизводства на основе механизма нормативного распределения прибыли, выделения в их распоряжение доминирующей части инвестиционных ресурсов, направляемых в производственную сферу (за исключением ресурсов, выделяемых на строительство новых предприятий и инфраструктурных объектов), может привести к серьезным противоречиям. В этой ситуации у одних производственных звеньев накапливаются значительные финансовые ресурсы, использование которых неэффективно с общественной точки зрения, другие испытывают острую потребность во внешнем финансировании рентабельных инвестиций.

¹ При выделении предприятиям средств на капиталовложения в виде лимитов или индивидуальных нормативов доля средств предприятий в финансировании капиталовложений имеет в значительной мере формальное значение. Решение о капиталовложениях, предопределяющее выделения финансовых ресурсов, принимается на вышестоящем уровне управления. Возможности предприятий влиять на структуру и объем инвестиций практически не зависят от доли прибыли в их финансировании.

Возможности разрешения данного противоречия на основе использования автоматически действующих регуляторов перераспределения финансовых ресурсов объективно ограничиваются при социализме отсутствием рынка капитала, соответствующих ему институтов, обеспечивающих контроль собственника капитала за производственно-хозяйственной деятельностью и распределением доходов. Опыт СФРЮ, на наш взгляд, убедительно показал, что гипертрофия функций предприятий и автономно функционирующей кредитной системы в инвестиционной сфере может действительно подорвать централизованное управление экономикой, парализовать возможности проведения эффективной структурной политики.

В очерченных выше рамках задача распределения ресурсов, направляемых на финансирование инвестиций, между предприятиями и экономическим центром носит количественный характер, и ее решение требует учета совокупности конкретных факторов, определяющих направления инвестиционной политики, доли капиталовложений, направляемых на новое строительство, расширение производственных мощностей действующих предприятий, реконструкцию и техническое перевооружение и т.д.

На наш взгляд, объективные условия развития народного хозяйства СССР, принципиальное значение для целостной советской экономики структуроопределяющих инвестиций, необходимость активного межотраслевого и межрегионального перераспределения инвестиционных ресурсов ограничивают предел фондов хозрасчетного самофинансирования средствами, необходимыми для осуществления простого воспроизводства, капиталовложений по его модернизации и техническому перевооружению.

Попытки распространить на все народное хозяйство механизм хозрасчетного самофинансирования расширения производства, применяемый в Сумском ПО им. М. В. Фрунзе, могут привести либо к утрате централизованного контроля за инвестиционной сферой — при применении универсальных нормативов, либо к выхолащиванию сущности полного хозрасчета, резкому ограничению его стимулирующего воздействия — при их индивидуализации.

Вместе с тем именно ограниченность возможностей прямого расширения пределов самофинансирования инвестиций за счет роста размеров фонда развития производства предъявляет высокие требования к эффективности механизмов бюджетного

финансирования и кредитования инвестиций. Средства на капиталовложения должны выделяться действующим предприятиям, как правило, на возвратной основе, с дифференциацией уровня платности и возвратности в зависимости от степени непосредственной заинтересованности предприятий в капиталовложениях, осуществляемых за счет финансовых ресурсов экономического центра.

Обсуждение конкретных вопросов построения механизма образования и распределения доходов хозрасчетных звеньев, увязки оплаты труда с конечными результатами деятельности в условиях комплексной перестройки хозяйственного механизма объективно обуславливали необходимость более глубокого изучения институциональной стороны данной проблемы, форм, обеспечивающих на уровне предприятия реализацию социалистической собственности, места социалистического предприятия в системе управления и роли трудовых коллективов в управлении предприятием. Недооценка взаимосвязи этих факторов может, как показывает опыт, повести к тому, что применяемые экономические рычаги адресуются одним хозяйственным субъектам, а реальные решения принимают другие, от них не зависящие. В результате действенность экономических рычагов может быть подорвана.

Усиление заинтересованности предприятий в высоких конечных результатах производства, их экономической ответственности за достижение этих результатов, на наш взгляд, не может быть обеспечено, если органы трудовых коллективов реально не участвуют в решении важнейших вопросов предприятия, а администрация несет ответственность только перед вышестоящими органами. В последнем случае решения администрации могут идти вразрез с хозрасчетными интересами коллективов, а расширенные права предприятий использоваться администрацией для достижения собственных целей.

Необходимо создать условия для реального участия трудящихся в управлении производством, предусмотреть систему ответственности администрации перед трудовыми коллективами. Коллективная заинтересованность в достижении высоких конечных результатов производства, широкое развитие внутрипроизводственной демократии создают необходимые предпосылки для формирования хозяйского отношения к делу, повышения уровня творческой активности трудящихся, мобилизации социальной энергии

трудовых коллективов на решение задач интенсификации общественного производства.

Вместе с тем необходимо учитывать и реальные экономические проблемы, связанные с расширением прав трудовых коллективов и органов, представляющих их коллективные интересы в руководстве предприятиями и объединениями. Это, в частности, возможность существенного роста дифференциации предприятий по уровню оплаты труда работников однородных профессионально-квалификационных групп, связанная с ограниченной мобильностью трудовых ресурсов, возможность неоправданного перераспределения остающихся в распоряжении предприятия доходов в пользу фондов личного потребления, снижение заинтересованности коллективов в инвестициях, направленных на создание новых рабочих мест. Система экономических регуляторов должна учитывать эти проблемы и включать элементы, направленные на предотвращение возможных негативных тенденций (различное налогообложение средств, направляемых на развитие и личное потребление, прогрессивный характер налогообложения фонда личного потребления, централизация основной части инвестиционных ресурсов, направляемых на расширение производства, и т.д.).

Опыт показывает, что решение вопросов, связанных с совершенствованием форм реализации социалистической собственности, участием трудящихся в управлении производством, не может быть универсальным. Здесь необходим гибкий учет общественной значимости и масштабов производства, реальных возможностей участия трудящихся в решении вопросов социально-экономического развития на различных уровнях управления и эффективности контроля коллективных органов за деятельностью администрации. В противном случае гипертрофированное подчеркивание универсальности принципа рабочего самоуправления может вести на практике к его извращению, создавать почву для возникновения практически бесконтрольных бюрократических органов и процедур, прикрывающихся внешними формами демократического обсуждения и принятия решений.

* * *

Объективная сложность задач по перестройке социалистического хозяйственного механизма в соответствии с требованиями интенсификации производства нередко становится поводом для идео-

логических спекуляций буржуазных экономистов. При этом полемика переводится на общетеоретический уровень, ибо сомнению подвергается принципиальная возможность такой перестройки в условиях социализма. Делаются выводы о несовместимости требований социальной справедливости и экономической эффективности, о неспособности социалистической системы хозяйствования обеспечить заинтересованность хозяйственных звеньев в эффективном использовании ресурсов, освоении новых видов продукции, повышении качества выпускаемых изделий, гибкой реакции на изменение потребительского спроса и, следовательно, ее неадекватности условиям современного этапа развития производительных сил.

Каковы же теоретические аргументы, лежащие в основе этой критики? Обычно они сводятся к стандартному перечню факторов, которые, по мнению буржуазных экономистов, ограничивают эффективность социалистического хозяйствования. Главные среди них:

- узость сферы действия рыночного механизма, обусловленная наличием взаимосвязи между механизмами, регулирующими текущую хозяйственную деятельность и инвестиционные процессы;
- недостаточная жесткость санкционного механизма при отсутствии, во-первых, безработицы и, во-вторых, полной экономической, ответственности предприятий в случае их неплатежеспособности;
- неблагоприятная для развертывания рыночной конкуренции организационная структура хозяйственных звеньев из-за преобладания крупных хозяйственных организаций и органов, занимающих монопольное положение в производстве и реализации соответствующих видов продукции;
- отсутствие механизмов рыночного саморегулирования, способных сдерживать развитие инфляционных тенденций, в особенности при относительно широком использовании договорных цен¹.

¹ См., например: *Economic development in the Soviet Union and Eastern Europe*. New York, 1974. Vol. 1. P. 42–64; *Soviet Studies*, 1979. № 1. P. 99–111; *Bornstein M. Economic reforms in Eastern Europe — East European economies post-Helsinki*. Joint economic committee of the Congress of the United States. Washington, 1977. P. 102–130; *Soviet economy in a time of change*. Joint economic committee of the Congress of the United States. Washington, 1979.

Аргументы буржуазных критиков не должны оставаться без ответа по существу, ибо они затрагивают принципиальные характеристики социалистической экономики. Но прежде всего необходимо зафиксировать саму логику их аргументации. Нетрудно видеть, что она следует канонам традиционных концепций буржуазной экономической мысли (теории «свободного рыночного хозяйства», моделей совершенной конкуренции) и строится на убеждении, что только механизм рынка позволяет, во-первых, объективно оценивать (через цены рыночного равновесия) затраты и результаты хозяйственной деятельности и тем самым определять ориентиры для наиболее рационального вложения средств в расширение и развитие производства и, во-вторых, генерировать мощные стимулы к эффективному использованию всех видов ресурсов. Соответственно трансформация хозяйственного механизма отождествляется с курсом на последовательное проведение принципов автономий-предприятий, рыночного регулирования важнейших воспроизводственных пропорций, всемерного ограничения централизованного вмешательства в функционирование механизма рыночной конкуренции.

Антиисторизм данной позиции отражает ее тенденциозность и очевидную классовую направленность. Аргументы, опирающиеся на принципы свободной конкуренции, сегодня убедительны лишь в полемике с теорией «рыночного социализма», коль скоро ее сторонники исходят из достоинств абстрактного рыночного механизма и рассчитывают использовать их в условиях общественной собственности на средства производства. При таком гипотетическом допущении пришлось бы действительно иметь дело с неким ограниченным рыночным механизмом, менее эффективным, чем в условиях капиталистической свободной конкуренции. В основе научного социализма лежит понимание закономерностей общественного развития и, в частности, объективных тенденций, ограничивающих действенность механизмов рыночного регулирования, подрывающих товарное производство как всеобщую форму хозяйствования.

В современных условиях, при высоком уровне концентрации производства и решающем влиянии научно-технического прогресса на экономическое развитие, ставка на чисто рыночные регуляторы по меньшей мере недалековидна. Эта ориентация закрывает

путь к эффективному решению задач структурной политики, не обеспечивает поддержание общей сбалансированности в народном хозяйстве, ведет к усилению дифференциации в положении отраслей и регионов, чревата социальными конфликтами. Эти бесспорные истины не должны, однако, заслонять того факта, что отношения рынка объективно присутствуют в экономике социалистических стран. Видимо, важно реалистично оценить их роль в хозяйственном механизме и возможности их лучшего использования в инструментарии хозяйственного управления.

Рассмотрим эти аргументы применительно к двум важнейшим функциям, обеспечение которых определяет внутреннюю логику хозяйственного механизма координации деятельности хозяйственных звеньев и мотивации участников производства.

Существенной чертой рассматриваемой концепции хозяйственного механизма, как уже отмечалось, является разграничение методов координации текущей хозяйственной деятельности и методов планирования и управления развитием производства, прежде всего инвестиционной деятельностью. Применительно к организации текущего хозяйственного оборота требования, связанные с интенсификацией производства, сводятся к необходимости обеспечить, во-первых, гибкое приспособление структуры производства к изменяющимся потребностям и, во-вторых, надежные хозяйственные связи по материально-техническому снабжению, а также возможность их оперативной перестройки в соответствии с потребностями совершенствования производства. Эти задачи могут достаточно эффективно решаться через механизм горизонтальных связей между хозяйственными звеньями. Централизованный контроль за такими связями должен обеспечиваться главным образом на основе:

- установления производственного профиля предприятий;
- определения общих условий хозяйствования, включающих правовую регламентацию хозяйственной деятельности и систему плановых экономических нормативов, ориентирующих предприятия на удовлетворение народнохозяйственных потребностей и экономное использование ресурсов;
- проведения соответствующей кредитной, финансовой и ценовой политики;

- закупок и реализации продукции государственными резервными фондами;
- текущего регулирования внешнеторговой деятельности.

В совокупности эти формы координации хозяйственной деятельности можно назвать механизмом регулируемого рынка. Функционирование этого механизма не исключает и применения в ограниченных масштабах адресных директивных заданий и лимитов в тех случаях, когда использование других регуляторов нецелесообразно по социальным соображениям или неэффективно.

Что касается координации инвестиционной деятельности, то в этой сфере роль экономического центра всегда была в условиях социализма и должна оставаться определяющей. Эффективность централизованного начала в управлении народным хозяйством во многом связана с обоснованностью и последовательностью в проведении структурной политики государства. Ключевая роль в определении отраслевых и территориальных пропорций в структуре капиталовложений должна принадлежать пятилетним планам социально-экономического развития.

Все это, разумеется, не означает необходимости прямого контроля за всей массой мелких инвестиционных проектов. В арсенале центральных органов управления должны быть и прямые методы распределения капитальных вложений, включая создание специальных органов, ответственных за реализацию важнейших инвестиционных программ и крупнейших строек, и гибкий механизм инвестиционного кредита, и нормативное регулирование инвестиционных фондов предприятий. Однако в любом случае речь идет о средствах проведения государственной инвестиционной политики.

Как уже отмечалось, буржуазным критикам социализма подобная постановка вопроса представляется непоследовательной. Они нередко сетуют по поводу отсутствия в социалистической экономике «рынка капитала», т.е. механизма автономного саморегулирования инвестиционной активности предприятий. Проблема видится им прежде всего в том, что использование механизма рынка только в текущем обороте затрудняет согласование спроса и предложения, ибо ограничивает сферу маневра предприятий наличными производственными возможностями.

В действительности речь идет о реальном, хотя и частном вопросе, который буржуазные теоретики необоснованно возводят в ранг общей неразрешимой проблемы социалистического хозяйствования. Этот реальный вопрос сводится к необходимости взаимного согласования в деятельности хозяйственных звеньев задач текущего и перспективного характера. С этой точки зрения, приспособление производства к структуре и динамике спроса потребителей будет оперативнее, если у предприятий будет возможность определенного маневра в инвестиционной сфере. Для этого достаточно, чтобы предприятия могли оперативно осуществлять инвестиции, направленные на приспособление их производственных мощностей к структуре спроса, и чтобы имелись условия для опережающего развития производства у предприятий, обеспечивающих наиболее эффективное использование ресурсов и качественное удовлетворение потребностей, разумеется, если такое развитие не противоречит структурной политике государства.

Это может быть обеспечено, если:

- средства, оставляемые в распоряжении предприятий, прямо зависят от прибыли предприятия и размера амортизационных отчислений;
- существуют широкие возможности использования кредитных источников для финансирования инвестиций с коротким сроком окупаемости;
- распределение централизованных инвестиционных ресурсов, выделяемых на развитие действующих предприятий, осуществляется на конкурсной и, как правило, возвратной основе.

Полагать, как это делают западные критики социализма, что наличие взаимосвязи между координацией текущей хозяйственной деятельности и регулированием потоков капиталовложений требует распространения рыночного механизма на инвестиционную сферу в целом, значит изображать дело крайне односторонне. Опыт капиталистического хозяйства последних десятилетий убедительно свидетельствует о недостаточности рыночного механизма в качестве регулятора процессов экономического развития. Его функционирование характеризуется несбалансированностью в инвестиционной сфере, резкими колебаниями объемов капитальных вложений, тесно связано с циклическими процессами в капиталистической

экономике. Текущая рыночная информация явно недостаточна для принятия инвестиционных решений, эффективных с точки зрения долгосрочных перспектив развития. Как отмечал еще Д. М. Кейнс: «Когда расширение производственного капитала в стране становится побочным продуктом деятельности игорного дома, трудно ожидать хороших результатов. Если смотреть на Уолл-стрит, как на институт, социальное назначение которого заключается в том, чтобы направлять новые инвестиции по каналам, обеспечивающим наибольший доход в смысле будущих выгод, то есть его достижения никак нельзя отнести к разряду выдающихся триумфов капитализма, основанного на *Laisser faire*»¹.

Полвека, прошедшие с момента написания этих строк, убедительно подтвердили их справедливость. Это признано и практикой развитых капиталистических стран, активно использующих нерыночные рычаги проведения структурной политики, сколь бы это ни противоречило идейно-теоретическим установкам буржуазной апологетики. Централизованное проведение структурной политики, обеспечивающей планомерное осуществление долгосрочных целей социально-экономического развития, составляет имманентную черту социалистического производства. При этом централизованный контроль за инвестиционными ресурсами обеспечивает государственным органам дополнительные рычаги влияния и на сферу текущего оборота. В ряде социалистических стран уже имеется опыт, свидетельствующий, что если государство реально контролирует основную массу ресурсов, направляемых на расширение производства, предприятия чутко реагируют на государственные приоритеты, относящиеся к сфере текущей производственной деятельности, хотя они и не доводятся им непосредственно в качестве обязательных натуральных показателей.

Централизованное формирование структурной политики, ограниченный характер расширения хозяйственной самостоятельности предприятий в инвестиционной сфере предопределяют и принципиально иные требования к сфере перераспределения рабочей силы с точки зрения функционирования координационного механизма. У нас нет потребности в создании резервов рабочей силы для обеспечения значительных структурных перестроек, имеется возможность

заблаговременно учитывать потребность в изменении структуры занятости, реализовывать в этой сфере народнохозяйственные приоритеты.

Важной предпосылкой нормального функционирования горизонтальных связей между хозяйственными звеньями является активная роль в них потребителя, заказчика. С этой проблемой связан еще один популярный среди буржуазных экономистов тезис, согласно которому расширение хозяйственной самостоятельности предприятий при социализме не даст ожидаемого эффекта из-за монопольной структуры рынка, т.е. вследствие господствующего положения на нем крупных производителей. Тенденциозность выдвигания этого тезиса в качестве критического аргумента определяется самим характером рассматриваемого явления: концентрация производства наблюдается не только при социализме. Это одна из общих закономерностей развития производительных сил и один из объективных факторов, ограничивающих действенность рыночного регулирования. Это обстоятельство и должно определять принципиальный подход к рассматриваемой проблеме. На наш взгляд, он должен базироваться на четком разграничении факторов, определяющих монопольное положение хозяйственных организаций. В одних случаях формирование крупных хозяйственных систем было вызвано организационно-управленческими причинами: многие нынешние отраслевые министерства, всесоюзные промышленные объединения и другие подобные звенья отражают логику системы управления, основанной на детальной регламентации работы предприятий. Перестройка хозяйственного механизма в соответствии с перечисленными выше принципами может и должна сопровождаться реорганизацией подобных «административных монополий», в том числе путем упразднения органов среднего звена и укрупнения отраслевых министерств, одновременно с последовательным превращением их из субъектов хозяйствования в органы государственного управления, отвечающие за стратегические вопросы развития отрасли.

В других случаях, когда образование крупных производственно-хозяйственных комплексов отражает прогрессивные тенденции развития производства, позволяет повышать его эффективность и ускорять научно-технический прогресс, — монопольное положение таких комплексов должно находить отражение в методах управления ими, в усилении государственного и общественного контроля за их работой. Наличие же таких «монополий» должно рассматриваться как один

¹ Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Прогресс, 1978. С. 224.

из факторов, дифференциации объективных условий хозяйствования и соответственно — дифференциации режимов функционирования предприятий в различных сферах народного хозяйства.

Диктат производителя над потребителем может вызываться не только масштабами производства и структурой хозяйственных звеньев, но и отсутствием общей сбалансированности в народном хозяйстве, наличием инфляционных тенденций, обуславливающих превышение спроса над предложением по многим видам как материально-технических ресурсов, так и продукции конечного потребления.

Расширение хозяйственной самостоятельности первичных звеньев экономики, введение в экономические отношения лимитных и договорных цен часто рассматривают как возможную причину усиления инфляционных процессов в народном хозяйстве. Эта серьезная проблема заслуживает, несомненно, тщательного исследования. Но необходимо учитывать ряд моментов. Прежде всего следует иметь в виду, что повышение цен, будучи основным проявлением инфляционных тенденций, в действительности может вызываться различными факторами, включая такие закономерные процессы, как ухудшение условий добычи и соответственно удорожание базовых видов ресурсов, улучшение потребительских свойств выпускаемой продукции, обновление ее ассортимента за счет изделий, удовлетворяющих новые потребности, и т.д. В этих пределах планомерное, контролируемое повышение оптовых и розничных цен может быть действенным средством стимулирования роста эффективности и снижения дефицитности средств производства и предметов потребления, способствовать желательным структурным сдвигам в народном хозяйстве.

Что же касается собственно инфляционных тенденций, то они связаны с формированием платежеспособного спроса, не имеющего реального материального эквивалента. Такие явления могут возникать из-за несоответствия между темпами роста производительности труда и заработной платы, сравнительно легкой доступности кредитных ресурсов и по другим причинам. Причем главные из таких причин непосредственно не связаны со степенью хозяйственной самостоятельности предприятий, в том числе в области ценообразования.

Мера такой самостоятельности может повлиять только на интенсивность внешнего проявления инфляционных тенденций. Характерно с этой точки зрения, что тенденция к росту цен нередко

наблюдается одновременно как в сфере фондированного распределения средств производства, так и на рынке предметов потребления.

Надежное противодействие инфляционным тенденциям, обеспечение общей сбалансированности народного хозяйства возможно лишь на основе ликвидации первичных факторов рассогласования финансовых и материально-вещественных потоков. Для этого нужна специальная, централизованно проводимая политика, направленная на ограничение роста цен на основе контроля за уровнем инвестиционной активности, регулирование потребительского спроса, жесткий контроль за количеством платежных средств, находящихся в обращении. Контроль государственных органов за важнейшими потоками ресурсов создает для этого все необходимые предпосылки.

Принципиальный характер имеет мотивационный аспект расширения хозяйственной самостоятельности предприятий, в особенности вопросы усиления экономической ответственности за эффективность производства и качество работы. Речь идет о коренных свойствах социалистической экономики. Достаточно вспомнить о нападках критиков социализма на принцип полной занятости, как якобы препятствующий существенному укреплению системы стимулов социалистического хозяйствования. Подобные доводы буржуазных теоретиков основаны на представлении о безработице как нормальном проявлении рынка рабочей силы, даже признаке его совершенства. И оно, в целом верно отражает логику капиталистической экономики как целостной системы рыночного хозяйства. Одновременно отношение к принципу полной занятости служит выражением коренного отличия общей структуры экономических стимулов, присущих социализму, от системы мотивации, генерируемой рыночным механизмом.

Главный мотивационный принцип социалистической экономики — распределение по труду. Всеобщность труда — его необходимое продолжение. Разумеется, принцип распределения по труду не исключает отрицательных стимулов, санкций в отношении тех трудовых коллективов и отдельных работников, трудовой вклад которых не отвечает общественным требованиям. На наш взгляд, в условиях социализма создаются возможности для использования весьма гибких форм экономической ответственности, связанных с развитием участия трудящихся в управлении производством, экономической заинтересованностью трудовых коллективов

в результатах производства. Объективно трудовой коллектив в целом больше заинтересован в долгосрочных результатах работы предприятия, чем крупные акционеры, имеющие возможность продать свои акции, или профессиональные менеджеры, которые могут сменить место работы.

Основным средством усиления стимулирующего воздействия хозяйственного механизма на эффективность производства на современном этапе должен стать последовательный переход к оценке хозяйственной деятельности предприятий и стимулированию трудовых коллективов за уровень и динамику показателей, характеризующих конечные результаты производства.

Одновременно должна быть усилена ответственность предприятий за неэффективное хозяйствование. При решении этой задачи неблагоприятный финансовый итог хозяйственной деятельности предприятия может служить достаточно надежным индикатором. Неплатежеспособность предприятия — это, как правило, признак несоответствия качества его работы общественным требованиям. Поэтому невозможность продолжать нормальную деятельность без внешней финансовой помощи должна служить основанием для принятия в отношении данного предприятия чрезвычайных мер: вышестоящие органы должны выяснять причины создавшегося положения и принимать решения о дальнейшей судьбе предприятия и его имущества.

Формы экономической ответственности предприятий могут и должны быть весьма дифференцированными. Неотвратимость наступления неблагоприятных для руководства предприятия, а в определенной мере и для коллектива экономических последствий неплатежеспособности, конечно, не может смешиваться с чисто рыночным механизмом автоматической ликвидации неплатежеспособных предприятий.

Мы имеем возможность в плановом порядке регулировать этот процесс. Сама процедура санации предприятия отнюдь не обязательно должна быть связана с ликвидацией. Возможно его переподчинение и переспециализация, сокращение объема деятельности и перераспределение части ресурсов в пользу более эффективно функционирующих производственных звеньев.

Применительно к крупным предприятиям подобные решения неизбежно носят экономико-политический характер. Но тот факт,

что мы отказывались от них на предшествующих этапах развития, в принципиально иной экономической ситуации ни в коей мере не свидетельствует о том, что они в принципе невозможны или неприемлемы из социальных соображений. Потенциальное преимущество централизованного регулирования форм и методов перераспределения ресурсов, необходимость в котором возникает в результате неэффективного хозяйствования, как раз и состоит в возможности принятия подобных решений с учетом всего комплекса социально-экономических последствий.

Сама реальная возможность применения подобного рода мер к неплатежеспособным предприятиям серьезно изменяет их отношение к финансовым аспектам деятельности, резко усиливает действенность всех экономических рычагов. Выведение из оборота хотя бы ограниченной части неэффективно работающих предприятий открывает более широкие возможности применения иных форм экономической ответственности.

Разумеется, закрытие неэффективных предприятий не может вести к ограничению прав и социальных гарантий трудящихся социалистического государства. Совершенствования требуют лишь методы их осуществления, прежде всего механизм обеспечения принципа полной занятости. До настоящего времени часто эта задача решалась наиболее простым путем — созданием большего числа рабочих мест, не обеспеченных трудовыми ресурсами. Однако, как известно, дефицит рабочей силы приводит к крайне неблагоприятным экономическим и социальным последствиям: снижению организованности и дисциплины труда, росту совокупных денежных доходов, не обеспеченных товарным покрытием, и т.д. В условиях интенсификации экономики необходимо обеспечить сбалансированность в сфере трудовых ресурсов, перейти к проведению политики не только социальной, но и экономически эффективной полной занятости. Это предполагает последовательный отказ от действующей практики участия самих предприятий в решении задач обеспечения полной занятости. Предприятия должны отвечать только за экономическую эффективность использования занятых работников. Ответственность за обеспечение полной занятости и сбалансированности в сфере трудовых ресурсов, а также за трудоустройство работников, высвобождаемых по соображениям экономической эффективности, должны нести государственные

функциональные и региональные органы управления. Этот механизм предполагает гарантии не данного рабочего места, а рабочего места вообще, требует создания действенной системы переподготовки и переквалификации кадров, социального обеспечения временно высвобожденных работников.

Такое перераспределение функций должно сопровождаться наделением соответствующих государственных органов реальными правами, необходимыми для проведения активной политики в области использования имеющихся и создания новых рабочих мест, а также формирование необходимого их резерва. Централизация этой функции позволит оптимизировать величину таких резервов и тем самым повысить народнохозяйственную эффективность использования основных производственных фондов.

* * *

Не существует непреодолимых препятствий на пути комплексной перестройки хозяйственного механизма социалистической экономики в направлении усиления реального централизованного контроля за важнейшими социально-экономическими процессами и одновременного существенного расширения хозяйственной самостоятельности предприятий в сфере текущей деятельности, их ориентации на повышение эффективности производства. Определяющее значение с точки зрения реализации фундаментальных преимуществ социалистической экономики имеет решительность и последовательность в ходе осуществления комплексной перестройки хозяйственного механизма. Как было подчеркнуто в Политическом докладе ЦК КПСС XXVII съезду КПСС: «Хозяйственное управление, и это очевидно, нуждается в постоянном совершенствовании. Но сейчас ситуация такова, что ограничиваться частичными изменениями нельзя — необходима радикальная реформа»¹.

¹ Резолюция XXVII съезда КПСС по Политическому докладу Центрального Комитета КПСС // Правда. 1986. 6 марта.

Хозяйственные реформы в социалистической экономике: некоторые дискуссионные вопросы

В течение значительного времени исследования, проводимые в нашей стране в области хозяйственного механизма, основывались на неявной послышке об удовлетворительном функционировании действующей системы управления и необходимости либо корректировки ее отдельных элементов, либо ее замены на совершенную (оптимальную), свободную от противоречий модель хозяйственного механизма, позволяющую получить еще более высокие результаты. В этих условиях неизбежно ослаблялось внимание к внутренним противоречиям самой перестройки хозяйственного механизма, в частности к серьезным проблемам, с которыми связано развитие экономических методов управления.

Откровенное обсуждение вопросов принципиальной неадекватности действующего хозяйственного механизма современным требованиям, необходимости его коренной перестройки для решения задач ускорения социально-экономического развития, начатое партией в 1985 г., создает предпосылки и одновременно требует изменения акцентов в исследовании проблем совершенствования управления.

На наш взгляд, необходимо четко осознать, что серьезная экономическая реформа — это сложный, противоречивый процесс, объективная необходимость которого связана с отсутствием других реальных альтернатив решения важнейших экономических проблем, стоящих перед нашей страной, социалистическим содружеством. Конструктивный анализ этих противоречий, определение возможных путей их разрешения — необходимая предпосылка движения вперед.

В процессе развития экономики Советского Союза, зарубежных социалистических стран методы хозяйствования неоднократно претерпевали существенные перестройки, позволяющие говорить об экономической реформе. Примером успешно осуществленной, сознательно организованной экономической реформы может считаться переход в 1921 г. от системы управления периода военного коммунизма

Опубликовано в: Сборник трудов ВНИИСИ. 1986. № 6. (В соавторстве с О.И. Аналиным.)

к новой экономической политике. Принципиальный характер трансформации в конце 20-х — начале 30-х гг., обусловленный необходимостью форсированной индустриализации, также позволяет называть ее экономической реформой. Неоднократно предпринимались более или менее удачные попытки перестроить систему управления, осуществить экономические реформы в послевоенный период.

Уже давно было подмечено, что в ситуации, когда объективные условия развития экономики требовали усиления прямого административного контроля за работой предприятий, более широкого использования директивных адресных заданий и лимитов, эволюция системы хозяйствования в данном направлении осуществляется в значительной мере автоматически, стихийно, иногда в противоречии с прокламированными целями экономической политики. В тех же случаях, когда необходимо было повысить гибкость системы хозяйствования, расширить хозяйственную самостоятельность предприятий, для обеспечения реальной перестройки требовалась продуманная концепция реформы, последовательная реализация сформулированной политики на практике.

Выдвижение реформы, направленной на существенное усиление роли экономических методов управления, расширение хозяйственной самостоятельности и повышение ответственности предприятий в качестве одной из принципиальных задач политики партии делают разработку концепции подобной реформы важной научной задачей. Необходимо в этой работе учесть опыт предшествующих перестроек методов хозяйствования как в нашей стране, так и в других социалистических странах. Возможность учиться на уже допущенных ошибках, а не повторять их — наше важное преимущество.

Радикальная трансформация форм и методов хозяйствования, перестройка всех взаимосвязанных элементов хозяйственного механизма связаны с риском утраты контроля за экономическим развитием, проявления стихийных, нерегулируемых процессов, подрывающих действенность введенных реформой экономических рычагов. Этот риск усугубляется невозможностью точного прогноза реакции хозяйственных субъектов на изменение системы управления, неотработанностью новых управленческих процедур, необходимостью адаптации к ним кадров управления. Это обуславливает привлекательность компромиссных, «осторожных» вариантов перестройки хозяйственного механизма. В рамках этой стратегии предусматривается сохранение

общей логики действующего хозяйственного механизма — управления производством и распределением ресурсов на основе совокупности директивных адресных заданий и лимитов, но сокращается их число, устраняются излишние и второстепенные показатели. Одновременно система дополняется комплексом экономических рычагов, призванных обеспечить заинтересованность предприятий в выявлении резервов, принятии напряженных планов.

Первая попытка подобного рода реформы была предпринята на практике в 1958–1962 гг. в ЧССР. Последней к настоящему времени может, на наш взгляд, считаться проводимый в нашей стране широкомасштабный экономический эксперимент.

Уже в 1954 г. на пленуме ЦК КПЧ было указано, что чрезмерная централизация в планировании затрудняет деятельность руководящих плановых органов, которые «вместо того, чтобы следить за основными пропорциями плана, утопают в море сведений и цифр»¹. Первым практическим откликом на прозвучавшую критику и, следовательно, первой формой «децентрализации» управления стало простое сокращение числа плановых показателей². Недостатки, связанные с чрезмерной централизацией, имели, однако, более фундаментальный характер. Наиболее отчетливо это проявлялось в деятельности предприятий. Известные отрицательные свойства показателя валовой продукции, тенденции к сокрытию внутренних резервов с тем, чтобы обеспечить себе «легкий» план, отсутствие стимулов к рациональному использованию производственных фондов и других ресурсов — все это вело к росту сверхнормативных запасов, накоплению излишнего оборудования, низкой эффективности капитальных вложений и иным проявлениям неэкономичного поведения предприятий. В результате остались невыполненными задания по снижению себестоимости и росту производительности труда, а «план технического развития превратился в наихудшим образом выполняемую часть государственного плана»³. Стало очевидным, что совершенствования

¹ Komunistická strana Československa. Od X. do XI. sjezdu KSČ. Usneseni a dokumenty Ústředního Výboru. Praha, 1958. S. 25.

² См.: Планирование в европейских странах социализма /Под ред. Б.Я. Мирошниченко и др. М.: Экономиздат, 1962.

³ Komunistická strana Československa. Od X. do XI. sjezdu KSČ. Usneseni a dokumenty Ústředního Výboru. Praha, 1958. S. 164.

деятельности только центральных органов управления недостаточно, что центр, в частности, существенно зависит от той информации, которую он получает от предприятий, так что необходимым условием функционирования всего хозяйственного механизма является обеспечение высокого качества этой информации.

Новая ориентация поисков нашла практическое воплощение в реформе системы планирования и финансирования чехословацкой промышленности, проведенной в 1958 г.¹ По своему замыслу эта реформа предусматривала коренное изменение функций, задач и методов работы как центральных органов, так и предприятий и их объединений. Главными задачами экономического центра должны были стать, во-первых, разработка общей концепции развития и, во-вторых, создание таких общих условий для деятельности низших звеньев, которые обеспечивали бы претворение в жизнь этой концепции. Предполагалось резко повысить роль пятилетних планов, имевших прежде в значительной мере формальный характер². При общем сокращении числа обязательных показателей плана основные задания пятилетних планов стали доводиться до предприятий. Годичные планы предполагалось сделать производными от пятилетних, их конкретизацией.

Главная особенность новой системы управления состояла в изменении принципов, на которых строились взаимоотношения центральных органов, с одной стороны, и предприятий — с другой. Предприятия были заключены в своеобразные стабильные рамки, которые служили источником критериев при принятии хозяйственных решений на микроэкономическом уровне. Важнейшим элементом таких рамок была система долгосрочных нормативов, определявших на срок действия пятилетнего плана правила, по которым устанавливалась величина денежных средств, выделявшихся в распоряжение предприятий как для развития производства (в том числе на децентрализованные капитальные вложения), так и для вознаграждения работников³.

¹ См.: *Евстигнеев Р.Н.* Принцип материальной заинтересованности в промышленности Чехословакии. М.: Экономиздат, 1962.

² См.: Проблемы новой системы планирования и финансирования чехословацкой промышленности. М.: Соцэргиз, 1959. С. 18.

³ Всего было установлено четыре норматива. Нормативы доли амортизации и прироста прибыли, которые определяли средства, выделяемые предприятию на децентрализованное строительство, капитальный ремонт и увеличение собственных оборотных средств. Норматив отчислений в премиальный фонд, ставивший его в зависимость

Однако несмотря на целый ряд положительных сдвигов, связанных с проведением реформы 1958 г., в течение 1961–1962 гг. произошел постепенный возврат к прежней системе руководства с характерными для нее административными методами обеспечения централизованного управления экономикой. Пусковым моментом в постепенном отходе от реформы послужили обстоятельства внешнего порядка — диспропорции, вызванные резкими изменениями во внешней торговле, неурожаи и т.д.¹ Ответом на возникшие трудности стал рост числа директивных показателей, подрыв стабильности введенных экономических нормативов. В этих фактах проявились принципиальные недостатки системы управления, введенной в 1958 г., ее негибкость и неспособность адекватно отреагировать на изменившиеся внешние условия воспроизводства. Даже если бы именно трудности внешнего порядка были главной причиной отказа от принципов этой системы управления, фактом остается, что она не обеспечила их преодоление, т. е. не выдержала испытания на прочность, а это уже свидетельствует о ее внутренних конструктивных недостатках.

Особую роль в отказе от принципов реформы сыграли ошибки при разработке третьего пятилетнего плана. Несовершенство плана, субъективный подход при определении некоторых его целей² свидетельствовали об отсутствии в рамках системы управления таких индикаторов, которые позволяли бы контролировать в качественном и количественном отношении выбор целей и параметров развития. В этих условиях сделанные ошибки не могли быть обнаружены раньше, чем они проявились в материально-вещественных диспропорциях. Отсутствие надежных критериев и обратных связей в экономической деятельности на макро- и микроэкономическом уровнях, недостаточная гибкость системы управления — таковы главные выводы, к которым приводит анализ функционирования системы управления чехословацкой экономики в 1958–1962 гг.

от прироста прибыли. Норматив роста средней заработной платы, определявшей соотношение динамики зарплаты и роста производительности труда. См.: *Rozsypal K. a kolektiv.* Úvod do teorie a praxe národohospodářského plánování. Praha, 1981. S. 465–467.

¹ См.: *Hospodářská politika KSČ.* Praha, 1974.

² См.: *Rozsypal K.* Příspěvek k analýze minulého úsilí o zdokonalování systému řízení // *Plánované hospodářství.* 1979. С. 9; *Czechoslovak economic papers.* 1972. N. 13. P. 65.

Впоследствии попытки реформировать экономику на основе аналогичных принципов: сочетать сохранение директивных адресных заданий в качестве важнейшего координационного рычага и дополнить его мотивационными механизмами, ориентированными на стимулирование вскрытия резервов повышения эффективности в 60-х — 80-х гг., многократно предпринимались в зарубежных социалистических странах. По этому же пути шло развитие хозяйственного механизма в ходе экономической реформы 60-х гг. в нашей стране. Последовательная реализация принимавшихся решений не удавалась: уже через два-три года количество директивных показателей начинало расти, а стабильность экономических нормативов нарушалась. В этом проявлялась устойчивость хозяйственного механизма в отношении таких мер по его изменению, которые не выписываются в специфическую логику его функционирования.

Механизм централизованного контроля за основными параметрами деятельности путем доведения хозяйственным звеньям директивных адресных заданий жестко увязан с другими важнейшими блоками в системе управления. Он предполагает, в частности, фондируемое материально-техническое снабжение, изъятие у предприятий финансовых ресурсов, использование которых не предусмотрено планом, оценку их деятельности и экономическое стимулирование в зависимости от уровня выполнения объемных показателей плана. Опыт показал, что переход в этих условиях к стимулированию конечных результатов сам по себе не позволяет преодолеть основные недостатки действующего хозяйственного механизма. Принятие напряженных планов по-прежнему стимулируется тем, что выявленные ресурсы могут послужить основой ужесточения плановых заданий в следующем периоде. Заниженные плановые проекторки предприятий не позволяют вышестоящим органам управления отказаться от использования метода планирования «от достигнутого». Кроме того, противоречия между доминирующей ролью в системе управления директивных адресных заданий и использованием экономических нормативов, призванных заинтересовать предприятия в повышении эффективности хозяйствования, проявляются в накоплении нереализованных фондов развития производства, дифференциации поощрительных фондов, не связанной с качеством и эффективностью труда коллективов, рассогласовании плана в натуре и в стоимостных показателях.

Так, в ходе проводимого в нашей стране крупномасштабного эксперимента выявилось, что планы, принятые предприятиями на первый (1984 г.) год работы по экспериментальной системе, были сравнительно напряженными — здесь сказалось стимулирующее действие экономических нормативов. При составлении планов на 1985 г. предприятия, участвующие в эксперименте с 1984 г., представили проекты в подавляющей части ниже первоначальных контрольных цифр. В результате определяющую роль в формировании плана, как и до начала эксперимента, сыграли вышестоящие органы и окончательно утвержденный план заметно превышал представленные предприятиями проекторки.

В условиях многокритериальной системы стимулирования, неадекватного отражения в ценах эффективности производимой продукции, определяющего влияния на результаты деятельности условий материально-технического снабжения и директивно установленной производственной программы, различия в размере и динамике фондов экономического стимулирования отрываются от количества и качества труда. При этом попытка поддержания стабильности нормативов образования фондов стимулирования ведет к кумулятивному росту дифференциации накопленных фондов.

Если расходование средств предприятий регулируется многочисленными лимитами (на подрядные работы, поставки оборудования, доленое участие в строительстве жилья, приобретение путевок, инвентаря, ограничение роста совокупной оплаты труда работников требованием опережающего роста производительности труда и т.д.), попытка увязать образование фондов предприятия с результатами финансовой деятельности неизбежно ведет к росту нереализованных остатков этих фондов. Это приводит к обострению противоречий в финансовой сфере и сводит на нет действенность стимулов к повышению эффективности производства.

Действующая в нашей стране система хозяйствования способна в короткий срок свести на нет управленческие инновации, если они не устраняют главных причин ее слабостей и не предусматривают взаимовязанную комплексную перестройку всех основных звеньев хозяйственного механизма.

Вместе с тем опыт развития экономики зарубежных социалистических стран не дает оснований для рыночных иллюзий, представлений о легкости и автоматизме решения проблемы реформы

системы управления на основе широкого использования рыночных механизмов, свертывания определяющей роли экономического центра в формировании и реализации стратегии социально-экономического развития. Наше отношение к данной концепции изложено в работе¹. Особый интерес представляет, на наш взгляд, анализ собственно процесса перестройки, осуществляемого исходя из принципиальных установок данной концепции.

В этой связи показательны уроки хозяйственной реформы в ЧССР в 1965–1969 гг. При ее оценке необходимо учитывать сложный социально-политический контекст развития ЧССР в этот период. В частности, с точки зрения исследуемой проблематики важно, что группа экономистов, сторонников концепции рыночного социализма получила возможность реального руководства развитием экономики лишь на завершающем этапе реформы. Поэтому концепции, наиболее последовательно отражавшие их взгляды², не были реализованы на практике. Влияние этой группы на хозяйственные решения шло по линии постепенной трансформации концепции реформы, задуманной как перестройка системы планового управления, в направлении постепенного ограничения реальных экономических функций центра, форсирования реформы, опоры на механизм рыночного саморегулирования в решении возникающих в процессе перестройки экономических проблем.

Начало практическим мероприятиям по осуществлению экономической реформы было положено январским (1965 г.) пленумом ЦК КПЧ³. В соответствии с решениями пленума централизованное управление экономикой должно было решать задачи формирования основных пропорций производства, определения основных направлений развития производительных сил, формировать систему экономических рычагов, определять направления финан-

¹ См.: Ананьин О. И., Гайдар Е. Т., Герасимович В. И., Голанд Ю. М. К разработке концепции совершенствования хозяйственного механизма // Система факторов экономического развития (вопросы теории и практики): Сб. трудов внииси. 1985. Вып. 1.

² См. документы: «Наметки концепции дальнейшего развития хозяйственной реформы» и «Набросок основ развития экономической реформы». *Nástin koncepce dalšího rozvíjení ekonomické soustavy řízení Hospodářské noviny*. 1968, N 14; *Náčrt základní koncepce rozvíjení ekonomické reformy*. Praha, EÚ ČSAV, 1969.

³ См.: Новое в планировании и управлении народным хозяйством в ЧССР: Сборник материалов. М.: Прогресс, 1968.

сово-кредитной политики. Ставилась задача обеспечить для предприятий такие экономические условия, которые побудили бы их к составлению напряженных, оптимальных с точки зрения всего народного хозяйства, планов. В этой связи средства, направляемые на материальное стимулирование, предполагалось увязать с созданием валового дохода или прибыли. Цены должны были учитывать общественно необходимые издержки производства и мировые цены, быть эластичными и сохранять стабильный общий уровень. Достичь этого предполагалось путем установления трех видов цен: твердых, лимитных и свободных.

Установление твердых цен и пределов колебаний лимитных возлагалось на центральные органы, а конкретизация лимитных цен и свободное ценообразование — на соглашения между поставщиками и потребителями при контроле со стороны центра. Таким образом, цены наделялись теперь двоякой ролью: инструмента централизованного управления (в том числе текущего) и средства децентрализованного саморегулирования (то есть функцией рыночных цен).

Важным отличием предусмотренных мер от реформы 1958 г. было то, что место жестких нормативов теперь заняли элементы товарно-денежного механизма (вследствие отказа от строгой регламентации цен и доходов предприятий). Возникновение в этих условиях некоторой сферы неопределенности вызывало потребность в соответствующих рычагах текущего централизованного управления. В связи с этим в постановлении январского пленума подчеркивалось, что «руководство предприятиями из центра заключается не в том, чтобы определять все стороны их деятельности, а в том, чтобы постоянно гибко влиять на экономические условия, в которых предприятия принимают свои решения»¹.

Уроки предыдущей реформы, когда не удалась попытка существенно децентрализовать управление капитальным строительством, обусловили осторожность в подходе к данной сфере. Январский пленум отметил, что решающее влияние на капитальное строительство будут оказывать центральные органы, которые должны определять основные направления капиталовложений, крупные инвестиционные мероприятия, отраслевые критерии экономической

¹ Новое в планировании и управлении народным хозяйством в ЧССР: Сборник материалов. М.: Прогресс, 1968. С. 8.

эффективности капиталовложений, а также осуществлять воздействие на инвестиционные возможности предприятий с помощью экономических рычагов. При этом полная материальная ответственность за окупаемость материальных вложений должна была возлагаться на инвестора.

Содержание основного комплекса мероприятий реформы было определено в документе «Принципы ускоренного внедрения новой системы руководства производством» (1966 г.). Этот документ сохранял преемственность с постановлением январского (1965 г.) пленума ЦК КПЧ по основным вопросам, но в ряде случаев это была лишь формальная преемственность, которая скрывала фактическую смену концепции реформы. Если прежняя схема исходила из того, что центр будет устанавливать рамки деятельности предприятий, то теперь, наоборот, первичной оказалась сфера предприятий, а роль центра сводилась к изучению закономерностей этой сферы и проведению на этой основе определенной политики по отношению к предприятиям, с тем чтобы направить их деятельность на решение задач, стоящих перед обществом.

Отдельные элементы новой системы управления в широком масштабе начали внедряться в 1966 г., однако комплексная реализация ее принципов была осуществлена после того, как их ускоренное внедрение одобрил в середине 1966 г. XIII съезд КПЧ. «Решающий шаг» к новой системе управления был сделан в начале 1967 г. Он включал такие мероприятия, как перестройка оптовых цен, переход к полному хозрасчету с остаточным распределением валового дохода, переход к финансированию капиталовложений из собственных средств, отмена потолка заработной платы.

В «Принципах ускоренного внедрения» признавалась сложность перехода к новым условиям хозяйствования: рынок в этот период будет весьма несовершенным, могут возникнуть необоснованные различия и уровне рентабельности, вытекающие из несовершенства реформы цен, возможность связанной с этими факторами неоправданной дифференциации предприятий. Однако стремление в максимальной степени использовать рычаги стимулирования эффективности и надежда на действенность рыночного регулирования, которое устранил временные диспропорции, обусловили выбор крайне жесткого механизма организации взаимоотношений предприятий с бюджетом.

Предприятия должны были отчислять в бюджет 18 % валового дохода, а также плату за основные фонды, плату за запасы оборотных средств и специальные стабилизационные отчисления от фонда заработной платы (последние также носили линейный характер). Эта система формально обеспечивала высокую заинтересованность в экономии ресурсов. Однако она по существу игнорировала сложившиеся пропорции распределения валового дохода на предприятиях, специфическую социальную значимость фонда заработной платы, нереалистичность представления об эластичности номинальной заработной платы в сторону понижения, существование автоматически действующих инфляционных механизмов, обеспечивающих ограничение уровня дифференциации в оплате труда социально приемлемыми рамками.

Противоречия этой системы усугублялись необходимостью одновременной перестройки всей системы экономических измерителей, реформы цен, воздействие которой на динамику валового дохода не только отдельных предприятий и отраслей, но и по народному хозяйству в целом было достаточно сложно прогнозировать.

Первоначально предполагалось, что уровень оптовых цен после реформы повысится на 19 %, однако фактически этот рост составил в промышленности 29 %, в строительстве — 35 %¹. В результате рентабельность (исчисленная как отношение прибыли к заработной плате) вместо ожидавшихся 22 % составила в 1967 г. 78,1 %, а в 1968 г. — 80,5 %. Следствием был быстрый и не подкрепленный повышением эффективности рост финансовых возможностей предприятий. Так, только за 1967 г. их денежные средства увеличились в 2,3 раза (в 1968 г. их прирост составил еще 40 %). Такое положение отразилось прежде всего на инвестиционных возможностях предприятий и существенно ослабило роль банковского кредита как главного рычага централизованного руководства в данной сфере. В то время как ожидалось, что его доля в финансировании капиталовложений составит в 1967 г. 60 %, в действительности она оказалась равной 35 %, а в 1968 г. — снизилась до 31 %². Стихийность в сфере распределения доходов достигла таких масштабов, что,

¹ См.: Планирование и управление народным хозяйством в социалистических странах. М.: Мысль, 1969. С. 356.

² См.: Mrkva Z. Hodnoceni důchodové pozice podnikové sféry//Plánovane hospodářství. С. 10. 1969; Rudé Právo, 16.07.1970.

например, на пльзенской Шкоде в 1968 г. при снижении выпуска продукции на 5,3% валовый доход возрос на 5,1%, а фонд заработной платы увеличился на 5%. И этот случай не был единичным¹.

Крайне жесткие требования к эффективности производства, предъявляемые механизмом единых ставок отчислений в бюджет из валового дохода, практически вели к тому, что широкий круг жизненно необходимых для экономики предприятий не имели средств для обеспечения их нормального функционирования. Это явилось важнейшим фактором активизации перераспределительных процессов.

В 1967–1968 гг. дотации составляли 20% всего валового дохода предприятий и превышали величину их чистого дохода². В результате нарушалась нормативная зависимость средств, оставляемых в распоряжении предприятий, от результатов их производственно-хозяйственной деятельности, усилились инфляционные тенденции.

Распыление капиталовложений, чрезмерный рост зарплаты, рост цен — все это свидетельствовало о нестабильности хозяйственного положения. Несбалансированность, ограничивавшая действенность экономических рычагов, естественно выдвинула в центр внимания вопрос об экономическом равновесии, путях его обеспечения.

Необходимость ограничения избыточного спроса в сложившейся обстановке не вызывала сомнения. Однако сторонники рыночной концепции сводили причины нарушения сбалансированности к наследию прежней «административно-директивной» системы управления. В этой связи задачу повышения сбалансированности предлагалось решать на основе проведения твердой рестриктивной политики. Утверждалось, что ... «основным путем к постепенному созданию рынка покупателя является... значительное ограничение государственных субсидий и дотаций производству и сокращение сроков инвестиционных кредитов при установлении относительно высокой процентной ставки»³.

При таком подходе игнорировалось влияние противоречивости самих мероприятий реформы на усиление несбалансированности,

социальная и экономическая неприемлемость жесткой рестриктивной политики в сочетании с введенным механизмом распределения доходов, автоматически усиливающим диспропорции в оплате труда. Реализация подобных планов несомненно вызвала бы противодействие широких масс трудящихся, что вряд ли устраивало их авторов. Призывы к рестриктивной политике в значительной степени преследовали цель оградить введенную систему от критики. В 1967 г. сторонники рыночной концепции еще не имели решающего влияния на экономическую политику. Это ограничивало свободу их маневра в административной сфере, но облегчало выдвижение социально конфликтных программ, так как сохранялась возможность переложить ответственность за возможные последствия на их непосредственных исполнителей.

Экономическое развитие в 1968 — начале 1969 г. характеризовалось усилением неблагоприятных тенденций. Снизилась динамика промышленного производства (его годовой прирост составил в 1968–1969 гг. соответственно — 5,5 и 5,6% по сравнению с 7,5 и 7,0% в предыдущие годы)¹, уменьшилась фондоотдача, замедлилась оборачиваемость запасов. Наибольшее беспокойство, несмотря на некоторые положительные эффекты стимулирующего воздействия рыночных отношений², вызывало положение на внутреннем рынке.

На рынке средств производства в результате продолжавшегося роста доходов предприятий усиливалось неравновесие. Это вело, с одной стороны, к быстрой динамике капиталовложений, не отвечавшей реальным возможностям экономики страны (в 1968–1969 гг. их объем увеличивался более, чем на 10% в год), и, с другой

¹ См.: Tribuna. 1969. С. 40.

² См.: Mrkva Z. Hodnoceni důchodové pozice podnikové sféry//Plánovane hospodářství. 1969. С. 10.

³ Nová mysl. 1967. S. 23.

¹ См.: Československá ekonomika v 70 letech. Praha: Academia, 1975. S. 15.

² Как отмечал чехословацкий экономист Й. Никл, «наблюдалось, например, более быстрое приспособление производства к требованиям рынка предметов потребления, относительное снижение доли производственного потребления. Национальный доход рос быстрее, чем общественный продукт. Это означает, что снизилась доля материальных затрат в продукте. На отдельных участках, где создались благоприятные с точки зрения уровня предложения на рынке условия, обнаружились и реальные возможности общественно рационального воздействия цены (например, у телевизоров). К сожалению, и эти положительные моменты часто были деформированы происходившим рядом с ними неблагоприятным развитием. См.: Nikl J. Hlavní poznatky vyplývající z analýzy nové soustavy řízení národního hospodářství. Rozvoj slovenska v politike a programe KSČ. Bratislava, 1973. S. 271.

стороны — к дальнейшему росту оптовых цен, что значительно облегчалось все более широким использованием свободных и лимитных цен. К концу 1968 г. оптовые цены выросли по сравнению с началом 1967 г. (т.е. моментом, когда была произведена перестройка) на 2,6%, а еще через год прирост составил 4,9%¹.

Обострение экономических трудностей в 1968 г. вынудило правительство принять решительные меры. С 1 октября 1968 г. система отчислений была пополнена 45 %-ным налогом на прибыль (после вычета других обязательных платежей в бюджет), а три месяца спустя был введен прогрессивный налог на прирост заработной платы (который фактически блокировал прирост зарплаты, превышавший 7% в год)². Эти меры означали на деле отказ от прежней системы отчислений, а следовательно, и прежней системы материальной заинтересованности. В результате весь механизм новой системы был деформирован.

В мае 1969 г. очередной пленум ЦК КПЧ наметил программу консолидации чехословацкой экономики. Устранение возникшей диспропорции происходило на основе усиления роли прямых адресных заданий и лимитов, постепенного возврата к хозяйственному механизму, в общих чертах сходному с использовавшимся до 1965 г.

Опыт реформы 1965–1969 гг. в ЧССР, других перестроек хозяйственного механизма убедительно показал, что расширение хозяйственной самостоятельности предприятий, активное использование рыночных механизмов отнюдь не обеспечивают повышения уровня сбалансированности в экономике. Больше того, попытки сразу задействовать мощный мотивационный механизм нормативного распределения доходов предприятий, выявить на этой основе имеющиеся резервы, резко повысить темпы экономического роста, до отработки гибких координационных механизмов, реального превращения хозяйственных договоров, оптовой торговли в основной элемент формирования производственной программы и системы хозяйственных взаимосвязей, повышения гибкости цен, соответствующей перестройки форм государственного регулирования

¹ См.: Rudé Právo. 4.06.1970.

² См.: Планирование и управление народным хозяйством в социалистических странах. М.: Мысль, 1969. С. 354–355.

экономики, могут усилить диспропорции в народном хозяйстве. Повышенная неопределенность периода перестройки требует сравнительно жесткого нормативного контроля за динамикой оплаты труда, распределения доходов предприятий в целом. Перестройка системы цен, механизма регулирования хозяйственных взаимосвязей создают предпосылки для последовательного усиления связи оплаты труда с результатами производства при одновременном расширении автономии предприятий в распределении оставляемых в их распоряжении средств.

Сложные взаимосвязи проблем повышения уровня сбалансированности и комплексной перестройки хозяйственного механизма давно привлекали внимание экономистов в нашей стране, в зарубежных социалистических странах.

Как известно, по данному вопросу в экономической теории сформировались две принципиально различные позиции.

Сторонники одной из них¹ считают, что существующая несбалансированность экономики, возникновение дефицита и затоваривания непосредственно обусловлены такими характерными для применяемой модели хозяйственного механизма факторами, как низкая заинтересованность в эффективном использовании ресурсов, негибкость административной регламентации производственно-хозяйственных связей, использование цен, не учитывающих соотношения спроса и предложения, и т.д. Устранить эти факторы без комплексной реформы системы управления не представляется возможным. Поэтому решение задач повышения уровня сбалансированности и перестройки хозяйственного механизма в направлении широкого использования экономических методов управления нельзя разрывать по времени. Включение действенных стимулов повышения эффективности обеспечит рациональное перераспределение ресурсов, позволит преодолеть известные негативные последствия несбалансированности.

Сторонники второй концепции² указывают на возможные негативные последствия расширения хозяйственной самостоятель-

¹ В современном варианте она представлена в СССР, в частности, см.: Попов Г. Х. Эффективное управление. М.: Экономика, 1985. С. 134–135. 320–321.

² Ее разделяет широкий круг ведущих советских специалистов. См.: Федоренко Н., Перламутров В., Петраков Н. Комплексное совершенствование хозяйственного механизма

ности предприятий в условиях несбалансированной экономики, отмечают, что в подобной ситуации нельзя рассчитывать на существенную роль потребителей в контроле за уровнем цен и качеством выпускаемой продукции, в формировании ассортимента выпуска. Введение мощного механизма экономического стимулирования в условиях несбалансированности может ориентировать предприятия не на реальное повышение эффективности, а на усиление неблагоприятных для потребителя маневров ассортиментом и ценами, привести к вынужденному расширению сферы административной регламентации системы хозяйственных взаимосвязей, возврату к традиционному варианту хозяйственного механизма. В этой связи в период, предшествующий перестройке системы хозяйствования, предлагается осуществить меры, направленные на устранение или ограничение несбалансированности экономики. Лишь их успешная реализация создает предпосылки комплексной экономической реформы.

Вторая концепция подтверждается многими примерами из практики нашей страны, зарубежных социалистических стран. Так, известно негативное влияние несбалансированности экономики, роста, напряженности в инвестиционной сфере на развитие экономической реформы в нашей стране. Попытки перестроить систему управления в ПНР в 70-х гг., совпавшие по времени с резким усилением дисбалансов в польской экономике, лишь усугубили трудности, связанные с просчетами в экономической политике. Усиление несбалансированности в югославской экономике с конца 70-х гг., связанное в определенной мере с внешними факторами, существенно ограничило действенность рыночных механизмов. В ВНР успешное внедрение экономической реформы 1968 г., высокие результаты, обеспеченные венгерской экономикой в 1968–1973 гг., традиционно связываются с относительно высоким уровнем сбалансированности. Ее нарушение, обусловленное резким

(Вопросы методологии) // Вопросы экономики. 1984. № 9. С. 115–125; Кириченко В. Планирование и управление в системе хозяйствования // Плановое хозяйство. 1985. № 11. С. 93–103; Ясин Е. Проблемы взаимосвязи планирования и экономического механизма реализации планов // Экономика и математические методы. 1985. № 2. С. 237–251. В наиболее развернутом виде она представлена, в частности, в работах: Nikl J. Hlavní poznatky vplyvající z analýzy nové soustavy řízení národního hospodářství. Rozvoj slovenska v politike a programe KSČ. Bratislava, 1973. S. 271.

изменением условий внешней торговли после 1973 г., повело на практике к свертыванию реформ в 1974–1978 гг., быстрому росту в этот период внешней задолженности.

Однако то, что осуществление реформы в условиях относительно сбалансированной экономики является наиболее благоприятной стратегией, еще не означает, что этот путь — единственно приемлемый. Уже опыт первой крупной перестройки системы хозяйствования, направленной на существенное расширение хозяйственной самостоятельности первичных хозяйственных звеньев и сферы использования экономических методов управления, в условиях социалистического строительства — переход в 1921 г. к новой экономической политике, успешно осуществленной в обстановке хозяйственной разрухи и глубоких диспропорций, не позволяет нам делать поспешных выводов о принципиальной невозможности перестройки хозяйственного механизма в условиях несбалансированности.

При обсуждении данной проблемы в теоретическом плане, видимо, необходимо учитывать предшествующую динамику макроэкономических показателей, в частности, жизненного уровня. Вызванное общим расстройством экономической системы, просчетами в экономической политике существенное снижение жизненного уровня, качества жизни, может объективно расширить возможности осуществления экономической реформы в условиях несбалансированности. Готовность трудящихся воспринимать негативные эффекты перестройки в подобной ситуации как неизбежную плату за предшествующие ошибки и предпосылку улучшения положения в будущем существенно расширяет свободу маневра центральных органов управления в преодолении возникающих диспропорций¹.

Стратегия реформы на основе обеспечения сбалансированности предъявляет высокие требования к дееспособности сложившейся системы управления экономикой. Оптимальной для ее реализации является ситуация, в которой действующая система функционирует сравнительно эффективно, а ее перестройка обусловлена необходимостью создания предпосылок для приспособления к предстоящим изменениям условий экономического развития. Если

¹ На этот фактор в контексте польской реформы обращает внимание, в частности, Я. Бексияк. См.: *Beksiak J. Changes in the economy: preferred directions* // *Oeconomica polona*. 1982. N. 3–4. P. 167–185.

эффективность этой системы в силу комплекса социально-экономических причин существенно ограничена или подорвана, данный вариант стратегии перестройки может быть нереальным.

В последние годы интересный опыт развития экономических реформ в условиях несбалансированности накоплен в ВНР и ПНР. Так, в ВНР, несмотря на дальнейшее ухудшение условий внешнеторгового обмена, усиление внешнеэкономических дисбалансов, обострение проблем, связанных с необходимостью обеспечения платежеспособности, развитие системы управления после 1979 г. в целом шло в направлении усиления действенности нормативных рычагов, постепенного ограничения регламентации работы предприятий. Меры по перестройке хозяйственного механизма в ВНР, реализация которых началась в 1985 г., знаменуют начало нового этапа в развитии системы управления экономикой этой страны. Отличительными чертами данного этапа являются: ориентация на радикализацию экономической реформы, более последовательное ограничение административного вмешательства в процесс функционирования экономики, повышение на этой основе гибкости всей системы хозяйственных связей, эффективности производства, качества и конкурентоспособности производимой продукции.

У венгерских специалистов не вызывает сомнения серьезное негативное влияние несбалансированности, связанных с ней жесткого контроля за внешнеэкономической деятельностью, прямого регулирования ассортимента продукции и хозяйственных связей, на эффективность функционирования нормативных рычагов управления. Эти факты ярко проявились на практике и в 1985 г. Однако очевидная для центральных органов управления бесперспективность попыток решения стоящих перед экономикой страны проблем на основе возврата к практике регламентации всех параметров хозяйственной деятельности через систему директивных адресных заданий заставляет искать пути параллельного повышения уровня сбалансированности и развития реформы.

В ПНР осуществление экономической реформы началось в 1982 г. в условиях глубокой материально-вещественной и финансовой несбалансированности. Предприятия имели большие возможности маневрировать ассортиментом, получать чрезмерные доходы. Поэтому сама программа реформы предусматривала наряду с применением

рычагов централизованного нормативного регулирования макроэкономических процессов использование ряда инструментов прямого государственного воздействия на деятельность предприятий. На первом этапе реформы сфера их применения предполагалась наиболее широкой. К этим рычагам относились: а) оперативные программы¹; б) правительственные заказы; в) обязательное посредничество в материально-техническом снабжении; г) директивные плановые задания (для особо оговоренных случаев).

Принципиальным вопросом реформы в этой ситуации было: удастся ли на основе использования данных рычагов в приемлемой степени обеспечить реализацию народнохозяйственных целей и, одновременно, не допустить расширения сферы их применения до уровня, несовместимого с реальным использованием нормативных методов управления.

В 1982 г. была предусмотрена реализация двенадцати оперативных программ (в течение года их число увеличилось). Идея таких программ на практике «претерпела серьезную деформацию, обусловленную сырьевыми ограничениями и необходимостью обеспечения производства элементарных благ. Чрезмерно выросло число таких программ и сфера их действия. Приоритет во многих случаях перестал быть приоритетом». Потребности программ в сырье и материалах во многих случаях в два-три раза превышали возможности их удовлетворения. Характерно, однако, что вопреки распространенному мнению, будто эти программы являются «троянским конем реформы», вводящим административные методы, на практике случаев «приказного» включения предприятий в число участников программы было не слишком много. Наоборот, были случаи «исключения» предприятия из списка их реализаторов². Опыт первого года реформы выявил необходимость ограничения числа и сферы действия оперативных про-

¹ На основе оперативных программ обеспечивалось производство наиболее важных для народного хозяйства видов продукции. Для управления реализацией такой программы в аппарате соответствующего министерства учреждалось бюро уполномоченного по вопросам программы. Уполномоченный определял предприятия, которые должны участвовать в выполнении программы, формировал кооперационные связи между ними. Ресурсы, необходимые для реализации программ, выделялись в приоритетном порядке. См.: Tribuna Ludu. 11.01.1982.

² См.: Reforma po starcie/Pod red. H. Krola. Warszawa, 1984. S. 23, 229.

грамм так, чтобы они охватывали не более 25–30% дефицитных ресурсов. В 1983 г. действовало только 6 оперативных программ, в 1984–1985 гг. — 4, на 1986 г. сохранены 3 такие программы, касающиеся общественного транспорта, обеспечения продовольственного хозяйства и здравоохранения¹.

Форма правительственного заказа введена с 1983 г., когда она охватывала 30 позиций². В 1984 г. их число увеличилось до 111 (по сырью, материалам, готовой продукции). Одновременно с 10 до 53 выросло количество инвестиционных мероприятий, охваченных правительственными заказами. В 1985–1986 гг. сфера применения этой формы остается аналогичной (на 1986 г. — 110 заказов). Предполагается, что в целом приоритетные цели не должны поглощать более 45–50% материальных ресурсов³. Перечень программ и заказов утверждается правительством в середине предшествующего года. Выбор исполнителя правительственного заказа может осуществляться на конкурсных началах: при размещении заказов на 1985 г. такой порядок применялся по 21 заказу (из 111), в дальнейшем этот принцип предполагается использовать значительно шире. Практика показала, что предприятия заинтересованы в получении правительственных заказов, так как это обеспечивает надежное материально-техническое снабжение, в том числе связанное и с выделением валютных средств, а в ряде случаев и других льгот. В 1983 г. по предприятиям центрального подчинения не было случаев директивного установления заданий, связанных с заказами. По предприятиям территориального подчинения наблюдалось только 5 таких случаев⁴.

В настоящее время правительственные заказы рассматриваются в ПНР как оправдавшая себя форма. На период 1986–1990 гг. предполагается сохранить порядок, допускающий директивное установление заданий, вытекающих из правительственных заказов и оперативных программ⁵.

¹ См.: *Reforma po starcie*/Pod red. H. Krola. Warszawa, 1984. S. 24, 31,33; 32.

² *Ibidem*. S. 18.

³ См.: *Zycie Warszawy*. 31.07.1985.

⁴ См.: *Reforma gospodarcza w ocenie rządu i Seimu PRL // Nowe dogi*. 1985. Supplement 1(5). S. 15, 17, 34.

⁵ См.: *Tribuna Ludu* 1–2.06.1985.

29 снабженческо-сбытовых организаций (1983–1985 гг.) определены в качестве обязательных посредников в обороте основных видов топлива, сырья, материалов и изделий. 6 видов строительной и транспортной техники подлежат фондируемому распределению. В своей деятельности система снабжения руководствуется материальными балансами по отдельным видам материалов и продукции (разрабатывается около 200 балансов)¹.

С 1983 г. действует двухступенчатая система льгот по снабжению: гарантированное снабжение (им, в частности, охвачены поставки по оперативным программам, по правительственным заказам, на нужды обороны) и приоритетное снабжение.

В 1983 г. было установлено 413 директивных заданий в номенклатуре, в том числе 358 — предприятиям центрального подчинения. В основном это были задания, связанные с оборонными потребностями (314), международными обязательствами (41), выполнением оперативных программ (39)².

Незавершенность экономической реформы, сохранение серьезных дисбалансов в польской экономике не позволяют в настоящее время сделать однозначные выводы из накопленного в ПНР опыта. Инфляционные процессы, существенное опережение темпов роста номинальной заработной платы по сравнению с ростом производительности труда, ограничивают действенность нормативного механизма распределения доходов. Вместе с тем, как указал на общенациональном партийно-хозяйственном совещании в июне 1985 г. тов. В. Ярузельский: «Отвага проводить реформу на дне кризиса, решимость ее внедрять «под огнем» внутреннего и внешнего противника, под гнетом рестрикций... дают в сумме положительные результаты»³.

Важнейшим фактором, определяющим возможности осуществления эффективной реформы в условиях глубокой несбалансированности, является последовательность политики, проводимой центральными органами управления экономикой. В этой ситуации постоянно возникают противоречия между текущими

¹ См.: *Umacnianie zasad i usprawnianie mechanizmów reformy gospodarczej*. Kierunki i przepisy. Warszawa, 1984. S. 217–241.

² См.: *Reforma gospodarcza w ocenie rządu i Seimu PRL // Nowe dogi*. 1985 Supplement 1(5). S. 15, 17, 33.

³ *Tribuna Ludu*. 3.06.1985.

потребностями обеспечения экономических приоритетов на основе доведения индивидуальных заданий, специального регулирования распределения продукции, предоставления финансовых и кредитных льгот и т.д. и логикой реформы, необходимостью минимизации использования индивидуальных рычагов в сфере текущего регулирования и поддержания универсального характера экономических нормативов. Высокий реальный приоритет реформы в системе экономического управления, последовательная политика ее осуществления необходимы для того, чтобы устранение возникающих диспропорций осуществлялось способами, не подрывающими вводимых реформой механизмов.

Вместе с тем серьезные трудности, с которыми сталкиваются ВНР и ПНР, еще раз подтверждают, что наиболее благоприятным вариантом развития является осуществление экономической реформы в условиях относительно сбалансированной экономики. Этот путь позволяет в максимальной степени использовать экономические преимущества нормативных методов управления, свести к минимуму потенциальные неблагоприятные социальные процессы, проявления которых возможны в период трансформации системы управления (ослабление контроля за динамикой цен, перераспределительными потоками). Существенное улучшение результатов функционирования экономики служит в этом случае весомым фактором, обеспечивающим социальную поддержку происходящих перемен в механизме хозяйствования.

Предпосылкой данного варианта развития является возможность реально повысить уровень сбалансированности в предреформенный период, в рамках сохранения системы управления, ориентированной на проведение директивных адресных заданий. Тезис о принципиальной невозможности решения данной задачи не точен. На деле в социалистической экономике существуют не два состояния — сбалансированная и несбалансированная экономика, а широкий спектр уровней сбалансированности, причем с существенной дифференциацией форм и причин, обуславливающих несбалансированность в сфере инвестиционной деятельности, текущего производственного потребления и реализации товаров народного потребления¹.

¹ На различия механизмов поддержания сбалансированности в этих сферах обращают внимание, в частности, Л. Евстигнеева и В. Перламутров. *Евстигнеева Л., Перламутров В.*

В рамках существующей модели хозяйственного механизма действительно сложно устранить такие факторы несбалансированности, как негибкая реакция производства на изменение спроса, завышение запросов на ресурсы, формирование избыточных страховых запасов потребителями и т.д. Однако хорошо известно, что уровень несбалансированности в инвестиционной сфере существенно колеблется под действием факторов не связанных непосредственно с изменениями в системе управления¹. В сфере конечного потребления населения уровень сбалансированности изменялся под воздействием политики розничных цен, доходов, денежной политики. При этом маневры розничными ценами осуществлялись как в зарубежных социалистических странах, так и в СССР в рамках принципиально неизменной системы управления и позволяли в короткий срок радикально изменить положение на рынке. В сфере текущего производственного потребления возможности повышения уровня сбалансированности в рамках традиционной системы управления ограничены. Однако и здесь либеральная кредитно-денежная политика, ослабление контроля за сферой краткосрочного кредитования, без сомнения, способствовали резкому ускорению роста запасов товарно-материальных ценностей с начала 70-х гг. и соответствующему усилению дефицита.

Наибольшее значение для повышения сбалансированности имеет проведение государственной политики в тех сферах, где она может дать быстрые (хотя, как показывает опыт, и краткосрочные) результаты. Это, в частности, разработка и реализация централизованной программы концентрации капиталовложений на пусковых стройках, сокращение фронта строительства, консервация строек, реализация которых не является абсолютно необходимой для обеспечения интенсификации экономики².

Финансово-кредитные отношения в условиях интенсификации // Вопросы экономики. 1985. № 12. С. 36–46.

¹ Анализ динамики инвестиционного напряжения в экономике социалистических стран и механизмов, ее определяющих, см. в: *Bauer T. Investment cycles in planned economy // Acta oeconomica. 1978. Vol. 21. N. 3. P. 243–260.*

² См.: *Кириченко В. Совершенствование инвестиционного процесса — важный фактор интенсификации общественного производства // Известия АН СССР. «Серия экономическая». 1984. № 2.*

Сбалансированность на рынке предметов потребления может быть существенно повышена на основе реализации таких широко обсуждаемых в экономической литературе мер, как компенсированное повышение цен на продукцию животноводства, жилищная реформа, предусматривающая существенное повышение платы за жилище, предоставляемое сверх пределов социально-гарантированного минимума, повышение гибкости цен на модные и высококачественные товары народного потребления, мер по стимулированию сбережений, более жесткого контроля за динамикой денежных доходов населения.

Наибольшие проблемы связаны с обеспечением высокого уровня сбалансированности в сфере текущего производственного потребления. Здесь значительно труднее, чем в сфере реализации товаров народного потребления, контролировать поток доходов (предприятия могут постоянно «подкачивать» дополнительные денежные ресурсы из кредитной системы) и вместе с тем ограничены возможности прямого контроля за спросом на ресурсы, существующие в инвестиционной сфере.

Улучшение положения в данной сфере может быть обеспечено на основе совокупного воздействия повышения сбалансированности в сферах конечного потребления населения и инвестиций, ужесточения кредитной политики, усиления централизованного контроля за сферой денежного обращения, преодоления автоматизма в кредитовании как предприятий, так и государственного бюджета. Определенное позитивное влияние могла бы оказать, также перестройка тех элементов действующего хозяйственного механизма, которые в наибольшей степени усиливают дефицит продукции производственно-технического назначения. Это, в частности, использование в планировании, оценке деятельности и экономическом стимулировании валовых показателей, прямо ориентирующих предприятия на увеличение потребления материальных ресурсов или показателей, оторванных от реального процесса оборота (нормативная чистая продукция); плановое распределение продукции, которая должна быть произведена на вводимых в течение года производственных мощностях, резко снижающее надежность всей системы материальных балансов; фондовое распределение недефицитной продукции,

усиливающее диспропорции, связанные с несовершенством самого процесса занарядки, и т.д.

Целью экономико-политических мероприятий, перестройки отдельных элементов хозяйственного механизма в период, предшествующий экономической реформе, является не обеспечение абсолютной сбалансированности экономики — она в принципе недостижима, — а ограничение дисбалансов, создание наиболее благоприятных предпосылок для перестройки.

* * *

Экономическая реформа в условиях крупномасштабной экономики СССР является беспрецедентной по сложности задачей. Опыт показывает, что само по себе ее выдвижение еще не гарантирует успеха. Наряду с повышением уровня сбалансированности экономики успешное осуществление реформы предполагает выбор оптимальной последовательности трансформации хозяйственного механизма в отраслевом разрезе и обеспечение нормального взаимодействия хозяйственных звеньев, управляемых на основе различных принципов. Реформа существенным образом затрагивает интересы всех слоев социалистического общества. Для ряда активных в социальном отношении групп она может означать необходимость изменения содержания выполняемой работы, а в некоторых случаях и снижение социального статуса. В этой связи реформа должна включать программу, направленную на максимальное ограничение возможного социального и экономического ущерба для отдельных групп населения.

Последствия экономической реформы могут быть предусмотрены лишь в общем виде, в деталях они проявятся на практике. В этой связи перестройка несомненно связана с определенным риском, но нашей стране уже приходилось идти и на больший риск, внедряя неопробованные в мировой практике системы хозяйствования. В сложившейся ситуации максимальный риск связан с отказом от перестройки действующей системы хозяйствования или проведением частных, паллиативных мер.

Рецензия на статью Д. М. Казакевича «Экономические методы в плановом управлении» (Новосибирск: Наука, 1985)

Новая работа известного советского экономиста Д. М. Казакевича привлекла большое внимание специалистов, занимающихся как теоретическими проблемами совершенствования хозяйственно-го механизма социалистической экономики, так и практическими. Пожалуй, самой сильной стороной рецензируемой книги является то, что автору удалось обеспечить комплексность в анализе сложнейшего объекта, ставшего предметом его исследования, наметить контуры стройной и непротиворечивой концепции совершенствования хозяйственного механизма в СССР на основе широкого использования экономических методов управления. Наряду с вышедшей коллективной монографией «Хозяйственный механизм в системе оптимального функционирования социалистической экономики» (М.: Наука, 1985) данная книга по праву может считаться наиболее последовательным выражением современного состояния разработки проблем совершенствования хозяйственного механизма в рамках принципов оптимизационного подхода к изучению социалистической экономики, в полной мере разделяемого автором.

Существенное достоинство работы — простой язык и логическая стройность изложения. Автор стремится использовать сложившиеся экономические термины в общеупотребительном смысле, избегает введения в оборот новых категорий. Это ярко проявляется в его подходе к таким по-разному трактуемым терминам, как хозяйственный механизм, экономические методы управления. Даже в тех случаях, когда позиция автора вызывает возражения, в частности трактовка им категории планомерного товарного производства,

Опубликовано в: Экономика и математические методы. 1986. Т. XXII. Вып. 4. (В соавторстве с В. Г. Гребенниковым.)

Гребенников Валерий Григорьевич — доктор экономических наук, заместитель директора, заведующий лабораторией институциональной динамики ЦЭМИ РАН. — *Прим. ред.*

нельзя не согласиться с его правом пользоваться этим понятием в четко определенном в работе смысле.

До сих пор в экономической литературе встречаются исследования, в которых централизованное плановое управление народного хозяйства отождествляется с доведением до исполнителей директивных хозяйственных заданий. Д. М. Казакевич убедительно показывает теоретическую и практическую несостоятельность таких представлений, неразрывную связь системы экономических нормативов, регулирующих поведение производственных звеньев, с народнохозяйственным планом, всей системой планового управления. В современных условиях, как подчеркивалось на XXVII съезде КПСС, именно развитие экономических методов управления, усиление роли системы универсальных нормативов необходимо для повышения эффективности централизованного руководства народным хозяйством.

Ключевыми элементами выдвигаемой в работе концепции совершенствования хозяйственного механизма являются:

- резкое ограничение адресной регламентации производства и распределения продукции, расширение прав предприятий по формированию плана производства, развитие оптовой торговли средствами производства и системы прямых и договорных связей; доведение директивных адресных заданий по производству только важнейших видов конечной продукции и обязательная взаимная экономическая ответственность предприятий в органах хозяйственного руководства;
- усиление связи системы ценообразования со среднесрочным планом, более четкое отражение в ценах как затрат на производство продукции, так и эффективности ее использования;
- расширение прав предприятий в инвестиционной сфере, постепенный переход на хозрасчетное самофинансирование воспроизводства на действующих предприятиях, сочетающийся с усилением централизованного управления крупными, структуроопределяющими инвестиционными проектами;
- переход к нормативному распределению валового дохода предприятий, усиление на этой основе связи средств, выделяемых на развитие производства, с конечными результатами деятельности производственных коллективов.

Эти предложения приобретают особую актуальность в свете принятого XXVII съездом КПСС курса на широкое развитие экономических методов управления, активное использование товарно-денежных отношений.

Хотелось бы подчеркнуть оригинальное освещение автором вопросов организации процедуры разработки планов в условиях существенного расширения хозяйственной самостоятельности предприятий, исследование проблем учета фактора времени в хозрасчетных взаимоотношениях, убедительную полемику с концепцией отраслевого хозрасчета.

В книге большое внимание уделено анализу такого важнейшего элемента системы управления, как нормативы эффективности производственных ресурсов. Совершенствование методов их формирования и использования теснейшим образом связано как с механизмом принятия эффективных инвестиционных решений центральными органами управления, так и с формированием экономических условий функционирования хозяйственных звеньев, системы платежей за ресурсы, процентов за кредит. Интересной в связи с этим представляется постановка вопроса о взаимовлиянии и обратимости капитальных и текущих затрат, условности граней между ними при выходе за пределы конкретных целей и конкретного планового периода. Справедливым, на наш взгляд, является и высказанное Д. М. Казакевичем положение о необходимости более тесной увязки планирования капитальных и текущих затрат, преодоления их взаимной автаркии, которая, как верно отмечает автор, служит одной из причин концентрации капитальных вложений на новостройках, недооценки модернизации действующих предприятий.

Значительная часть сформулированных в монографии предложений известна специалистам; высказывались они ранее и Д. М. Казакевичем, но важны в данном случае их систематизация и обобщение автором в стройную непротиворечивую концепцию.

Вместе с тем именно комплексный характер работы выявляет ряд еще недостаточно исследованных проблем. Их обсуждение, на наш взгляд, важно для дальнейшего развития концепции оптимизации социалистической экономики, нуждающейся сейчас в новых теоретических подходах к более полному отражению институциональных и социальных факторов экономических процессов.

Традиционно предложения по развитию экономических методов управления исходили из заинтересованности предприятий в чистой прибыли как параметре, позволяющем при определенных предпосылках согласовывать коллективные интересы с общественными. Однако это положение требует по крайней мере проверки, а на наш взгляд, и существенного уточнения. Уже признанная необходимость увязки всей заработной платы работников с объемом и динамикой валового дохода (а этот тезис содержится в рецензируемой работе) не позволяет нам опираться на отмеченный постулат как на очевидный факт. Хорошо известно, что максимизация чистой прибыли и валового дохода на одного занятого дает различные результаты. Но дело не только в этом. Анализ мотивационного компонента хозяйственного механизма не может проводиться в отрыве от институциональной структуры экономики. Реальная увязка оплаты труда с конечными результатами производства социально приемлема и экономически эффективна только при условии существенного расширения привлечения трудящихся к управлению производством, формирования институтов, обеспечивающих решение данной задачи. В рамках этой стратегии совершенствования хозяйственного механизма необходимо продумать возможные негативные последствия роста дифференциации доходов, компенсирующие их социальные механизмы. Как показывает опыт, в частности зарубежных социалистических стран, заинтересованность предприятий в динамике чистой прибыли и валового дохода не обеспечивается автоматически. Подчиненное положение руководства предприятий в рамках отраслевой иерархии ведет к его ориентации на формально или неформально сформулированные приоритеты отраслевых органов, связанные, как правило, с ростом объема производства в натуральном выражении. Необходимо создать институциональные предпосылки, гарантирующие реальное расширение прав предприятий, действительность экономических методов управления.

Хозяйственный механизм — это прежде всего механизм взаимодействия интересов хозяйственных субъектов. Поэтому дальнейшее развитие теории его функционирования невозможно без существенного обогащения нашего представления о реальных мотивах хозяйственной деятельности и факторах, на них влияющих.

Мы полагаем, что оценка автором информационных возможностей экономического центра в рамках предлагаемой модели чрезмер-

но оптимистична. Если бы тот объем достоверной экономической информации, который необходим для эффективного регулирования из центра хозяйственных взаимосвязей через систему цен и точного отражения в ценах перспективных затрат и эффективности, был доступен центральным органам управления, то неясно, зачем нужно переорганизовать хозяйственный механизм. Та же переоценка информационного потенциала центральных органов управления присутствует, по-нашему мнению, и при определении роли рентных платежей в решении задач ограничения неоправданной дифференциации доходов.

Реалистично оценивая возможности косвенного управления системой производственно-хозяйственных взаимосвязей предприятий, мы должны четко представлять, что развитие оптовой торговли средствами производства, повышение роли прямых договорных связей предприятий означают более широкое использование товарно-денежного механизма. Однако специфические особенности его действия, контроля уровня цен, не нарушающего эффективность организации системы хозяйственных взаимосвязей, в значительной мере остались за пределами рассмотрения в рецензируемой работе.

В ней не предпринималась попытка увязать предложения с реальной организационной структурой экономики, ресурсной ситуацией в народном хозяйстве, степенью сбалансированности в различных сферах экономики. Между тем учет этих факторов важен не только для конкретизации предлагаемой автором концепции совершенствования хозяйственного механизма, но и для уточнения ряда ее ключевых положений. Так, на наш взгляд, заслуживает внимания вопрос о необходимости использования различных схем функционирования хозяйственного механизма в блоках отраслей народного хозяйства и связанные с этим проблемы обеспечения эффективности взаимодействия предприятий разных отраслей. Реалистичная интерпретация интересов предприятий, учет дифференциации результатов их работы и уровня сбалансированности в различных сферах экономики позволили бы существенно уточнить и функции, и реальные возможности использования таких экономических рычагов, как платежи за ресурсы, процент за кредит и т.д.

Приведенные выше замечания неправомерно относить только к рецензируемой работе. Речь идет об актуальных проблемах, еще в недостаточной степени исследованных в экономической науке.

Именно фундаментальный, комплексный характер монографии Д. М. Казакевича позволяет ярко высветить эти вопросы, их место в разработке теории функционирования социалистического хозяйственного механизма.

В целом монография является глубоким теоретико-экономическим исследованием; сформулированные автором выводы представляют существенный научный и практический интерес.

Узловые проблемы реформы

Радикальная реформа всей системы хозяйственного управления призвана обеспечить кардинальное совершенствование экономических форм реализации социалистической собственности, формирование подлинно-хозяйственного отношения к общественному достоянию.

Социалистическая собственность, отмечалось в Политическом докладе ЦК XXVII съезду партии, имеет богатое содержание, включает в себя многогранную систему отношений между людьми, коллективами, отраслями, регионами страны по использованию средств и результатов производства, целую гамму экономических интересов. Этот сложный комплекс отношений требует определенного сочетания и постоянного регулирования.

Задача заключается в том, чтобы в полной мере выявить преимущества системы хозяйства, основанной на социалистической общественной собственности, повысить заинтересованность трудящихся в лучшем использовании и приумножении общественного богатства, что даст мощные импульсы ускорению социально-экономического развития страны. Речь, следовательно, идет о дальнейшем углублении социалистического самоуправления в экономике, превращении трудящихся в подлинных хозяев социалистического производства.

Экономические формы реализации социалистической государственной собственности — вот в чем, на наш взгляд, заключаются

Опубликовано в: Экономическая газета. 1986. № 29. Июль. (В соавторстве с С. С. Шаталиным.)

узловые проблемы радикальной реформы хозяйственного управления. Прежде всего предстоит найти ответы по крайней мере на следующие фундаментальные вопросы:

- как исключить возможность образования дефицита средств производства и предметов потребления, обеспечить динамичную сбалансированность всех элементов воспроизводства;
- как повысить роль потребителя в хозяйственной жизни, добиться реального подчинения предприятий-производителей потребностям предприятий-потребителей и населения;
- какими методами плановая экономика должна гибко и оперативно реагировать на изменения потребностей народного хозяйства и населения;
- как создать для участников производства мощные мотивационные механизмы, обеспечивающие их заинтересованность в достижении наивысшего уровня эффективности производственной деятельности.

Именно через призму решения этих проблем раскрываются основное содержание социалистической государственной собственности, основные формы ее экономической реализации. Социалистическая государственная собственность — экономическая основа социализма, она непосредственно подчиняет развитие производства удовлетворению растущих и усложняющихся потребностей населения, решению коренных социальных задач, обеспечивает планомерное пропорциональное развитие в народном хозяйстве. Но эти преимущества социалистической государственной собственности на средства производства в полной мере реализуются лишь в том случае, если работники производства поставлены в такие экономические условия, которые побуждают их действовать так, как действуют подлинные хозяева производства.

Пути к сбалансированности

В первую очередь, по нашему мнению, необходимо отказаться от сложившегося в условиях экстенсивной экономики представления, что централизованное установление широчайшей номенкла-

туры продукции является единственным средством общественного управления основными пропорциями воспроизводства. В этом нередко видят, чуть ли не единственный адекватный социализму метод, позволяющий добиваться удовлетворения потребностей народного хозяйства и населения. Такие представления превратились прямо-таки в стереотип экономического мышления.

Несомненно, определение народнохозяйственных пропорций является одной из основных задач централизованного государственного планирования номенклатуры. В различных отраслях степень охвата производства такими заданиями будет неодинакова.

Но у социалистического общества есть и другие средства и методы достижения сбалансированности производства. Например, политика цен, налогообложение доходов от используемых ресурсов, дотации, кредитная политика. При умелом использовании таких средств и методов они становятся гибкими и эффективными инструментами планового руководства, способным обеспечить реализацию централизованных решений в условиях интенсивного развития.

Нужно искать новые соотношения директивных адресных заданий и экономических нормативов, расширять хозяйственную самостоятельность предприятий.

Разве не об этом говорилось на июньском Пленуме ЦК КПСС, где подчеркивалось, что основную часть ответственности за решение практических вопросов должны взять на свои плечи трудовые коллективы предприятий и объединений. А вот создание необходимых экономических, правовых, социальных условий для успешной деятельности, для развертывания научно-технического прогресса — прямая обязанность центральных органов управления.

Целесообразно, на наш взгляд, существенно повысить роль финансовых и кредитных органов в принятии структурных решений, определяющих уровень сбалансированности. Так, важно перекрыть каналы автоматического, по существу, кредитования выпуска неходовой продукции, авансовых перечислений налога с оборота до фактической реализации продукции, ужесточить ответственность предприятий за сохранность собственных оборотных средств, соблюдение платежной дисциплины. На июньском Пленуме ЦК КПСС прозвучало принципиальное положение о том, что с переходом на новые методы хозяйствования должна повышаться роль банка как важнейшего органа экономического управления.

Суть задачи состоит в том, чтобы переориентировать механизм централизованного руководства текущей деятельностью с распределения дефицитных материально-вещественных ресурсов на формирование и перераспределение финансово-кредитных ресурсов, контроль совокупного спроса. Но это предопределяет необходимость резко расширить права предприятий в использовании оставляемых в их распоряжении денежных средств, формировании производственной программы и системы хозяйственных связей.

Однако было бы недопустимым упрощением представлять дело так, что эффективный контроль совокупного спроса и обеспечение сбалансированности на народнохозяйственном уровне в принципе снимают вопрос о прямом руководстве распределением материальных ресурсов. Существуют отрасли, в которых прямая регламентация производства и распределения является либо единственно возможным, либо наиболее эффективным методом. В их числе, например, многие инфраструктурные звенья экономики, отрасли, производящие особо значимую продукцию. Применение обязательных к исполнению заданий и лимитов может потребоваться и в других секторах экономики, в частности для распределения продукции, дефицит которой связан с временными структурными диспропорциями в производственных мощностях.

В системе управления, которую предстоит создать в процессе реформы, директивные задания и лимиты, по нашему мнению, перестанут выполнять функцию регулирования всей совокупности взаимосвязей производственных взаимосвязей.

Такие задания превращаются в рычаг управления, используемый для задач, решение которых нормативными методами неэффективно. Поэтому они станут доводиться в формах, не нарушающих хозяйственные интересы предприятий, обеспечивающих ответственность вышестоящих органов за ресурсное обеспечение заданий, наличие спроса на плановую продукцию. Вопрос ведь не в том, доводить предприятиям пять или пятнадцать директивных показателей, а в том, что не должно быть директивных заданий, предусматривающих одностороннюю ответственность органов управления.

Принципиальное значение для повышения эффективности хозяйствования имеет развитие оптовой торговли средствами производства. И здесь требуются качественно новые подходы. Прежде все-

го предстоит сформировать условия, обеспечивающие согласование интересов производителей и потребителей продукции. Задача заключается в создании механизма регулируемого социалистического рынка, на котором предприятия, в рамках установленных государством ограничений (определение производственного профиля, первоочередное обеспечение приоритетных потребителей), самостоятельно формируют систему хозяйственных связей, сумма обязательств по которой становится основой плана производства предприятия.

Важнейшая предпосылка нормального функционирования регулируемого рынка — совершенствование системы ценообразования. Представляется необходимой реформа оптовых цен, чтобы к началу следующей пятилетки располагать надежной ценовой базой для введения хозяйственного механизма, адекватного нынешней социально-экономической ситуации.

Суть дела не в том, чтобы цены пассивно приспосабливались к складывающимся на рынке пропорциям. Централизованное определение цен на основные виды продукции, утверждение обязательных правил определения себестоимости, выявление необоснованной прибыли являются необходимыми компонентами регулирования рынка. Цены важно дополнить соответствующей системой финансовых рычагов, формированием оперативных резервов некоторых видов продукции, контролем уровня запасов, кредитным стимулированием производства дефицитных видов продукции и другими мерами.

О ХОЗЯЙСКОМ ОТНОШЕНИИ К РЕСУРСАМ

В решающей степени успех реформы управления будет зависеть от того, удастся ли обеспечить эффективные мотивационные механизмы хозяйского использования производственных ресурсов. Без четкой увязки средств, выделяемых в распоряжение предприятий, с результатами их хозяйственной деятельности решить эту задачу невозможно. Существенный шаг вперед в этом отношении сделан в рамках экспериментов, проводимых в Сумском НПО и на «АвтоВАЗе».

Представляется, что главным условием действенности хозяйственных стимулов для предприятий является гарантия того, что у них не будут изъяты средства и преимущества от максимальной реализации внутрипроизводственных резервов. Такое положение

достигается при ориентации на единые экономические нормативы, а также ставки налогообложения, регулирующие распределение валового дохода предприятий. Поскольку условия их функционирования специфичны, во многих случаях применение индивидуальных рычагов, фиксированных платежей, дотаций оказывается объективно необходимым. Но такие методы не должны вступать в противоречие с общим универсальным режимом распределения валового дохода, их важно четко увязать с народнохозяйственными, социально-экономическими задачами.

Ориентация на единые экономические нормативы предполагает и существенное повышение экономической ответственности за неэффективное хозяйствование. В статье «Разбить стереотип уравнительности» («ЭГ» № 22) справедливо отмечалось, что ее формы при неудовлетворительной работе могут быть дифференцированы. Неотвратимость неблагоприятных для руководства предприятий (а в определенной мере и для коллективов) экономических последствий не означает, однако, автоматической ликвидации неплатежеспособных предприятий. Возможны, например, изменение специализации предприятий, передача части ресурсов более эффективно функционирующим производственным звеньям, разного рода интеграция с успешно действующими предприятиями.

Стимулы высокоэффективного труда

Переход к практике хозяйствования всех предприятий на принципах полного хозрасчета со всей остротой ставит вопрос о социально приемлемых границах дифференциации доходов работников. Сейчас важнейшей задачей является борьба с уравниловкой, усиление дифференциации в оплате с учетом трудового вклада коллективов и работников в конечные результаты. Но это не означает, что можно закрывать глаза на существование объективных социальных границ дифференциации доходов.

Превышение таких границ может привести к снижению уровня трудовой дисциплины в производственных звеньях, оказавшихся в худших условиях, к социальной напряженности, проявлению инфляционных тенденций. Существенную роль в решении этих проблем, на наш взгляд, должны сыграть в перспективе реформа налогообложения, переход к прогрессивному налогообложению конечных среднестатистических

семейных доходов. В ближайшее же время систему распределения целесообразно дополнять платежами, ограничивающими социально неприемлемые уровни доходов предприятий.

Решить проблему мощного мотивационного механизма, побуждающего к высокопроизводительному труду только на основе эффективных систем материального стимулирования по принципу «трудовая отдача — оплата труда», по нашему мнению, невозможно. Встает вопрос о формах включения работников в общественное производство. При его решении, видимо, надо исходить из того, что социализм не является благотворительным обществом, где полная занятость автоматически обеспечивается созданием избыточных мест. Социализм гарантирует полную занятость, но социально и экономически эффективную полную занятость, предполагающую экономическую заинтересованность в сохранении рабочего места, что найдет выражение в высоких результатах труда. Целесообразно предоставить объединениям и предприятиям больше прав в вопросах увольнения излишних работников, освободить руководителей от необходимости обеспечивать их трудоустройство.

Опыт социалистических стран убедительно показал, что даже значительное сокращение числа директивных показателей не может гарантировать существенного расширения хозяйственной самостоятельности предприятий, если не сочетается с ответственностью администрации не только перед вышестоящими органами, но и перед собственным коллективом, ведущими контрагентами, банковскими и финансовыми учреждениями. Это предполагает также развитие внутрипроизводственной демократии.

Совершенствование форм реализации социалистической собственности на уровне предприятия, способов реального участия трудящихся в управлении не может быть достигнуто однозначными решениями. Здесь необходимы гибкий учет общественной значимости и масштабов производства, реальных возможностей включения трудящихся в решение вопросов на различных уровнях, в управление и контроль за деятельностью его звеньев.

ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕСУРСОВ

В числе главных причин, определяющих недостаточную эффективность производства, надо назвать возможность получения бесплатных ресурсов, за экономическую эффективность использования

которых практически никто не отвечает. В первую очередь речь идет о централизованных государственных капитальных вложениях. Не существует экономического субъекта хозяйствования, который бы как подлинный хозяин был заинтересован в наиболее эффективном централизованном распределении ресурсов. В преодолении такого положения состоит, на наш взгляд, один из коренных вопросов повышения эффективности использования общественной социалистической собственности.

Необходимого согласования общественных, коллективных и личных экономических интересов, обеспечения общественного приоритета в использовании ресурсов нельзя достичь, не создав объективных обусловленных механизмов подлинно хозяйских управленческих действий. Без решения этой проблемы нет ответа и на вопрос: как реально экономически реализовывать принципы полного хозяйственного расчета и самофинансирования?

Нынешнее положение, когда инвестиционные ресурсы, которыми могут распоряжаться предприятия, значительно ниже, чем это необходимо для простого воспроизводства, порождает иждивенческие настроения, ограничивает возможности проявления инициативы коллективов. Доля таких ресурсов должна быть существенно увеличена, для чего целесообразно использовать, например, метод нормативного распределения валового дохода.

Если эффективно функционирующее предприятие в условиях нормативного распределения валового дохода аккумулирует финансовые ресурсы, достаточные не только для простого воспроизводства, технического перевооружения и реконструкции, но и для расширения производства пользующейся спросом продукции, нет никаких оснований ограничивать его инвестиционную деятельность. Этот вопрос поставлен в статье «Распределительный механизм и эффективность производства» («ЭГ» № 24). Даже строительство новых предприятий не должно быть монополией государства. Здесь возможны гибкие кредитные механизмы, «экономические торги», конкурсы, объединение средств ряда предприятий. Вместе с тем попытки возложить на предприятия ответственность за хозрасчетное финансирование всего процесса расширенного воспроизводства на основе механизма нормативного распределения прибыли, предложения выделить в распоряжение предприятий основную часть инвестиционных ресурсов в производственную

сферу могут, на наш взгляд, привести к серьезным противоречиям, препятствовать перераспределению инвестиционных ресурсов.

Высокие требования поэтому предъявляются к эффективности бюджетного финансирования и кредитования предприятий. Инвестиционные ресурсы целесообразно выделять действующим предприятиям, как правило, на возвратной основе, с использованием механизма инвестиционных конкурсов, ощутимой дифференциации ставок процента с учетом влияния капиталовложений, осуществляемых за счет ресурсов экономического центра на доходы предприятий.

Важнейшие направления вложений государственных централизованных средств — это уникальные объекты производственной и социальной инфраструктуры, хозяйственное освоение новых районов.

Гласность, контроль, экспертиза

Расширение хозяйственной самостоятельности предприятий, использование экономических методов не дадут позитивных результатов без резкого повышения эффективности централизованного управления. Определенный вклад в решение этой проблемы может внести реальная разгрузка экономического центра от решения частных, текущих задач. Но главное, на наш взгляд, не в этом. Представляется необходимым резко ужесточить механизм политической ответственности, социального контроля, гласности в работе органов управления.

Неотъемлемое условие развития механизмов социального контроля — обеспечение широкого доступа к информации о социально-экономических процессах. Сфера открытой, доступной обществу статистической информации, по нашему мнению, неоправданно ограничена. Во многих случаях эти ограничения, ведомственный контроль над информацией используются для маскировки экономических просчетов, нерационального использования общественных ресурсов.

Назревшей задачей является и кардинальная перестройка государственной экспертизы. Сейчас она стала частью деятельности планово-хозяйственных органов и, как показывает опыт, нередко находится под влиянием ведомственных интересов, рассматривает второстепенные вопросы. Практически отсутствует экспертиза планов экономического и социального развития. Государственную экспертизу целесообразно передать в ведение Верховного Совета

СССР, Верховных Советов союзных республик, местных органов Советской власти. На наш взгляд, только на этой основе может быть реально повышена роль советских органов в распределении и контроле эффективности использования общественных средств.

Планирование социально-экономического развития все еще недостаточно ориентировано на поиск путей наиболее эффективно использования ресурсов. Планы разрабатываются в одном, часто несбалансированном варианте, исключающем выбор оптимальных решений. Здесь, представляется, скрыт главный резерв кардинального повышения уровня работы плановых и хозяйственных органов, превращения Госплана СССР в подлинный научно-экономический штаб страны. Для этого также требуется значительно поднять уровень профессиональной квалификации плановых работников, привлечь на приемлемых основах к составлению планов видных специалистов, ученых.

Повышение эффективности централизованного руководства экономикой зависит и от решения вопроса о роли отраслевых министерств. Опыт их существования убедительно показал, что они в ряде случаев способствовали возникновению сильных «монопольных эффектов» в производстве, появлению инфляционных процессов в народном хозяйстве, явному возвышению производственных критериев над критериями социальными и экономическими. Без преувеличения можно сказать, что подобные действия как бы «разрывали» отношения общественной собственности, становились важнейшей сферой проявления ведомственных интересов.

Сейчас выдвигается задача превратить министерства в органы государственного централизованного штаба стратегического развития отраслей, лишив их сугубо хозяйственно-воспроизводственных функций. Задача, видимо, правильная, но нельзя забывать о логике развития объективных социальных и экономических процессов, которые могут привести к тому, что министерства вернут себе утраченные права, вновь начнут командовать предприятиями, не способными обеспечивать им эффективное противодействие. И стоит, по нашему мнению, обсудить вопрос о том, чтобы оставить лишь общефункциональные министерства, а также министерства, управляющие инфраструктурными отраслями (например, транспорт, связь).

Радикальная реформа системы хозяйственного управления в условиях нашей крупномасштабной экономики является

беспрецедентной по сложности задачей. Перестройка хозяйственного механизма, несомненно, связана с определенным риском. Но нашей стране уже приходилось внедрять не опробованные еще в мировой практике методы хозяйствования. В сложившейся ситуации максимальный риск связан, однако, с отказом от проведения назревших преобразований, с издержками их запаздывания, попытками заменить радикальные решения частными мерами.

Реализация принципа распределения по труду

Задачи материального стимулирования работников в современных условиях усложняются по сравнению с предшествующими периодами развития экономики и общества. Это является результатом действия следующих факторов.

ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО ЭТАПА

Во-первых, реализация принципа материальной заинтересованности происходит на фоне возрастающего значения моральных и творческих стимулов к труду.

Опубликовано в: Экономическая газета. 1986. № 48. Ноябрь. (В соавторстве с С. С. Шаталиным, Г. А. Егиазаряном, А. Н. Шохиним, В. И. Щербаковым.)

Егиазарян Геворк Ашотович (1932–1995) — доктор экономических наук, профессор, заведовал кафедрой экономики промышленности МГУ им. М. В. Ломоносова. По линии этой кафедры Е. Т. Гайдар учился в аспирантуре и защищал кандидатскую диссертацию. *Шохин Александр Николаевич* — доктор экономических наук, профессор, экономист, государственный, политический и общественный деятель. Был министром труда и занятости и министром экономики РФ, заместителем Председателя Правительства РФ, депутатом и первым заместителем Председателя Госдумы РФ. В настоящее время — Президент Российского союза промышленников и предпринимателей. *Щербаков Владимир Иванович* — доктор экономических наук, профессор, академик РАН, работал директором по экономике КамаЗа, министром СССР по труду и социальным вопросам, первым заместителем Премьер-министра СССР — Председателем Госплана СССР. В настоящее время — Председатель Совета директоров группы компаний АВТОТОР. — *Прим. ред.*

Особо нужно отметить возрастание роли таких стимулов к труду, как участие трудящихся в управлении производством и изменения в характере, содержании и условии труда. Разнообразие и широта выполняемых работником трудовых функций, наличие элементов творчества в работе, возможности профессионального продвижения, трудовой мобильности в рамках предприятия, социально-психологический климат в коллективе, то есть факторы, которые объединяются ныне понятием «удовлетворенность трудом», все в большей степени определяют выбор трудящимися места работы.

В этой связи, на наш взгляд, правомерно говорить о необходимости органической увязки всей системы стимулов к труду, более тесном их взаимодействии. В практике организации оплаты труда наблюдается разнонаправленность движения материальных стимулов трудовых, творческих. Это появилось, в частности, в тенденциях к сближению оплаты труда ИТР и рабочих, отставанию оплаты труда работников, занятых в отраслях социально-культурного обслуживания населения и науки, от заработной платы занятых в материальном производстве.

Задача привлечения работников к непрестижным видам деятельности, обостряемая ситуацией так называемого «дефицита» рабочей силы, также порождает разнонаправленность действия различных стимулов. В преимущественном положении с точки зрения материального поощрения оказываются не те работники, которые показывают лучшие результаты в труде, а те, которых привлекают с помощью различного рода льгот и компенсаций к социальным неэффективным рабочим местам, — лица дефицитных профессий. И это поощрение имеет больший «удельный вес», чем стимулы моральные и творческие.

Некомплектность стимулирования, ведущая к снижению роли материальных стимулов, проявляется в том, что на эти стимулы возлагается задача компенсировать отсутствие творческих начал в труде, низкую содержательность трудового процесса.

Во-вторых, осуществление принципа заинтересованности происходит в условиях изменений в потреблении и потребностях населения.

В нашей стране доходы населения удваиваются каждые пятнадцать лет. Благодаря этому произошли и существенные качественные сдвиги в потребностях и потреблении. Процесс возвышения

потребностей предопределяет относительное снижение роли материального потребления и повышения интереса к социальным аспектам образа жизни (использование свободного времени, забота о своем здоровье и т.п.).

Усиление «нематериальных» интересов также стимулирует спрос на товары и платные услуги. Все это создает необходимые предпосылки для сохранения высокой роли материальной заинтересованности.

И все же некоторые современные особенности удовлетворения потребностей населения негативным образом сказываются на материальных стимулах к труду. Организация материального стимулирования построена ныне так, что она не позволяет работнику в достаточной мере увеличить свой заработок в тесной зависимости от реального увеличения трудового вклада. Материальная заинтересованность не возникает сама по себе. Необходимо искать пути ее формирования у работников, устранять и предотвращать действие факторов, которые ее ослабляют. К таким факторам относятся дефицитность ряда товаров и услуг, неполное удовлетворение платежеспособного спроса. В этом же направлении действует и недостаточная широта каналов реализации доходов, которые имеются в системе общественно организованной торговли и сфере обслуживания. Особенно сказывается эта узость применительно к потребностям духовного, интеллектуального характера.

В-третьих, реализация принципа материальной заинтересованности происходит в условиях усиления социальной направленности распределения. Это предопределяется прежде всего последовательным проведением в жизнь принципа распределения по труду, усилением дифференциации доходов в зависимости от количества, качества и результатов труда.

В-четвертых, принцип материальной заинтересованности реализуется в качественно новой воспроизводимой ситуации. Главной особенностью ее является перевод экономики на интенсивный путь развития. В условиях интенсивного хозяйствования всякий рост оплаты труда должен предполагать опережающий рост конечного результата.

В-пятых, реализация принципа материальной заинтересованности в системе общественно организованного производства происходит в условиях существования и развития материальных стимулов вне общественно организованного производства.

Трудовая деятельность вне общественно организованного производства, ориентированная на реализацию материального интереса, не только не сокращается, но и возрастает. Эта деятельность связана с работой в личном подсобном хозяйстве, оказанием «частных» услуг, самообслуживанием (ремонтные работы, любительское хозяйство). Факт этот следует оценивать, по-видимому, двояко. И как подтверждение того, что материальные стимулы сохраняют свое значение в современных условиях. И как свидетельство того, что материальный интерес работников в недостаточной степени еще реализуется за счет трудовой деятельности, в рамках общественного хозяйства.

ПЕРЕСТРОЙКА ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

Важнейшие предпосылки усиления механизма материального стимулирования — совершенствования всех элементов организации оплаты труда, усиление связи динамики фонда заработной платы с конечными результатами хозяйственной деятельности предприятий и объединений. Если эта связь не обеспечена, невозможно расширить права предприятий в области оплаты труда, повысить гибкость тарифной системы, преодолеть элементы уравнительности.

Переход к нормативному регулированию средств, направляемых на оплату труда, создает предпосылки серьезной перестройки принципов функционирования тарифной системы, в частности для обеспечения перехода к новым тарифным ставкам и окладам в производственном секторе за счет и в пределах средств, зарабатываемых предприятиями.

В двенадцатой пятилетке источником средств на введение новых тарифных условий будет экономия фонда заработной платы и в случае необходимости — части фонда материального поощрения. Эти средства должны быть накоплены за счет проведения мер по внедрению передовой техники и прогрессивной технологии, совершенствованию организации труда и производства, улучшению нормирования, упрощению структуры управления и сокращению на этой основе численности персонала.

Значительно расширяются права предприятий по введению новых тарифных условий. Они будут вводиться по мере накопления

средств единовременно для всего коллектива или по отдельным структурным подразделениям и категориям работников.

Принципиально важной установкой при проведении курса на качественное совершенствование системы оплаты труда является более четкое и последовательно осуществляемое на практике разграничение производственных (трудовой вклад, эффективность производства, действенность стимулов) и социальных критериев формирования доходов каждого члена общества.

Стимулирующая функция заработной платы сейчас ослаблена во многом из-за использования ее для решения социальных задач, таких, как поддержка малообеспеченных категорий работников, компенсация неблагоприятных условий труда, обеспечение полной занятости. В то же время на общественные фонды потребления в неоправданно больших масштабах возлагаются функции экономического стимулирования, в первую очередь привлечения и удержания кадров с помощью предоставления ведомственного жилья, мест в детских учреждениях.

БОРЬБА С НЕТРУДОВЫМИ ДОХОДАМИ

Важнейшее направление реализации принципа распределения по труду — последовательная борьба с нетрудовыми доходами. Перераспределительные процессы, получение отдельными группами населения нетрудовых доходов оказывают неблагоприятное воздействие на всю систему производственных и личностных отношений в обществе.

Главным и основным направлением ликвидации условий получения нетрудовых доходов является приведение в соответствие платежеспособного спроса населения и его товарно-материального покрытия.

В этом отношении возможно постепенное изменение вещественной структуры общественного продукта, повышение доли производства как за счет некоторого перераспределения капиталовложений, так и за счет существенного повышения результатов функционирования комплекса производств, удовлетворяющих потребности населения.

Наиболее существенным экономическим фактором ликвидации доходов, возникающих в результате отклонения от социалистиче-

ских принципов распределения, является создание предпосылок для наиболее полной реализации способностей человека в общественном труде, расширения возможностей повышать свои доходы через увеличение трудового вклада в общественное производство. Это требует устранения уравниловки, создания условий для эффективного труда во всех сферах общественного производства, улучшения условий реализации трудовых доходов.

Необходимо развивать общественно регулируемые формы индивидуальной трудовой деятельности при одновременном ужесточении санкций против незарегистрированных видов такой деятельности.

Условия организации индивидуальной трудовой деятельности не должны создавать предпосылок, позволяющих извлекать необоснованно высокие доходы, превышающие общественно нормальные границы. Этому может способствовать введение прогрессивного налогообложения, расширение кооперации индивидуального производства с государственным и кооперативным.

В рамках реформы управления экономикой применительно к организации оплаты труда необходимо прежде всего преодолеть уравнительность в оплате труда путем отмены необоснованных ограничений на рост материальных вознаграждений за действительные достижения в труде, ужесточения санкций на работу с пониженной интенсивностью, устранения несостоятельной практики «выводиловки» в оплате труда на средний заработок. Уравнительность преодолевается и с развитием коллективных форм контроля за заработной платой отдельных работников в рамках общей задачи усиления отношений экономической ответственности.

Развитие коллективных форм оплаты труда на основе бригадной его организации явится важным средством выравнивания на общественно нормальном уровне интенсивности труда основной массы работников.

Оптимальное сочетание централизованного и хозрасчетного методов регулирования оплаты труда достигается на основе формирования фонда оплаты труда в соответствии с конечным народно-хозяйственными результатами и расширения прав трудовых коллективов в его распределении при переходе на новые тарифные условия в основном за счет ресурсов предприятий. Необходимо также повысить эффективность системы премирования, объединив

различные существующие виды премий в едином премиальном фонде.

Представляется важным установить более жесткий государственный контроль над формированием и расходованием средств, идущих на компенсацию неблагоприятных условий труда и условий проживания. Целесообразно перейти к практике санкций за сохранение рабочих мест тяжелого, вредного труда, возложив на предприятие обязанности финансировать все большую часть соответствующих компенсационных выплат за счет их фондов экономического стимулирования.

Стимулирующий эффект повышения денежных вознаграждений за результаты труда может проявиться в полной мере только при условии серьезных изменений в структуре потребления. В ней должна возрасти доля современных высококачественных товаров длительного пользования и их комплексов, различного рода услуг. Стремление к приобретению этих благ обеспечит реальную основу для заинтересованности в более высоких заработках и одновременно расширит источники товарного покрытия денежных доходов.

Важной основой эффективного осуществления необходимых мероприятий является комплексное совершенствование всей системы стимулов к труду. Особое значение приобретает в этой связи резкое повышение значимости рабочего места — работник должен реально дорожить своим рабочим местом. Необходимо обеспечить рациональную, социальную и экономически эффективную полную занятость, предполагающую обеспечение баланса имеющихся и вновь вводимых рабочих мест с численностью трудовых ресурсов. Для этого предстоит вывести из хозяйственного оборота социально и экономически неэффективные рабочие места, создать единую государственную систему высвобождения, переподготовки, перераспределения, трудоустройства и материального обеспечения рабочей силы, высвобождаемой из действующего производства.

В укреплении стимулов к высокопроизводительному труду большая роль принадлежит улучшению условий труда, обогащению его содержания, приданию всем видам труда элементов творчества и привлекательности, материальной основой чего является техническое обновление производства на основе научно-технических достижений.

Экономическая реформа и проблемы управляемости социалистической экономики

Действующая система хозяйствования в общих чертах сложилась в нашей стране в начале 30-х гг. Важнейшей задачей было осуществление форсированной индустриализации, подчинение всех народнохозяйственных ресурсов задачам создания современной индустриальной базы, оборонного потенциала. В этих условиях основополагающими чертами системы управления стали:

- иерархическая структура органов управления, охватывающая все народное хозяйство, сквозная административная подчиненность органов управления от народнохозяйственного уровня до отдельного работника;
- определение на уровне высших звеньев народного хозяйства целей развития и путей их достижения, текущая координация деятельности нижестоящих хозяйственных звеньев на основе разработки совокупности натуральных балансов и планов распределения, их дезагрегация по уровням иерархии и доведение до нижестоящих хозяйственных звеньев в виде директив, обязательных к исполнению адресных заданий, нарядов на поставку продукции и лимитов.

Эти характеристики определяли и общую логику построения прочих элементов хозяйственного механизма. В данной ситуации естественной является оценка и стимулирование за выполнение планов. Директивные задания непосредственно выражают требования общества к данному звену, их срыв может вызвать цепочку взаимосвязанных диспропорций в народном хозяйстве. Оптовые цены должны выполнять в первую очередь учетные функции, обеспечивать соизмеримость различных видов ресурсов и результатов производства. Финансовая система направлена на выявление неэффективных затрат и потерь и выполнение функций контроля, усиления

Опубликовано в: Проблемы целостной концепции управления промышленностью. Л.: ЛИЭИ, 1987.

значительной части финансового аппарата служат анализу производственных расходов, расходов на содержание административно-управленческого персонала и т.д. Доминирующая роль иерархических связей, идущих сверху вниз директив и направляемых снизу вверх отчетов об их выполнении создает иллюзию жесткой регламентации и эффективной управляемости хозяйственной жизни.

Деятельность предприятий регламентирована десятками директивных показателей и лимитов, сотнями тысяч нормативных актов. Подавляющее большинство хозяйственных операций, связанных с реализацией продукции и закупкой необходимых средств производства, осуществляется на основе документов, выданных вышестоящими органами управления. Оплата труда работников определяется системой тарифных ставок и окладов, положениями о премировании. Утверждение цен на основную массу продукции входит в компетенцию государственных органов ценообразования, права предприятий в этой сфере крайне ограничены.

Угроза потери управляемости экономики — распространение элементов стихийности в общественном производстве — один из наиболее распространенных аргументов противников серьезных мер по расширению хозяйственной самостоятельности предприятий.

Однако, если действенность централизованного управления оценивать не по количеству доводимых показателей и лимитов, а по способности экономического центра формулировать обоснованную стратегию социально-экономического развития, обеспечить ее реализацию на практике, то это представление нуждается в существенной корректировке.

В частности, сравнение заданий утвержденных пятилетних и годовых планов и отчетной информации позволяет выявить резкие отклонения реальной динамики от плановых проектировок не только в производстве отдельных видов продукции, но и по важнейшим макроэкономическим параметрам. При этом их реальные изменения во многих случаях прямо противоречат плановым установкам.

Распространенным является представление о том, что автоматически действующие, слабоконтролируемые процессы проявились в нашей экономике только в последние годы и свидетельствуют о не совершенстве хозяйственного механизма, его неадекватности условиям интенсификации. В годы же своего становления в условиях экстенсивного развития обеспечивалась высокая управляемость эко-

номики. На наш взгляд, оно неточно. Конечно, в рамках более простой и обозримой экономики степень реального контроля центра была выше. Однако и в этот период народнохозяйственная динамика существенно отклонялась от плана, причем эти отклонения во многих случаях приводили к весьма болезненным последствиям.

Наличие слабоуправляемых процессов социалистической экономики само по себе отнюдь не свидетельствует о кризисе используемого варианта хозяйственного механизма. На фоне этих процессов были достигнуты значительные успехи в социалистическом строительстве, создан мощный производственный потенциал.

Уже в начале 20-х гг. в советской экономической литературе была выявлена нетождественность реального централизованного управления и регламентации хозяйственной деятельности, тот факт, что последнее может служить формой, скрывающей стихийные, неконтролируемые процессы. Например, анализируя методы хозяйствования, сложившиеся в условиях военного коммунизма, Л. Крицман отмечал: «Эта система организованная только формально..., а в действительности анархическая, и при этом ее анархия есть анархия снабжения..., когда получаемые продукты частично (и в очень значительной части) не могут быть использованы и лежат без употребления»¹. Однако до сих пор встречаются рецидивы представления о социалистической экономике, как об относительно простой, статичной, детерминированной системе, в которой экономический центр собирает информацию о ресурсах и потребностях, составляет план, предусматривающий оптимальное распределение имеющихся ресурсов и обеспечивает его выполнение на основе доведения напряженных, учитывающих все имеющиеся резервы заданий предприятиям.

Реальная экономика принципиально отличается от этой идиллии. Это динамичная, недетерминированная система. Постоянно изменяется, не поддается точному прогнозу, и жесткой регламентации потребительский спрос. Колебания естественно-климатических процессов оказывают серьезное влияние на результаты сельскохозяйственного производства, работу связанных с ним отраслей промышленности, систему финансовых балансов. Резко и, часто непредсказуемо, изменяется внешнеторговая конъюнктура, цены на важнейшие им-

¹ Крицман Л. Новая экономическая политика и плановое распределение. М.: Госиздат, 1922. С. 24.

портные и экспортные товары. Невозможно строго регламентировать результаты научно-технического прогресса, здесь планы и прогнозы неизбежно носят вероятностный характер. Ограниченной является информация о реальном положении дел в экономике, потребностях и ресурсах. Важнейшим фактором неопределенности выступает и неизбежная неполная согласованность личных и коллективных интересов с общественными, невозможность жесткого контроля деятельности всей совокупности экономических субъектов¹.

В первой главе первого тома «Капитала» К. Маркс указал на фетишизацию отношений между людьми, свойственную товарному производству, их представления на поверхности как отношения между вещами. Для исследования механизма функционирования социалистической экономики принципиальное значение имеет преодоление «управленческого фетишизма», выявление за внешней директивной формой, опосредующей те или иные экономические операции, процессов, их обуславливающих.

В данной связи рассмотрим складывающиеся в рамках действующей системы хозяйствования мотивационную структуру и факторы на нее влияющие.

Важнейшую роль для эффективности управления в рамках иерархии имеет действенность властной мотивации, стимулов, связанных в первую очередь с сохранением занимаемой должности и должностным ростом. Оценка деятельности, кадровая политика — прерогатива вышестоящих уровней иерархии. Заинтересованность в сохранении занимаемой должности оказывает существенное влияние на меру лояльности работников нижестоящего уровня приоритетам вышестоящего. Стимулы, связанные с сохранением места работы, неправомерно сводить только к более высокому уровню дохода или к обладанию связанными с занимаемой должностью благами, не отражающимися в номинальной заработной плате. Существенное значение имеет высокий социальный престиж, творческий характер труда и т.д.

Действенность механизма властной мотивации не является произвольно варьируемым параметром, она ограничена объективны-

¹ Представление о социалистической экономике как недетерминированной системе подробно см.: Петраков Н. Я. Кибернетические проблемы управления экономикой. М.: Мысль, 1974.; Петраков Н. Я., Ротарь В. И. Фактор неопределенности и управление экономическими системами. М.: Экономика, 1985.

ми факторами. Сравнительно эффективное использование данного механизма предполагает поддержание уровня ротаций управленческих кадров в определенных допустимых пределах. В том случае, если уровень ротации сокращается («политика стабильности кадров, бережного отношения к ним»), неизбежно снижается и действенность директив вышестоящих органов управления, нижестоящие органы получают значительную свободу маневра. Вся совокупность прочих санкционных мер, применяемая в рамках механизма властной мотивации, действительна в первую очередь в контексте реальной угрозы утраты занимаемой должности. Интенсификация ротации кадров за определенным пределом неизбежно ведет к снижению качества управления, кадровой чехарде, выдвиганию на руководящие должности случайных и малоподготовленных работников, снижению престижа руководящей работы и, следовательно, эффективности механизма властной мотивации.

Механизм властной мотивации должен обеспечивать выполнение директив, доводимых вышестоящим органом. Однако нет никаких оснований полагать, что выполнение всей совокупности предъявляемых требований совместимо с допустимым режимом ротации управленческих кадров. Например, если бы невыполнение планов по новой технике или капитальному строительству сопровождалось жесткими санкциями для хозяйственных руководителей — от министров до директоров предприятий, — то нам пришлось бы в последнее время ежегодно менять большую часть руководящих кадров, что явно не способствовало бы ни ускорению научно-технического прогресса, ни успехам в строительстве. В этой ситуации требования, предъявляемые к руководителям различных рангов, приводятся в соответствие с возможностями механизма властной мотивации в рамках реального режима его использования. Неизбежно формируется набор важнейших параметров, срыв заданий по которым связан с наиболее жесткими санкциями, и совокупность прочих заданий, носящих на практике в значительной мере факультативный характер.

Набор наиболее значимых, реально контролируемых вышестоящими органами параметров варьируется в зависимости от отраслевой специфики, складывающейся народнохозяйственной ситуации, приоритетов экономического центра, но не является произвольным. В частности, закономерной в рамках данной модели хозяйственного механизма является завышенная оценка текущих результатов по

сравнению с перспективными. Важнейший фактор здесь — реальность, конкретность текущих результатов, возможность их четкого соотнесения с конкретными работниками. Срыв в области долгосрочных результатов, отставание технического уровня и качества продукции от лучших мировых образцов, снижение плодородия почвы, ухудшение качества окружающей среды и т.д. выявляются лишь по прошествии значительного времени, часто трудно соотносимы с конкретными работниками, к которым должны быть применены санкции.

Аналогичные факторы обуславливают и более высокую оценку роста производства по сравнению со снижением затрат. Общим местом на долгие годы стала известная формула, что «народному хозяйству нужна не прибыль (разность результатов и затрат. — Е. Г.), а конкретная продукция», фиксирующая недооценку затратной компоненты результатов хозяйственной деятельности в общественном сознании. Недовыполнение плана по объему и номенклатуре производства непосредственно сказывается на работе предприятий-потребителей, вызывает трудности в связанных звеньях народного хозяйства. Приводятся в действие все возможные рычаги давления на производителя. Потребители обращаются к вышестоящим хозяйственным и партийным органам, в печать и т.д. Перерасход же ресурсов, вовлечение их в хозяйственный оборот сверх уровня, предусмотренного директивно установленными заданиями и лимитами, в меньшей степени затрагивает интересы других предприятий, ущерб здесь не персонафицирован, он наносится народному хозяйству в целом.

Важнейшая компонента мотивационного механизма — материальное стимулирование трудового вклада. Роль этого рычага повышается с переходом на нижние ступени иерархии, где стимулы, связанные с сохранением места, становятся слабыми или вовсе не действуют.

Формально, система оплаты труда является жестко регламентированной. Однако сами процессы перераспределения рабочей силы в профессионально-квалификационном разрезе и между конкретными производственными звеньями управляемы лишь в ограниченной степени. Нет никаких оснований полагать, что структура предложения трудовых ресурсов по централизованно установленным ставкам будет соответствовать реальным потребностям хозяйственных звеньев в рабочей силе. Учитывая взаимодополняемость различных профессионально-квалификационных групп, при достаточно жесткой ориентации на утвержденные соотношения в оплате

труда, производственный процесс во многих хозяйственных звеньях может быть просто невозможен, или существенно затруднен.

Увеличение числа работающих — наиболее простой путь наращивания объема производства, выполнения директивных заданий по данному параметру. Большая жесткость санкций за невыполнение плана по производству продукции по сравнению с вовлечением дополнительных ресурсов является существенным фактором, обусловившим уже в 70-х гг., в условиях благоприятной демографической ситуации, острый дефицит рабочей силы¹. Производственные звенья предъявляют спрос на трудовые ресурсы, существенно превышающий их реальный объем. В частности, в 1981–1985 гг. значительно расширился круг рабочих мест, которые трудно обеспечить трудовыми ресурсами. Если раньше вакантными, как правило, оставались рабочие места, связанные с ручным, малоквалифицированным трудом, то теперь обострились проблемы с обеспечением кадрами массовых рабочих профессий — станочников, шахтеров, металлургов, шоферов².

В результате формируется ситуация торга предприятий за трудовые ресурсы. В рамках проводимого в Алтайском крае обследования на вопрос о том, есть ли в городе предприятия, которые регулярно переманивают у Вас рабочую силу, 63% директоров опрошенных предприятий ответили утвердительно³. В конце 70-х гг. переход на новое место работы давал в среднем прибавку к заработной плате в размере 25 руб. в месяц⁴. По примерным оценкам, между предприятиями и организациями (без учета колхозов) к началу 80-х гг. ежегодно перемещалось свыше 20 млн чел., т.е. около 1/5 занятых в общественном хозяйстве без учета колхозников⁵.

В условиях торга за рабочую силу реальные соотношения в оплате труда существенно отклоняются от официально прокламированных.

¹ В 1971–1975 гг. в среднем в год прирост численности занятых составлял 2,1 млн чел., в 1976–1980 гг. — 1,7 млн чел. (в 1950–1960 гг. — 1,8 млн чел.). В то же время, по имеющимся расчетам, только в промышленности было создано более 3 млн рабочих мест, не обеспеченных трудовыми ресурсами. См.: Коммунист. 1980. № 1. С. 32.

² См.: Известия АН СССР. «Серия «Экономическая». 1986. № 3. С. 17.

³ См.: Экономика и организация промышленного производства. 1985. № 2. С. 97–98.

⁴ См.: Шохин А. Н. Непримируемость к нетрудовым доходам. М.: Знание, 1986. С. 15.

⁵ См.: Хабиби Р. И. Механизм распределения общественных фондов потребления при социализме. М.: Экономика, 1986. С. 67.

Возможности государственных органов контролировать динамику оплаты труда различаются по отдельным профессионально-квалификационным группам. Менее жестко контролируется оплата труда рабочих-сдельщиков, здесь предприятия имеют значительную свободу маневра. Поэтому естественно, что сравнительно высокими темпами растут их заработки. Возникающие диспропорции в оплате труда сдельщиков и повременщиков заставляют подтягивать уровень заработной платы последних на основе использования различных положений о премировании. Более жестко контролируются оклады инженерно-технических работников и служащих, работников непромышленной сферы. Если заработная плата сдельщиков растет автоматически, то применительно к этим категориям работников приходится изыскивать дополнительные резервы для компенсации неоправданного отставания уровня оплаты.

Однако и применительно к тем категориям персонала, уровень заработной платы которых эффективно контролируется, ее соотношение с реальным трудовым вкладом изменяется в значительной мере автономно. Дело в том, что именно по этим группам работающих крайне трудно проконтролировать реальную интенсивность труда.

Обусловленные конъюнктурой в сфере перераспределения трудовых ресурсов и сложившимися установками о социально-приемлемых соотношениях в оплате труда отдельных групп работников, пропорции восстанавливаются за счет снижения интенсивности труда по месту основной работы, развития различных неконтролируемых форм индивидуальной трудовой деятельности.

В ограниченной степени поддается регулированию и динамика совокупной номинальной заработной платы. Недостаточный приток рабочей силы в важнейшие отрасли народного хозяйства вынуждает принимать экстренные меры по повышению уровня заработной платы. Они, в свою очередь, усиливают трудности в прочих звеньях народного хозяйства. Так, например, проведенное в начале 80-х гг. повышение заработной платы шахтеров немедленно усилило дефицит рабочей силы на предприятиях прочих отраслей, расположенных в основных угледобывающих регионах, в том числе и непосредственно обслуживающих угледобычу. Здесь также проявилась тенденция к повышению темпов роста заработной платы.

На действенность стимулов к труду непосредственно сказываются и условия материального обеспечения полученных доходов,

соответствие товарооборота по объему и структуре, платежеспособному спросу, степень привлекательности набора товаров и услуг, предлагаемых в качестве обеспечения выплаченной заработной платы. Несбалансированность на потребительском рынке подрывает действенность стимулов, связанных с оплатой труда, повышает реальную доходность и престиж рабочих мест, обеспечивающих доступ к дефицитным потребительским товарам, стимулирует перераспределение усилий значительной части работающих с поиска возможностей увеличения номинальных доходов к выявлению путей их наиболее эффективной реализации.

Несбалансированность потребительского рынка стимулирует вовлечение каналов распределения дефицитных видов продукции в сферу ведомственного торга за рабочую силу. Приоритетные условия снабжения становятся одним из важнейших факторов, определяющих обеспеченность предприятий, отраслей трудовыми ресурсами, существенное влияние на перераспределение рабочей силы, дифференциацию действенности стимулов, связанных с оплатой труда, оказывает региональная дифференциация снабжения. Причем, если в одних случаях приоритеты в снабжении являются одной из форм внеденежного стимулирования соблюдения целей экономического центра в области занятости (например, приоритетное снабжение в районах нового освоения, Крайнего Севера, в угледобывающих районах и т.д.), то в других они обусловлены престижными соображениями и непосредственно противоречат прокламированным целям социально-экономической политики, стимулируют неоправданную миграцию (приоритетное снабжение столичных городов)¹.

В сферу ведомственного торга за трудовые ресурсы активно вовлекаются и общественные фонды потребления. Условия доступа к ведомственным общественным фондам потребления резко варьируются по отраслям и предприятиям. В результате ослабляется действенность системы социальных гарантий.

Важнейшим преимуществом социализма как общественного строя является достигаемая в его рамках принципиальная возможность широкого использования сохозяйских мотиваций, связанных с приня-

¹ Несмотря на ограничения подобного рода миграции административными методами с 1970 по 1985 г. в Москву было привлечено 700 тыс. иногородних рабочих. Дополнительные затраты составили 10 млрд руб. Численность населения столицы в 1986 г. на 1,2 млн чел. опережала проектировки Генерального плана. См.: *Московская правда*. 1986. 20 июля.

тием общественных целей и интересов, подчинением собственной деятельности их достижению, в организации производственного процесса, решении социально-экономических проблем. Здесь заключен огромный потенциал. Особенно активно сохозяйские мотивации проявлялись в годы первых пятилеток, во время Великой Отечественной войны. Затем их действие стало постепенно ослабевать. Их активизация — жизненная необходимость современного этапа нашего развития. Однако было бы неоправданным упрощением ожидать, что серьезного сдвига в этой области можно добиться административными указаниями или самыми правильными призывами.

В экономической литературе в последнее время появились работы, в которых развитие сохозяйских мотиваций, привлечение трудящихся к управлению противопоставляется курсу на расширение хозяйственной самостоятельности предприятий, активизации использования стимулов, связанных с оплатой труда¹. Конечно, и в рамках действующего хозяйственного механизма существуют значительные резервы развития сохозяйских мотиваций. Снижению социальной активности способствовали распространение коррупции, различного рода общеизвестных, но формально скрытых привилегий в социальной сфере. Последовательная борьба с этими негативными явлениями уже сейчас способствует изменению социальных установок.

Однако необходимо учитывать, что целый ряд факторов, действующих в рамках сложившейся системы управления, объективно ограничивает роль сохозяйских мотиваций. В первую очередь это острое противоречие поведения, обусловленного сохозяйскими мотивациями, прочим элементам мотивационного механизма. Идентификация коллективных и личных интересов с общественными предполагает вскрытие всех имеющихся в данном производственном звене резервов, ориентации на максимальное повышение эффективности. Но это означает увеличение риска сорвать нереальный план, доведенный по принципу «от достигнутого уровня», с тяжелыми последствиями и для руководителей, и для коллектива. Известные примеры трудностей, с которыми сталкиваются предприятия, вскрывавшие неиспользованные резервы, отнюдь

¹ См.: *Сухотин Ю. В.* Хозяйственный механизм в системе производственных отношений // *Известия АН СССР. Серия «Экономика и прикладная социология»*. 1985. № 1. С. 13–20; *Экономика и организация промышленного производства*. 1986. № 6. С. 183–185.

не стимулируют развитие сохозяйских мотиваций. Очевидные противоречия между общественными и коллективными интересами ведут к тому, что работники, активно отстаивающие первые, оказываются «неудобными», часто не получают поддержки в собственных коллективах. Возможности реального привлечения трудящихся к управлению производством ограничиваются и свойственной действующей системе хозяйствования формальной регламентацией деятельности предприятий, гипертрофией роли слабо поддающихся демократическому контролю бюрократических процедур, опосредующих процесс распределения ресурсов.

Важнейший фактор, определяющий действенность централизованного управления, — доступность центру адекватной информации о реальных процессах, происходящих в социально-экономической сфере, его способность эффективно перерабатывать эту информацию и адекватно формулировать задачи, которые ставятся перед нижестоящими звеньями иерархии.

На макроуровне невозможно использовать неагрегированную информацию. Какой бы из параметров, применяемых на этом уровне, мы ни взяли (трудовые ресурсы, основные фонды, запасы, сталь, нефть, товары народного потребления и т.д.), он неизбежно является абстрактным отражением существенно варьирующихся конкретных ресурсов и продуктов.

Чем более точно используемые агрегированные параметры отражают реальные экономические взаимосвязи, потребности и ресурсы, тем более обоснованными, действенными становятся и управленческие решения. Поэтому естественным является проявление тенденции к росту числа параметров, учитываемых на макроуровне, расширению круга разрабатываемых балансов. Однако этот процесс ограничивается реальными возможностями экономического центра содержательно анализировать и интерпретировать информацию.

Доводимые до каждого предприятия задания неизбежно содержат приближенную и неточную информацию о реальных требованиях общества к данному производственному звену. Поэтому они нуждаются в корректировке и уточнении. Однако в условиях, когда механизм властной мотивации стимулирует сокрытие резервов, пустить этот процесс на самотек, разрешать корректировать утвержденные планы в зависимости от реально складывающегося ассортимента нельзя. У предприятий неизбежно окажется гораздо

больше объективных причин, вызывающих необходимость корректировки плана в сторону понижения, чем его ужесточения.

Предприятие в подавляющем большинстве случаев не вступает в непосредственные отношения с высшими органами управления, определяющими важнейший народнохозяйственный приоритет. Обеспечение процесса агрегирования информации и дезагрегации плановых ведений требует формирования аппарата, включающего ряд уровней (как правило, от 1-го до 3-го). Как известно, верхней границы развития подобного аппарата не существует. Он может расти вне зависимости от динамики объекта управления. Нижние же границы достаточно жестко заданы пределами управляемости и реальным объемом работ данного аппарата, необходимым в рамках действующей модели хозяйственного механизма.

Для формирующегося аппарата, с характерными для него тенденциями к специализации деятельности и формализации управленческих процедур параметры, доводимые вышестоящими органами, приобретают самоценный характер, не связанный с реальными экономическими процессами, которые они выражают.

Ужесточение санкций за срыв плановых заданий, проведение политики «стабильного плана» усиливает тенденцию к фетишизации агрегированных параметров. Благоприятная отчетная динамика обобщающих показателей становится важнейшим самостоятельным результатом хозяйственной деятельности, значение которого не снижается реальным неблагополучием в соответствующей сфере экономики.

В производственных звеньях постоянно возникают ситуации, при которых требование максимизации агрегированных параметров явно противоречит конкретным общественным интересам (возможности снижения веса продукции, производство которой оценивается в тоннах, выпуск более дешевой, экономичной техники, приводящей к снижению объемов производства в рублях и т.д.). Это существенный фактор, усиливающий конфликт сохозяйских и властных мотиваций. Попытки предприятий в этой ситуации действовать в соответствии с общественными интересами, как правило, крайне болезненно воспринимаются вышестоящими органами управления, так как при значительных масштабах сказываются на показателях подотрасли или отрасли в целом, требуют соответствующей корректировки плановых показателей.

В отдельных сферах противоречия между потребностями выполнения плана по агрегированным показателям, в том числе для обеспечения соответствующего уровня оплаты труда и привлечения трудовых ресурсов, и реальными потребностями хозяйства достигают такой остроты, которая позволяет говорить об обособлении реального и планово-финансового управления¹. Процесс распределения трудовых и материальных ресурсов, результаты производства существенно отклоняются от тех, которые фигурируют в отчетной информации и обеспечивают приемлемый уровень формального выполнения плана по важнейшим обобщающим показателям. Подобная ситуация характерна, в частности, для сельского строительства, автомобильного транспорта и т.д. В этих отраслях фетишизация, агрегированных параметров получает наиболее последовательное выражение. Их динамика теряет практически всякую связь с хозяйственной жизнью.

Существуют области, в которых централизованное управление является весьма действенным, сформулированные цели и принимаемые решения оказывают определяющее влияние на экономическую действительность. Предпосылки этого — систематическое внимание высших органов управления к данной сфере, ее приоритетное материально-техническое обеспечение, максимально возможное ослабление ресурсных ограничений, в том числе за счет прочих отраслей народного хозяйства. Особенно значимых результатов удается добиваться в тех случаях, когда существуют четкие натурально-вещественные критерии, позволяющие оценивать результаты, достигнутые в данной приоритетной сфере.

Противоречивыми оказываются результаты в тех областях, где возможности реализации четко выраженных приоритетов экономического центра ограничиваются закономерностями функционирующего хозяйственного механизма. Наглядным примером является комплекс проблем, связанных с созданием новой техники и ее внедрением в производство.

Ряд принципиальных свойств действующей системы хозяйствования существенно осложняют решение задач ускорения научно-технического прогресса. Это связь основных мотивационных механизмов с текущими результатами и ограниченная роль потре-

¹ См.: Кордонский С. Г. Некоторые социологические аспекты хозяйственных отношений // Теоретические проблемы совершенствования хозяйственного механизма: Сборник трудов. М.: ВНИИСИ, 1986. Вып. 6. С. 35–41.

бителей в хозяйственных связях, позволяющая в течение значительного времени производить устаревшую технику, отсутствие резервов и возможности оперативной перестройки структуры выпуска, получение необходимых для внедрения новой техники комплектующих изделий и т.д. Главный канал противодействия этим ограничителям — создание приоритетных условий научным и производственным звеньям, играющим ключевую роль в обеспечении научно-технического прогресса. Однако это придает научно-техническому прогрессу очаговый характер, вызывает серьезные потери из-за слабой стыковки лидирующих в научно-техническом отношении звеньев с экономикой в целом. Одновременно усиливается монопольный характер многих научно-технических организаций порождающий с течением времени застойные тенденции. Научно-технический прогресс трудно сочетать с жесткими рамками отраслей и научных подразделений. Повышение отдачи в этой сфере требует максимальной организационной гибкости, которую трудно вписать в сложившиеся формы хозяйствования. Серьезные проблемы связаны и с тем, что в области научно-технического прогресса часто отсутствуют достаточно надежные критерии, позволяющие в краткосрочном плане отделить действительно новые, перспективные решения от псевдоновой, расточительной техники. Поэтому усиление административного давления, направленного на ускорение научно-технического прогресса часто стимулирует внедрение неэффективной, но внешне привлекательной, «рапортотемкой» новой техники.

В тех отраслях, где высокий народнохозяйственный приоритет сочетается с комплексом факторов, ограничивающих результаты, вступает в действие механизм компенсационного перераспределения ресурсов. Низкая отдача капиталовложений в противоречие с естественной логикой теории эффективности ведет здесь не к их сокращению, а к увеличению за счет тех звеньев, где вложение средств более результативно. Если подобная сфера значительна по масштабам (сельское хозяйство), то такая, в значительной мере вынужденная, политика ведет к существенному снижению эффективности использования инвестиционных ресурсов. Достижение плановых целей по затратам в этом случае отнюдь не гарантирует получение намеченных результатов.

За пределами сферы, в которой экономический центр имеет возможность обеспечивать реализацию собственных целей и при-

оритетов в распределении ресурсов, в определении реального экономического поведения хозяйственных субъектов, существенную роль играет механизм торга с органами отраслевого управления, предприятиями.

Основные аргументы вышестоящего органа в рамках торга — находящиеся в его распоряжении инструменты властной мотивации, ресурсы, необходимые для повышения уровня оплаты труда и социального развития коллектива, материальные, инвестиционные ресурсы, позволяющие обеспечивать рост результатов производства. Аргументы предприятия — адекватная экономическая информация о производственных ресурсах и потребностях, без доступа к которой вышестоящему органу трудно добиться поставленных перед ним результатов. В определенных пределах нижестоящие звенья могут варьировать реальные результаты производства, причем значительный срыв нереального плана может оказаться для вышестоящего органа не менее болезненным, чем для предприятия. В этой связи угроза срыва плана — это весомый аргумент в торге за ресурсы. Обосновывая потребность в ресурсах, предприятия стремятся заручиться поддержкой местных органов (в частности, в обосновании потребности в средствах на строительство объектов социальной инфраструктуры), органов массовой информации.

В рамках торга предприятия требуют увеличения ресурсов, выделяемых им для обеспечения выполнения плана, а вышестоящий орган — больших результатов в обмен на выделенные ресурсы. Последний, с одной стороны, является распорядителем полученных в его распоряжение ограниченных ресурсов, но с другой, — по отношению к следующему иерархическому уровню, сам выступает защитником отраслевых (подотраслевых) потребностей. Любой содержательный аргумент, сформулированный предприятиями и позволяющий убедительно обосновать перед экономическим центром потребность в ограничении заданий и выделении дополнительных ресурсов, используется в рамках торга на вышестоящем уровне.

Объективная ограниченность ресурсов наиболее выражено проявляется на уровне народного хозяйства в целом. В рамках балансовой логики возможности распределения соответствующих материальных ресурсов лимитируются, в первую очередь, объемами их производства. Однако это ограничение на стадии разработки плана не является жестким.

Для предприятий, органов отраслевого управления принципиальное значение имеет не формальный уровень утвержденного задания, а реальные следствия, из него вытекающие. Доведение заведомо нереального, перенапряженного плана может быть вполне приемлемым для предприятия — за срыв такого плана невозможно достаточно жестко спросить. Эта ситуация характерна, в частности, для капитального строительства. В сельском хозяйстве доведение нереальных пятилетних планов по закупкам во многих регионах не играло никакой практической роли, реальное управление осуществлялось через совокупность оперативных заданий. Принятие нереального плана с целью получения дополнительных ресурсов может быть для предприятия вполне эффективной стратегией. К тому же, чем больше выделено хозяйственному звену ресурсов, тем выше вероятность, что их получение в объеме меньше намеченного позволит обосновать невыполнение плана причинами, не зависящими от усилий этого звена.

На макроуровне сталкиваются, с одной стороны, отраслевые министерства, опирающиеся на интересы огромных коллективов, требующие дополнительных ресурсов, и, с другой, — сводные подразделения органов общеэкономического управления, отстаивающие балансовые соображения, основанные на достаточно условных гипотезах динамики эффективности. Обусловленная подобной ситуацией хроническая перенапряженность народнохозяйственных балансов, в первую очередь баланса капитальных вложений, — один из важнейших параметров ослабления действенности централизованного управления.

В рамках торга с вышестоящими органами управления определяются права предприятий на выделенные им ресурсы и требования вышестоящих органов, к ним предъявляемые. Последние могут не совпадать с утвержденным планом или охватывать лишь часть его параметров, но от этого они не становятся для предприятия менее значимыми. На этой основе формируются взаимоотношения предприятия с прочими хозяйственными звеньями.

Распределение ресурсов по каналам отраслевой иерархии ведет к проявлению серьезных региональных проблем, неоправданно ограничивает взаимодействие предприятий, расположенных в одном регионе. Недостаточно обеспеченным ресурсами оказывается удовлетворение собственно региональных потребностей, в первую очередь потребностей в развитии производственной и социальной ин-

фраструктуры. Ресурсы, выделяемые на эти цели в распоряжение региональных хозяйственных органов, недостаточны. Однако в руках региональных органов имеется мощный рычаг воздействия на властную мотивацию к руководителям, расположенных на их территории предприятий. Используя его, они имеют возможность перераспределять и направлять на удовлетворение местных потребностей часть ресурсов, формально выделяемых в распоряжение предприятий. Например, можно отметить, в частности, вынужденное участие в строительстве объектов инфраструктуры, выделение материальных ресурсов для подшефных учреждений непромышленной сферы, трудовых ресурсов на строительство коммунальных объектов и сельскохозяйственные работы и т.д. В 1984 г. численность работников, привлекаемых только к сезонным работам в колхозах и совхозах, составляла в среднегодовом исчислении 1,5 млн чел. (в 1970 г. — 650 тыс.чел.). Это означает, что к подобного рода работам привлекаются около 30 млн чел.¹

Фактором, осложняющим положение хозяйственных руководителей, является противоречивость требований, предъявляемых вышестоящим отраслевым и региональным руководством, неизбежность ухудшения собственных производственных результатов при значительном отвлечении ресурсов на региональные нужды. Лучшая гарантия здесь — резервы ресурсов, позволяющие удовлетворять региональные потребности без ущерба для основного производства. Это дополнительный стимул сохранения избыточной численности занятых.

То, что предприятие получило право на определенный объем и структуру производственных ресурсов, отнюдь, не означает, что они будут фактически получены. Количество выданных вышестоящими органами или органами материально-технического снабжения требований на ресурсы (лимиты, наряды и т.д.) может существенно превышать производственные мощности поставщика или объем производства, который он готов обеспечить.

В этой ситуации поставщик в определенных пределах имеет возможность выбрать потребителя, который представляется ему наиболее выгодным и удобным. Критерием здесь может служить соблюдение определенного кодекса поведения потребителя: го-

товность по просьбе поставщика корректировать сроки и условия поставки, лояльное отношение в срыву договорных обязательств и т.д., оказание различного рода услуг поставщику или прямое перераспределение в его пользу части ресурсов формально закрепленных за потребителем.

Так, широко распространенной является практика, в соответствии с которой, для того чтобы получить 5 тыс. штук кирпича, потребитель должен выделить в распоряжение кирпичного завода работника на месяц. Часто предприятия могут получить лес у леспромпхозов лишь в том случае, если сами его заготавливают. Естественно, что объем производства при этом засчитывается леспромпхозу¹.

Иным, альтернативным вариантом стратегии, направленной на обеспечение реального доступа к выделенным ресурсам, является энергичное использование в этих целях механизма властной мотивации, апелляция к вышестоящим органам предприятия-поставщика, местным партийным органам. Наибольшие результаты эта линия дает в том случае, если предприятие-потребитель принадлежит к приоритетной отрасли, является хорошо известным и его руководство обладает высоким статусом. В условиях перенапряженности баланса льготные условия снабжения подобных потребителей часто достигаются за счет ухудшения снабжения прочих, не имеющих возможностей эффективно реализовать подобную стратегию.

Нет никаких гарантий того, что формально выделенные ресурсы в принципе позволяют выполнить стоящие перед предприятием задачи. Например, описанный выше способ привлечения рабочей силы кирпичными заводами, леспромпхозами может означать, что, с учетом соотношения уровня оплаты и условий труда, реальной ситуации в сфере распределения трудовых ресурсов, они явно недостаточны.

Хронически крайне слабым является фондовое обеспечение потребностей в материальных ресурсах строительства, ведущегося хозяйственным способом. Между тем оно часто необходимо для привлечения и закрепления кадров, расшивки узких мест в производстве. Широко распространенной является практика обмена необходимых материалов на различные виды дефицитных ресурсов, находящихся в распоряжении предприятий. По отдельным видам материалов, неконтролируемое перераспределение которых носит

¹ См.: Известия АН СССР. «Серия Экономическая». 1986. № 3. С. 15–23.

¹ См.: Бунич П.Г. Главное — заинтересовать. М.: Экономика, 1986. С. 66.

массовый характер, складываются относительно единые обменные пропорции (ставки), по другим они существенно варьируются от операции к операции. При устойчивом взаимодействии предприятий (например, предприятия близко расположенные территориально) конкретные перераспределительные операции часто не носят менового характера, а осуществляются на основе взаимопомощи.

Накопление запасов различных видов материальных ресурсов, пользующихся высоким спросом, создает благоприятные условия для осуществления обменных операций. Эти операции достигают порой 10–15 % выделенных фондов¹. Естественно, что распространение подобных обменных операций, осуществляемых с нарушением действующих нормативных актов, создают основу усиления таких явлений, как коррупция, взяточничество, хищение социалистической собственности. В обменных операциях начинают фигурировать как государственные ресурсы, так и услуги личного характера.

Государственные органы, в первую очередь органы материально-технического снабжения, правоохранные органы борются с подобной практикой. Однако ужесточение санкций, осложняющее обменные операции и соответственно перераспределение ресурсов ведет к росту запасов товарно-материальных ценностей, снижению их мобильности, негативно сказывается на реальных возможностях увеличения объемов производства.

Таким образом, реально складывающийся хозяйственный механизм существенно отличается от того, который зафиксирован в утвержденных нормативных актах. В этой ситуации формируется набор стратегий хозяйственного руководства, крайние точки которого представлены, с одной стороны, так называемыми безынициативными руководителями, пытающимися строго придерживаться утвержденных нормативных актов и не имеющими возможности добиться целей, поставленных перед ними вышестоящими органами, с другой стороны «деловыми, сильными руководителями», формирующими развитую систему неформальных связей, готовыми переступить через действующие правила, иногда нанося при этом ущерб прочим звеньям народного хозяйства, способными на этой основе добиваться результатов в собственном звене. На выбор стратегий существенно влияет соотноше-

¹ См.: Бунич П.Г. Главное — заинтересовать. С. 66.

ние жесткости санкций за срыв плановых заданий и за нарушение действующих нормативных актов. Попытка одновременно ужесточить те и другие ведет к усилению ротации управленческих кадров, снижению престижа управленческих ролей.

В тех сферах деятельности, где производимые государственными организациями продукты или предоставляемые услуги по объему и качеству не обеспечивают удовлетворение потребительского спроса и вместе с тем существует массовое предложение данных продуктов и услуг на индивидуальной основе, широкое распространение получают различные формы индивидуальной трудовой и частно-предпринимательской деятельности.

В целом, по данным НИЭИ при Госплане СССР, населению ежегодно оказывается частными лицами услуг на 14–16 млрд руб. В СССР официально зарегистрировано 100 тыс. индивидуальных ремесленников и кустарей. В то же время в оказании услуг на индивидуальной основе участвуют 17–20 млн чел.¹

Распространение подобного рода деятельности, осуществляемой по преимуществу на нелегальной основе, ведет к значительному отклонению структуры распределения реальных доходов населения от соотношений, определяемых приоритетами экономического центра, создает альтернативные, по отношению к общественному производству, каналы получения доходов, осложняет для государственных предприятий решение задач стимулирования трудового вклада. Вместе с тем попытки решить проблему за счет ужесточения административных санкций при сохранении условий, порождающих потребность в подобного рода услугах, приводят лишь к ухудшению удовлетворения потребительского спроса, создают дополнительные монопольные эффекты, вызывают рост цен на подобные услуги и соответственно снижение реальной покупательной способности денег. Это, в свою очередь, сказывается на действительности стимулов, связанных с оплатой труда.

Переоценка эффективности традиционных методов централизованного управления экономикой, их адекватности задачам интенсификации, попытки обеспечить реализацию сформулированных целей в области ускорения экономического роста за счет ужесточения санкций, связанных с властной мотивацией, за рамки, определяемые ре-

¹ См.: Шохин А.Н. Непримируемость к нетрудовым доходам. М.: Знание, 1986. С. 36.

альным ресурсным потенциалом, всей совокупностью компонентов мотивационного механизма, чреватые значительными потерями.

В краткосрочном плане это может давать позитивные результаты — у производственных звеньев изымаются избыточные резервы. Однако при превышении определенного уровня ужесточение заданий и санкций за их невыполнение ведет к усилению диспропорций и ухудшению снабжения, росту запасов и перерасходу ресурсов. Ориентация на текущие результаты осложняет внедрение достижений научно-технического прогресса, стимулирует «экономическую» среду, направляемых на перспективные разработки.

Фактом, сдерживающим возможности увеличения доли накопления, является снижение действенности стимулирования трудового вклада и соответственно снижение отдачи от дополнительного вложения ресурсов. Ускоренное накопление в сочетании с ужесточением властной мотивации обостряет торг предприятий за рабочую силу. Это создает предпосылки для опережающего роста номинальной заработной платы по сравнению с плановыми проектировками, для обострения дефицита на рынке предметов потребления. Если при этом рост доли накопления, как это часто случается на практике, идет на фоне параллельного роста стоимости строящихся объектов, то одновременно растут неудовлетворенный потребительский и инвестиционный спрос, потребность в капиталовложениях для завершения начатых строек. Возникает угроза глубокого финансового кризиса и расстройств системы цен. Попытки разрешить эти противоречия за счет роста внешней задолженности могут лишь усугубить проблему. Как убедительно показал пример ПНР, попытки форсировать экономический рост, не обеспечив для этого соответствующие предпосылки, могут привести к глубокому социально-экономическому кризису.

Эффективность централизованного управления экономикой крайне слабо связана с количеством доводимых директивных показателей, или директивных актов, регламентирующих хозяйственную деятельность. Однако отсюда отнюдь не следует вывод о том, что интенсивность неконтролируемых процессов, степень отклонения реальной хозяйственной жизни от приоритетов экономического центра — заданный параметр. Они существенно варьируются в зависимости от факторов, изменяющихся в региональном, и временном разрезе. В частности, действенность централизованного управления может

быть выше, если сложившиеся традиционные социально-культурные установки обеспечивают высокую эффективность методов властной мотивации при сравнительно ограниченных масштабах экономики, позволяющих жестко лимитировать число управленческих звеньев, опосредующих отношения экономического центра и предприятий. Существенным фактором является обоснованность реализуемой экономической политики, глубина содержательной проработки вопросов, связанных с выбором основных направлений структурной политики, крупнейших инвестиционных проектов, эффективность противодействия ведомственному давлению, тенденции к разбуханию плановой, отчетной и нормативной информации и т.д.

Чем сильнее сложившиеся в экономике диспропорции, интенсивнее неудовлетворенный спрос на продукты и ресурсы, тем в большей мере формальные централизованные решения обслуживают автоматически функционирующий механизм координации по узкому месту (по дефициту). Поэтому важнейшим параметром, определяющим меру эффективности централизованного управления, является сбалансированность экономики, соответствие платежеспособного спроса по объему и структуре реальным производственным возможностям.

Проблемы, с которыми сталкивается сегодня советская экономика, связаны не с излишней централизацией, а со снижением эффективности традиционных методов в изменившейся ситуации. Избыточная административная регламентация деятельности хозяйственных звеньев является лишь одной из форм проявления данного процесса.

Поэтому встречающиеся в экономической литературе попытки противопоставить совершенствование централизованного руководства экономикой расширению хозяйственной самостоятельности предприятий лишены оснований. Как было четко указано на XXVII съезде КПСС, речь идет о взаимосвязанных задачах.

Хозяйственный механизм управления социалистической экономикой в условиях интенсификации не может нормально функционировать без эффективного централизованного управления в той же мере, как и без широкой хозяйственной самостоятельности предприятий, реальной заинтересованности трудовых коллективов в повышении эффективности производства. Не видеть этого единства в настоящее время, когда мы можем опираться

на богатейший мировой опыт социалистического развития, могут лишь люди, разделяющие наивные рыночные иллюзии, либо страдающие тяжелой формой административного романтизма.

Серьезная экономическая реформа — это сложный, противоречивый процесс, объективная необходимость которого связана с отсутствием других альтернативных вариантов решения важнейших экономических проблем, стоящих перед нашей страной, социалистическим содружеством.

В процессе развития экономики Советского Союза, зарубежных социалистических стран методы хозяйствования неоднократно претерпевали существенные перестройки, позволяющие говорить об экономической реформе. Примером успешно осуществленной, сознательно организованной экономической реформы может считаться переход в 1921 г. от системы управления периода военного коммунизма к новой экономической политике. Принципиальный характер трансформации системы управления в конце 20-х — начале 30-х гг., обусловленный необходимостью форсированной индустриализации, также позволяет назвать эту перестройку экономической реформой.

Уже давно было подмечено, что в ситуации, когда объективные условия развития экономики требовали усиления прямого административного контроля за работой предприятий, более широкого использования директивных адресных заданий и лимитов, эволюция системы хозяйствования в данном направлении осуществлялась в значительной мере автоматически, стихийно, иногда в противоречии с прокламированными целями экономической политики. В тех случаях, когда необходимо было повысить гибкость системы хозяйствования, расширить хозяйственную самостоятельность предприятий, для обеспечения реальной перестройки требовалась продуманная концепция реформы, последовательная реализация сформулированной политики на практике.

Практика показала, что само по себе выдвижение экономической реформы в качестве одной из целей экономической политики отнюдь не гарантирует успеха. В частности, принципиальные задачи, поставленные в области совершенствования управления экономикой сентябрьским (1965 г.) Пленумом ЦК КПСС не были реализованы на хозяйственной практике. На бумаге остались и многие положения комплекса мер по совершенствованию хозяйственного

механизма, принятого в 1979 г. Не дали ожидавшихся результатов, а впоследствии были сведены на нет и многие реформы, осуществлявшиеся в зарубежных социалистических странах. Конечно, здесь оказалась инерция мышления, нежелание многих работников серьезно относиться к перестройке системы управления. Существенную роль играло и сопротивление социальных групп, непосредственно заинтересованных в сохранении действующих методов хозяйствования. Вместе с тем при разработке программы перестройки были недостаточно учтены внутренние закономерности функционирования действующего хозяйственного механизма, факторы, ограничивающие возможности центра управлять реальными процессами, происходящими в социально-экономической сфере.

Радикальная трансформация форм и методов хозяйствования, перестройка всех взаимосвязанных элементов хозяйственного механизма связана с риском утраты контроля за экономическим развитием, проявления стихийных, нерегулируемых процессов, подрывающих действенность введенных реформой экономических рычагов. Этот риск усугубляется невозможностью точного прогноза реакции хозяйственных субъектов на изменение системы управления, неотработанностью новых управленческих процедур, необходимостью адаптации к ним кадров управления, что обуславливает привлекательность компромиссных, «осторожных» вариантов перестройки хозяйственного механизма. В рамках этой стратегии предусматривается сохранение общей логики действующего хозяйственного механизма — управления производством и распределением ресурсов на основе совокупности директивных адресных заданий и лимитов, но сокращается их число, устраняются излишние и второстепенные показатели. Одновременно система дополняется комплексом экономических рычагов, призванных обеспечить заинтересованность предприятий в выявлении резервов, принятии напряженных планов.

Однако, сложившийся хозяйственный механизм, несмотря на наличие в нем частных противоречий, является целостной, внутренне согласованной системой. Опыт показал, что переход к стимулированию конечных результатов сам по себе не позволяет преодолеть основные недостатки действующего хозяйственного механизма.

Противоречия между доминирующей ролью в системе управления иерархических отношений, директивных адресных заданий и использованием экономических нормативов, призванных заин-

тересовать предприятия в повышении эффективности хозяйствования, проявляются в накоплении нереализованных фондов развития производства, дифференциации поощрительных фондов, не связанной с качеством и эффективностью труда коллективов, рассогласований планов в натуре и в стоимостных показателях и т.д. Поэтому вскоре количество директивных показателей начинало расти, а стабильность нормативов нарушалась.

Разорвать этот порочный круг, привести хозяйственный механизм управления социалистической экономикой в соответствие с задачами интенсификации можно только комплексно перестроив все его основные элементы, его внутреннюю логику, т. е. на основе действительно радикальной экономической реформы.

Краткосрочные и долгосрочные цели в экономике

I

Концепция ускорения не имеет приемлемой альтернативы. Как показали прогнозные расчеты, неблагоприятные процессы, проявившиеся в семидесятых — начале восьмидесятых годов, могли привести к свертыванию инвестиционного комплекса, фактическому прекращению экономического роста. Жизненная необходимость добиться кардинальных, качественных сдвигов в развитии народного хозяйства обуславливает особое внимание к информации, характеризующей прогресс в этом деле. Желание как можно быстрее увидеть результаты предпринимаемых усилий, их влияние на уровень жизни, динамику важнейших макроэкономических показателей характерно сегодня для общественного сознания и настроений. Именно поэтому особенно важно сохранить трезвую оценку текущих колебаний темпов экономического роста, сложной взаимосвязи краткосрочных и долгосрочных задач ускорения социально-экономического развития.

Экономический рост, как правило, ускоряется при увеличении доли фонда накопления в национальном доходе. Необходимая

Опубликовано в: Коммунист. 1987. № 10. С. 77–98. Указано, что автор является редактором отдела политической экономии и экономической политики этого журнала.

предпосылка проведения этого курса в условиях социализма — его широкая общественная поддержка, готовность ограничивать текущее потребление во имя перспективы. Но краткосрочного повышения темпов роста объема производства можно добиться и за счет ресурсов будущего, за счет частичного перенесения решения сегодняшних проблем на последующие поколения. Путь к этому — всемерное ограничение расходов, обеспечивающих долгосрочные перспективы развития. Раньше или позже обществу придется выделять соответствующие ресурсы, отказываясь от реализации текущих производственных и социальных задач. Часто затраты на компенсацию подобной искусственной экономии впоследствии многократно превышают ее размеры, но в результатах текущего квартала, года, а иногда и пятилетки эти потери никак не фиксируются.

Пример подобной политики — сокращение капитальных вложений в инфраструктуру. Когда сеть железных дорог создана, можно ограничивать направляемые в эту сферу ресурсы до тех пор, пока объем производства в принципе совместим с ее пропускной способностью. В результате долгосрочного проведения подобной политики нагрузка на километр железной дороги в нашей стране в 1985 г. была в 4,5 раза больше, чем в США, в 32 раза больше, чем в Японии. Сегодня из-за перебоев в работе железнодорожного транспорта лихорадит все народное хозяйство, а для того чтобы преодолеть возникшие диспропорции, обеспечить необходимый уровень пропускной способности железнодорожных магистралей, потребуются значительные затраты и время.

Практически в каждой области деятельности можно выявить противоречия между стратегическими задачами социально-экономического развития и краткосрочными планами увеличения объема производства. Особенно болезненно они проявляются в социальной сфере.

С ориентацией на текущие результаты был связан осужденный на XXVII съезде КПСС остаточный принцип выделения средств на социальные нужды. Повышение качества образования — прямой вклад в достижение целей социалистического общества, создание условий для всестороннего развития личности. Это же и важнейший ресурс экономического роста в долгосрочной перспективе. По интересным, хотя и небесспорным оценкам одного из ведущих западных специалистов по проблемам экономического роста Э. Денисона, образовательный потенциал оказывает определяющее

влияние на долгосрочные тенденции развития, сравнительные результаты различных стран.

Отрицательные последствия, например, массовых отвлечений учащейся молодежи на сельскохозяйственные работы, получивших особенно широкое распространение в республиках Средней Азии, будут сказываться еще и в XXI в. От того что связанные с ними потери точно измерить невозможно, они не становятся меньше. Однако объемные показатели фиксировали всего лишь один результат — дополнительно произведенную сельскохозяйственную продукцию.

Выделяя дополнительные ресурсы на нужды образования, отдачу мы получим не сразу. Нарастив сегодня вложения в эту сферу, также как в здравоохранение, культуру, жилищное строительство, мы преодолеваем диспропорции, сложившиеся в то время, когда доля этих отраслей в объеме капитальных вложений сократилась с 29,7 % в шестой пятилетке до 21,3 % в одиннадцатой. И тот факт, что, сформулировав программу ускорения, партия отказалась от экономии на социальной сфере, свидетельствует о долгосрочной ориентации нашей экономической политики, ее реализме.

Полагать, что мы застрахованы от повторения допущенных ошибок, было бы серьезным упрощением. Большую опасность в этой связи представляет еще не изжитая переоценка значения краткосрочных изменений темпов роста объема производства, при которой их повышение рассматривается как несомненное свидетельство успехов проводимой политики, а снижение — как тревожный сигнал, требующий немедленных практических действий по исправлению положения.

Определяя то место, которое отведено росту объема производства в концепции ускорения, важно четко различать сам процесс социально-экономического развития и измерители, используемые для его оценки. Любой измеритель может быть лишь инструментом формирования экономической политики, контроля за мерой ее реализации, но не ее целью.

Не является исключением и национальный доход, хотя он наиболее адекватно характеризует поток ресурсов в народном хозяйстве, возможности удовлетворения потребностей населения и наращивания производственного потенциала. Информация о темпах его роста, взятая сама по себе, не подкреплённая содержательным

экономическим анализом, может в значительной мере исказить процессы, реально происходящие в народном хозяйстве.

Как и любой показатель объема производства, он дает представление о масштабах хозяйственной деятельности, но не ее целесообразности. Например, факт, что значительная часть производимой продукции является некачественной, не находит спроса, не сказывается на величине национального дохода. В настоящее время в народном хозяйстве осуществляется большой объем неэффективной деятельности. Так, несмотря на перегрузку транспорта, производится большой объем встречных перевозок, связанных с созданием каждым отраслевым министерством своего «натурального хозяйства». Размеры ресурсов, замороженных в запасах товарно-материальных ценностей, превысили все разумные границы. Максимальное ограничение нецелесообразной деятельности — одна из задач, которые предстоит решить в ходе экономической перестройки. Но улучшение структуры национального дохода не увеличит его текущий объем, а может и снизить темпы роста.

Широко известный пример экономической деятельности, результаты которой оказались существенно ниже намечавшихся, — строительство животноводческих помещений и водохозяйственное строительство. В 1971–1980 гг. на эти цели было направлено 110,2 млрд руб. капиталовложений. Вследствие недостаточной обеспеченности поголовья кормами (25–27 центнеров кормовых единиц на одну условную голову крупного скота при нормативе 35 центнеров) и больших потерь воды значительная доля этих затрат не дала позитивных результатов. Перераспределение части этих средств на нужды сельского дорожного и жилищного строительства, расширение мощностей по переработке и хранению сельскохозяйственной продукции, рациональное использование водных ресурсов — т. е. своевременное осуществление того инвестиционного маневра в агропромышленном комплексе, который начался в последние годы одиннадцатой и продолжается в двенадцатой пятилетке, — позволили бы использовать их с большей отдачей. Однако невозможно переориентировать мощности водохозяйственных организаций на другие виды строительства, не снижая объема осуществляемых ими капитальных вложений. Эта ситуация характерна и для других отраслей. Как правило, нельзя серьезно изменить направления потоков ресурсов в пользу более

эффективных видов деятельности, не ограничив хотя бы временно их величины.

Преодоление дефицита предметов потребления позволит избавиться от таких социальных болезней, как спекуляция, очереди, отнимающие значительную часть свободного времени. Сбалансированный потребительский рынок, простота обращения денежных ресурсов в нужный набор товаров и услуг — необходимые элементы повышения качества жизни. Однако с точки зрения темпов роста — это серьезная проблема. Будет ограничена возможность навязывать псевдоновые, более дорогие товары. Потребуется оперативное реструктурирование выпуска, учитывающее изменение спроса. Многие некачественные, немодные товары народного потребления не найдут покупателей, поэтому налаженный их выпуск придется прекратить.

Для оценки краткосрочной динамики социально-экономического развития информация о сокращении неэффективной деятельности в народном хозяйстве, мобилизации высвобождаемых в результате этого ресурсов на нужды интенсификации, оборачиваемости средств, о концентрации капиталовложений и сроках строительства, ускорении окупаемости капитальных вложений, уменьшении всех видов потерь не менее важна, чем сведения о текущих изменениях темпов роста национального дохода.

Актуальнейшая стратегическая задача — резкое ускорение научно-технического развития, обеспечение прогрессивных сдвигов в структуре производства. Способность генерировать и осваивать прогрессивные нововведения в настоящем и тем более в будущем — основа экономической мощи. Опыт показывает, что и при заметном увеличении объема производства темпы внедрения эффективных инноваций могут быть неудовлетворительными. Уже в пятидесятых — начале семидесятых годов, когда национальный доход рос достаточно быстро, наметилась тенденция отставания в этой области. После пуска первой в стране промышленной установки кислородно-конвертерного производства стали нам потребовалось шестнадцать лет, чтобы доля этого способа составила 20 %. Япония, пустившая первую установку такого типа на год позже, добилась того же результата за пять лет. Лишь через семнадцать лет после пуска первой установки непрерывной разливки стали этот метод производства достиг у нас 5 %. В Японии же, где подобную

установку пустили на пять лет позже, для этого потребовалось десять лет, а в США — пять лет.

В капиталистической экономике наиболее активная структурная перестройка производства, перераспределение ресурсов в пользу предприятий, прибыльно их использующих, как правило, происходит в период низких темпов роста или падения объема производства. Это обусловлено самим механизмом капиталистического цикла. Данный процесс протекает остроконфликтно в социальном отношении. Однако здесь сказываются и объективные факторы, связанные с развитием производительных сил, противоречиями текущих и долгосрочных результатов, которые в условиях капиталистических и социалистических производственных отношений проявляются в различных формах.

Важнейшая задача, определенная XXVII съездом КПСС, — коренная техническая реконструкция народного хозяйства. Она позволит преодолеть отставание от наиболее развитых капиталистических стран в области эффективности производства и качества продукции, создать мощный инновационный потенциал. Технологии, которые должны стать основой ближайшего этапа реконструкции, в значительной части хорошо известны, отработаны и у нас в стране, и за рубежом. Это непрерывная разливка стали, порошковая металлургия, композиты, сухой способ производства цемента, кузнечно-прессовая обработка металла, дизелизация автопарка и т.д. Их распространение сдерживалось именно ориентацией на краткосрочные результаты. Задания пятилетних планов по использованию эффективных технологий хронически не выполнялись. В одиннадцатой пятилетке намечалось увеличить производство металлического порошка втрое, производства стали на машинах непрерывного литья — примерно вдвое. Фактические приросты оказались гораздо меньше, добиться серьезных сдвигов по этим направлениям не удалось. Переход к сухому способу производства цемента позволяет экономить 100 тыс. т условного топлива в расчете на 1 млн т готовой продукции. Его доля в общем объеме производства в СССР составляла в 1985 г. 14 % (в США — 56, Японии — 78). От ресурсоемкого, неэффективного мартеновского способа производства стали полностью отказались в большинстве развитых капиталистических стран. У нас на его основе в 1985 г. еще производилось около 56 % выпускаемой стали. Нарастание темпов внедрения в производство эффективных техноло-

гий, вывод устаревших фондов — значимые индикаторы реальности ускорения.

Для современного этапа развития экономики характерны быстрые сдвиги в отраслевой структуре. По имеющимся прогнозам, в промышленно развитых странах в конце XX в. опережающими темпами будут развиваться наиболее тесно связанные с научно-техническим прогрессом наукоемкие отрасли, в структуре затрат которых высока доля научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок, такие, как электроника, информатика, научное приборостроение. Их доля в структуре производства, качество выпускаемой ими продукции — показатели зрелости экономики страны, ее места в мировом хозяйстве. Серьезные успехи Японии в производстве и экспорте продукции наукоемких отраслей в большей мере, чем сами по себе темпы экономического роста, беспокоят ее конкурентов.

Если судить по стоимостным показателям объема производства, то в семидесятых — начале восьмидесятых годов в СССР осуществлялись быстрые и прогрессивные структурные сдвиги. Темпы роста производства в машиностроении в 1970–1985 гг. в 1,8 раза опережали аналогичные показатели в отраслях, производящих конструкционные материалы и химические продукты, в 1,9 раза — в отраслях топливно-энергетического комплекса. Однако в значительной мере это достигалось за счет искусственного завышения цен. По данным, приводимым известным советским экономистом профессором В. К. Фальцманом, при пересчете продукции гражданского машиностроения в единицах мощности выясняется, что в семидесятых годах темпы роста в этой отрасли были значительно более скромными, а в начале восьмидесятых объем производства снижался. В ближайшие годы обеспечение реального ускорения структурной перестройки, опережающего роста машиностроения, высоких темпов развития наукоемких отраслей, выход их по эффективности и качеству продукции на мировой уровень — первостепенные задачи, отставание в решении которых невозможно компенсировать наращиванием производства сырья и топлива.

Таким образом, задачи, которые приходится решать сегодня, осложняются тем, что темпы роста конца семидесятых — начала восьмидесятых годов в значительной мере обеспечивались за счет ресурсов будущего, скрывали долгосрочные диспропорции. Меры, направленные на форсирование роста опять же за счет перспективных целей, могут дискредитировать стратегию ускорения.

II

Попытки повысить темпы роста, не обеспечив необходимые для этого предпосылки, выйти за рамки, определяемые ресурсами народного хозяйства, предпринимались в социалистических странах. Этот опыт необходимо изучать, чтобы не допустить их повторения.

Наиболее известный пример такой политики — развитие экономики ПНР в семидесятых годах. В 1971–1975 гг. в Польше существенно возросла доля фонда накопления в национальном доходе, среднегодовые темпы прироста объема капитальных вложений составляли 18 %, национального дохода — 10 %. Для завершения начатыхстроек, стоимость которых быстро увеличивалась, требовалось все больше ресурсов. Растущий платежеспособный спрос населения, не обеспеченный соответствующими поставками товаров народного потребления, обострял проблемы дефицита, усиливал социальную напряженность. Использование внешних кредитов позволило временно сгладить эти противоречия, но усугубило их в дальнейшем. В конце семидесятых годов экономика развивалась рывками, неравномерно. Выяснилось, что полученные кредиты не обеспечили прогрессивных структурных сдвигов, вложены в технику, не позволяющую в достаточных масштабах выпускать конкурентоспособную на мировом рынке продукцию. В 1983 г. снизилась реальная заработная плата. Достигнув в том же году максимума, объем капитальных вложений стал сокращаться. Трудности усугублялись начавшимся глубоким социально-политическим кризисом. К 1984 г., когда положение стало выправляться, объем капитальных вложений и производство национального дохода находились соответственно на уровне 1973 и 1975 гг.

Менее драматичные по форме, но близкие по содержанию просчеты предопределили серьезные трудности, с которыми сталкивается Венгерская Народная Республика. Повышение цен на энергоносители после 1973 г. ухудшило условия внешнеторгового обмена. В изменившейся обстановке возникла необходимость уточнить ориентиры экономического развития, пересмотреть планы, осуществить болезненную, но необходимую структурную перестройку. Результатом попытки сохранить высокие темпы роста объема производства стало значительное увеличение внешней задолженности. Для ее погашения пришлось притормозить дальнейшее повышение

уровня жизни, существенно снизить объем капитальных вложений. В 1985–1986 гг. национальный доход в Венгрии практически не увеличивался. Оценивая эту ситуацию, нельзя забывать, что обусловившая ее политика проводилась в 1974–1978 гг., когда этот показатель возрастал в среднем на 5 % в год.

Несбалансированный рост экономики не всегда приводил к увеличению внешней задолженности. Второй его потенциальный результат — снижение уровня жизни. Наиболее характерный пример — развитие экономики СССР в конце двадцатых — начале тридцатых годов.

В первом пятилетнем плане предусматривалось, что рост объема производства будет сочетаться с повышением реальной заработной платы. Однако достижение плановых целей потребовало резкого перераспределения средств в пользу капиталовложений. Вынужденным следствием стало развитие многоканальной регламентированной розничной торговли с существенной дифференциацией цен по разным каналам, значительный отрыв рыночных цен от государственных. В результате пришлось пойти на резкое повышение государственных розничных цен. На ржаную муку они возросли с 1928 по 1937 г. в 13 раз, ржаной хлеб — в 10 раз, пшеничный — в 8, говядину — в 9, масло — в 7 раз и т.д. Совокупное влияние изменений номинальной заработной платы и розничных цен привело в 1928–1932 гг. к значительному снижению реальной заработной платы рабочих и служащих. Проведенный в 1933 г. экономический маневр позволил привести объем капитальных вложений, фронт строительства в соответствие с наличными ресурсами, заложить основы серьезных успехов в экономике, достигнутых в годы второй пятилетки, когда темпы роста приблизились к реальным возможностям народного хозяйства.

III

Формируя стратегию ускорения, Коммунистическая партия исходит не только из необходимости перелома негативных тенденций, но и из ресурсов, позволяющих добиться этой цели. Их реалистичная оценка предполагает учет факторов, которые будут сдерживать наше развитие в ближайшие годы и связаны с инерционностью крупномасштабной экономики, последствиями просчетов в структурной политике, в системе управления.

Пример долгосрочного воздействия решений, принимавшихся на сравнительно ранних этапах социалистического строительства, — ситуация, сложившаяся в аграрной сфере. До начала пятидесятых годов высокие темпы индустриального развития страны в значительной мере обеспечивались за счет перераспределения ресурсов из сельского хозяйства. Важнейшим финансовым рычагом был налог с оборота на основные виды сельскохозяйственной продукции. Закупочные цены и доходы колхозников от общественного хозяйства поддерживались на крайне низком уровне. Значительным было и налогообложение личного подсобного хозяйства. В результате сохранялся большой разрыв в уровне жизни городского и сельского населения.

К началу 50-х гг. стало ясно, что глубокое отставание сельского хозяйства является сильнейшим тормозом экономического развития страны в целом. Поток ресурсов постепенно меняет направление. В настоящее время мы инвестируем в отрасли агропромышленного комплекса около трети всех капиталовложений в народное хозяйство, в том числе в сельское хозяйство по всему комплексу отраслей — 27 %. (Это намного больше, чем другие развитые в экономическом отношении страны, как капиталистические, так и социалистические, полностью удовлетворяющие свои потребности в сельскохозяйственной продукции и являющиеся ее нетто-экспортерами.) Отдача капитальных вложений в этой сфере крайне низкая. В 1981–1985 гг., направив в сельское хозяйство 227,2 млрд руб. капитальных вложений, мы получили прирост валовой продукции по сравнению со средним уровнем, достигнутым в 1976–1980 гг., на 10,2 млрд руб. (в сопоставимых ценах 1983 г.). Динамика национального дохода, созданного в этой отрасли, была еще менее благоприятной. Конечно, здесь сказывались недостатки хозяйственного механизма, ошибки в выборе конкретных направлений капиталовложений. Уже принятые решения по изменению структуры инвестиций в АПК, совершенствованию хозяйственного механизма позволяют улучшить положение. Но важнейшее значение имеют и последствия избыточного изъятия ресурсов из аграрной сферы на предшествующем этапе развития. Чрезмерный отток наиболее мобильных, квалифицированных кадров деформировал демографическую структуру сельского населения. Широкое распространение получила установка на миграцию в город как предпочтительный

вариант карьеры и жизненного успеха. В результате нарушилась социальная структура, необходимая для эффективного использования направляемых в аграрную сферу ресурсов. Это оказалось самым долгосрочным фактором, сдерживающим получаемые результаты.

Важнейшим длительно действующим фактором является и противоречие между высокой энерго- и материалоемкостью продукции, изготовляемой на базе сформированного производственного аппарата, и быстрым ростом затрат в ресурсодобывающих отраслях. До последнего времени существовала альтернатива — рост потребления ресурсов или их экономия. В рамках сложившейся системы хозяйствования в управленческом плане проще вовлечь дополнительные ресурсы, чем обеспечить их экономию. В краткосрочной перспективе эта стратегия способствовала повышению темпов экономического роста. Однако в среднесрочной и долгосрочной перспективе проблемы обострялись.

Даже поддержание достигнутых объемов производства топливно-сырьевой продукции требует значительных дополнительных средств. Особенно велики капиталовложения, необходимые для обеспечения минимальных темпов прироста производства энергоносителей. При сокращении этих темпов с 6,2 % в 1975 г. до 2,4 — в 1985-м капиталовложения в угольной промышленности возросли на 44 %, в нефтяной промышленности — на 171, газовой — на 108 %.

Важнейшее направление перестройки структурной политики в двенадцатой пятилетке — это резкое увеличение (в 1,8 раза по сравнению с одиннадцатой пятилеткой) капитальных вложений, выделяемых на развитие машиностроения. Это необходимая предпосылка экономии ресурсов в будущем. Темпами, существенно превышающими средние, растут и капиталовложения в другие отрасли, тесно связанные с научно-техническим прогрессом. В частности, в химической промышленности они увеличатся в 1,5 раза. В то же время сегодня трудно сократить долю капитальных вложений, направляемых в сырьевые отрасли, в производство топлива и энергии. Сказывается объективная инерционность созданного производственного потенциала, структуры экспорта. Капиталовложения в топливно-энергетический комплекс по-прежнему растут опережающими темпами (прирост составит 37 %).

После 1973 г. наша страна имела возможность вовлекать в народнохозяйственный оборот значительные ресурсы за счет резкого повышения на мировом рынке цен на энергоносители. Рост цен в сочетании с ростом экспорта позволил увеличить доходы от реализации нефти и нефтепродуктов (в текущих ценах) с 2,4 млрд руб. в 1973 г. до 30,9 млрд руб. в 1984-м, а их долю в объеме экспорта — с 15,2 до 41,6 %. Это благоприятствовало наращиванию импорта машиностроительной продукции и продовольствия. С середины 80-х гг. конъюнктура на мировом рынке энергоносителей радикально изменилась. Началось быстрое снижение цен на нефть. В 1984–1986 гг. они упали более чем вдвое. Естественно, подобное положение не могло не сказаться на экспортном потенциале СССР, результатах внешнеторговой деятельности. Уже в 1985 г., когда данная тенденция только обозначилась, доходы от продажи нефти и нефтепродуктов сократились на 2,7 млрд инвалютных руб. В 1986 г. темпы снижения доходов существенно возросли. Сокращение доходов от нефти для СССР примерно равнозначно потерям, которые могли бы иметь место в случае потери всех доходов от экспорта продукции машиностроения, черной металлургии, леса и лесоматериалов, хлопкового волокна, рыбы и рыбопродуктов, вместе взятых. Экспортные позиции нашей промышленности укрепились бы, если бы основу внешнеторгового потенциала составляли технически сложные виды продукции, что в принципе по силам такой высокоразвитой стране, как СССР. Но сразу добиться этого нельзя.

Неудовлетворенность потребительского спроса требует увеличения капиталовложений, направляемых на развитие производства промышленных товаров народного потребления. Острота жилищной проблемы, необходимость резко улучшить материальную базу здравоохранения, образования, культуры обуславливают неприемлемость сокращения доли этих отраслей в структуре капитальных вложений. Таким образом, мы не имеем пока возможности обеспечить структурный маневр в пользу отраслей, работающих на научно-технический прогресс, за счет существенного сокращения ресурсов, выделяемых прочим отраслевым блокам.

Отсюда вынужденное увеличение доли фонда накопления в национальном доходе, опережающий рост капиталовложений по сравнению с ростом реальных доходов населения. Если в плане одиннадцатой пятилетки предполагалось, что реальные доходы будут

увеличиваться значительно быстрее, чем капитальные вложения (соблюсти эти пропорции на практике не удалось), то в плане на двенадцатую предусмотрен прирост капиталовложений, в 1,7 раза опережающий повышение реальных доходов. В 1986 г. прирост объема капитальных вложений составил 8 %, а реальных доходов населения — 2,3 %.

Подобные изменения воспроизводственных пропорций, будучи объективно необходимыми, не становятся менее болезненными. Современная ситуация в области уровня жизни населения не позволяет изъять значительные ресурсы из фонда потребления, чтобы направить их на увеличение производства. В начале 80-х гг. показатели роста реальных доходов существенно снизились (причем недостаточно полно учитывалось повышение розничных цен, связанное с ассортиментными сдвигами в структуре производства и реализации). Острые диспропорции сложились в оплате труда отдельных категорий работников. Неоправданно снизился уровень относительной заработной платы работников, от которых в решающей степени зависят темпы научно-технического прогресса, — ученых, инженеров, техников. При низких темпах роста реальных доходов крайне сложно устранить эти диспропорции.

Дальнейшее ограничение реальных доходов может привести к обострению социальных проблем, снизить действенность стимулов к труду, а вместе с тем и эффективность накопления.

IV

Резервы советской экономики значительны. Известны масштабы потерь рабочего времени, сельскохозяйственной продукции, конструкционных материалов, завышения металлоемкости машин и оборудования. Старение производственного аппарата, использование изношенного оборудования привели к гипертрофии сферы капитального ремонта. Растянутые сроки строительства увеличивают его стоимость, сдерживают научно-технический прогресс. Значительная часть закупленного на валюту оборудования бездействует или своевременно не устанавливается. Дело осложняется тем, что использовать эти ресурсы в условиях сложившейся системы управления можно лишь в ограниченной мере. Фондовое распределение, ненадежность снабжения не позволяют добиться сокра-

щения запасов товарно-материальных ценностей, ориентировать производство на запросы потребителей. Слабость материальных стимулов отрицательно сказывается на масштабах экономии ресурсов. Оценка по текущим результатам затрудняет вывод из производства устаревших основных фондов.

Для создания экономических условий, которые позволяют мобилизовать резервы, требуется время. Поэтому стратегическая линия на ускорение, сформулированная на апрельском (1985 г.) Пленуме ЦК КПСС, предусматривала в тактическом плане первоочередное использование возможностей, связанных с повышением организованности и дисциплины, улучшением стиля руководства. Проводимая в этом направлении работа приводит к позитивным сдвигам, касающимся в том числе и ряда качественных параметров, — ускорению оборачиваемости ресурсов, снижению себестоимости. Но результаты начала 1987 г. свидетельствуют о запаздывании резервов второго эшелона, связанных с коренной перестройкой управления.

Переход от первого этапа реализации концепции ускорения, когда определяющую роль играло использование организованных факторов, к следующему, в рамках которого станет доступен более глубокий пласт резервов, связанный с осуществлением радикальной экономической реформы, требует решения комплекса проблем. В центре внимания сейчас — создание механизма централизованного планового управления, опирающегося на полный, неусеченный хозрасчет предприятий, их возросшую самостоятельность и ответственность за конечные народнохозяйственные результаты. При этом неизбежно возникает объективное противоречие текущих и долгосрочных целей. С точки зрения краткосрочных результатов риск, связанный с осуществлением серьезных преобразований в системе управления, значителен. Это довод в пользу их растягивания по времени, сохранения традиционных рычагов управления в дополнение к вновь вводимым. Но, встав на такой путь, можно подорвать целостность новых методов хозяйствования, закрыть доступ к реальным преобразованиям. В долгосрочной перспективе наибольший риск связан с попыткой сохранить отжившие формы управления.

Реформа должна поставить заслон нецелесообразному расходованию общественных средств, обеспечить рациональное перераспределение ресурсов. Эффективная перестройка структуры

деятельности может привести к временному ограничению ее объема, соответствующих показателей даже на народнохозяйственном уровне. Решить же задачи ресурсного маневра, одновременно требуя от каждой отрасли, каждого предприятия максимальных усилий по наращиванию объема производственной деятельности, в принципе невозможно.

Введение системы нормативного распределения доходов предприятий, перешедших на полный хозрасчет, самофинансирование, призвано заинтересовать хозяйственные звенья в повышении эффективности производства, выявлении имеющихся резервов. Но на это трудно рассчитывать, если наиболее жесткие санкции по отношению к коллективу предприятия и его руководству будут на практике по-прежнему применяться при невыполнении заданий по объему производства.

Расширение хозяйственной самостоятельности предприятий несовместимо с дефицитом. В условиях несбалансированности не может нормально функционировать оптовая торговля средствами производства, нельзя отказаться от директивной регламентации производственных программ предприятий. Неудовлетворенность спроса на основные виды ресурсов при огромных масштабах их производства в нашей стране убедительно свидетельствует о серьезном расстройстве системы денежного обращения. Основным каналом поступления в оборот излишних денег в течение длительного времени был краткосрочный кредит. В 1975–1985 гг. общий объем предоставленных народному хозяйству краткосрочных ссуд увеличился со 160,5 млрд руб. до 426,4 млрд. Размеры просроченной задолженности в этот период выросли более чем в пять раз. В 1986–1987 гг. принимались меры по ограничению объема кредитования, но это лишь первые шаги в нужном направлении.

Государственным бюджетом на 1987 г. предусмотрено увеличение расходов на финансирование народного хозяйства на 11,6 млрд руб., социально-культурные мероприятия — на 8,7 млрд (по отношению к утвержденному бюджету на минувший год). Покрыть эти расходы предполагается в первую очередь за счет быстрого роста доходов от государственных и кооперативных предприятий и организаций (на 19 млрд руб.). На основе увеличения платежей из прибыли, налога с оборота этого добиться невозможно. В 1981–1985 гг. среднегодо-

вой прирост платежей из прибыли государственных предприятий составлял 5,9 млрд руб., подоходного налога с кооперации, колхозов и предприятий общественных организаций — 0,16 млрд. Налог с оборота с 1985 г. начал снижаться, в нынешнем году предусмотрено сократить на 30 % поступления этого налога от реализации вино-водочной продукции. Неблагоприятная внешнеэкономическая конъюнктура в ближайшее время неизбежно будет ограничивать доходы от внешней торговли.

Для того чтобы расширение прав предприятий в формировании хозяйственных связей, повышение гибкости ценообразования не привели к высоким темпам роста цен, нужно устранить глубинные основы инфляционных процессов в нашей экономике, проявляющихся в настоящее время в форме товарного дефицита, ограничить расходы бюджета его реальными доходами, а объем кредитования — размерами добровольных сбережений населения и хозяйственных организаций. Острая потребность в ресурсах, которые должны быть высвобождены на основе экономической реформы, не позволит откладывать решение этой задачи. Но важно четко осознать, что она носит экономико-политический характер. Лишь при ориентации народнохозяйственных приоритетов на достижение финансовой сбалансированности (а не на форсирование текущих темпов роста) изменения в финансово-кредитном механизме позволят упорядочить денежное хозяйство, обеспечить устойчивость рубля.

В связи с этим уместно вспомнить опыт первой успешно осуществленной экономической реформы в социалистической экономике — переход к новой экономической политике. Эффективно использовать методы экономического регулирования в условиях высоких темпов инфляции, унаследованных от периода военного коммунизма, было сложно. Для восстановления устойчивости внутренней валюты требовалось сократить бюджетный дефицит и денежную эмиссию. Пойти на это — значило обострить краткосрочные проблемы, ограничить финансирование государственной промышленности, и все это в условиях хозяйственной разрухи. Альтернатива была предметом серьезных дискуссий, обсуждалась на XI–XIII съездах партии. Несмотря на сложнейшую ситуацию, партия нашла в себе силы пожертвовать краткосрочными выгодами для получения долгосрочных результатов.

Обеспечение приоритета реформы, повышения уровня сбалансированности в народном хозяйстве по сравнению с краткосрочными задачами наращивания объема производства сегодня — обязательная предпосылка создания ресурсов, необходимых для ускорения социально-экономического развития. Попытки заменить создание этой предпосылки, ужесточая административные санкции за невыполнение планов, наращивая объем капиталовложений за счет ограничения реальных доходов, усилили бы ориентацию на текущие результаты, снизили бы качество управления.

На протяжении длительного временного интервала факторы эффективности, не находящие адекватного отражения в текущих результатах, оказывают определяющее влияние на динамику национального дохода. Наряду с измерителями, характеризующими удовлетворение социальных потребностей, состояние окружающей среды, изменение в соотношении рабочего и свободного времени, эффективность использования ресурсов и качество продукции, структурные сдвиги и т.д., национальный доход является важным инструментом формирования экономической политики. Но сводить ускорение к повышению темпов роста объема производства, а тем более оценивать меру достижения его стратегических целей на основе их квартальных изменений принципиально неверно. Вступив на этот путь, мы лишились бы свободы маневра, вынуждены были бы быстро наращивать производство в топливно-сырьевых отраслях, отказаться от тех вариантов народнохозяйственного развития, которые могут дать максимальный эффект в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

В условиях экономической реформы отношение к темпам роста должно измениться. Их динамика будет определяться действительностью системы экономических рычагов и стимулов, обоснованностью проводимой органами народнохозяйственного руководства инвестиционной политики, точностью выбора приоритетов в развитии. Административная регламентация темпов роста в этой ситуации бессмысленна, попытки форсировать их в отрыве от реального повышения эффективности могут лишь исказить представление о происходящих в народном хозяйстве процессах.

Мобилизовав резервы, связанные с перестройкой системы управления, использовав их для ускорения прогрессивных структурных сдвигов в экономике, мы получим возможность быстрее выводить

изношенные, неэффективные основные фонды, сокращать масштабы капитального ремонта, капиталовложений, направляемых на прирост добычи сырья и топлива. Это позволит форсированно наращивать производство товаров народного потребления, масштабы жилищного и социально-культурного строительства и вместе с тем обеспечить рывок в технической реконструкции народного хозяйства, поднять его на качественно новый уровень.

Механизм распределения по труду

Радикальная реформа экономического управления, переход к новому хозяйственному механизму, как подчеркивалось на июньском (1987 г.) Пленуме ЦК КПСС, требуют перестройки системы оплаты и поощрения труда. Необходимость этого вызвана крупными недостатками механизма распределения по труду, сложившимися в прошлом.

Ослаблению стимулирующей роли оплаты труда способствует такой фактор роста заработной платы, как плата за дефицитность рабочей силы. Объективными условиями его проявления в нашей экономике выступают несбалансированное развитие факторов экономического роста (рабочей силы и основных фондов), избыток рабочих мест. Необходимость заполнения рабочих мест вынуждает повышать на соответствующих видах работ заработную плату без достаточного учета реальной меры труда.

Резкому ослаблению стимулирующей роли оплаты труда содействуют также сохраняющиеся диспропорции между платежеспособным спросом населения и предложением товаров и услуг. Это ведет к попыткам искусственно сдерживать рост заработной платы, существенно сокращает финансовые возможности для упорядочения ее общей дифференциации и соотношений в оплате

Опубликовано в: Реформа управления экономикой: проблемы и поиск / Под ред. А. Г. Аганбегяна. М.: Экономика, 1987. (В соавторстве с С. С. Шаталиным, Г. А. Егiazаряном, А. Н. Шохиним, В. И. Щербаковым.)

труда отдельных категорий работников. Сбалансирование спроса и предложения осуществляется во многом за счет повышения средних цен покупок (включая повышение преysкуранных цен и скрытое повышение цен в результате ассортиментных сдвигов). Таким путем обеспечивается до половины общего прироста розничного товарооборота.

Совокупность отмеченных процессов, влияющих на формирование заработной платы, означает, во-первых, что происходит нарушение пропорций общественного воспроизводства: заработная плата как основная часть денежных доходов возрастает быстрее, чем конечные народнохозяйственные результаты. Такое нарушение в условиях действующих ценовых механизмов означает избыточный, инфляционный рост заработной платы.

Во-вторых, проходит процесс перераспределения совокупного фонда оплаты труда между отдельными категориями работников. Неоправданно повышается оплата труда работников дефицитных профессий; избыточной рабочей силы, занятой в производстве; производителей продукции, не удовлетворяющей общественные потребности, и т.д.

В-третьих, в результате этих процессов усиливается уравнительность в распределении заработков, резко снижаются возможности их дифференциации в зависимости от реального трудового вклада и качества работы.

Преодоление этих неблагоприятных процессов, усиление деятельности механизма материального стимулирования, обеспечение тесной зависимости оплаты труда от результатов производства — неотъемлемые элементы программы перестройки хозяйственного механизма.

1. УКРЕПЛЕНИЕ СТИМУЛОВ ВЫСОКОПРОИЗВОДИТЕЛЬНОГО ТРУДА

Задачи материального стимулирования работников в современных условиях усложняются по сравнению с предшествующими периодами, что является результатом воздействия следующих факторов.

Во-первых, реализация принципа материальной заинтересованности проходит на фоне возрастающего значения моральных стимулов к труду.

Особо возрастает роль таких стимулов к труду, как участие трудящихся в управлении производством и изменения в характере, содержании и условиях труда. Разнообразие и широта выполняемых современным работником трудовых функций, повышение роли элементов творчества в работе, возможности профессионального и квалификационного продвижения и усиление трудовой мобильности в рамках предприятия, состояние социально-психологического климата в коллективе, т.е. факторы, объединяемые понятием «удовлетворенность трудом», все в большей степени определяют выбор трудящимися места работы и вместе с тем выступают в качестве основных причин текучести кадров.

Этот вывод подтверждается данными различных обследований. Так, проведенное ЦСУ СССР в 1978 г. обследование удовлетворенности трудом свидетельствует: основным фактором, определяющим различия в этом показателе, являются социальные особенности трудовой деятельности работников, т.е. оценка человеком ее содержания, условий, степень интереса к самой работе, обстановка в коллективе. Прочие социальные факторы носят подчиненный (по отношению к упомянутым) характер.

Повышенная неудовлетворенность трудом, связанная с условиями и содержанием труда, характерна в основном для профессиональных групп, занятых тяжелым физическим, малоинтересным, монотонным трудом (например, среди рабочих, занятых преимущественно физическим трудом, число неудовлетворенных в 2,2 раза больше, чем среди рабочих, сочетающих физический и умственный труд)¹.

Об усилении роли творческих стимулов к труду свидетельствуют и данные обследований причин текучести кадров в промышленности и строительстве. Эти обследования показывают, что по мере достижения определенного уровня заработной платы она перестает быть основной причиной, побуждающей работников менять место работы. В качестве главных причин называются содержание выполняемой работы, условия труда, отношения с администрацией, обеспеченность услугами социальной инфраструктуры.

В связи с этим правомерно, на наш взгляд, говорить о необходимости органической взаимосвязки всей системы стимулов

¹ См.: Ракитская Г. Я., Шохин А. Н. Преобразования в труде в 80-е годы. М.: Знание, 1984. С. 58–62.

к труду, о повышении действенности стимулов, основанной на их комплексности, целевой связи. Ныне в практике организации оплаты труда допускается разнонаправленность материальных стимулов и стимулов трудовых, творческих. Это проявляется, в частности, в тенденциях сближения оплаты труда ИТР и рабочих, отставания уровня оплаты труда работников отраслей социально-культурного обслуживания населения (здравоохранение, просвещение, культура) и науки по сравнению с занятыми в материальном производстве и т.д.

Задача привлечения работников к социально неэффективным, непривлекательным видам деятельности, обостряемая ситуацией так называемого «дефицита» рабочей силы, также порождает разнонаправленность различных стимулов. В преимущественном положении с точки зрения материального поощрения оказываются не те работники, которые достигают лучших результатов в труде, а те, которых с помощью различного рода льгот и компенсаций (появляющихся, кстати говоря, во многом по инициативе хозяйственных звеньев) привлекают к социально неэффективным рабочим местам, т.е. лица дефицитных профессий. В то же время первой группе работников присущ больший «удельный вес» моральных и творческих стимулов. Такие разнонаправленность, некомплексность системы стимулирования существенно ослабляют роль материальной заинтересованности (причем она снижается у всех категорий работников). Сказанное проявляется и в том, что на стимулы возлагается чрезмерная функция — компенсировать отсутствие творческих начал в труде, низкую содержательность трудового процесса, неразвитость форм реального участия трудящихся в планировании и управлении производством.

Во-вторых, принцип материальной заинтересованности реализуется в условиях активных изменений в потреблении и потребностях населения.

В нашей стране реальные доходы населения удваиваются каждые пятнадцать лет. Благодаря этому произошли существенные качественные сдвиги в потребностях и потреблении. Процесс повышения потребностей обуславливает определенное снижение роли материального потребления, способствует повышению интереса к социальным аспектам образа жизни (использование свободного времени, забота о здоровье и т.п.). Однако эти особен-

ности современного этапа развития потребностей и потребления еще не свидетельствуют (во всяком случае однозначно) о снижении стимулов материального потребления в нынешних условиях.

Рост запросов духовного и интеллектуального порядка требует соответствующего материального обеспечения с тем, чтобы они могли быть удовлетворены на общественно нормальном уровне. Это предполагает сопутствующее потребление материальных благ (например, культурный досуг связан с вовлечением в процесс потребления таких товаров длительного пользования, как музыкальные инструменты, радиоаппаратура и т.п.), а также денежное обеспечение, необходимое для полноценного удовлетворения рассматриваемых потребностей (ведь для укрепления здоровья, отдыха, занятий по интересам требуются существенные затраты). Усилие нематериальных интересов в сфере труда также стимулирует спрос на товары и платные услуги. Все это служит предпосылкой для сохранения и поддержания высокой роли материальной заинтересованности в результатах своего труда.

Вместе с тем следует иметь в виду, что некоторые современные особенности удовлетворения потребностей населения негативно сказываются на материальных стимулах к труду. Организация материального стимулирования построена так, что подчас не позволяет работнику в достаточной мере увеличить свой заработок в зависимости от реального увеличения трудового вклада. В этих условиях ослабляются стимулы к росту заработка. А достигнутый его уровень оказывается недостаточным, чтобы обеспечить переход к качественно новой структуре потребления, к освоению новых потребностей. К этому же приводят и завышенные розничные цены на некоторые товары, делающие их недоступными для массового потребления.

Однако эти явления не свидетельствуют о падении материальной заинтересованности. Они скорее подтверждают тот факт, что материальная заинтересованность возникает не сама по себе. Необходимо искать пути ее формирования у работников в меняющихся условиях, устранять и предотвращать действие факторов, которые ее ослабляют.

К таким факторам относятся дефицитность ряда товаров и услуг, неполное удовлетворение платежеспособного спроса населения. Дефицитность товаров и услуг приводит к тому, что, во-первых, часть

заработанных денег не может воплотиться в соответствующих товарных эквивалентах, предоставляемых общественно организованной системой предложения. Во-вторых, уровень и структура потребления зависят в определенной степени от случайных факторов (близость к товаропотокам, принадлежность к тем или иным отраслевым и региональным системам и т.п.). А это в свою очередь не может не сказаться на материальной заинтересованности, выраженной в стимулах, базирующихся на денежной заработной плате. В этом же направлении действует и недостаточная широта каналов реализации доходов населения: речь идет об общественно организованной торговле и сфере обслуживания. Особенно это сказывается на удовлетворении потребностей духовного, интеллектуального характера.

В-третьих, принцип материальной заинтересованности реализуется в условиях усиления социальной направленности распределения.

Усиление социальной справедливости (социального равенства) в распределении в ближайшие годы в основном должно быть связано с более последовательным проведением в жизнь требований закона распределения по труду, с усилением дифференциации доходов в зависимости от количества, качества и результатов труда.

Курс на усиление дифференциации заработков, вытекающая из необходимости более полного учета упомянутого закона, обусловливается также постоянно воспроизводящимися тенденциями к уравнительности заработков. Они проявляются в том, что сокращение различий в оплате труда различной сложности, квалификации, результативности и т.д. «обгоняет» сокращение различий в труде и характеристиках рабочей силы.

Причины этого связаны, во-первых, с тем, что большая часть средств на мероприятия в области заработной платы направлялась на повышение ее минимальных размеров с ориентацией на решение такой важной социальной проблемы, как ликвидация низкооплачиваемых категорий работников и малообеспеченности отдельных семей в целом. Во-вторых, длительное время в народное хозяйство в больших масштабах вовлекались из домашнего и личного подсобного хозяйства работники (в значительной части — женщины), не имеющие достаточной квалификации и профессиональной подготовки. Широкое использование малоквалифицированного, простого ручного труда объективно уменьшало возможности стиму-

лирования сложного, высококвалифицированного труда. В-третьих, действовавшая организация заработной платы не всегда позволяла адекватно учесть различия в содержании, сложности, тяжести труда и квалификации работников и поддержать объективно необходимые соотношения в динамике. В-четвертых, сложилась уравнительность в оплате труда работников, выполняющих одинаковые функции на качественно различных уровнях (недооценка при оплате труда различий в «качестве работы», проявляющихся в различиях в качестве продукции, добросовестности работников, мере ответственности за результаты труда и т.п.).

При этом необходимо заметить, что дифференциация оплаты труда в соответствии с требованиями распределения по труду способствует реализации социальной функции распределения — достижению большего равенства в доходах. Это происходит через стимулирование профессионального и квалификационного роста работников, через усиление стимулов к преодолению объективных социально-экономических различий в труде, через создание условий для высокой производительности труда всех работников.

В то же время, как показывает практика и расчеты, усиление уравнительных тенденций в заработках не ведет автоматически к выравниванию доходов. Так, форсированный рост минимума заработной платы, приводя к сокращению дифференциации заработной платы, не способствует аналогичному сокращению различий в доходах и ликвидации категории семей, относимых к малообеспеченным. Дело в том, что подавляющая часть (по оценкам — около 80%) прироста минимальных заработков оседает в средне — и высокодоходных группах населения и лишь незначительная часть — в низкодоходных группах. Этим подтверждается тот факт, что малообеспеченность возникает не по причине низких заработков, а, как правило, в связи с большой семейной нагрузкой, т.е. сравнительно с большим количеством детей.

Развитие принципа материальной заинтересованности, таким образом, способствует и более последовательной реализации социальной функции распределения.

В-четвертых, принцип материальной заинтересованности реализуется в условиях качественно новой воспроизводственной ситуации.

Главная особенность воспроизводственной ситуации ближайшего перспективного периода — завершение перевода экономики на ин-

тенсивный тип развития. Сущность интенсификации в самом общем виде заключается, как известно, в том, что расширенное воспроизводство конечных народнохозяйственных результатов осуществляется в рамках простого воспроизводства затрат. Это требование не в последнюю очередь относится к оплате труда в условиях интенсивного хозяйствования: всякий рост оплаты труда должен предполагать и способствовать опережающему росту конечного результата.

Практика организации заработной платы не нацелена в должной мере на реализацию подобных зависимостей. Это выражается, во-первых, в отсутствии достаточно жесткой увязки оплаты труда с конечными его результатами. Можно, по-видимому, говорить о том, что в действующем механизме распределения по труду преобладает «затратная» версия (оплата фактических затрат труда в зависимости от его характеристик). Результативный же аспект распределения по труду остается в тени. Увязка распределительных отношений со складывающейся воспроизводственной ситуацией, с задачами интенсификации экономики, активное воздействие отношений распределения на решение этих задач требуют выдвижения на первый план именно результативного аспекта распределения по труду — оплаты количества и качества труда, реализованных в его общественно признанных результатах.

Во-вторых, принцип материальной заинтересованности в системе общественного организованного производства реализуется в условиях функционирования и развития материальных стимулов, действующих вне этой системы.

Трудовая деятельность вне общественно организованного производства, ориентированная на реализацию материального интереса, в современных условиях не только не сокращается, но и возрастает. Эта деятельность связана с работой в личном подсобном хозяйстве, с оказанием частных услуг, с самообслуживанием (ремонтные работы, любительское хозяйство и т.п.). Факт этот следует оценивать, по-видимому, двояко. Во-первых, как подтверждение того, что материальные стимулы сохраняют свое значение в современных условиях. Во-вторых, как свидетельство того, что материальный интерес работников еще не в достаточной степени реализуется в рамках общественно организованной системы распределения. Этим же можно объяснить и явления, связанные с получением противозаконных форм доходов.

Принципиально важной установкой при проведении курса на качественное совершенствование системы оплаты труда является более четкое и последовательно осуществляемое на практике разграничение социальных и экономических критериев формирования доходов каждого члена общества. Стимулирующая функция заработной платы сейчас во многом ослаблена из-за использования ее для решения социальных задач, таких, как поддержка малообеспеченных членов общества, компенсация неблагоприятных условий труда, обеспечение полной занятости. В то же время на общественные фонды потребления (ОФП) в неоправданно больших масштабах возлагаются функции экономического стимулирования, и в первую очередь привлечения и закрепления кадров с помощью представления ведомственного жилья, мест в детских учреждениях и т.п. На самом деле, экономическая роль ОФП состоит в другом. Во-первых, наличие социальных гарантий за счет ОФП позволяет обществу более смело идти на дифференциацию в оплате труда в соответствии с различиями трудового вклада. Во-вторых, ОФП резко повышают качество рабочей силы.

Отсутствие развитой сферы платного обслуживания ограничивает каналы эффективного использования трудовых доходов, ослабляет стимулирующую роль заработной платы и в то же время создает для отдельных групп населения неоправданные преимущества в доступе к социальным услугам высшего качества.

Стратегическим направлением преодоления этих недостатков должна стать реализация принципа, в соответствии с которым благо, удовлетворяющие потребности в охране здоровья, образовании, культурном обслуживании и жилье на уровне установленного обществом социально-гарантированного минимума, должны предоставляться бесплатно; за пределами же такого уровня — на полностью платной основе. Это позволит одновременно освободить заработную плату и ОФП от неэффективно осуществляемых ими подобных функций.

Важнейшее направление реализации принципа распределения по труду — последовательная борьба с нетрудовыми доходами.

Перераспределительные процессы, получение отдельными группами населения нетрудовых доходов оказывают неблагоприятное воздействие на всю систему производственных и личностных отношений в обществе.

Экономические последствия связаны как с прямым изъятием ресурсов государства (хищение социалистической собственности, присвоение ренты и т.п.), так и с ослаблением стимулов к труду, деформацией системы распределения. В социальном разрезе основное негативное последствие такого рода перераспределительных отношений — затруднения в достижении социальной однородности общества. Наряду с объективными факторами дифференциации доходов, органически присущими социализму, на этот процесс начинают влиять и субъективные факторы, связанные с получением нетрудовых доходов отдельными группами граждан. Эта проблема, как известно, имеет региональный аспект. К социальным последствиям таких перераспределительных отношений следует отнести деформацию структуры потребностей, распространение накопительства, престижного потребления, нетрудового образа жизни.

В социально-идеологическом плане особое беспокойство вызывает намечающийся процесс расхождения между общественной идеологией и индивидуальной психологией, возникновения психологии потребления у определенной части населения, в том числе у отдельных групп молодежи.

Основным направлением ликвидации условий, позволяющих получать нетрудовые доходы, является приведение в соответствие платежеспособного спроса населения и его товарно-материального покрытия. С этой точки зрения возможны постепенное изменение вещественной структуры общественного продукта, повышение доли производства предметов потребления в общем объеме производства как за счет некоторого перераспределения капиталовложений в пользу отраслей группы «Б», так и за счет существенного повышения эффективности функционирования комплекса производств, удовлетворяющих потребности населения.

Наиболее существенные факторы ликвидации доходов, возникающих в результате отклонения от социалистических принципов распределения, — создание предпосылок для наиболее полной реализации способностей человека в общественном труде, расширения возможностей каждого труженика повышать свои доходы именно через увеличение своего трудового вклада в общественное производство. Это требует устранения уравниловки, создания условий для эффективного труда во всех сферах общественного производства, улучшения условий реализации трудовых доходов.

Необходимо развивать общественно регулируемые формы индивидуальной трудовой деятельности, ужесточая одновременно санкции против незарегистрированной частной деятельности.

Условия организации такой деятельности не должны создавать предпосылок, позволяющих извлекать необоснованно высокие доходы, превышающие общественно нормальные границы. Этому могут способствовать введение прогрессивного, налогообложения, расширение кооперации частного производства с государственным и кооперативным производством.

Стимулирующий эффект повышения денежных вознаграждений за результаты труда может проявиться в полной мере только при условии серьезных изменений в структуре потребления. В ней должна возрасти доля современных потребительских товаров длительного пользования и их комплексов, различного рода услуг и т.д. Стремление к приобретению этих благ и их поддержанию обеспечит реальную основу для заинтересованности в более высоких заработках и одновременно расширит источники товарного покрытия денежных доходов.

Стратегической основой эффективного осуществления перечисленных мероприятий является комплексное совершенствование всей системы стимулов к труду. Особо важное значение приобретает в связи с этим резкое повышение значимости рабочего места — работник должен реально дорожить им. Необходимо обеспечить рациональную, социально и экономически эффективную полную занятость, предполагающую в качестве основной меры сбалансированность имеющихся и вновь вводимых рабочих мест с численностью трудовых ресурсов.

Для этого следует вывести из хозяйственного оборота социально и экономически неэффективные рабочие места; создать единую государственную систему высвобождения, переподготовки, перераспределения, трудоустройства, а также материального обеспечения рабочей силы, высвобождаемой из действующего производства. Нужно освободить предприятия от фактически возложенной ныне на них функции обеспечения социальных гарантий полной занятости. Громадное значение для повышения эффективности системы материального стимулирования имеет реальное расширение прав трудящихся в управлении общественным производством.

В укреплении стимулов высокопроизводительного труда большая роль принадлежит улучшению условий труда, обогащению его содержания, приданию всем видам труда элементов творчества и привлекательности. Материальной основой для этого является не рост заработной платы, а осуществление соответствующих производственных капитальных вложений, что нужно в полной мере учитывать при разработке планов экономического и социального развития.

2. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПЕРЕСТРОЙКИ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА

Важнейшая предпосылка усиления действенности механизма материального стимулирования, совершенствования организации и оплаты труда — усиление связи динамики фонда заработной платы с конечными результатами хозяйственной деятельности предприятий и объединений. В докладе М. С. Горбачева на июньском (1987 г.) Пленуме ЦК КПСС отмечалось: «...особенно важно, чтобы фактическая заработная плата каждого работника была поставлена в тесную зависимость от его личного трудового вклада в конечный результат и не ограничивалась каким-либо пределом»¹. Если эта связь не обеспечена, невозможно расширить права предприятий в области оплаты труда, повысить гибкость тарифной системы, преодолеть элементы уравнительности.

В решении этой задачи удалось добиться определенных позитивных результатов. В первую очередь это относится к обеспечению стабильности нормативов, регулирующих динамику фонда заработной платы. Как показывают данные проводившихся обследований, эти нормативы на предприятиях, участвовавших в эксперименте в 1984–1985 гг., как правило, не изменялись. В определенной мере удалось преодолеть сложившуюся традицию «торга» между предприятиями и вышестоящими организациями за право привлечения дополнительной численности работников и увеличения фонда заработной платы.

Ограничение тенденции к неоправданному увеличению численности, по общей оценке практических работников, участвовавших

¹ Материалы Пленума Центрального Комитета КПСС. 25–26 июня 1987 г. М.: Политиздат, 1987. С. 65.

в эксперименте, является одним из его позитивных результатов. В 1985 г. фактический прирост численности работников в системе машиностроительных министерств, участвовавших в эксперименте, составил 0,3% по сравнению с 0,5% по плану; в республиканских министерствах легкой промышленности — соответственно 0,3 и 0,9%; в республиканских министерствах пищевой промышленности численность сократилась на 0,9%, тогда как по плану она должна была остаться неизменной.

Стимулы к повышению производительности труда дают существенный эффект, если не ограничиваются уровнем предприятия в целом, т.е. доводятся до его структурных подразделений, отдельных работников. Применение нормативного механизма регулирования заработной платы на уровне цехов позволяет существенно изменить отношение этих подразделений к возможностям привлечения дополнительной численности работников, способствует совершенствованию системы оплаты труда, сокращению приписок и т.д.

Развитие нормативных методов планирования заработной платы создает предпосылки для расширения прав предприятий в организации индивидуальной заработной платы работающих, использования экономии фонда заработной платы для установления доплат высококвалифицированным рабочим за профессиональное мастерство, а также окладов (взамен тарифных ставок) рабочим, занятым на особо важных и ответственных операциях, надбавок к окладам инженерно-технических работников и служащих и т.д. Эти меры позволяют повысить гибкость применяемых форм оплаты труда, ее стимулирующее значение, устранить диспропорции в уровне заработной платы отдельных категорий работающих.

Численность работников, получающих все виды доплат и надбавок, в системе 24 министерств по итогам за I полугодие 1985 г. по сравнению с соответствующим периодом прошлого года увеличилась в среднем на 56,8%, в том числе по машиностроительным министерствам — на 98,3%, в легкой промышленности — на 40,2, в пищевой — на 27,7 и в местной промышленности — на 59,8%.

Существенно возросла численность работников, получающих доплаты и надбавки: на предприятиях Минстанкопрома — на 66,6%, Минприбора — на 71,4%. В легкой промышленности Литовской ССР она увеличилась на 70,7%, в Армянской ССР — в 2,4 раза, в пище-

вой промышленности Азербайджанской ССР — в 2,3, на предприятиях Минмясомолпрома БССР — в 2,2 раза.

В целом по предприятиям промышленности, участвовавшим в эксперименте, доля работников, получавших доплаты и надбавки, достигла в I полугодии 1985 г. 10,3% общей численности работников против 7,4% в I полугодии 1984 г. Средства, используемые на доплаты и надбавки, возросли за этот период на 53,8%. Наиболее высокие темпы увеличения оказались на предприятиях местной промышленности — 66,1%.

По данным за I полугодие 1985 г. доля ИТР, получающих надбавки, колебалась по 25 министерствам от 21 до 66% их общей численности, доля служащих — от 15 до 73%. Причем большинство отраслей, и в первую очередь пищевая, легкая и местная промышленность, тяготеет к верхней границе. Данные конкретных предприятий характеризуют ту же тенденцию, но со сравнительно большим диапазоном колебаний (от 17 до 96%).

Прослеживается зависимость широты использования надбавок к окладам ИТР от уровня оплаты их труда и его соотношения с заработками рабочих. Так, самая высокая доля получающих надбавки ИТР (более 60%) в общей численности работников, которым установлены стимулирующие выплаты за счет экономии ФЗП, сложилась на предприятиях Минчермета СССР, Минтяжмаша, Минэнергомаша, Минхиммаша, Минстанкопрома, Минсельхозмаша. Именно в этих министерствах соотношение в оплате труда ИТР и рабочих наиболее низкое: 0,97 в системе 4 из названных министерств, 1,03 — в Минсельхозмаше и 1,15 — в Минчермете СССР. Надбавки устанавливаются в первую очередь линейному персоналу. Самый высокий процент охвата работников надбавками — среди начальников цехов и их заместителей: на 24 предприятиях (из 34 обследованных) — 80%, на девяти — от 40 до 80%. Охват мастеров этой формой стимулирования на восьми предприятиях превышает 80%, на восьми — от 60 до 80, на девяти — от 40 до 60%.

Расширяется форма стимулирования и по отношению к конструкторско-технологическим кадрам. Если в 1984 г. надбавки получала лишь доля процента от численности этих работников, то в I полугодии 1985 г. на пяти предприятиях их удельный вес превысил 60% (это, безусловно, предприятия с невысокой численностью

конструкторов и технологов), а на шести предприятиях он колебался от 40 до 60%. Однако есть четкая тенденция — чем шире охват конструкторов и технологов надбавками, тем ниже средний размер последних и, следовательно, их стимулирующая направленность.

По данным министерств, работавших в новых условиях хозяйствования, диапазон средних размеров надбавок к окладам ИТР составил в I полугодии 1985 г. в основном 12–20 руб. (а впервые установленных — от 6 до 20 руб.), служащих — 10–19 руб. (а впервые установленных — от 7 до 22 руб.).

Анализ итогов работы в новых условиях показал, что существенно расширились использование доплат и надбавок рабочим, а также круг работников, которым они могут устанавливаться; возросла и доля экономии, предназначенная на эти цели.

Сумма средств на надбавки рабочим за высокое профессиональное мастерство увеличилась в I полугодии 1984 г. более чем на 70%. Наиболее активно применялись надбавки на предприятиях с относительно низким уровнем их использования до эксперимента. В итоге доля рабочих, получающих надбавки, оказалась выше среднего уровня на предприятиях легкой, пищевой и местной промышленности.

Как и на предыдущем этапе эксперимента, в I полугодии 1985 г. существенного увеличения размера надбавок не произошло. По данным министерств, он составил от 7,1 до 18,4 руб.

Экспериментом расширены возможности использования повышенных окладов взамен тарифных ставок. Однако такая форма стимулирования роста квалификации не получила широкого распространения, на многих обследованных предприятиях она совсем не применяется.

В условиях эксперимента организация совмещения профессий, рационального использования трудовых ресурсов стала одним из главных направлений в экономической работе. По данным промышленных предприятий, численность работников, совмещающих профессии, за этот период увеличилась; возрос также и размер доплат за совмещение. Он составил на предприятиях машиностроения 26–30 руб., легкой промышленности — 24–28, пищевой — 20–22, местной промышленности — 19–23 руб. Вместе с тем в организации совмещения профессий имелись недостатки. Доплаты за совмещение профессий устанавливались вне зависимости от занятости на основной ра-

боте. Возникло неравенство в оплате труда полностью загруженных основной работой и тех, сравнительно низкая загрузка которых позволяла выполнять по совмещению дополнительный объем работы.

На отдельных предприятиях отрабатываются интересные системы распределения надбавок и контроля за обоснованностью их уровня. Например, надбавки работникам устанавливаются после заключения договора с администрацией. Специалист берет обязательство разработать и внедрить конкретные мероприятия с годовым эффектом, превышающим сумму его годовой надбавки.

Практика использования системы нормативного планирования заработной платы на основе приростных нормативов позволила выявить конкретные проблемы, связанные с ее применением, потребовала внесения уточнений в отдельные элементы этого механизма.

Существенное влияние на уровень и динамику заработной платы оказывает обоснованность определения базового фонда. Первоначально был применен метод его формирования, создававший неоправданно льготные условия для предприятий, участвовавших в эксперименте. Из фактически начисленной заработной платы за год, предшествовавший планируемому, не исключались непроизводительные расходы заработной платы, связанные с доплатами сдельщикам за отклонения от нормальных условий работы, за работу в сверхурочное время, оплатой целодневных и внутрисменных простоев. В то же время фактически начисленная заработная плата за предшествующий год увеличивалась на сумму неиспользованной на конец года относительной экономии по фонду заработной платы (включая ее часть, направленную на увеличение фонда материального поощрения).

Эта экономия базового фонда играет заметную роль в приросте планового фонда, в ряде случаев учет ее в полном объеме создает предпосылки для превышения роста средней заработной платы над ростом производительности труда. Например, по данным НИИ труда, доля такой экономии в приросте планового фонда заработной платы на 1985 г. по системе Минлегпрома Эстонской ССР составила 60,7%, Минприбора — 53,6, Минлегпрома РСФСР — 47,6 % и т.д. Значительное влияние оказывает и размер непроизводительных выплат, включаемых в базовый фонд заработной платы: на отдельных предприятиях они превышают размеры прироста фонда заработной платы в соответствии с приростом объема производства.

В связи с этим с 1986 г. порядок определения базового фонда заработной платы стал более жестким. Из него вычитаются не менее 50 % сумм, расходуемых на доплаты за отклонения от нормальных условий работы, и вся сумма доплат за работу в сверхурочное время, оплаты простоев. Относительная экономия фонда заработной платы уменьшается на сумму средств, перечисляемых в конце года в фонд материального поощрения.

Вместе с тем проблема повышения обоснованности расчетов базового фонда связана с уровнем организации и нормирования труда, который существенно различается в разных отраслях и предприятиях. На многих предприятиях нормы явно занижены. А это ведет к неоправданному увеличению базового фонда при переходе к нормативным методам планирования.

Серьезные недостатки присущи показателю нормативно-чистой продукции, с которым в большинстве отраслей увязана динамика заработной платы. Его искусственный характер, отрыв от реального оборота средств предприятий создают широкие возможности для завышения объема производства. Подрывается эффективность контроля за соотношением средней заработной платы и производительности труда.

Ориентация на универсальные нормативы — одно из важнейших условий обеспечения их стимулирующего воздействия. Однако этот принцип отнюдь не означает, что целесообразно использовать единую систему увязки заработной платы с результатами производства во всех отраслях и предприятиях. Нормативная увязка фонда заработной платы с объемом производства может быть неприемлема для хозяйственных звеньев с резко колеблющимися объемами производства и численностью занятых. Здесь можно эффективнее использовать механизм нормативной связи средней заработной платы с ростом производительности труда. В отраслях со снижающимся (вследствие воздействия объективных факторов) объемом производства можно применять в целях стимулирования экономии живого труда фиксированный на ряд лет фонд заработной платы.

Введение нормативного регулирования средств, направляемых на оплату труда, создает предпосылки для серьезной перестройки принципов функционирования тарифной системы, в частности для обеспечения перехода к новым тарифным ставкам и окладам

в производственной сфере за счет и в пределах средств, зарабатываемых предприятиями.

В двенадцатой пятилетке источником средств при введении новых тарифных условий служит экономия фонда заработной платы и в случае необходимости — часть фонда материального поощрения. Эти средства должны быть накоплены за счет эффекта от внедрения передовой техники и прогрессивной технологии, совершенствования организации труда и производства, улучшения нормирования, упрощения структуры управления и сокращения на этой основе численности персонала.

В связи с тем, что повышение тарифных ставок и должностных окладов осуществляется за счет собственных средств объединений и предприятий, значительно расширяются их права в этой области.

Предусматривается механизм, обеспечивающий планомерный характер введения новых тарифных условий. Имеется в виду, что министерства и ведомства после всесторонней проверки расчетов объединений и предприятий утвердят графики проведения этого мероприятия в отраслях. Конкретные сроки и этапы повышения тарифных ставок и должностных окладов определяются руководством предприятия по согласованию с профсоюзным комитетом и с учетом мнения трудового коллектива.

С 1986 г. в 60 производственных отраслях внедряется принципиально новый подход к построению тарифной оплаты труда¹. Тарифные ставки рабочих повышаются в среднем на 20–25 %, а должностные оклады специалистов и служащих — на 30–35 %. Предусматривается обеспечить преимущественный рост тарифных условий оплаты труда работников, наиболее активно влияющих на ускорение научно-технического прогресса. Например, должностные (максимальные) оклады конструкторов и технологов повышаются на 45–50 %. Что касается рабочих, то преимущественный рост тарифных ставок относится к категории, наиболее тесно связанной с научно-техническим прогрессом. Сейчас, как известно, в машиностроении применяются две группы тарифных ставок — на обычных и на станочных работах. Оказалось, что нужно также повысить оплату труда рабочих, создающих новую технику и первыми ее осваивающих. Поэтому была выделена третья группа ставок, которая

на 7 % выше, чем соответствующие тарифные ставки на обычных работах.

Эти ставки применяются для оплаты труда слесарей-инструментальщиков и станочников, работающих на универсальном оборудовании, в инструментальных и других цехах подготовки производства, на изготовлении особо сложной продукции, а также ремонтников, наладчиков и других работников, обслуживающих автоматические линии, станки с числовым программным управлением, гибкие производственные системы и другое особо сложное, уникальное и высокоэффективное оборудование. У этих профессий рабочих тарифные ставки увеличиваются на 30–45 %. Одновременно для усиления стимулирования роста квалификации и профессионального мастерства для них вводится восьмиразрядная тарифная сетка вместо действующей шестиразрядной.

Значительно повышается гибкость тарифной системы. Исходя из многолетней практики таких предприятий, как «ВАЗ», «КамАЗ», «ГАЗ» (и базовых предприятий по внедрению системы «ВАЗа» в других отраслях промышленности), для компенсации неблагоприятных условий труда применяется доплата (до 24 %) к тарифной ставке, дифференцированная по условиям труда на конкретных рабочих местах. Кроме этого, разрешается также применять доплаты до 12 % тарифной ставки за повышенную интенсивность труда. Конкретные размеры упомянутых доплат устанавливаются руководством предприятия по согласованию с профсоюзным комитетом по результатам аттестации рабочих мест.

Механизм доплат за условия труда достаточно прост. Оценивается ряд параметров, связанных главным образом с медико-биологическими условиями труда; в зависимости от их вредности и устанавливается соответствующий размер доплаты. В качестве аналога и исходной базы для определения этих доплат на первом этапе могут использоваться перечни работ и профессий с вредными и особо вредными условиями труда. Однако необходимо полностью перейти к оценке условий труда на данном рабочем месте на основании конкретных показателей.

Такой механизм гибок, позволяет оперативно учитывать индивидуальные условия труда, ориентирует внимание администрации и профсоюзов на рационализацию конкретных рабочих мест, позволяет вырабатывать более обоснованную политику при направ-

¹ См.: Социалистический труд. 1987. № 1.

лении средств на техническое перевооружение и улучшение условий труда. Совершенствование условий труда принимает на себя роль дополнительного фактора, стимулирующего рост его производительности, так как уменьшение доплат за неблагоприятные условия труда побуждает рабочих к сохранению достигнутого уровня заработной платы. А это возможно только на основе дальнейшего роста производительности труда.

Механизм установления доплат за повышенную интенсивность труда более сложен. Здесь занятость активной работой оценивается в норме трудовых затрат. При правильно поставленном нормировании проведение такого анализа относительно несложно. При этом по каждому виду работ устанавливается нормативный показатель. И если активная загрузка превышает нормативное значение, то в зависимости от этого руководитель предприятия может установить доплату к тарифной ставке.

Такой подход стимулирует трудовые коллективы и конкретных работников к поиску внутренних резервов, реализации плановых заданий с меньшей численностью, выполнению дополнительных функций, операций и работ. Доплата связана не с профессией работника, а с конкретными условиями и реальной напряженностью его труда. Она начисляется за время фактической работы в конкретных условиях.

Большие изменения вносятся в тарифную оплату инженерно-технических работников и служащих. Отметим основные из них.

Во-первых, упорядочивается оплата труда различных групп инженерно-технических работников. Прежде всего, устанавливается более обоснованное соотношение между уровнем тарифных ставок рабочих и должностными окладами инженерно-технических работников. В целом увеличение должностных окладов ИТР примерно на 10–20% выше, чем тарифных ставок рабочих. При этом получают преимущества линейные руководители (мастера, начальники участков и цехов), конструкторы, технологи, аппарат службы контроля качества. Для усиления заинтересованности инженерно-технических работников в повышении своей квалификации, росте качества труда и ускорении научно-технического прогресса вводится категорирование инженеров, экономистов, техников и других специалистов (по аналогии с категорированием конструкторов и технологов, а также присвоением классности мастерам).

Одновременно расширяются возможности для повышения в соответствии с ростом профессионального мастерства уровня заработка и должностного продвижения. Этому способствует значительное увеличение диапазона различий между минимальными и максимальными окладами. Например, если ранее оклад инженера на предприятиях, изготавливающих особо сложную продукцию, составлял от 115 до 150 руб., то теперь (без учета категории) может достигать 140–190 руб. С учетом категорирования конструктору и технологу первой категории, принимая во внимание только фактор роста их профессионального мастерства и квалификации, оклад может быть повышен и установлен в пределах от 140 до 260 руб.; инженеру и экономисту первой категории — от 140 до 230 руб. При этом, как известно, могут применяться надбавки к должностным окладам за высокие результаты труда и выполнение ответственных работ. Их размеры — до 50% должностного оклада конструкторов и технологов и до 30% — других ИТР. Следовательно, оклад хорошо работающего конструктора высшей категории может достигать 360 руб.¹ Такой подход к построению должностных окладов не только (как уже отмечалось) значительно повышает заинтересованность работников в росте профессионального мастерства, но и (соответственно) снижает интерес к перемене места (сферы) работы. А это, несомненно, должно положительно сказаться на повышении темпов научно-технического прогресса.

Должностной оклад мастера по действующей схеме 140–150 руб., а по новой — 160–220 руб. При присвоении 1-го класса оклад повышается еще на 20%, а при достижении высоких результатов труда может быть также установлена надбавка до 50% должностного оклада². Такие меры должны способствовать стабилизации состава линейных руководителей, привлечению на эти должности инициативных и высококвалифицированных специалистов.

Повышается роль аттестации при оценке эффективности труда инженерно-технических работников. Руководителям объединений и предприятий предоставляется право принимать на ее основе решения не только о продвижении в должности, присвоении категории (класса), повышении окладов и установлении надбавок, но

¹ См.: Социалистический труд. 1987. № 1. С. 32.

² См.: там же.

и о снижении должностных окладов отдельным работникам до минимально установленных (по данной должности) размеров, уменьшении или отмене надбавки, переводе на нижеоплачиваемую должность или освобождении от занимаемой должности. При введении категорирования инженерно-технических работников и расширении «вилки» должностных окладов отменяется планирование соотношения между категориями старших и рядовых специалистов, а также средних окладов по схеме.

Новый подход к построению тарифных условий оплаты труда означает практическое расширение хозяйственной самостоятельности объединений и предприятий в организации производственно-хозяйственной деятельности в духе сегодняшних требований. Расширение хозяйственной самостоятельности может реализоваться только на базе одновременного усиления ответственности за результаты хозяйствования. Средства, необходимые для введения тарифных ставок и должностных окладов, как уже упоминалось, должны формироваться за счет мобилизации внутренних резервов предприятия. Повышение тарифных ставок и должностных окладов, снятие значительного количества излишних ограничений, детально регламентирующих денежные выплаты конкретным работникам, сопровождаются одновременным усилением контроля за общим объемом средств, используемых для оплаты труда.

Новые тарифные ставки и должностные оклады вводятся по мере накопления необходимых средств и готовности трудовых коллективов единовременно по структурным подразделениям объединений и предприятий или по отдельным категориям работников и профессиям рабочих.

При этом новые должностные оклады работников аппарата управления устанавливаются после перевода на новые условия оплаты труда всех работников данного объединения (предприятия). Как уже отмечалось, во всех случаях должен обеспечиваться опережающий прирост производительности труда по сравнению с приростом средней заработной платы. С учетом этого и определяют сроки и последовательность повышения ставок и окладов.

Для руководства всей этой работой на предприятиях (в объединениях) создаются специальные комиссии, возглавляемые директором предприятия (объединения). В них включаются руководители соответствующих служб и производственных подразделений,

передовики производства и бригадиры, представители общественных организаций.

Работа этих комиссий призвана способствовать тому, чтобы сомкнуть централизованно проводимые мероприятия в области управления экономикой с развитием внутривыпускного хозяйственного механизма, довести требования современного хозяйствования до каждого работника и каждого рабочего места. Предоставление трудовым коллективам права вводить новые тарифные условия служит одновременно государственной гарантией того, что полученная при этом экономия заработной платы остается в распоряжении объединений и предприятий. Такой порядок введения тарифных условий — важный рычаг мобилизации организационно-экономических и социальных резервов повышения эффективности производства, ускорения научно-технического прогресса, внедрения передового опыта. Ведь все это — потенциальные источники средств для повышения тарифных ставок и окладов.

Усиливая связь оплаты труда с конечными результатами производства, необходимо учитывать, что материальное стимулирование — весьма чувствительный в социальном отношении элемент хозяйственного механизма. Потому недопустимо поверхностное или «волевое» отношение к реальным ограничениям, накладываемым социальными факторами на пропорции и динамику оплаты труда. Установки и представления приемлемого уровня оплаты труда за соответствующую работу, пределов допустимой дифференциации в целом и в рамках однородных профессионально-квалификационных групп складываются и изменяются в процессе общественного развития. С ними необходимо считаться. Недостаточный учет вытекающих из этих установок ограничений может привести к социальному напряжению среди тех групп занятых (профессионально-квалификационных групп, групп работников предприятий, оказавшихся в неблагоприятных условиях, и т.д.), оплата труда которых окажется ниже приемлемого уровня.

Точность отражения в пропорциях оплаты труда общественной значимости отдельных его видов, количества и качества труда конкретных работников и их групп — все это в значительной мере влияет на возможности более активного использования мотивационных механизмов. В рамках действующей системы управления экономикой увязка оплаты труда коллективов с конечными результатами их дея-

тельности усложняется тесной связью последних с внешними факторами, т.е. в значительной мере не зависящими от количества и качества труда, эффективности производства на данном предприятии.

Внешние факторы не сводятся к различиям объективных условий хозяйствования. Ведь вытекающие отсюда последствия могут в определенной степени ограничиваться системой платежей за ресурсы.

Речь прежде всего идет о том, что директивная регламентация производственной программы и системы хозяйственных взаимосвязей обуславливает зависимость итогов деятельности от уровня рентабельности плановой номенклатуры продукции, надежности поставщиков, к которым прикреплены предприятия-заказчики. Цены слабо отражают действительную эффективность выпускаемой продукции и могут исказить конечные результаты труда коллектива.

Поэтому, как уже отмечалось в предыдущих разделах, реально перестроить мотивационный механизм, усилить стимулирующую роль заработной платы можно лишь в рамках комплексной реформы хозяйственного управления, предусматривающей существенное расширение самостоятельности предприятий при формировании производственной программы и выборе хозяйственных партнеров.

В рамках такой реформы применительно к организации оплаты труда следовало бы:

- преодолеть уравнильность в оплате труда путем отмены необоснованных ограничений на рост материального вознаграждения за действительные достижения в труде, ужесточения санкций за работу с пониженной интенсивностью, устранения практики «выведения» гарантированного среднего заработка, развития коллективных форм контроля за заработной платой отдельных работников в рамках общей задачи усиления отношений экономической ответственности;
- устранить те виды дифференциации оплаты, которые не связаны с действительными различиями трудового вклада и условий труда, прежде всего между различными отраслями и ведомствами;
- развивать коллективные формы оплаты труда на основе его бригадной организации как главного средства выравнивания на общественно нормальном уровне интенсивности труда основной массы работников; возникающую в результате этого тенденцию сближе-

ния уровней оплаты труда членов бригад не следует смешивать с уравнительностью заработков, допускаемой при существенных различиях в трудовой активности работников;

- обеспечить в рамках перехода на новые тарифные условия оптимальное сочетание централизованного и хозяйственного методов регулирования оплаты труда на основе формирования фонда оплаты труда в соответствии с конечными народнохозяйственными результатами и расширения прав трудовых коллективов в его распределении;
- повысить эффективность системы премирования, объединив различные виды премий в едином премиальном фонде, формируемом в менее жесткой, чем сейчас, связи с основной заработной платой;
- установить более жесткий государственный контроль за формированием и расходованием средств, идущих на компенсацию неблагоприятных условий труда и условий проживания; перейти к практике взимания санкций за сохранение рабочих мест, связанных с тяжелыми, вредными условиями труда; установить, что предприятия финансируют все большую часть соответствующих компенсационных выплат за счет своих фондов экономического стимулирования.

Управление общественным производством: системный подход

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ КОМПЛЕКСНОЙ ПЕРЕСТРОЙКИ ХОЗЯЙСТВЕННОГО МЕХАНИЗМА

При разработке и осуществлении комплекса мер по совершенствованию системы управления необходимо учитывать структуру и масштабы советской экономики. Специфические условия развития экономических методов управления в нашей стране определяются:

Опубликовано в: Организация управления: проблемы перестройки: Коллективная монография / Под ред. Д. М. Гвишиани, Б. З. Мильнера. М.: Экономика, 1987. (В соавторстве с В. Н. Герасимовичем, С. С. Шаталиным.)

- 1) высоким удельным весом отраслей, возможности эффективной децентрализации управления которыми существенно ограничены вследствие особого характера производства или высокой значимости продукции (транспорт, базовые отрасли, оборонное машиностроение и т.д.);
- 2) необходимостью осуществления крупных межотраслевых и межрегиональных маневров ресурсами, что обуславливает принципиальное значение разработки и реализации эффективной стратегии социально-экономического развития на народнохозяйственном уровне;
- 3) большими масштабами экономики, которые в значительной степени затрудняют централизованное управление множеством производственно-хозяйственных звеньев и вместе с тем снимают ограничения, неизбежно накладывающиеся на использование гибких механизмов управления в зарубежных европейских социалистических странах. Эти ограничения, как показывает опыт, были связаны, в частности:
 - а) с узостью рынка, отсутствием в большинстве отраслей, в первую очередь в машиностроении, реальных предпосылок для организации экономического соревнования предприятий;
 - б) с нерыночным по преимуществу регулированием текущих производственных взаимосвязей в рамках СЭВ;
 - в) со сложностью обеспечения достаточного уровня экономической ответственности предприятий в условиях, когда закрытие предприятий или даже отдельного производства вследствие небольших масштабов экономики является существенной социальной и структурной проблемой.

Для нашей экономики принципиальное значение имеет существенное расширение хозяйственной самостоятельности предприятий в регулировании текущей деятельности. Объективно возможно обеспечить доминирующее положение потребителя продукции и высокую экономическую ответственность предприятий.

Вместе с тем при разработке концепции развития хозяйственного механизма необходимо учитывать наличие большого количества отраслей, управление которыми целесообразно осуществлять в первую очередь через систему натуральных показателей, ориентированных как на удовлетворение запросов потребителей, так и на лимитирование расходов ресурсов в данной сфере.

Основополагающее значение в этой связи приобретает внутренняя логичность системы управления в каждом конкретном звене народного хозяйства, а также эффективность механизма, обеспечивающего взаимодействие различных блоков.

В ближайшее время предпосылки, необходимые для широкого использования экономических методов управления, могут быть созданы в сельском хозяйстве, легкой и пищевой промышленности, большинстве отраслей гражданского машиностроения, бытовом обслуживании и т.д. Последовательное расширение хозяйственной самостоятельности и усиление ответственности предприятий этих отраслей будут способствовать интенсификации всей экономики как за счет более эффективной их работы, так и за счет повышения действенности централизованного руководства другими отраслями народного хозяйства.

Повышение сбалансированности экономики создает необходимые предпосылки для предоставления предприятиям широких прав по самостоятельному формированию детальной производственной программы в отношении значительной части производимой продукции на основе развития непосредственных хозяйственных взаимоотношений с поставщиками и потребителями, анализа спроса и действующих цен.

В тех случаях, когда производство и поставку необходимой продукции невозможно или нецелесообразно обеспечивать путем использования экономических рычагов, предприятиям, на наш взгляд, необходимо устанавливать прямые директивные задания по производству определенных видов продукции. В условиях усиления зависимости экономического положения предприятий от конечных результатов производства директивные задания целесообразно доводить до предприятий в форме планов-заказов, предусматривающих взаимную материальную ответственность сторон.

Реальное формирование значительной части производственной программы на основе договоров позволит обеспечить более высокий уровень соответствия производства потребностям народного хозяйства. Одновременно высвобождение органов хозяйственного руководства от мелочной опеки за текущей деятельностью позволит повысить обоснованность плановых решений и соответственно сбалансированность в сфере производства и распределения продукции, охваченной системой планов-заказов и лимитов распределения.

Расширение самостоятельности предприятий в формировании номенклатуры выпускаемой продукции, в заключении договоров с поставщиками и потребителями требует усиления нормативно-характера ценообразования. Ориентация на экономические методы управления не приведет к нарушению народнохозяйственных приоритетов и пропорций лишь в том случае, если цены будут адекватно отражать эффективность и качество продукции. В противном случае расширение прав предприятий в области определения номенклатуры и объемов производимой продукции усилит неблагоприятные для потребителей структурные сдвиги и не будет способствовать повышению качества продукции.

Обеспечение эффективного контроля за совокупным спросом, усиление роли потребителей в системе хозяйственных связей, обеспечение их реальной заинтересованности в снижении цен на потребляемые ресурсы дают возможность существенно расширить практику использования договорных цен, учитывающих соотношение спроса и предложения в процессе определения цен.

Поставщики и потребители имеют достаточную информацию об уровне затрат на производство продукции и о ее эффективности. Использование договорных цен в рамках соответствующего государственного регулирования применительно к отраслям с широкой номенклатурой выпускаемой продукции усиливает связь цен с реальной ее эффективностью, обеспечивает более гибкую реакцию производства на изменение спроса. Одновременно это позволяет избавить органы ценообразования от необходимости разрабатывать и утверждать цены по многим видам продукции, перенести акцент в их деятельности на контроль за динамикой и уровнем цен по ее агрегированным номенклатурным группам и формированием цен на важнейшие виды изделий, которые определяют основные пропорции производства и потребления.

Важнейшей задачей перестройки системы управления является обеспечение реальной заинтересованности всех хозяйственных звеньев, трудовых коллективов во внедрении достижений научно-технического прогресса.

В рамках действующего хозяйственного механизма осуществлялись попытки компенсировать слабую заинтересованность хозяйственных звеньев в решении этих задач традиционным путем — доведением директивных заданий по улучшению использования отдельных

видов ресурсов, по конкретным направлениям научно-технического прогресса, по повышению качества продукции, а также посредством увязки с ними механизма образования поощрительных фондов.

Опыт развития системы экономических рычагов в СССР показал, что введение новых директивных показателей (производительность труда, удельный вес продукции высшей категории качества, себестоимость, снижение материалоемкости, экономия важнейших видов материальных ресурсов и т.д.), являясь наиболее простой реакцией на реальные экономические проблемы, на практике ослабляет действенность контроля за каждым доводимым показателем, делает систему стимулирования сложной, противоречивой. Необходимы коренная перестройка мотивационного механизма, направленная на последовательную разгрузку директивных адресных заданий от функций стимулирования эффективности, переход к полному хозрасчету, обеспечивающему реальные экономические преимущества коллективам, эффективно использующим ресурсы и внедряющим достижения научно-технического прогресса.

Перевод предприятий на полный хозрасчет означает переход к системе распределения создаваемого в них валового дохода между предприятиями и обществом, а также между отдельными фондами самих предприятий на основе системы универсальных (дифференцированных по отраслям) нормативов и прогрессивного налогообложения чистой прибыли.

Если ряд важнейших нормативов (в частности, норматив, регламентирующий долю прибыли, оставляемой в распоряжении предприятий) носит индивидуальный характер, т.е. они устанавливаются каждому предприятию в отдельности, исходя из индивидуальных плановых проектировок, то механизм формирования и корректировки системы нормативов становится прямым аналогом механизма планирования от достигнутого уровня и практически в той же мере стимулирует сокращение резервов, так как возросшие доходы автоматически изымаются в ходе пересмотра нормативов. Именно использование системы нормативов, независимых от индивидуальных плановых проектировок по предприятиям, может обеспечить четкую зависимость средств, выделяемых на оплату труда коллективов и развитие производства, от конечных результатов деятельности хозяйственных звеньев.

Систему нормативного распределения валового дохода целесообразно строить таким образом, чтобы результирующим платежом

было отчисление средств в фонд материального поощрения работников. Только в этом случае создается возможность существенно расширить права предприятий по использованию остающихся в их распоряжении финансовых ресурсов, отказаться от мелочной опеки предприятий в финансовой сфере. По логике полного хозрасчета как экономия, так и перерасход средств непосредственно сказывается на уровне оплаты труда коллективов.

Переход к полному хозрасчету обуславливает необходимость решения нормативными методами таких проблем, которые до сих пор в той или иной форме регулировались с использованием индивидуальных рычагов. Следует сочетать действенные стимулы к достижению лучших результатов производства с ограничением чрезмерной дифференциации доходов, и в первую очередь дифференциации, вызванной не зависящими от предприятий условиями хозяйствования. Для устранения таких различий, на наш взгляд, необходимо использовать развитую систему платежей за ресурсы, направленную на выравнивание объективных условий хозяйствования различных предприятий. Ограничение чрезмерной по социальным соображениям дифференциации в оплате труда также целесообразно осуществлять на основе экономических нормативов, в формах, не подрывающих стимулов к высокоэффективному труду.

Принципиальное значение имеет обоснованное решение проблемы пределов эффективного расширения хозяйственной самостоятельности предприятий в инвестиционной сфере, поиска форм, обеспечивающих сочетание усиления экономической ответственности предприятий за эффективность капитальных вложений с более действенным централизованным контролем за осуществлением структурной политики.

В настоящее время в народном хозяйстве расширяется практика самофинансирования, включая финансирование за счет хозрасчетных фондов технического перевооружения и реконструкции предприятий, создания новых производственных мощностей.

За счет бюджетных средств в этом случае будет осуществляться только создание новых предприятий и инфраструктурных объектов¹. В некоторых публикациях подчеркивается недопустимость

¹ См., например: Москаленко В. Самофинансирование как метод рационального хозяйствования // Вопросы экономики. 1986. № 1. С. 25–34.

расширения прав предприятий за рамки сферы простого воспроизводства, необходимость строгого централизованного контроля за инвестициями по его реконструкции и расширению¹.

На наш взгляд, переход к полному хозрасчету применительно к регулированию инвестиционной деятельности предполагает существенную дифференциацию методов финансового регулирования капиталовложений в зависимости от их роли в народнохозяйственном расширенном воспроизводстве и влияния на хозрасчетные интересы предприятия.

Единый механизм финансирования существенно различных по своей природе видов инвестиционной деятельности является одним из важнейших недостатков механизма нормативного распределения прибыли, использовавшегося в рамках крупномасштабного экономического эксперимента. Распределение прибыли на основе дифференциации нормативов с целью обеспечения финансирования централизованных капиталовложений, направляемых на создание новых крупных производственных мощностей, не универсально. Стимулирующее воздействие такого распределения на все стороны функционирования хозяйственных звеньев, в том числе и не связанные с инвестиционной деятельностью, весьма ограничено.

Конструктивное решение данной проблемы предполагает четкое разделение вопросов о границах хозрасчетных инвестиционных фондов предприятий, образуемых на основе нормативного распределения валового дохода, и о формах распределения инвестиционных ресурсов, находящихся в распоряжении центральных органов экономического управления.

Если валовый доход (прибыль) предприятий распределяется на основе универсальных нормативов и они имеют возможность самостоятельно определять направления использования средств собственных хозрасчетных инвестиционных фондов², вопрос о доле финансовых ресурсов предприятий в общем объеме инвестиционных

¹ См.: Сергеев А. Хозяйственный механизм ускорения социально-экономического развития // Вопросы экономики. 1986. № 1. С. 14–24.

² При выделении предприятиям средств на капиталовложения в виде лимитов или индивидуальных нормативов доля средств предприятий в финансировании капиталовложений имеет в значительной мере формальное значение. Возможности предприятий влиять на структуру и объем инвестиций практически не зависят от доли прибыли в их финансировании.

ресурсов общества приобретает принципиальный характер. Универсальность нормативов не позволяет реализовывать общественные приоритеты в развитии производства на основе их дифференциации. Предприятия получают и используют финансовые ресурсы независимо от того, эффективны капитальные вложения в данном производственном звене с точки зрения структурной политики или нет.

Недостаточность средств, которыми реально может распоряжаться предприятие (фонд развития производства) для обеспечения простого воспроизводства, порождает у предприятий иждивенческие настроения, может вести к искажению представляемой в вышестоящие органы информации о перспективах капиталовложений, в значительной мере снимает с предприятий ответственность за результаты инвестиционной деятельности. Ограничение прав предприятий в инвестиционной сфере лимитирует и реальные возможности расширения хозяйственной самостоятельности предприятий в сфере текущих производственных взаимосвязей, не позволяя осуществлять гибкую перестройку производства в соответствии с изменением спроса.

Разумеется, нельзя допускать, чтобы возложение на предприятие ответственности за хозрасчетное самофинансирование всего процесса расширенного воспроизводства на основе механизма нормативного распределения прибыли, выделения в их распоряжение доминирующей части инвестиционных ресурсов, направляемых в производственную сферу (за исключением ресурсов, выделяемых на строительство новых предприятий и инфраструктурных объектов), приводило в одних производственных звеньях к накоплению значительных финансовых ресурсов, использование которых неэффективно с общественной точки зрения, а в других — к острой потребности во внешнем финансировании рентабельных инвестиций.

Задача распределения ресурсов, направляемых на финансирование инвестиций, между предприятиями и экономическим центром носит количественный характер, и ее решение требует учета совокупности конкретных факторов, определяющих направления инвестиционной политики, распределения капиталовложений на новое строительство, расширение производственных мощностей действующих предприятий, реконструкцию и техническое перевооружение и т.д.

На наш взгляд, объективные условия развития народного хозяйства, принципиальное значение для целостной советской экономи-

ки структуроопределяющих инвестиций, необходимость активного межотраслевого и межрегионального перераспределения инвестиционных ресурсов ограничивают в определенной мере пределы фондов хозрасчетного самофинансирования.

Вместе с тем именно ограниченность возможностей прямого расширения пределов самофинансирования инвестиций за счет роста размеров фонда развития производства предъявляет высокие требования к эффективности механизмов бюджетного финансирования и кредитования инвестиций. Средства на капиталовложения, на наш взгляд, необходимо выделять действующим предприятиям, как правило, на возвратной основе с дифференциацией уровня платности и возвратности в зависимости от степени непосредственной заинтересованности предприятий в капиталовложениях, осуществляемых за счет финансовых ресурсов экономического центра.

Обсуждение конкретных вопросов построения механизма образования и распределения доходов хозрасчетных звеньев, увязки оплаты труда с конечными результатами деятельности в условиях комплексной перестройки хозяйственного механизма объективно обуславливает необходимость более глубокого изучения институциональной стороны данной проблемы, форм, обеспечивающих на уровне предприятия реализацию социалистической собственности, места социалистического предприятия в системе управления и роли трудовых коллективов в управлении предприятием. Недооценка взаимосвязи этих факторов может, как показывает опыт, повести к тому, что применяемые экономические рычаги адресуются одним хозяйственным субъектам, а реальные решения принимают другие, от них не зависящие. В результате действенность экономических рычагов может быть ослаблена.

Усиление заинтересованности предприятий в высоких конечных результатах производства, их экономической ответственности за достижение этих результатов, на наш взгляд, не может быть обеспечено, если органы трудовых коллективов реально не участвуют в решении важнейших вопросов предприятия, а администрация несет ответственность только перед вышестоящими органами. В последнем случае решения администрации могут идти вразрез с хозрасчетными интересами коллективов, а расширенные права предприятий использоваться администрацией для достижения собственных целей.

При создании условий для расширения участия трудящихся в управлении производством необходимо предусмотреть систему ответственности администрации перед трудовыми коллективами.

Коллективная заинтересованность в достижении высоких конечных результатов производства, широкое развитие внутрипроизводственной демократии создают необходимые предпосылки для формирования хозяйского отношения к делу, повышения уровня творческой активности трудящихся, мобилизации социальной энергии трудовых коллективов на решение задач интенсификации общественного производства.

Вместе с тем необходимо учитывать и реальные экономические проблемы, связанные с расширением прав трудовых коллективов и органов, представляющих их коллективные интересы в руководстве предприятиями и объединениями. Это, в частности, возможность существенного роста дифференциации предприятий по уровню оплаты труда работников однородных профессионально-квалификационных групп, связанная с ограниченной мобильностью трудовых ресурсов, возможность неоправданного перераспределения остающихся в распоряжении предприятия доходов в пользу фондов личного потребления, ограниченная заинтересованность коллективов в инвестициях, направленных на создание новых рабочих мест. Система экономических регуляторов должна учитывать эти проблемы и включать элементы, направленные на предотвращение возможных негативных тенденций (различное налогообложение средств, направляемых на развитие и личное потребление, прогрессивный характер налогообложения фонда личного потребления, централизация основной части инвестиционных ресурсов, направляемых на расширение производства, и т.д.).

Опыт показывает, что решение вопросов, связанных с совершенствованием форм реализации социалистической собственности, участием трудящихся в управлении производством, не может быть универсальным. Здесь при соблюдении повсеместно единых принципов и подходов необходим также гибкий учет общественной значимости и масштабов производства, реальных возможностей участия трудящихся в решении вопросов социально-экономического развития на различных уровнях управления и эффективности контроля коллективных органов за деятельностью администрации.

Перестройка управления в условиях крупномасштабной экономики СССР является беспрецедентной по сложности задачей. Наряду с повышением уровня сбалансированности экономики успешное осуществление реформы предполагает выбор оптимальной последовательности перестройки хозяйственного механизма в отраслевом разрезе и обеспечение нормального взаимодействия хозяйственных звеньев, управляемых на основе различных принципов.

ОБЩЕТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕФОРМЫ В ЭКОНОМИКЕ

Объективная сложность задач по перестройке социалистического хозяйственного механизма в соответствии с требованиями интенсификации производства нередко становится поводом для идеологических спекуляций буржуазных экономистов. При этом полемика переводится на общетеоретический уровень, ибо сомнению подвергается принципиальная возможность такой перестройки в условиях социализма. Делаются выводы о несовместимости требований социальной справедливости и экономической эффективности, о неспособности социалистической системы хозяйствования обеспечить заинтересованность хозяйственных звеньев в эффективном использовании ресурсов, освоении новых видов продукции, повышении качества выпускаемых изделий, гибкой реакции на изменение потребительского спроса и, следовательно, о ее неадекватности условиям современного этапа развития производительных сил.

Каковы же теоретические аргументы, лежащие в основе этой критики? Обычно они сводятся к стандартному перечню факторов, которые, по мнению буржуазных экономистов, ограничивают эффективность социалистического хозяйствования¹. Главные среди них:

- узость сферы действия рыночного механизма, снижающая его возможности главным образом в связи с наличием взаимосвязи между механизмами, регулирующими текущую хозяйственную деятельность и инвестиционные процессы;

¹ См., например: *Economic development in the Soviet Union and Eastern Europe*. New York, 1974. Vol. 1. P. 42–64; *Soviet Studies*. 1979. N 1. P. 99–111; *Bornstein M. Economic reforms in Eastern Europe — East European Economies Post-Helsinki*. Joint economic committee of the Congress of the United States. Washington, 1977. P. 102–130; *Soviet economy in a time of change*. Joint economic committee of the Congress of the United States. Washington, 1979. P. 705.

- недостаточная жесткость санкционного механизма при отсутствии, во-первых, безработицы и, во-вторых, полной экономической ответственности предприятий в случае их неплатежеспособности;
- неблагоприятная для развертывания рыночной конкуренции организационная структура хозяйственных звеньев из-за преобладания крупных хозяйственных организаций и органов, занимающих монопольное положение в производстве и реализации соответствующих видов продукции;
- отсутствие механизмов рыночного саморегулирования, способных сдерживать развитие инфляционных тенденций, в особенности при относительно широком использовании договорных цен.

Аргументы буржуазных критиков затрагивают принципиальные характеристики социалистической экономики. Прежде всего необходимо остановиться на логике их аргументации, которая следует канонам традиционных концепций буржуазной экономической мысли (теории «свободного рыночного хозяйства», моделей совершенной конкуренции) и строится на убеждении, что только механизм рынка позволяет, во-первых, объективно оценивать (через цены рыночного равновесия) затраты и результаты хозяйственной деятельности и тем самым определять ориентиры для наиболее рационального вложения средств в расширение и развитие производства и, во-вторых, генерировать мощные стимулы к эффективному использованию всех видов ресурсов. Соответственно путь к построению эффективного хозяйственного механизма отождествляется с курсом на последовательное проведение принципов автономии предприятий, рыночного регулирования важнейших воспроизводственных пропорций, всемерного ограничения централизованного вмешательства в функционирование механизма рыночной конкуренции.

Антиисторизм данной позиции отражает ее тенденциозность и очевидную классовую направленность. Аргументы, опирающиеся на принципы свободной конкуренции, сегодня убедительны лишь в полемике с теорией «рыночного социализма», коль скоро ее сторонники исходят из достоинств абстрактного рыночного механизма и рассчитывают использовать их в условиях общественной собственности на средства производства. При таком гипотетическом допущении при-

шло бы действительно иметь дело с неким ограниченным рыночным механизмом, менее эффективным, чем в условиях капиталистической свободной конкуренции. В основе научного социализма лежит понимание закономерностей общественного развития, и в частности объективных тенденций, ограничивающих действенность механизмов рыночного регулирования, подрывающих товарное производство как всеобщую форму хозяйствования.

В современных условиях при высоком уровне концентрации производства и решающем влиянии научно-технического прогресса на экономическое развитие ставка на чисто рыночные регуляторы по меньшей мере недалековидна. Такая ориентация закрывает путь к эффективному решению задач структурной политики, не обеспечивает поддержание общей сбалансированности в народном хозяйстве, ведет к усилению дифференциации в положении отраслей и регионов и чревата социальными конфликтами. Все это не должно, однако, заслонять того факта, что отношения рынка объективно присутствуют в экономике социалистических стран. Важно реалистично оценивать роль этих отношений в хозяйственном механизме и возможности их лучшего использования в инструментарию хозяйственного управления.

Рассмотрим аргументы буржуазных экономистов применительно к двум важнейшим функциям, обеспечение которых определяет внутреннюю логику хозяйственного механизма, — к координации деятельности хозяйственных звеньев и мотивации участников производства.

Существенной чертой рассматриваемой концепции хозяйственного механизма является разграничение методов координации текущей хозяйственной деятельности и методов планирования и управления развитием производства, прежде всего инвестиционной деятельностью. Применительно к организации текущего хозяйственного оборота требования, определяемые интенсификацией производства, сводятся к необходимости обеспечить, во-первых, гибкое приспособление структуры производства к изменяющимся потребностям и, во-вторых, надежные хозяйственные связи по материально-техническому снабжению, а также возможность их оперативной перестройки в соответствии с потребностями совершенствования производства.

Эти задачи могут достаточно эффективно решаться через механизм горизонтальных связей между хозяйственными звеньями.

Централизованный контроль за такими связями необходимо обеспечивать главным образом на основе:

- установления производственного профиля предприятий;
- определения общих условий хозяйствования, включающих правовую регламентацию хозяйственной деятельности и систему плановых экономических нормативов, ориентирующих предприятия на удовлетворение народнохозяйственных потребностей и экономное использование ресурсов;
- проведения соответствующей кредитной, финансовой и ценовой политики;
- закупок и реализации продукции государственными резервными фондами;
- текущего регулирования внешнеторговой деятельности.

В совокупности эти формы координации хозяйственной деятельности предполагают применение в ограниченных масштабах адресных директивных заданий и лимитов в тех случаях, когда использование других регуляторов нецелесообразно по социальным соображениям или неэффективно.

Что касается координации инвестиционной деятельности, то в этой сфере роль экономического центра всегда была определяющей в условиях социализма и должна оставаться ею. Эффективность централизованного начала в управлении народным хозяйством во многом связана с обоснованностью и последовательностью в проведении структурной политики государства. Ключевая роль в определении отраслевых и территориальных пропорций в структуре капиталовложений, по нашему мнению, должна принадлежать пятилетним планам экономического и социального развития. Все это, разумеется, не означает необходимости прямого контроля за всей массой мелких инвестиционных проектов. В арсенале центральных органов управления могут быть и прямые методы распределения капитальных вложений, включая создание специальных органов, ответственных за реализацию важнейших инвестиционных программ и крупнейших строек, и гибкий механизм инвестиционного кредита, и нормативное регулирование инвестиционных фондов предприятий. Однако в любом случае речь идет о средствах проведения государственной инвестиционной политики.

Как уже отмечалось, буржуазным критикам социализма подобная постановка вопроса представляется непоследовательной. Они нередко сетуют по поводу отсутствия в социалистической экономике «рынка капитала», т.е. механизма автономного саморегулирования инвестиционной активности предприятий. Проблема видится им прежде всего в том, что использование механизма рынка только в текущем обороте затрудняет согласование спроса и предложения, ибо ограничивает сферу маневра предприятий наличными производственными мощностями. В действительности речь идет о реальном, хотя и частном вопросе, который буржуазные теоретики необоснованно возводят в ранг общей неразрешимой проблемы социалистического хозяйствования. Этот реальный вопрос сводится к необходимости взаимного согласования в деятельности хозяйственных звеньев, задач текущего и перспективного характера.

С этой точки зрения приспособление производства к структуре и динамике спроса потребителей станет оперативнее, если у предприятий будет возможность определенного маневра в инвестиционной сфере. Для этого достаточно, чтобы предприятия могли оперативно осуществлять инвестиции, направленные на приспособление их производственных мощностей к структуре спроса, и чтобы у предприятий, обеспечивающих наиболее эффективное использование ресурсов и качественное удовлетворение потребностей (разумеется, если такое развитие не противоречит структурной политике государства), были условия для опережающего развития производства. Это может быть обеспечено, если:

- средства, оставляемые в распоряжении предприятий, прямо зависят от прибыли предприятия, размера амортизационных отчислений;
- существуют широкие возможности использования кредитных источников для финансирования инвестиций с коротким сроком окупаемости;
- распределение централизованных инвестиционных ресурсов, выделяемых на развитие действующих предприятий, осуществляется на конкурсной и, как правило, возвратной основе.

Полагать, как это делают западные критики социализма, что наличие взаимосвязи между координацией текущей хозяйственной деятельности и регулированием потоков капиталовложений тре-

бует распространения рыночного механизма на инвестиционную сферу в целом, значит, подходить к этому вопросу односторонне. Опыт капиталистического хозяйства последних десятилетий убедительно свидетельствует о недостаточности рыночного механизма в качестве регулятора процессов экономического развития. Его функционирование характеризуется несбалансированностью в инвестиционной сфере, резкими колебаниями объемов капитальных вложений, тесно связано с циклическими процессами в капиталистической экономике.

Текущая рыночная информация явно недостаточна для принятия инвестиционных решений, эффективных с точки зрения долгосрочных перспектив развития. Как отмечал еще английский экономист Дж.М. Кейнс: «Когда расширение производственного капитала в стране становится побочным продуктом деятельности игорного дома, трудно ожидать хороших результатов. Если смотреть на Уолл-стрит, как на институт, социальное назначение которого заключается в том, чтобы направлять новые инвестиции по каналам, обеспечивающим наибольший доход в смысле будущих выгод, то его достижения никак нельзя отнести к разряду выдающихся триумфов капитализма, основанного на *Laissez faire*»¹.

Полвека, прошедшие с момента написания этих строк, убедительно подтвердили их справедливость. Это признано и практикой развитых капиталистических стран, активно использующих нерыночные рычаги проведения структурной политики, сколь бы это ни противоречило идейно-теоретическим установкам буржуазной апологетики. Централизованное проведение структурной политики, обеспечивающей планомерное осуществление долгосрочных целей социально-экономического развития, составляет имманентную черту социалистического производства. При этом централизованный контроль за инвестиционными ресурсами обеспечивает государственным органам дополнительные рычаги влияния и на сферу текущего оборота. В ряде социалистических стран уже имеется опыт, показывающий, что, если государство реально контролирует основную массу ресурсов, направляемых на расширение производства, предприятия чутко реагируют на государственные приорите-

¹ Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Пер. с англ. М.: Прогресс, 1978. С. 224.

ты, относящиеся к сфере текущей производственной деятельности, хотя они и не доводятся им непосредственно в качестве обязательных натуральных показателей.

Централизованное формирование структурной политики, ограниченный характер расширения хозяйственной самостоятельности предприятий в инвестиционной сфере предопределяют и принципиально иные требования к сфере перераспределения рабочей силы с точки зрения функционирования координационного механизма. В нашей стране нет потребности в создании резервов рабочей силы для обеспечения значительных структурных перестроек, так как есть возможность заблаговременно учитывать потребность в изменении структуры занятости, реализовывать в этой сфере народнохозяйственные приоритеты.

Важной предпосылкой нормального функционирования горизонтальных связей между хозяйственными звеньями является активная роль в них потребителя, заказчика. С этой проблемой связан еще один популярный среди буржуазных экономистов тезис, согласно которому расширение хозяйственной самостоятельности предприятий при социализме не даст ожидаемого эффекта из-за монопольной структуры рынка, т.е. вследствие господствующего положения на нем крупных производителей. Тенденциозность выдвижения этого тезиса в качестве критического аргумента определяется самим характером рассматриваемого явления: концентрация производства наблюдается не только при социализме. Это одна из общих закономерностей развития производительных сил и один из объективных факторов, ограничивающих действенность рыночного регулирования.

Это обстоятельство и должно определять принципиальный подход к рассматриваемой проблеме. На наш взгляд, он должен базироваться на четком разграничении факторов, определяющих монопольное положение хозяйственных организаций. В одних случаях формирование крупных хозяйственных систем было вызвано организационно-управленческими причинами: многие нынешние отраслевые министерства, всесоюзные промышленные объединения и другие подобные звенья отражают логику системы управления, основанной на детальной регламентации работы предприятий.

Перестройка хозяйственного механизма в соответствии с перечисленными выше принципами может и должна сопровождаться реор-

ганизацией подобных «административных монополий», в том числе путем упразднения органов среднего звена и укрупнения отраслевых министерств, одновременно с последовательным превращением их из субъектов хозяйствования в органы государственного управления, отвечающие за стратегические вопросы развития отрасли.

Когда образование крупных производственно-хозяйственных комплексов отражает прогрессивные тенденции развития производства, позволяет повышать его эффективность и ускорять научно-технический прогресс, их монопольное положение должно находить отражение в методах управления ими, в усилении государственного и общественного контроля за их работой. Наличие таких «монополий» должно рассматриваться как один из факторов дифференциации объективных условий хозяйствования и соответственно дифференциации режимов функционирования предприятий в различных сферах народного хозяйства.

Диктат производителя над потребителем может быть вызван не только масштабами производства и структурой хозяйственных звеньев, но и отсутствием общей сбалансированности в народном хозяйстве, наличием инфляционных тенденций, обуславливающих превышение спроса над предложением по многим видам как материально-технических ресурсов, так и продукции конечного потребления.

Повышение цен, будучи основным проявлением инфляционных тенденций, в действительности может вызываться различными факторами, включая такие закономерные процессы, как ухудшение условий добычи ресурсов, соответственно удорожание их отдельных видов, улучшение потребительских свойств выпускаемой продукции, обновление ее ассортимента за счет изделий, удовлетворяющих новые потребности, и т.д. В этих пределах планомерное, контролируемое повышение оптовых и розничных цен может быть действенным средством стимулирования роста эффективности и снижения дефицитности средств производства и предметов потребления, способствовать желательным структурным сдвигам в народном хозяйстве.

Что же касается собственно инфляционных тенденций, то они связаны с формированием платежеспособного спроса, не имеющего реального материального эквивалента. Такие явления могут возникать из-за несоответствия между темпами роста производительности труда и заработной платы, сравнительно легкой

доступности кредитных ресурсов и по другим причинам. Причем главные из таких причин непосредственно не связаны со степенью хозяйственной самостоятельности предприятий, в том числе в области ценообразования. Мера такой самостоятельности может повлиять только на интенсивность внешнего проявления инфляционных тенденций. Характерно с этой точки зрения, что тенденция к росту цен нередко наблюдается одновременно как в сфере фондируемого распределения средств производства, так и на рынке предметов потребления.

Надежное противодействие инфляционным тенденциям, обеспечение общей сбалансированности народного хозяйства возможны лишь на основе ликвидации первичных факторов рассогласования финансовых и материально-вещественных потоков. Для этого нужна специальная, централизованно проводимая политика, направленная на ограничение роста цен на основе контроля за уровнем инвестиционной активности, регулирование потребительского спроса, жесткий контроль за количеством платежных средств, находящихся в обращении. Контроль государственных органов за важнейшими потоками ресурсов создает для этого все необходимые предпосылки.

Принципиальный характер для успеха экономической реформы имеет мотивационный аспект расширения хозяйственной самостоятельности предприятий, в особенности вопросы усиления экономической ответственности за эффективность производства и качество работы. Нападки критиков социализма на принцип полной занятости, как якобы препятствующий существенному укреплению системы стимулов социалистического хозяйствования, основаны на представлении о безработице как нормальном проявлении рынка рабочей силы, даже признаке, его совершенства. Между тем главный мотивационный принцип, социалистической экономики — распределение по труду. Всеобщность труда — его необходимое продолжение. Разумеется, принцип распределения по труду не исключает отрицательных стимулов, санкций в отношении тех трудовых коллективов и отдельных работников, трудовой вклад которых не отвечает общественным требованиям. На наш взгляд, в условиях социализма создаются возможности для использования гибких форм экономической ответственности, связанных с развитием участия тру-

дящихся в управлении производством, экономической заинтересованностью трудовых коллективов в результатах производства. Объективно трудовой коллектив больше заинтересован в долгосрочных результатах работы предприятия, чем крупные акционеры, имеющие возможность продать свои акции, или профессиональные менеджеры, которые могут сменить место работы.

Основным средством усиления стимулирующего воздействия хозяйственного механизма на эффективность производства на современном этапе должен стать последовательный переход к оценке хозяйственной деятельности предприятий и стимулированию трудовых коллективов за уровень и динамику показателей, характеризующих конечные результаты производства.

На наш взгляд, необходимо усилить ответственность предприятий за неэффективное хозяйствование. Неплатежеспособность предприятия — это, как правило, признак несоответствия качества его работы общественным требованиям, и вышестоящие органы после выяснения причин создавшегося положения могут принимать решения о дальнейшей судьбе предприятия. Формы экономической ответственности предприятий могут и должны быть весьма дифференцированными. Неотвратимость наступления неблагоприятных для руководства предприятия, а в определенной мере и для коллектива экономических последствий неплатежеспособности, конечно, нельзя смешивать с чисто рыночным механизмом автоматической ликвидации неплатежеспособных предприятий.

В условиях социализма есть возможность в плановом порядке регулировать этот процесс. Сама процедура предъявления санкций предприятию не обязательно должна быть связана с его ликвидацией. Возможны его переподчинение и переспециализация, сокращение объема деятельности и перераспределение части ресурсов в пользу более эффективно функционирующих производственных звеньев и др.

Применительно к крупным предприятиям подобные решения неизбежно носят экономико-политический характер. Но тот факт, что мы отказывались от них на предшествующих этапах развития, в принципиально иной экономической ситуации ни в коей мере не свидетельствует о том, что они в принципе невозможны или неприемлемы из социальных соображений. Потенциальное преимущество централизованного регулирования форм и методов перераспре-

деления ресурсов, необходимость в котором возникает в результате неэффективного хозяйствования, как раз и состоит в возможности принятия подобных решений с учетом всего комплекса социально-экономических последствий.

Реальная возможность применения подобного рода мер к неплатежеспособным предприятиям серьезно изменяет их отношение к финансовым аспектам деятельности, резко усиливает действенность всех экономических рычагов. Выведение из оборота хотя бы ограниченной части неэффективно работающих предприятий открывает более широкие возможности применения иных форм экономической ответственности.

Разумеется, закрытие неэффективных предприятий не может вести к ограничению прав трудящихся социалистического государства и их социальных гарантий. Совершенствования требуют лишь методы их осуществления, прежде всего механизм обеспечения принципа полной занятости. До настоящего времени часто эта задача решалась наиболее простым путем — созданием большего числа рабочих мест, не всегда обеспеченных трудовыми ресурсами. Однако дефицит рабочей силы приводит к крайне неблагоприятным экономическим и социальным последствиям: снижению организованности и дисциплины труда, росту совокупных денежных доходов, не обеспеченных товарным покрытием, и т.д. В условиях интенсификации экономики необходимо обеспечить сбалансированность в сфере трудовых ресурсов, перейти к проведению политики не только социально, но и экономически эффективной полной занятости.

Это предполагает последовательный отказ от действующей практики участия самих предприятий в решении задач обеспечения полной занятости. Предприятия должны отвечать только за экономическую эффективность использования занятых работников. Ответственность за обеспечение полной занятости и сбалансированности в сфере трудовых ресурсов, а также за трудоустройство работников, высвобождаемых по соображениям экономической эффективности, должны нести государственные функциональные и региональные органы управления. Этот механизм предполагает гарантии не данного рабочего места, а рабочего места вообще и требует создания действенной системы переподготовки и переквалификации кадров, социального обеспечения временно высвобожденных работников.

Такое перераспределение функций, естественно, предполагает наделение соответствующих государственных органов реальными правами, необходимыми для проведения активной политики в области использования имеющихся и создания новых рабочих мест, а также формирования необходимого их резерва. Централизация этой функции позволит оптимизировать величину таких резервов и тем самым повысить народнохозяйственную эффективность использования основных производственных фондов.

Тенденции и проблемы развития хозяйственного механизма

Анализ результатов экономического эксперимента

Практические меры, направленные на обеспечение заинтересованности предприятий в повышении эффективности производства, гибкости и надежности хозяйственных связей, расширение хозяйственной самостоятельности объединений и предприятий, повышение их ответственности за результаты производства, начали отрабатываться в экспериментальном порядке в 1984 г. в Минэлектротехпроме СССР, Минтяжмаше СССР, Минлегпроме БССР, Минпищепроме УССР и Минместпроме Литовской ССР. С 1985 г. на новые условия хозяйствования было переведено еще около 2000 предприятий Минприбора СССР, Минстанкопрома СССР, Минхиммаша СССР, Минэнергомаша СССР и Минтракторсельмаша СССР, Минчермета СССР, а также легкой, пищевой и местной промышленности ряда союзных республик. С 1986 г. методы хозяйствования, опробованные в ходе экономического эксперимента, широко внедрялись в народнохозяйственную практику.

С января 1987 г. вся промышленность, строительство, железнодорожный транспорт, торговля переводятся на новые условия ра-

Опубликовано в: Организация управления: проблемы перестройки: Коллективная монография / Под ред. Д. М. Гвишиани, Б. З. Мильнера. М.: Экономика, 1987. (В соавторстве с В. Н. Герасимовичем, С. С. Шаталиным.)

боты, проверенные в ходе крупного экономического эксперимента, причем объединения и предприятия пяти промышленных министерств — на режим полного хозрасчета и самофинансирования.

Эти меры затрагивают все основные стороны производственно-хозяйственной деятельности предприятий: планирование и оценку результатов, формирование производственной программы, образование и использование фондов оплаты труда и материального стимулирования, хозрасчетных фондов предприятий для технического и социального развития и т.д. Расширение прав предприятий предполагалось обеспечить прежде всего путем совершенствования состава и сокращения числа утверждаемых директивных показателей, повышения роли договоров в формировании производственной программы, активного использования экономических нормативов. В настоящее время можно оценить первоначальные результаты реализации принятых решений. Наибольшее внимание в последние годы вызывала низкая эффективность системы координации текущей деятельности звеньев народного хозяйства — перебои в снабжении, дезорганизующие производство и нарушающие его ритмичность, рассогласованность планов по производству и материально-техническому обеспечению, негибкость системы связей, отрицательно отражающаяся на внедрении достижений научно-технического прогресса в производство. Многие хозяйственные руководители считают, что отладка надежной системы материально-технического снабжения — ключ к решению основных проблем, связанных с повышением эффективности экономики.

В каждом отдельно взятом случае возникающие диспропорции имеют конкретные причины — недостатки в работе органов материально-технического снабжения или плановых органов, перебои в работе предприятий-поставщиков, неправильное определение потребностей и др. Поэтому естественным является стремление решать возникающие задачи на основе упорядочения работы органов, отвечающих за организацию материально-технического снабжения, перестройку технологии планирования производства и потребностей в ресурсах.

Анализ предпринимавшихся попыток организационной перестройки системы материально-технического снабжения, планирования хозяйственных взаимосвязей показывает, что подлинные причины возникающих диспропорций лежат глубже. При исследо-

вании путей совершенствования механизма текущей координации деятельности звеньев народного хозяйства необходимо учитывать совокупность факторов, связанных с организацией действующего хозяйственного механизма и с современными масштабами нашей экономики, так как они существенно ограничивают реальную свободу маневра в данной сфере.

Для сложившегося хозяйственного механизма характерно общее превышение спроса на ресурсы над их предложением, обусловленное заинтересованностью хозяйственных звеньев в вовлечении дополнительных ресурсов и отсутствием действенных регуляторов, приводящих этот спрос в соответствие с их предложением. В такой ситуации возможности использования договорных отношений между предприятиями-производителями и потребителями продукции без непосредственного участия вышестоящих иерархических уровней управления объективно ограничены, и неизбежно возникает задача распределения дефицитных ресурсов между потребителями, обеспечивающего нормальное функционирование общественного производства. Если исходить из экономических интересов производителей ресурсов, то это ведет к структурным сдвигам, неблагоприятным для потребителей, к увеличению производства наиболее выгодной для производителя (но отнюдь не для общества) продукции, к перебоям в воспроизводственных взаимосвязях.

Осуществление распределения ресурсов требует сбора информации о потребностях в них, а также их увязки с реальными возможностями производства и со структурой производственных мощностей, оценки значимости запросов отдельных потребителей. Объем этой работы определяется масштабами советской экономики, постоянным усложнением производственных взаимосвязей. Такая работа не может быть выполнена без агрегирования информации о потребностях и производственных мощностях в народнохозяйственных балансах и соответствующей ее дезагрегации в доводимых директивных заданиях планов по номенклатуре и нарядах на поставку.

Процедура агрегирования и дезагрегирования информации неизбежно искажает ее, порождая определенные диспропорции в производстве и его материально-техническом обеспечении. Исходная информация о потребностях в ресурсах, поступающая от предприятий, также не отражает реальной картины. Факторы, которые обуславливают превышение спроса на ресурсы над их предложением, побужда-

ют предприятия завышать заявки. Неизбежное в этой ситуации выделение ресурсов в размерах более низких, чем заявленная потребность, выступает дополнительным стимулом к искажению информации.

Ориентация интересов предприятий на принятие заниженных планов по объемным показателям, резервирование производственных мощностей не позволяют вышестоящим органам получить адекватную информацию о реальных производственных возможностях предприятий-производителей. Поэтому до части производственных звеньев неизбежно доводятся перенапряженные, не увязанные с производственными возможностями и ресурсным обеспечением планы, срыв которых дезорганизует работу предприятий-потребителей.

Существенным фактором, осложняющим организацию надежного материально-технического снабжения, являются и динамичный, недетерминированный характер экономических процессов, невозможность точного прогноза ряда факторов, оказывающих существенное влияние на народнохозяйственное развитие даже на краткосрочный период (один-два года). В этой связи проявляется объективное противоречие действующей системы регулирования хозяйственных взаимосвязей: с одной стороны, учет динамики народнохозяйственных процессов требует приближения сроков составления основных плановых документов к началу планового периода, внесения оперативных изменений в структуру производства и хозяйственные связи уже в ходе выполнения плана, а с другой — повышение качества проработки планов, более точный учет конкретных запросов потребителей, создание стабильных условий работы предприятий обуславливают необходимость возможно более раннего определения структуры производственных взаимосвязей в плановом периоде, поддержания ее стабильности.

Учет вышеизложенного, на наш взгляд, необходим для более объективной оценки изменений в механизме текущей координации деятельности производственных звеньев в ходе проведенного экономического эксперимента, мероприятий по его распространению в народном хозяйстве. Основные меры, которые намечалось провести в этой области, были связаны с повышением заинтересованности предприятий в принятии напряженных планов, расширением их участия в планировании, усилением ответственности за выполнение договорных обязательств перед потребителями.

В Постановлении ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 14 июля 1983 г. «О дополнительных мерах по расширению прав производственных объединений (предприятий) промышленности в планировании и хозяйственной деятельности и по усилению их ответственности за результаты работы» предусматривалось значительное усиление роли предприятий в разработке планов¹. Формирование годовых планов предприятий должно было осуществляться на основе заданий и экономических нормативов пятилетки, а также хозяйственных договоров с потребителями. На практике договорам по-прежнему отводилась роль конкретизации утвержденного плана.

Введение системы экономических нормативов пока еще не оказало достаточного воздействия на преодоление заинтересованности предприятий в занижении планов. Сказываются неуверенность предприятий в стабильности доведенных нормативов, неполная сбалансированность реально доводимых планов (недостаток трудовых ресурсов, мощностей, сырья и материалов, транспортных средств), ненадежность материально-технического снабжения и неуверенность в сбыте произведенной продукции в связи с возможностью отказа потребителей от заказанного ранее ассортимента, необходимость сохранения резервов на случай отвлечения персонала на сельскохозяйственные работы и установления дополнительных заданий. В том же направлении действуют четкая увязка образования фонда материального поощрения и оценки деятельности со 100 %-ным выполнением обязательств по поставкам.

В результате представляемые предприятиями проекты планов продолжают оставаться заниженными, не могут служить реальной основой балансирования ресурсов и потребностей на макроэкономическом уровне. Так, в 1984–1985 гг. в Минэлектротехпроме СССР практически ни одно предприятие не выступило с предложением об увеличении планового задания по росту производительности труда. В целом по министерству план по росту производительности труда в этот период был перевыполнен. В то же время по сумме возвратных планов, содержащих предложения предприятий, он был на 1,5–2,0 % ниже утвержденного. Аналогичная ситуация сохранялась и при разработке плана на двенадцатую пятилетку. Напри-

¹ См.: Решения партии и правительства по хозяйственным вопросам. М.: Политиздат, 1985. Т. 15. Ч. I. Ст. 2. С. 168–175.

мер, представленные производственными управлениями Минместпрома УССР предложения оказались на 6,2 % ниже контрольных цифр, доведенных министерством.

Предоставленные права корректировки планов в случае ограниченного спроса отдельные министерства в этой ситуации используют для сокращения планового объема производства ряда важнейших для народного хозяйства видов продукции. Однако этот процесс происходит при отсутствии экономического механизма заинтересованности предприятий в скорейшем повышении качества выпускаемой продукции для более полного удовлетворения запросов потребителя и наращивания производства эффективной техники.

По-прежнему неоправданно высоким является и спрос на ресурсы. Заявленные потребности существенно превышают наличные производственные мощности. В случае полного выделения ресурсов многие фондодержатели отказываются заключать договоры на весь заказанный объем продукции. В подобной ситуации вышестоящие органы не могут полагаться на достоверность плановых проектировок, представляемых предприятиями, и вынуждены увеличивать плановые задания, ограничивать запросы на ресурсы, опираясь в значительной мере на традиционный метод планирования «от достигнутого уровня», распространяя его и на предприятия, принимающие относительно напряженные планы. В результате утвержденные плановые задания существенно отклоняются от совокупности заключенных договоров даже в производстве товаров народного потребления, где они должны были непосредственно основываться на них.

Например, в план по Минлегпрому СССР на 1986 г. было включено на 338 млн руб. швейной продукции, не реализованной на оптово-промышленной ярмарке. По Минместпрому УССР в плане на 1986 г. стоимость незакупленной на оптово-промышленной ярмарке продукции составила 200 млн руб.

В 1984 г. предприятиям, участвовавшим в экономическом эксперименте, был предоставлен приоритетный режим в снабжении материально-техническими ресурсами. В частности, предприятия Минэлектротехпрома СССР в полном объеме получили плановые поставки меди, свинца, медного, алюминиевого и латунного проката. Почти вдвое против 1983 г. сократились недопоставки чугуна и проката черных металлов. В значительной мере льготный режим обеспечивался за счет ухудшения снабжения других потребителей.

Начиная с 1985 г. расширение круга предприятий, участвовавших в эксперименте, потребовало резкого ограничения приоритетности в их снабжении, а затем ее отмены. В результате вновь проявились известные трудности. Недопоставки ряда сортаментов проката черных металлов, кабельного пластиката, эпоксидных смол вызвали нарушения ритмичности производства и срыв поставок крупных электрических машин, электродвигателей, высоковольтного оборудования, других электротехнических изделий.

Отрасли, перешедшие на новые условия хозяйствования в 1985 г., не получили даже временных преимуществ, связанных с улучшением снабжения. Например, недопоставки предприятиям Минстанкопрома составляли в 1985 г. по металлопрокату 2,3%, доменным чугунам — 3,9, устройству с ЧПУ — 7,4% и т.д. Практически все обследованные в 1985 г. Научно-исследовательским институтом экономики и организации материально-технического снабжения (НИИМС) предприятия испытывали дефицит металла, химической продукции, горючесмазочных материалов, леса.

В подобной ситуации неизбежно усиливается роль вышестоящих органов в распределении дефицитных ресурсов, регулировании всех сторон деятельности предприятий, предусмотренное сокращение числа директивных показателей в значительной мере оказывается формальным.

Переведенные в разряд расчетных показатели продолжают контролироваться, учитываться при оценке деятельности предприятий вышестоящими органами. Предприятия не могут без их согласия внести в них коррективы. В результате деятельность предприятий регламентируется широким кругом показателей, использование которых не предусмотрено нормативными актами по переводу на новые условия хозяйствования. Так, по данным обследования, проведенного Институтом социально-экономических проблем Москвы, до предприятий, участвовавших в эксперименте, наряду с предусмотренными доводились: задания по производству товарной продукции (в двух ценах — на 01.01.1982 г. и в действующих), объем производства нормативной чистой продукции, объем реализации в действующих ценах, объем производства товаров культурно-бытового и хозяйственного назначения.

В плане по труду дополнительно доводятся задания по удельному весу рабочих-сдельщиков, работающих по технически обоснованным нормам, рабочих-повременщиков, работающих по нормированным

заданиям по снижению трудоемкости, несколько показателей по НОТ, ряд показателей по бригадным формам организации труда, численность административно-управленческого персонала (АУП), численность непромышленного персонала, задания по сокращению ручного труда и т.д. В разделе плана по материально-техническому обеспечению предприятиям ежегодно утверждаются задания по снижению норм расхода материалов, топлива и т.д., хотя в новых условиях их доведение в годовых планах не предусмотрено.

Таким образом, расширение хозяйственной самостоятельности предприятий, превращение хозяйственных договоров в исходный элемент годовых планов на практике реализованы не были. В области планирования дело свелось к измерению сроков и порядка работы над годовым планом.

Предприятия сталкиваются с серьезными трудностями из-за того, что представление заявок на материальные ресурсы, а также их спецификации приходится оформлять до формирования плана по номенклатуре, портфеля заказов на продукцию собственного производства. Неизбежное в этой ситуации рассогласование производственной программы и ее материально-технического обеспечения приводит к затяжке сроков составления плана, заставляет применять метод авансовой занарядки, при котором фонды на I квартал выделяются не под конкретные плановые потребности, а ориентировочно исходя из сложившихся условий базового периода. Для решения этой проблемы были предусмотрены более ранние сроки выполнения важнейших процедур разработки годового плана.

В частности, предусматривалось, что Минэлектротехпром СССР должен доводить до предприятий задания по производству продукции в натуральном выражении до 1 апреля года, предшествующего плановому, а лимиты на материальные ресурсы — до 15 апреля. Предприятия должны были представлять проекты планов в вышестоящие органы до 1 мая. Министерство и ВПО были обязаны доводить утвержденные задания по объему производства, план производства в широкой номенклатуре до 15 августа. Одновременно план в натуре должен был доводиться до союзглавснабсбытов и служить основой выдачи плановых актов на поставку продукции. В те же сроки министерство должно было доводить до предприятий, союзглавснабсбытов, территориальных органов Госснаба СССР утвержденные фонды на материально-технические ресурсы. Таким

образом, предприятия за 4 месяца до начала планового года должны были иметь утвержденный план.

Сложившаяся технология планирования также не является произвольно изменяемым параметром. Проблемы, связанные с ее использованием, отражают объективные противоречия регламентации хозяйственной деятельности на основе директивных адресных заданий в условиях современной сложной и динамичной системы народнохозяйственных взаимосвязей. Задача состоит не просто в более ранней разработке народнохозяйственного плана на текущий год и утверждении вытекающих из него директивных заданий предприятиям, а в том, чтобы эти задания точно отражали изменяющиеся народнохозяйственные потребности и могли служить стабильной основой производственно-хозяйственной деятельности. Опыт показал, что более ранние сроки начала работы над планом на следующий год еще не гарантируют ее решения.

При разработке плана на 1985 г., процедура которой в отраслях, переведенных на новые условия, должна была уже полностью осуществляться в соответствии с усовершенствованной технологией планирования, намечалось к 1 сентября предпланового года довести до предприятий устойчивые плановые задания и фонды на материальные ресурсы. Однако на практике утверждение планов производства, оформление заявок на материальные ресурсы, выделение фондов подавляющему числу предприятий происходили в обычные сроки. Более того, сроки доведения до многих предприятий, участвовавших в эксперименте, плановой информации нарушались в большей степени, чем в первый год эксперимента, когда существовала возможность устранять диспропорции в планах на основе специальных решений плановых и снабженческих органов.

В Минэлектротехпроме план по объему и номенклатуре производства на 1985 г. был утвержден 15 ноября 1984 г. (на 1984 г. — 15 декабря 1983 г., на 1983 г. — 18 ноября 1982 г.). Фонды на основные виды материальных ресурсов на 1985 г. выделялись в период с 18 декабря 1984 г. до 3 марта 1985 г. План по объему и номенклатуре производства Минприбору на 1985 г. был утвержден 16 ноября 1984 г. (на 1984 г. — 30 ноября), в результате до предприятий он был доведен в начале декабря. Фонды на основные виды материальных ресурсов выделялись с июля по декабрь 1984 г. Анало-

гичная картина складывается и по другим отраслям, участвовавшим в эксперименте.

По данным НИИМСа, во многих случаях доведение до предприятий планов в установленные сроки осуществлялось формально. По мере уточнения потребностей планы эти пересматривались и утверждались новые. То же относится и к выделению фондов. Сначала в установленные сроки до предприятий доводились предварительные фонды, размер которых значительно ниже потребностей и даже уровня прошедшего года. Затем выделялись дополнительные фонды, причем этот процесс в отдельных случаях затягивался до середины планового года.

Такая ситуация связана не только с упущениями в работе министерств и ведомств, плановых и снабженческих органов, но и с объективными обстоятельствами. До конца текущего года уточняются результаты производственно-хозяйственной деятельности, ресурсы и потребности планового года. Так, распределение продукции отраслей, выпускающих технологическое оборудование, и соответствующее распределение плановых заданий в течение большей части предпланового года могут лишь в ограниченной степени соответствовать реальным потребностям заказчика в плановом году, поскольку значительная их часть уточняется только к концу предпланового — началу планового периода в процессе разработки пообъектных планов капитального строительства (как правило, в течение первого квартала планового года). На планы производства отраслей, связанных с переработкой сельскохозяйственной продукции, производством сельскохозяйственной техники, в значительной степени влияют погодные условия и соответственно результаты сельскохозяйственного производства, выбытие сельскохозяйственной техники в предплановом году. К началу предпланового года уточняются динамика спроса населения на товары народного потребления, изменение запасов нереализованной продукции, что также требует уточнения плановых заданий.

Отношение предприятий, отраслевых министерств к технологии сбора информации о потребностях и производственных мощностях противоречиво. Предприятие как производитель заинтересовано в том, чтобы как можно раньше получить детальную информацию о потребностях в выпускаемой продукции, определяемых утвержденным планом по номенклатуре и заказами фондодержателей.

Но одновременно как потребитель оно заинтересовано в возможно более позднем определении собственных потребностей в сырье, материалах, комплектующих изделиях, полуфабрикатах. В результате постоянно возникают проблемы, связанные с расстыковкой в сроках заключения договоров на поставку конкретных видов продукции и на поставку необходимых для изготовления ресурсов.

Например, заявки на крупные электрические машины индивидуального исполнения принимаются за 180 дней до начала квартала поставки, а заявки на литые и поковки, необходимые для их изготовления, должны представляться за восемь месяцев до начала планового года. На автоматические выключатели наряды могут выдаваться за 45 дней до начала квартала, а на комплектующие изделия к ним — за 60 дней и т.д. Подобные конкретные проблемы могут решаться в индивидуальном порядке, однако в целом в условиях производственной взаимозависимости звеньев народного хозяйства они не снимаются корректировкой сроков разработки отдельных плановых документов.

Недетерминированный характер экономических процессов объективно требует внесения изменений в утвержденные планы уже в течение планового периода. Жесткое проведение принципа стабильности плана в изменившихся условиях приводит к серьезным невосполнимым потерям, производству не пользующейся спросом продукции, отрыву плана от реальных потребностей народного хозяйства. Поэтому и с переводом предприятий на новые условия хозяйствования не удалось обеспечить стабильность утвержденных планов.

В частности, в результате корректировки план на 1985 г. по производству текстильной галантереи Минлегпрому Латвийской ССР был уменьшен на 9,5 %, в то же время план по производству нетканого трикотажа был увеличен на 3,7 %. План по производству шелковых тканей Минлегпрому Эстонии был уменьшен в 1985 г. на 21,1 %, а план по производству продукции швейной промышленности увеличен на 11,1 %. Однако распространение плановых корректировок ограничивает действенность мотивационных механизмов, снижает авторитет плана.

Уменьшить ущерб от корректировки планов в рамках действующего хозяйственного механизма можно либо за счет создания в плане соответствующих резервов вводимых производственных мощностей, сверхнормативных товарно-материальных ценностей и т.д., либо на основе предоставления приоритетов в ресурсном обеспече-

нии. Так как плановые резервы в достаточных масштабах созданы не были, ограничение приоритетности в снабжении усилило необходимость в корректировке планов. Так, по данным Института экономики АН СССР, в 1985 г. в Минтяжмаше СССР существенно возросло количество корректировок плановых заданий. Предприятиям ВПО «Союздизельмаш» по три-пять раз корректировались планы по объему производства. По данным проведенного Информэлектробробследования 55 предприятий Минэлектротехпрома СССР, в 1985 г. в их план были внесены 316 корректировок, в том числе 208 — по показателям (из них 70 по инициативе предприятий), 84 — по лимитам и 24 — по экономическим нормативам. Лимиты ресурсов, выделенных ПО «Москабель», корректировались десять раз. По данным НИИ труда, из 28 предприятий Минпищепрома УССР в 1985 г. 18 раз корректировался план по объему реализации (из них девять раз по инициативе предприятия).

Выполнение плана по объемным показателям часто обеспечивалось за счет маневра ассортиментом, нарушения хозяйственных договоров на поставку менее выгодной продукции. Отсутствие непосредственной связи между прибылью предприятия и средствами, оставляемыми в его распоряжении, подрывает действенность механизма имущественных санкций, выплачиваемых производителями за недопоставку продукции по договорам.

Срыв плана по объему производства гораздо сильнее сказывается на интересах предприятия, чем уплата штрафа потребителям за счет средств, которые по большей части так или иначе были бы изъяты в бюджет в форме свободного остатка прибыли. Централизованный контроль за своевременностью поступления продукции в народнохозяйственный оборот (по объему и номенклатуре) фактически стимулировал нарушения договорной дисциплины. Возникла необходимость перестройки механизма подобного контроля, его более тесной увязки с удовлетворением запросов конкретных потребителей.

Для решения этой задачи в систему оценки деятельности и экономического стимулирования был введен показатель объема реализации продукции с учетом выполнения обязательств по ее поставкам, рассчитываемый как отношение объема плановой реализации в отчетном периоде за вычетом объема продукции, которая не была отгружена в срок в соответствии с заключенными договорами и заказами-нарядами, к плановому объему реализации. Использование

данного показателя должно было обеспечить контроль уровня выполнения договорных обязательств по производству продукции перед конкретными потребителями в развернутом ассортименте. Его применение началось с 1977 г., затем функции этого показателя последовательно расширялись. В рамках эксперимента, мероприятий по распространению новых методов хозяйствования было предусмотрено, что именно этот показатель должен стать основой оценки деятельности производственных звеньев. Стопроцентное выполнение обязательств по поставкам давало право на 15%-ное увеличение фонда материального поощрения, а невыполнение на 1% вело к его снижению на 3%.

В результате в последние годы существенно сократился объем фиксируемых данным показателем недопоставок. Так, в Минэлектротехпроме СССР процент выполнения обязательств по поставкам составил в 1985 г. 98,9% по сравнению с 96,9% в 1983 г.; 60% предприятий полностью выполнили обязательства по поставкам, в 1983 г. таких предприятий было 30%, в 1981 г. — 20%. В Минэнергомаше СССР выполнение обязательств по поставкам возросло с 88,7% в 1981 г. до 98,1% в 1984 г. и 98,7% в 1985 г. По семи машиностроительным министерствам, работавшим в 1985 г. в новых условиях, процент выполнения обязательств по поставкам в 1985 г. составил 99% (в 1984 г. — 98,8%), по сравнению с 1983 г. объем недопоставки сократился в два раза, число предприятий, не выполнивших обязательства по поставкам, — в 1,6 раза. По шести министерствам легкой промышленности союзных республик процент выполнения обязательств по поставкам возрос с 99,6% в 1984 г. до 99,9% в 1985 г. Минместпром Литовской ССР в 1984 и 1985 гг. на 100% выполнил данный показатель.

Усиление внимания вышестоящих органов к уровню договорной дисциплины, жесткие санкции за недопоставку продукции заставили многие предприятия перестроить систему внутрипроизводственного планирования, более тесно увязать ее с выполнением договорных обязательств, отладить методы оперативного контроля за данным показателем.

Однако благоприятная динамика показателя реализации с учетом выполнения обязательств по поставкам не дает оснований для вывода о реальном резком усилении договорной дисциплины, существенном повышении надежности системы хозяйственных взаимосвязей.

Сокращение объема недопоставленной по договорам продукции сочетается с существенным невыполнением директивных заданий по номенклатуре важнейших видов продукции. В ряде министерств снижение недопоставки идет на фоне ухудшения выполнения плана по номенклатуре. В 1985 г. машиностроительные министерства, участвовавшие в эксперименте, при выполнении обязательств по поставкам на 99% не выполнили задания по производству 111 из 191 важнейшего вида продукции. В Минхиммаше СССР показатель реализации продукции с учетом выполнения обязательств по поставкам возрос до 98,4% по сравнению с 96,9% в 1984 г., однако при этом не были выполнены задания по производству 67% важнейших видов продукции.

Невыполнение плана по номенклатуре сочетается даже со 100%-ным выполнением обязательств по поставкам. В частности, Минместпром Литовской ССР, полностью выполнивший в 1984 и 1985 гг. договорные обязательства, по данным за девять месяцев 1985 г. не выполнил плановые задания по производству стальной эмалированной посуды, полистирольной плитки, ряда других изделий.

Конечно, расхождения между динамикой выполнения обязательств по поставкам и плановой номенклатурой возможны из-за рассогласования в измерителях совокупности договорных обязательств по поставкам и предусмотренных в утвержденном плане по номенклатуре. Но в данном случае эти расхождения слишком существенны для того, чтобы их можно было объяснить лишь действием случайных факторов.

Обеспечение 100%-ного уровня показателя выполнения обязательств по поставкам сочетается и со значительными объемами штрафов за недопоставку продукции или нарушения договорного ассортимента. По данным обследования, проведенного ЦСУ СССР в 1985 г., 56% предприятий Минлегпромов БССР, Литовской ССР и Латвийской ССР, отчитавшихся о 100%-ном выполнении поставок, нарушали согласованный в договорах ассортимент. В результате ими были выплачены штрафы на значительную сумму. Дополнительные отчисления в фонды материального поощрения за 100%-ное выполнение обязательств по поставкам (например, по Минлегпрому Латвийской ССР в первом полугодии 1985 г. — 0,7 млн руб.) сочетались со штрафами за недопоставку договорной продукции, не отражав-

шимися на динамике фонда материального поощрения (2,9 млн руб. по тому же министерству за тот же период).

В определенной степени эти явления связаны с недостатками конкретной модификации показателя реализации с учетом выполнения обязательств по поставкам, широко обсуждаемыми в экономической литературе¹. Расчет выполнения обязательств по поставкам по ряду министерств в групповом ассортименте позволяет существенно завышать реальный уровень договорной дисциплины. Принятый порядок отнесения недопоставки по кварталам к объему плановой реализации нарастающим итогом по кварталам в течение года приводит к тому, что одинаковые по натуре и стоимости объемы недопоставки в последнем квартале сказываются на выполнении данного показателя в существенно меньшей степени, чем в первом². То, что недопоставки учитываются в целом по кварталу, дает предприятиям возможность нарушать обязательства по срокам в течение квартала, усиливает неритмичность в снабжении потребителей. Предприятия, компенсирующие недопоставку, допущенную в предшествующих кварталах, обеспечивают формальное 100%-ное выполнение обязательств при срыве их в течение года.

Часть этих недостатков может быть сравнительно легко устранена путем отказа от учета поставок в групповом ассортименте, перехода к расчету данного показателя за период с начала года как среднеарифметического уровня выполнения обязательств в предшествующие месяцы. Но дело, на наш взгляд, не в этом. Практика еще раз убедительно показала, что попытки перестроить хозяйственный механизм на основе конструирования новых, более точно отражающих общественные потребности показателей могут принести лишь ограниченные результаты. Предприятия быстро адаптируются к новым показателям, находят формы их искусственного улучшения.

Применительно к контролю за хозяйственными взаимосвязями эта задача для предприятий-производителей облегчается их доминирующей ролью в системе связей поставщик — потребитель.

¹ См.: Карпунин М., Касьянов А. Укрепление дисциплины поставок // Плановое хозяйство. 1984. № 5. С. 41; Актуальные вопросы укрепления дисциплины поставок // Там же. № 2. С. 39–52.

² В течение года от квартала к кварталу увеличивается знаменатель формулы — объем плановой реализации нарастающим итогом.

В этой ситуации потребители вынуждены соглашаться на перенос сроков или отказ от поставки необходимой им продукции. Строгие требования по срокам представления заказов и спецификаций потребностей, выдержать которые многие потребители не могут по независящим от них причинам (значительно более позднее, чем это предусмотрено нормативными актами, доведение планов и выделение фондов и т.д.), позволяют производителям отклонять значительную часть заказов или принимать их к исполнению без указания конкретных сроков поставки, формировать значительные резервы производственных мощностей, использование которых не регламентируется конкретными договорами с указанием сроков и спецификаций поставки. Наиболее активно эти методы применяются для того, чтобы уклониться от принятия сложных и невыгодных заказов.

Условный характер данного показателя, его отрыв от фактического процесса реализации и оплаты продукции потребителями позволяют производителям отчитываться о выполнении договорных обязательств отгрузкой некачественной, некомплектной продукции. Так, в первом полугодии 1985 г. на фоне улучшения показателя выполнения обязательств по поставкам общая сумма штрафов, уплаченных за нарушение условий договоров, поставку продукции низкого качества, возросла по Минлегпрому Армении на 13 % по сравнению с соответствующим периодом 1984 г., по Минлегпрому Латвийской ССР — на 50 % и т.д.

Важнейшим фактором, ограничивающим возможности повышения гибкости и надежности хозяйственных связей, является несбалансированность экономики. Дефицит одних видов продукции сочетается с перепроизводством других, накоплением излишних нереализованных запасов. Сохранение этой несбалансированности в течение длительного времени не позволяет связывать ее только с теми или иными ошибками в планировании.

Применительно к сфере текущего производственного потребления эта несбалансированность непосредственно связана также с недостаточной эффективностью использования финансово-кредитных рычагов ограничения избыточного спроса.

Эффективный централизованный контроль за финансово-кредитной сферой предполагает наличие адекватной информации о реальных потоках соответствующих ресурсов. В настоящее вре-

мя ее искажению, созданию фиктивных финансовых ресурсов способствует применяемая система авансового перечисления в бюджет налога с оборота по результатам передачи продукции в сферу оптовой торговли до реализации продукции конечному потребителю. Затруднения с фактической реализацией части товаров народного потребления сказываются уже после того, как предусмотренный по этим товарам налог с оборота был перечислен в государственный бюджет и направлен на осуществление плановых мероприятий. Аналогичным образом действует и механизм взносов в бюджет прибыли предприятий, оторванный от реального процесса реализации продукции и получения прибыли, способствующий фиктивному увеличению доходов бюджета за счет отвлечения части собственных оборотных средств предприятий.

Важным фактором, ослабляющим контроль за совокупным спросом, является ограниченность возможностей пресечения действий предприятий, которые идут вразрез с приоритетами экономического центра в обеспечении сбалансированности.

Один из основополагающих принципов хозрасчета — обособление процесса оборота средств, покрытие совокупности собственных затрат за счет реализации продукции. Однако нередко предприятия пытаются вовлечь в оборот больше ресурсов (например, увеличить запасы товарно-материальных ценностей), чем это позволяют сделать реально получаемые ими доходы от реализации продукции за вычетом прочих направлений их распределения. Эффективный централизованный контроль за спросом предприятий предполагает, что проведение подобной операции без санкции экономического центра, контролируемой им кредитной системы в принципе невозможно либо сопровождается применением к предприятию жестких санкций.

В настоящее время ограничения, связанные с платежеспособностью, оказывают слабое воздействие на предъявляемый спрос. Неплатежеспособность потребителя не освобождает поставщика от ответственности за поставку ему продукции. Более того, вышестоящие органы, органы материально-технического снабжения критикуют предприятия, стремящиеся в конце планового периода поставить продукцию платежеспособным потребителям, нарушая договорные обязательства перед теми, платежеспособность которых вызывает сомнение.

Формально кредитные органы обладают широкими правами в отношении применения санкций к предприятиям, вовлекающим дополнительные ресурсы и соответственно нарушающим платежную дисциплину. Они могут перевести их на особый режим кредитования, полностью приостановить кредитование, реализовать залог и т.д. В отдельных случаях банковские учреждения действительно применяют подобные меры.

Однако реальные возможности кредитной системы в этом отношении ограничиваются двумя группами факторов. Во-первых, это платежно-расчетные взаимосвязи предприятий. Неплатежеспособность одного предприятия, прекращение его кредитования ведут к обострению финансовых трудностей по цепочке взаимосвязанных предприятий-поставщиков, ухудшению финансового положения хозяйственных звеньев, строго соблюдающих финансовую и платежную дисциплину. Во-вторых, и это в рамках действующего хозяйственного механизма главное, жесткие кредитные санкции по отношению к неплатежеспособным предприятиям неизбежно усиливают трудности, с которыми они сталкиваются при выполнении плана по объему и номенклатуре производства, обязательств по поставкам перед потребителями.

Однако именно на обеспечение текущих взаимосвязей предприятий, использование в этих целях прямых адресных заданий ориентирована в первую очередь деятельность центральных, отраслевых, а также территориальных органов управления. Вовлечение дополнительных ресурсов, не обеспеченных реальными накоплениями, прямо не затрагивает интересов контрагентов, возникновение цепочки неплатежей легко можно предотвратить предоставлением платежного кредита. Приостановка же производственной деятельности, срыв поставок прямо ставят под угрозу натурально-вещественные пропорции, интересы коллективов взаимосвязанных предприятий. Реальные приоритеты центральных плановых органов управления в этой ситуации резко ограничивают возможности кредитной системы по применению санкций, нарушающих нормальный ход производственного процесса. В большинстве случаев санкции банка сводятся к повышению процента за просроченные кредиты, что не оказывает в условиях действующей системы распределения прибыли практически никакого воздействия на интересы и поведение предприятий.

Однако в целом по народному хозяйству снижение платежной дисциплины, эффективности контроля за совокупным спросом приводит к резкому отклонению реальных макроэкономических пропорций от плановых, отвлечению большого объема ресурсов в запасы товарно-материальных ценностей. Несмотря на то что из пятилетки в пятилетку принимались решения о повышении оборачиваемости оборотных средств, реально этот показатель, рассчитанный по национальному доходу, существенно снизился. Прирост оборотных средств в запасах товарно-материальных ценностей в одиннадцатой пятилетке примерно в два раза превышал абсолютные приросты национального дохода.

На протяжении значительного времени кредитные регуляторы рассматривались в первую очередь в контексте того влияния, которое их использование оказывает на бесперебойность оплаты поставляемой продукции. В целях ограничения негативного воздействия на экономические показатели предприятий-поставщиков неплатежеспособности потребителей было предусмотрено введение механизма платежных кредитов, предоставляемых предприятиям-потребителям под повышенный процент вне зависимости от наличия у них просроченной задолженности. В рамках экономического эксперимента, распространения новых методов хозяйствования предприятиям были предоставлены дополнительные кредитные льготы. Увеличились с 90 до 120 дней сроки предоставления платежного кредита для расчетов с поставщиками. Предприятиям выдавался кредит для завершения расчетов в рамках межотраслевого зачета взаимной задолженности сроком до 120 дней. Ряду министерств был продлен срок погашения кредитов на восполнение недостатка оборотных средств. Объединениям и предприятиям, работавшим в условиях эксперимента, был предоставлен кредит на прирост норматива собственных оборотных средств. На период первого полугодия перевода на новые условия хозяйствования приостанавливались кредитные санкции.

Совокупное действие факторов, связанных с улучшением условий снабжения в первый период эксперимента, ориентацией оценки деятельности и экономического стимулирования на обеспечение 100%-ного выполнения обязательств по поставкам, необходимостью создания соответствующих материальных резервов, компенсирующих возможные сбои в хозяйственных связях, и льготным

кредитованием, привело к снижению платежной дисциплины. По данным на 1 января 1986 г., неплатежи Госбанку и поставщикам предприятиями министерств, участвовавших в эксперименте, за год возросли на 30%.

Снизилась и ответственность за сохранность собственных оборотных средств. По данным на 1 октября 1985 г., недостаток собственных оборотных средств по машиностроительным министерствам, участвовавшим в эксперименте (за исключением Минприбора СССР, полностью сохранившего оборотные средства), колебался от 4,5 до 9% к нормативу. У Минлегпрома СССР недостаток составил 8,4% к нормативу. Пищевая промышленность Украинской ССР и Молдавской ССР полностью утратила собственные оборотные средства и осуществляла свою деятельность за счет привлеченных ресурсов — кредитов банка и кредиторской задолженности. Отраслевые министерства неоднократно обращались в высшие органы управления с целью продления сроков погашения выданных кредитов.

Доля хозрасчетных ресурсов предприятий и объединений в компенсации недостатка собственных оборотных средств остается крайне низкой. По данным обследования группы предприятий, участвовавших в эксперименте, проведенного Научно-исследовательским финансовым институтом (Москва), за счет дополнительной прибыли от проведения организационно-технических мероприятий и сокращения отчислений в фонды экономического стимулирования восполнялось лишь соответственно 3 и 4% утраченных оборотных средств. Существенным фактором в дальнейшем ослаблении контроля за кредитными потоками стало расширение использования платежного кредита. Эти кредиты, предназначенные для обеспечения своевременности расчетов, используются для приобретения сверхнормативных запасов, которые не могут быть покрыты плановыми кредитами банка. По министерствам, участвовавшим в эксперименте, их объем увеличился на 13%. Многие предприятия и объединения вовлекали эти кредиты в оборот и не возвращали их своевременно. В среднем 20% этих кредитов находится в обороте у предприятий от 60 до 120 дней.

Рост неплатежей, утрата собственных оборотных средств происходят на фоне сохранения, а по отдельным отраслям и существ-

венного роста сверхнормативных запасов товарно-материальных ценностей. Так, по предприятиям Минхиммаша СССР сверхнормативные запасы товарно-материальных ценностей составили в 1985 г. 40,0% к нормативу, из них непрочредитованные банком — 12,1% (в 1984 г. — соответственно 40,2 и 12,2%), по Минсельхозмашу СССР — 11,3 и 5,6% (в 1984 г. соответственно — 7,2 и 0,6%), по Минстанкопрому СССР — 25,0 и 7,9% (в 1984 г. — соответственно 26,4 и 8,01%), по Минэлектротехпрому СССР — 29,2 и 9,9% (в 1984 г. соответственно — 25,6 и 8,4%), по Минтяжмашу СССР — 18,2 и 6,5% (в 1984 г. — соответственно 19,0 и 6,5%).

В ряде случаев сокращение непрочредитованной банком доли запасов произошло вследствие увеличения норматива собственных оборотных средств и кредитных вложений банка в нормируемые ценности. Так, в Минместпроме Литовской ССР сверхнормативные непрочредитованные банком запасы товарно-материальных ценностей на 1 октября 1985 г. сократились по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года на 31,9% и составили 13,5% к нормативу. Однако рост запасов по-прежнему опережал рост производства, в результате оборачиваемость оборотных средств была ниже плановой на 10,7 дня. В Минхиммаше СССР сохранение на высоком уровне сверхнормативных запасов товарно-материальных ценностей шло на фоне ежегодного планируемого прироста оборотных средств. В результате на 1 октября 1985 г. оборачиваемость оборотных средств замедлилась по сравнению с пятилетним планом на 3,5 дня. Многие предприятия отрасли накопили огромные сверхнормативные запасы товарно-материальных ценностей. В частности, по Барнаульскому заводу геологоразведочного оборудования на 1 октября 1985 г. сверхнормативные запасы составили 113,9% к нормативу, в производственном объединении «Бугульнефтемаш» — 140% к нормативу и т.д.

Влияние изменений в условиях хозяйствования на различные компоненты материальных оборотных средств было неоднозначным. Как и прежде, в целом проявлялась тенденция к снижению доли ресурсов, находящихся в более мобильной форме (готовая продукция), и к одновременному увеличению их доли в менее мобильной форме (производственные запасы), что является одним из показателей общего превышения спроса над предложением в народном хозяйстве.

РАЗВИТИЕ МЕХАНИЗМА ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

В рамках действующего хозяйственного механизма роль цен в регулировании хозяйственных взаимосвязей, особенно по продукции производственно-технического назначения, объективно ограничена. Они закономерно выполняют в первую очередь планово-учетные функции, обеспечивают соизмеримость различных видов ресурсов и результатов производства. Необходимость упрощения плановой и учетной работы обуславливает проведение линии на поддержание долгосрочной стабильности цен. Заинтересованность производителей в завышении цен на выпускаемую продукцию, относительное безразличие потребителей к изменению цен на потребляемые ресурсы требуют строгого контроля за процессом ценообразования со стороны функциональных органов управления, не связанных с отраслевыми интересами.

Вместе с тем ряд факторов ограничивает возможности централизованного контроля за ценами, заставляет делегировать полномочия по утверждению цен нижестоящим иерархическим уровням, использовать различные формы гибких цен. Это, в частности, связано с большими масштабами задачи, невозможностью реально контролировать обоснованность всей совокупности калькуляций на многомиллионную номенклатуру производимой в народном хозяйстве продукции, обеспечить по всем видам продукции увязку цен с общественно необходимыми затратами на ее производство. В этих условиях органы ценообразования вынуждены в значительной мере полагаться на калькуляции и расчеты эффективности, выполненные предприятиями и отраслями-производителями, корректируя их, как правило, в сторону снижения. В результате уже при утверждении цены на новую продукцию ее связь с реальными затратами является недостаточной.

При сохранении на длительный срок стабильности цен этот фактор усугубляется разнонаправленными изменениями фактической себестоимости производимой продукции, приводящими к резким колебаниям рентабельности. При этом часто наиболее рентабельной оказывается давно освоенная продукция, резервы снижения себестоимости которой исчерпаны. Подобные диспропорции в системе цен негативно сказываются на заинтересованности предприятий в освоении производства новой техники.

Перегрузка органов ценообразования, связанная с утверждением цен по многомиллионной номенклатуре видов продукции, ведет к задержке освоения производства новых видов продукции. Существенное ускорение данного процесса требует делегирования полномочий по утверждению хотя бы временных цен на часть выпускаемой продукции нижестоящим уровням (министерствам, предприятиям) с сохранением за органами ценообразования контрольных функций.

В сфере реализации товаров народного потребления, где совокупный платежеспособный спрос объективно определяется денежными доходами и сбережениями населения, отказ от использования ценовых механизмов в целях регулирования соотношений спроса и предложения по конкретным товарам ведет к прямым потерям, снижению доходов бюджета от производства пользующейся спросом, модной, высококачественной продукции, накоплению в торговле остатков неходовых изделий, цены на которые не отражают потребительский спрос, и т.д. В последние годы предпринимались определенные усилия по совершенствованию ценообразования по всем перечисленным выше направлениям.

В целях обеспечения экономических преимуществ предприятиям, осваивающим новую технику, производящим высококачественную продукцию, расширялась сфера применения надбавок к ценам за эффективность и качество. Надбавки к ценам за эффективность новой техники, предназначенной для серийного производства, действовали, как правило, один год, а по продукции особой сложности — два года. Если в течение этого времени продукция присваивался Знак качества, то действие надбавки продлевалось на срок его действия. В целом срок действия поощрительных надбавок по серийной продукции доходил до семи лет, а по особо сложной продукции — до десяти лет.

Предельный размер надбавки устанавливается в размере до 70 % экономического эффекта, реализуемого потребителем, и до 30 % оптовой цены. Однако на практике подобные размеры надбавки применяются редко. Подавляющее большинство надбавок утверждается в пределах до 20 % к оптовой цене. Так, по Минстанкопрому СССР в 1985 г. основная масса поощрительных надбавок (около 60 %) была установлена в размере до 10 % утвержденной цены. По Минэлектротехпрому СССР за тот же период доля поощрительных

надбавок, установленных в размере до 10 % оптовой цены, составляла около 80 %.

В последние годы надбавки стали играть существенную роль в формировании финансовых ресурсов предприятий и объединений, отраслей народного хозяйства, в материальном стимулировании коллективов. В 1985 г. доля поощрительных надбавок в сумме балансовой прибыли составила по Минэнергомашу СССР 16,6 % (в 1984 г. — 14,4 %), Минтяжмашу СССР — 12,0 (1984 г. — 9,3), Минхиммашу СССР — 11,6 (в 1984 г. — 10,0 %), Минэлектротехпрому СССР — 8,8 % (в 1984 г. — 8,0 %) и т.д. Надбавки оказывают определяющее влияние на отклонение фактически получаемой прибыли от плановой.

Широкое применение надбавок стимулирует обновление продукции, ограничивает заинтересованность предприятий в производстве ее устаревших видов. Вместе с тем использование данного инструмента создает дополнительные каналы проявления доминирующего положения поставщика в росте цен.

Расчеты экономического эффекта, являющиеся основой применения надбавок, условны, в недостаточной степени учитывают возможности использования технических параметров нового изделия у реальных потребителей. Определение цены нового изделия на основе цены аналога с добавлением доли эффекта не обеспечивает приведение цен в соответствие с изменяющимися уровнями общественно необходимых затрат.

Госкомцен СССР предпринимает попытки ограничить рост цен за счет завышения производителями расчетного эффекта. Так, при утверждении цен на продукцию Минэлектротехпрома СССР в 1985 г. были внесены поправки, снизившие общий уровень цен на 5,5 %, а величины поощрительных надбавок — на 48,4 %. Однако возможности данного органа оценить реальный эффект, получаемый потребителями продукции, ограничены.

В течение длительного времени обсуждались вопросы, связанные с дополнением надбавок к ценам на высокоэффективную продукцию скидками с оптовых цен на устаревшие, не отвечающие современным требованиям изделия. Расширение применения скидок с цен было предусмотрено и постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР «Об улучшении планирования и усилении воздействия хозяйственного механизма на повышение эффективности производства и качества работы» от 12 июля 1979 г.

Однако в одиннадцатой пятилетке скидки с цен применялись в незначительных масштабах и не сказывались на общем уровне цен и динамике прибыли. По данным Научно-исследовательского финансового института, за девять месяцев 1985 г. их доля в балансовой прибыли предприятий Минэлектротехпрома СССР составила 0,9 % (в 1984 г. — 0,12 %), Минтяжмаша СССР — 0,02 (в 1984 г. — 0), Минэнергомаша СССР — 0,11 (в 1984 г. — 0), Минхиммаша СССР — 0,005 (в 1984 г. — 0,005), Минстанкопрома СССР — 0,002 (в 1984 г. — 0,003), Минсельхозмаша СССР — 0,0002 % (в 1984 г. — 0). При этом, например, по Минсельхозмашу около четверти выпускаемой продукции производится более десяти лет, по имеющимся оценкам, доля продукции, требующей модернизации или снятия с производства, составляет примерно 30 %.

Решения о снятии с производства устаревшей продукции нередко встречают противодействие как производителя, так и потребителей, стремящихся получить гарантии поставок хотя бы устаревшей продукции. С 1986 г. ценовые санкции существенно усилились: теперь скидки должны автоматически применяться по продукции, отнесенной к первой категории качества вне зависимости от истечения срока снятия продукции с производства, в размере в первый год после аттестации 5 %, во второй — 10 и в третий — 15 % к оптовой цене. Реальное воздействие данной системы будет определяться последовательностью проводимой в этом отношении политики, так как может усилиться тенденция к производству псевдоновой продукции, формальному обновлению ассортимента, не ориентированному на запросы потребителей.

Формы сочетания надбавок и скидок с цен в рамках существующей системы ценообразования могут оказывать значительное влияние на выгодность для предприятий выпуска давно производимой или вновь осваиваемой продукции, динамику оптовых цен на машиностроительную продукцию и соответственно формы проявления превышения спроса над предложением. Однако они лишь в ограниченной мере влияют на тесноту связи рентабельности производимой продукции с ее эффективностью, согласование интересов производителя и потребителя.

В рамках экономического эксперимента была предусмотрена проверка мер, направленных на повышение оперативности утверждения цен, сокращение потерь, которые несет народное хозяйство

в связи с задержкой освоения производства продукции. В двенадцатой пятилетке они распространяются в народном хозяйстве. В частности, предприятиям было предоставлено право самостоятельно согласовывать и утверждать оптовые цены на изделия, изготовляемые в опытным порядке и по единичным заказам, стоимостью до 500 тыс. руб., согласовывать и утверждать доплаты к оптовым ценам и скидки с них за изменение по требованию заказчиков комплектующих изделий и доплаты к оптовым ценам при выполнении работ по улучшению отдельных технико-экономических параметров поставляемой продукции по сравнению с действующими стандартами или техническими условиями. В производстве товаров народного потребления министерствам союзных республик было предоставлено право устанавливать оптовые и розничные цены с ограниченным сроком действия на новые опытные партии изделий при размере партии до 500 тыс. руб., а производственным объединениям и предприятиям-изготовителям — при размере партии до 100 тыс. руб.

В результате сократилось время переписки по вопросам согласования и утверждения цен, доплат и скидок с них. По данным Института экономики АН СССР, средняя продолжительность согласования и утверждения цен на опытные партии и изделия индивидуального исполнения сократилась с 79 до 63 дней. Однако предусмотренные изменения коснулись незначительной доли выпуска и в машиностроении означали лишь передачу объединениям прав, которые ранее были закреплены за министерством.

Влияние этих изменений на систему ценообразования в целом остается слабым. Например, в легкой промышленности Белорусской ССР в 1984 г. были утверждены цены на 364 первые опытные партии продукции, из них на 294 партии до 100 тыс. руб. и на 70 партий до 500 тыс. руб. Выпуск продукции, реализованной по этим ценам, составил около 0,3 % общего объема производства Минлегпрома БССР. Было предусмотрено расширение прав предприятий в целях ускорения процедуры согласований, связанных с освоением производства новой продукции. Однако этот процесс сдерживался несогласованностью прочих элементов, в частности сроков проведения оптовых ярмарок, длительностью согласования и утверждения нормативно-технической документации.

На повышение гибкости системы розничных цен, более точное отражение в них качества продукции, регулирование потреби-

тельского спроса были направлены расширение сферы применения временных цен на изделия улучшенного качества с индексом «Н» (новинка), введение в хозяйственную практику системы договорных цен, утверждаемых по согласованию промышленных предприятий и торговых организаций.

Специфика производства товаров народного потребления, особенно изделий легкой промышленности, состоит в том, что одинаковые по назначению и изготовленные из аналогичного сырья изделия различных предприятий существенно дифференцированы по потребительским свойствам и предъявляемому на них спросу. Это ограничивает возможности стимулировать производство отдельных видов продукции на основе установления различных нормативов рентабельности в преysкурантных ценах — потребитель предъявляет спрос на конкретные изделия, выпускаемые конкретными предприятиями. Для стимулирования производства продукции с более высокими потребительскими свойствами по сравнению с рядовым ассортиментом используются временные цены, устанавливаемые на конкретную модель. Часть прибыли (15%), получаемой от реализации продукции с индексом «Н», направляется на материальное поощрение работников, участвующих в ее производстве.

Сфера использования временных цен на продукцию с индексом «Н» в последние годы расширяется. Так, в Министерстве легкой промышленности Белорусской ССР в 1984 г. доля этой продукции в структуре выпуска возросла в 1,4 раза и составила 31,5% (по обуви — 74,4%, тканям — 50,6%, швейным изделиям — 43,0% и т.д.). В целом по Минлегпрому СССР доля товаров улучшенного качества с индексом «Н» и особо модных изделий, реализуемых по договорным ценам, составила в 1985 г. 23,8%, по Минлегпрому Белорусской ССР — 35,2%, Минлегпрому Молдавской ССР — 33,0% (1984 г. — 28,9%), Минлегпрому Латвийской ССР — 38,4% (1984 г. — 36,0%), Минлегпрому Литовской ССР — 32,9% (1984 г. — 32,1%), Минлегпрому Армянской ССР — 35,1% (в 1984 г. — 33,4%), Минлегпрому Эстонской ССР — 42,8% (в 1984 г. — 40,0%). При этом подавляющая часть данной продукции приходилась на изделия с индексом «Н».

В дополнение к временным ценам на продукцию с индексом «Н», утверждаемым в установленном порядке органами ценообразования при ограниченном участии производителей и заказчиков (торговли), с начала восьмидесятых годов в хозяйственную практи-

ку вводятся договорные цены, утверждаемые по соглашению между предприятиями промышленности и торговли на особо модную и высококачественную продукцию. По действующему положению 50% дополнительной прибыли, получаемой от производства таких изделий, направляется в распоряжение предприятий, из них 30% — в фонд материального поощрения. Однако сфера использования данного механизма до сих пор остается весьма ограниченной. В частности, в Министерстве легкой промышленности БССР в 1984 г. на продукцию, поставляемую по договорным ценам, приходилось около 1% объема реализации.

Основным фактором, сдерживающим распространение договорных цен, является заинтересованность предприятий в производстве продукции с индексом «Н». К ней предъявляются менее строгие требования по новизне и качеству, чем к продукции, реализуемой по договорным ценам. Выпуск продукции с индексом «Н» в массовом производстве позволяет получать крупные дополнительные отчисления в фонд материального поощрения, по сравнению с которыми дополнительные отчисления от реализации малых партий особо модных изделий, как правило, невелики. По данным Научно-исследовательского института ценообразования (Москва), даже норма рентабельности в ценах на продукцию, выпускаемую с индексом «Н», как правило, выше, чем в договорных ценах. Организационные трудности, связанные с применением договорных цен (например, необходимость их согласования с большим количеством оптовых баз по всей территории страны, получающих соответствующую продукцию), также ослабляют заинтересованность предприятий в использовании этой формы ценообразования.

Оценивая тенденцию к росту доли продукции, реализуемой по временным ценам, в первую очередь продукции с индексом «Н», необходимо учитывать, что рост доли этой продукции существенно опережает реальное повышение качества товаров народного потребления. Более высокая рентабельность в ценах на «новинку» становится фактором, стимулирующим предприятия к сокращению производства менее рентабельной продукции, в частности детского ассортимента. В этой связи меры по повышению гибкости розничных цен в условиях недостаточной сбалансированности экономики и действующего хозяйственного механизма должны сочетаться с жестким контролем верхних пределов доли продукции, реализуемой

по временным ценам в разрезе номенклатурных групп, с отработкой мероприятий, обеспечивающих производство более дешевых, пользующихся спросом товаров народного потребления, при более активном использовании в этих целях части прибыли, полученной от реализации продукции по временным ценам, существенным расширением прав предприятий и торговых организаций по снижению цен на продукцию, спрос на которую полностью удовлетворяется и по которой имеются трудности с реализацией.

ПЕРЕСТРОЙКА СИСТЕМЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ВАЛОВОГО ДОХОДА И ОБРАЗОВАНИЯ ХОЗРАСЧЕТНЫХ ФОНДОВ ПРЕДПРИЯТИЙ

Задачи интенсификации экономики не могут быть решены без ориентации интересов предприятий и объединений, их структурных подразделений, отдельных работников на повышение эффективности производства.

В последние годы развитие механизма стимулирования трудового вклада, эффективности производства характеризуют следующие основные тенденции:

- постепенный переход от стимулирования превышения годовых планов и фактических результатов над заданиями пятилетки к стимулированию реального роста динамики показателей и увязке средств, направляемых на оплату труда, с ростом объема производства, снижением затрат, увеличением прибыли и т.д.;
- универсализация применяемых нормативов, регулирующих динамику средств, выделяемых на оплату труда и материального стимулирования, отмена их неоправданной дифференциации;
- более активное подключение к механизму стимулирования эффективности основного фонда оплаты труда — фонда заработной платы, расширение самостоятельности предприятий по использованию экономии заработной платы.

Уже в девятой и десятой пятилетках предпринимались попытки увязать объем фонда заработной платы, выделяемой в распоряжение предприятия, с объемом производимой продукции и обеспечить на этой основе заинтересованность коллективов в экономии

живого труда, сокращении численности занятых. Использование этого же механизма было предусмотрено инструктивными документами, разработанными во исполнение указанного выше Постановления ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 12 июля 1979 г.

Реального изменения системы регулирования заработной платы в этот период не произошло. Нормативы рассчитывались исходя из индивидуальных плановых проектировок роста объема производства, численности занятых и средней заработной платы по предприятиям, многократно корректировались в течение планового периода.

Дифференциация условий хозяйствования предприятий и объединений исключала возможность применения единых объемных нормативов. На практике они отражали сложившиеся в базовом периоде соотношения объема производства и фонда заработной платы. Вместе с тем использование нормативов объема фонда заработной платы на 1 руб. продукции связывало данный фонд с объемом производства пропорциональной зависимостью (рост объема производства на 1% сопровождался ростом фонда заработной платы на 1%), что исключало возможность поддержания вытекающих из макроэкономических соображений пропорций роста производства и оплаты труда. Это подтвердила предпринятая в 1984 г. Минтяжмашем СССР попытка сохранить стабильность подобных нормативов.

Поэтому в других отраслях, участвовавших в эксперименте, а с 1985 г. и в Минтяжмаше СССР начала применяться система планирования фонда заработной платы на основе приростных нормативов. Соображения, лежащие в основе ее выбора, очевидны: если существует возможность оценить обоснованность сложившегося уровня оплаты труда по конкретным предприятиям, внести соответствующие уточнения с учетом различной эффективности использования трудовых ресурсов, то это можно сделать путем корректировки базового фонда заработной платы. Освобождение же нормативов от функции сохранения сложившегося уровня оплаты труда позволяет сделать их едиными, увязать прирост фонда заработной платы с приростом объема производства в соотношении, обеспечивающем приемлемую динамику данных показателей.

В целом опыт выявил существенные преимущества новой системы регулирования фонда заработной платы. Главное — впервые удалось добиться стабильности нормативов. Как показывают ре-

зультаты проводившихся обследований, эти нормативы для предприятий, участвовавших в эксперименте в 1984–1985 гг., как правило, не изменялись. В определенной мере удалось преодолеть сложившуюся традицию «торга» предприятий с отраслевыми органами за право привлечения дополнительной численности и увеличению фонда заработной платы.

Нормативный механизм обеспечивает существенные стимулы к сокращению численности занятых. Для предприятий, имевших стабильную численность занятых и норматив прироста фонда заработной платы в размере 0,35 (предприятия Минэлек-тротехпрома СССР в 1984–1985 гг.), увеличение средней заработной платы на 1% требовало роста объема производства на 2,9%. В то же время при стабильном объеме производства сокращение численности на 1% обеспечивало увеличение средней заработной платы также на 1%.

Ограничение тенденции к неоправданному увеличению численности по общей оценке практических работников, участвовавших в эксперименте, является одним из его позитивных результатов. В 1985 г. фактический прирост численности работников, участвовавших в эксперименте, в машиностроительных министерствах составил 0,3% по сравнению с 0,5% по плану, в республиканских министерствах легкой промышленности — соответственно 0,3 и 0,9%, в министерствах пищевой промышленности численность участников эксперимента сократилась на 0,9%, тогда как по плану должна была остаться неизменной. Прирост численности снизился в 1985 г. в Минэнергомаше СССР с 0,7% в среднем за 1981–1984 гг. до 0,4%, в Минхиммаше СССР — с 0,2 до 0,1%, в Минстанкопроме СССР — с 0,8 до 0,1% и т.д.

Стимулы к улучшению использования живого труда дают существенный эффект, если они не ограничиваются уровнем предприятия в целом, доводятся до его структурных подразделений, отдельных работников. Как показали результаты обследования, проведенного Центральным экономико-математическим институтом АН СССР, применение нормативного механизма регулирования заработной платы на уровне цехов позволяет существенно изменить отношение этих подразделений к вопросу привлечения дополнительной численности, а также способствует совершенствованию системы оплаты труда и т.д.

Развитие нормативных методов планирования заработной платы создает предпосылки для расширения прав предприятий в ор-

ганизации индивидуальной заработной платы работающих, использования экономии фонда заработной платы для установления доплат высококвалифицированным рабочим за профессиональное мастерство, окладов взамен тарифных ставок рабочим, занятым на особо важных работах, надбавок к окладам инженерно-техническим работникам и служащим и т.д. Эти меры позволяют повысить гибкость применяемых форм оплаты труда, их стимулирующее значение, устранить диспропорции в уровне заработной платы отдельных категорий персонала.

В Минэлектротехпроме СССР общая сумма доплат и надбавок за счет экономии заработной платы увеличилась в 1984 г. в 2 раза по сравнению с 1983 г., а в первом полугодии 1985 г. — еще в 1,6 раза. В целом по предприятиям промышленности, участвовавшим в эксперименте, доля работников, получавших доплаты и надбавки, за первое полугодие 1985 г. составила 10,3% (в 1984 г. по той же группе отраслей — 7,4%). На отдельных предприятиях отрабатываются эффективные системы распределения надбавок и контроля за обоснованностью их уровня.

Практика использования системы нормативного планирования заработной платы на основе приростных нормативов позволила выявить конкретные проблемы, связанные с ее применением, потребовала внесения уточнений в отдельные элементы этого механизма.

Существенное влияние на уровень и динамику заработной платы оказывает обоснованность определения базового фонда. Первоначально был применен метод его формирования, создававший неоправданно льготные условия для предприятий, участвовавших в эксперименте. Из фактически начисленной заработной платы за год, предшествовавший планируемому, не исключались непроизводительные расходы заработной платы, связанные с доплатами сельщикам за отклонения от нормальных условий работы, за работу в сверхурочное время, с оплатой целодневных и внутрисменных простоев. В то же время фактически начисленная заработная плата за предшествующий год увеличивалась на сумму неиспользованной на конец года относительной экономии по фонду заработной платы (включая ее часть, направляемую на увеличение фонда материального поощрения).

Экономия фонда заработной платы в базовом году играет существенную роль в приросте планового фонда, в ряде случаев ее учет в полном объеме создает предпосылки для превышения роста средней заработной платы над ростом производительности труда. На-

пример, по данным НИИ труда, в приросте планового фонда заработной платы на 1985 г. по Минлегпрому Эстонской ССР ее доля составила 60,7%, по Минлегпрому РСФСР — 47,6% и т.д.

Значительное влияние на динамику оплаты труда оказывает и размер непроизводительных выплат, включаемых в базовый фонд заработной платы. Так, на отдельных предприятиях они превышают размеры прироста фонда заработной платы, определяемого приростом объема производства. В этой связи с 1986 г. система расчета базового фонда заработной платы стала более жесткой. Из нее вычитается не менее 50% сумм, расходуемых на доплаты за отклонения от нормальных условий работы, вся сумма доплат за работу в сверхурочное время и оплата простоев. Относительная экономия фонда заработной платы уменьшается на сумму средств, перечисляемых в конце года в фонд материального поощрения.

Вместе с тем проблему повышения обоснованности расчета базового фонда заработной платы нельзя считать решенной. Пока не удалось четко отработать систему учета уровня организации и нормирования труда. Между тем уровень нормирования существенно дифференцирован по отраслям и предприятиям. На многих предприятиях нормы явно занижены, что ведет к неоправданному увеличению базового фонда при переходе к нормативным методам планирования.

Серьезные недостатки имеет показатель нормативно-чистой продукции, с которым в большинстве отраслей увязана динамика заработной платы. Его искусственный характер, отрыв от реального оборота средств предприятий создают широкие возможности для завышения объема производства, подрывают эффективность контроля за соотношением средней заработной платы и производительности труда.

Ориентация на универсальные нормативы — одно из важнейших условий обеспечения их стимулирующего воздействия. Однако этот принцип не означает целесообразности использования единой системы увязки заработной платы с результатами производства во всех отраслях и на всех предприятиях. Нормативная увязка фонда заработной платы с объемом производства может быть неприемлемой для хозяйственных звеньев с резко колеблющимися масштабами производства и численностью занятых, здесь, вероятно, эффективнее механизм нормативной связи средней заработной платы с ростом производительности труда. В отраслях со снижающимся

объемом производства вследствие действия объективных факторов в целях стимулирования экономии живого труда может применяться фиксированный на ряд лет фонд заработной платы.

Использование нормативного метода планирования заработной платы в зависимости от роста производства нормативно-чистой продукции создает определенные стимулы к повышению объема производства, но не связано с экономией материальных ресурсов, повышением качества продукции, выполнением обязательств по поставкам. Для решения этих задач в ходе экономического эксперимента, как и в предыдущий период, использовался механизм образования фондов экономического стимулирования, и в первую очередь фонда материального поощрения.

Новым в системе образования фонда материального поощрения в рамках эксперимента по сравнению с системой, действовавшей в одиннадцатой пятилетке, стала его увязка с реальной динамикой фондообразующих показателей, а не с отклонением от пятилетнего (годового) плана, как предусматривалось ранее. Снижение затрат на 1 руб. товарной продукции приводило к росту фонда материального поощрения на 5% вне зависимости от его соотношения с плановыми показателями.

В отраслях, производящих товары народного потребления, основным фондообразующим показателем стал прирост прибыли. Наряду с основными, как и прежде, использовалась целая система фондокорректирующих показателей и дополнительных каналов отчисления средств в фонд материального поощрения. Отчисления в данный фонд увеличивались (сокращались) в зависимости от реализации продукции с учетом выполнения обязательств по поставкам, роста выпуска товаров народного потребления на 1 руб. фонда заработной платы, динамики реализации продукции с поощрительными надбавками и со Знаком качества, товаров народного потребления с индексом «Н», возврата торговлей некачественной продукции и т.д.

Таким образом, остались основные недостатки действовавшей ранее системы фондообразования: многокритериальность, отрыв от реального источника поощрительных средств — прибыли. В результате предприятия и объединения получили возможность высокими темпами наращивать фонд материального поощрения вне увязки его с динамикой прибыли.

В частности, в Минпищепроме УССР прирост фонда материального поощрения на 26 % в 1984 г. по сравнению с 1983 г. сочетался с ростом прибыли лишь на 5 %. За девять месяцев 1985 г. фонд материального поощрения вырос на 8 %, а прибыль сократилась на 1 %. По данным Научно-исследовательского финансового института, почти на каждом втором машиностроительном предприятии рост фонда материального поощрения опережал рост прибыли. На многих предприятиях это превышение было весьма значительным. Так, на Таллинском машиностроительном заводе имени И. Лауристина за девять месяцев 1985 г. темп роста фонда материального поощрения превысил темп роста прибыли на 40,2 %, на ярославском заводе «Ярполимермаш» при невыполнении плана прибыли фонд материального поощрения возрос на 61,9 %. Многие предприятия быстрыми темпами наращивали фонд материального поощрения за счет сокращения отчислений в бюджет.

Определяющее влияние на динамику фонда материального поощрения оказывало не изменение затрат (прибыли), а отчисления от поощрительных надбавок к ценам и в меньшей мере выполнение обязательств по поставкам. В первом полугодии 1985 г. в ПО «Уралмаш» отчисления от надбавок к ценам составили 56 % объема фонда материального поощрения, в то время как сокращение отчислений вследствие невыполнения обязательств по поставкам составило –2,8 %, отчисления за снижение предельных затрат на 1 руб. товарной продукции +0,2 %. В ПО «Новокраматорский машиностроительный завод» указанные отчисления составляли соответственно 36,9 %, –2,3 % и +0,1 %.

Рост ресурсов, аккумулированных в фонде материального поощрения, привел к значительному ускорению роста оплаты труда, сближению темпов роста средней заработной платы с темпами повышения производительности. При этом возможности наращивания уровня оплаты труда, определяемые нормативным механизмом формирования фонда заработной платы и действовавшим механизмом образования фонда материального поощрения, были реализованы не полностью. Прирост средней заработной платы сдерживался требованием опережающего роста производительности труда, а с 1985 г. — требованием соблюдения нормативного соотношения роста средней заработной платы и роста производительности труда. Быстрый и слабо связанный с конечными результатами

производства рост ресурсов, которые предприятия могли расходовать на цели оплаты труда и материального стимулирования, не позволял отказаться от использования данных регуляторов. Однако это приводило к рассогласованию динамики ресурсов и возможностей их использования и соответственно к росту переходящих остатков фонда материального поощрения и экономии по фонду заработной платы. Значительная часть предприятий получила возможность в течение длительного времени финансировать прирост оплаты труда за счет этих источников. В результате резко снижалось стимулирующее воздействие всей системы фондообразования.

Оценивая тенденции изменения системы стимулирования эффективности производства в последние годы, необходимо учитывать комплекс факторов, объективно сдерживающих возможности ее развития в рамках действующего хозяйственного механизма.

Материальное стимулирование — это весьма чувствительная в социальном отношении компонента хозяйственного механизма. Установки по вопросам приемлемого уровня оплаты труда за соответствующую работу, пределов допустимой дифференциации в целом и в рамках однородных профессионально-квалификационных групп складываются и изменяются в процессе общественного развития. Они могут сознательно формироваться, но на каждый данный момент с ними необходимо считаться как с объективным фактом. Недоучет вытекающих из этих установок ограничений, форсирование роста дифференциации в оплате труда, который действительно необходим в настоящее время, сверх общественно приемлемых пределов могут привести к снижению качества труда и трудовой дисциплины по тем группам занятых (профессионально-квалификационным группам, группам работников предприятий, оказавшихся в неблагоприятных условиях, и т.д.), оплата труда которых окажется ниже приемлемого уровня.

В настоящее время предлагается провести ряд мероприятий в области совершенствования организации заработной платы и введения новых тарифных ставок и должностных окладов работников производственных отраслей народного хозяйства. Предусматриваемые меры — составная часть работы по внедрению нового хозяйственного механизма. Отныне повышение зарплаты будет происходить в прямой зависимости от улучшения хозяйственной деятельности трудовых коллективов за счет заработанных средств.

Точность отражения в пропорциях оплаты труда общественной значимости отдельных его видов, количества и качества труда конкретных работников и их групп в значительной мере влияет на возможности более активного использования мотивационных механизмов. В рамках действующей системы управления экономикой увязка оплаты труда коллективов с конечными результатами хозяйственной деятельности предприятий, необходимая для обеспечения их заинтересованности в экономии ресурсов, осложняется тесной связью этих результатов с внешними факторами, в значительной мере не зависящими от количества и качества труда, эффективности производства.

Эти внешние факторы не сводятся к дифференциации объективных условий хозяйствования, последствия которой могут быть в определенной степени ограничены системой платежей за ресурсы. Директивная регламентация производственной программы и системы хозяйственных взаимосвязей обуславливает зависимость результатов хозяйственной деятельности от рентабельности плановой номенклатуры выпуска, надежности поставщиков, к которым в плановом порядке прикреплены предприятия. Цены в недостаточной степени отражают реальный уровень эффективности выпускаемой продукции; их использование для определения конечных результатов производства искажает результаты труда коллективов.

Общее превышение спроса над предложением, несбалансированность экономики в полной мере проявляются в сфере перераспределения рабочей силы. Перестраивая систему материального стимулирования, необходимо учитывать, что усиление связи оплаты труда с результатами производства может привести к росту текучести кадров, их перераспределению в пользу отраслей и предприятий, имеющих возможность быстро наращивать уровень заработной платы.

Увязка средств, предназначенных для развития производства, обеспечения нормального хода воспроизводственного процесса, с результатами производства (прибыль) — важнейшее направление совершенствования механизма стимулирования эффективности. Только на этой основе можно расширить хозяйственную самостоятельность и повысить ответственность предприятий в финансовой сфере, отказаться от мелочной регламентации расходов предприятий. Усилия, направленные на решение этой задачи, предпринима-

ются уже в течение значительного времени. В 70-е гг. проходила экспериментальную проверку система нормативного распределения прибыли на уровне министерств. В соответствии с указанным выше Постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 12 июля 1979 г. сферу ее использования намечалось расширить. Практика показала, что применение нормативных принципов распределения прибыли на уровне отрасли оказывает весьма ограниченное влияние на систему интересов предприятий, организацию хозрасчетных отношений. Более того, оно часто усиливало потребности в корректировке финансовых планов предприятий.

В рамках широкомасштабного эксперимента в принципы организации нормативного механизма распределения прибыли были внесены некоторые частные изменения, а их действие распространено на уровень предприятий. Существенного стимулирующего влияния эти меры не оказали. Сами нормативы устанавливались индивидуально для каждого предприятия после утверждения годового плана по прибыли и определялись исходя из оценки плановых финансовых ресурсов и потребностей.

Плата за фонды, введенная в хозяйственную практику в 60-х гг. с целью обеспечить универсальные требования к эффективности использования ресурсов, несмотря на ее формальное подключение к системе нормативного распределения прибыли¹, не полностью выполняет свои функции. Значительная часть предприятий и объединений освобождена от нее. В 1985 г. ни одно предприятие Минэнергомашина СССР не вносило плату за фонды. В остальных машиностроительных министерствах, участвовавших в эксперименте, от этого платежа было освобождено от 6,1 до 46,2 % предприятий.

Освобождение от платы за фонды и дифференциация платежей в бюджет не позволяют использовать эти нормативы для стимулирования принятия напряженных планов и ограничения спроса на ресурсы. В частности, в 1985 г. из предприятий Минхиммаша СССР только 68,5 % вносили плату за фонды и производили отчисления в бюджет по нормативам, 8,9 % предприятий вносили только плату за фонды, 11,3 % предприятий не вносили в бюджет никаких отчислений. Предприятиям, вносившим платежи в бюджет

¹ В рамках эксперимента нормативы распределения стали устанавливаться в процентах к расчетной прибыли, а не к балансовой, как ранее.

по нормативам, они были установлены в размере до 5% — 5,4%, от 5 до 10%, — 11,5, от 10 до 20% — 20, от 20 до 30% — 18,5, свыше 30% — 45,6% предприятий.

Зависимость нормативов от конкретных плановых потребностей предприятий не позволяет поддерживать их стабильность, заставляет вносить в них корректировки уже в течение планового периода. Например, Чебоксарскому заводу кабельных изделий норматив отчисления прибыли в бюджет в 1985 г. корректировался 4 раза, серпуховскому заводу «Конденсатор» — 5 раз.

Финансовые резервные фонды предприятий, образование которых должно было, с одной стороны, создать дополнительные возможности использования прибыли, оставленной в распоряжении предприятий, не подлежащей перечислению в другие фонды целевого назначения, с другой, — обеспечить большую устойчивость их финансового положения, были образованы в незначительных размерах.

Например, в Минэлектротехпроме СССР в 1985 г. только одно предприятие образовало финансовый резерв в размере 178 тыс. руб. за счет прибыли, оставляемой в его распоряжении. В Минхиммаше СССР, по данным за девять месяцев 1985 г., отчисления в финансовый резерв произвели лишь 3,6% предприятий. В Минстанкопроме СССР за этот же период финансовый резерв был образован в размере 0,2% к нормативу собственных оборотных средств.

Традиционная для действующей модели хозяйственного механизма концентрация ресурсов, выделяемых на развитие, на экстенсивное расширение производственного потенциала, создание новых крупных производственных объектов, и ограничение средств, направляемых на совершенствование производственного процесса действующих предприятий, техническое перевооружение, в настоящее время противоречат объективным потребностям народного хозяйства, четко сформулированным на XXVII съезде КПСС, задачам структурной и инвестиционной политики. Существенное расширение работ по техническому перевооружению, необходимость резкого ускорения вытеснения устаревшего оборудования и его замены новым, прогрессивным объективно требуют расширения прав предприятий в области развития производства, реального подключения инвестиционной сферы к системе хозрасчетных отношений. Предпринятые в ходе экономического эксперимента меры

по восстановлению хозрасчетного статуса фондов развития производства, формируемых на предприятиях и в объединениях, увеличению их объема, расширению прав предприятий по их использованию, созданию возможностей привлечения к финансированию технического перевооружения отчислений на капитальный ремонт, инвестиционного кредита, улучшению материально-технического обеспечения нецентрализованных капиталовложений были направлены на решение данной задачи.

Фонд развития производства (ФРП) в Минтяжмаше СССР в 1984 г. увеличился по сравнению с 1983 г. на 14,5%, а за девять месяцев 1985 г. еще на 2,3%. В Минэлектротехпроме СССР размер ФРП возрос в 1984 г. на 5,7%, а за девять месяцев 1985 г. — еще на 23,8%. Общий размер ФРП, образуемого за счет источников финансирования, составил в союзных министерствах в процентах к сумме амортизационных отчислений, предназначенных для полного восстановления основных фондов, по плану на 1985 г.: в Минприборе — 90,0, в Минхиммаше — 86,3, в Минстанкопроме — 70,9, в Минэлектротехпроме — 69, в Минтяжмаше — 59,2, в Минсельхозмаше — 42,6 и в Минэнергомаше — 38,4.

Существенный дальнейший рост размеров фондов развития производства и их доли в объеме капитальных вложений намечен в двенадцатой пятилетке.

На начальном этапе экономического эксперимента действовал порядок, при котором объем фонда развития устанавливался исходя из его размеров в базовом периоде, скорректированных на прирост прибыли и амортизации на реновацию основных фондов. В него также направлялась выручка от реализации выбывшего имущества. В результате на образование ФРП неоправданно большое влияние оказывали пропорции его формирования, сложившиеся в базовом периоде. Связь ФРП не с объемом прибыли, а с ее приростом ставила в неблагоприятные условия предприятия, имевшие высокий уровень рентабельности. Применительно к формированию средств, направляемых на оплату труда, использование приростного принципа регулирования обусловливается невозможностью существенного снижения сложившегося уровня заработной платы. В регулировании средств, направляемых на развитие производства, применение приростного принципа необоснованно.

Действовавший механизм приводил к существенным колебаниям в объемах и источниках формирования ФРП по отраслям промышленности. Так, по плану на 1986 г. доля отчислений от амортизации на реновацию в структуре фонда колебалась от 93,3% в Минэнергомаше СССР, 67,0% в Минтехмаше СССР до 20,1% в Минприборе СССР и 39,8% в Минстанкопроме СССР.

С 1986 г. в систему формирования ФРП были внесены изменения. В двенадцатой пятилетке нормативы устанавливаются в процентах к общей сумме амортизации и прибыли. При этом нормативы отчислений от прибыли предполагается сохранять стабильными, нормативы отчислений от амортизации должны возрастать по годам пятилетки, а их различия по отраслям — сокращаться. Норматив отчислений на реновацию в ФРП к концу пятилетки по большой группе машиностроительных министерств предполагается довести до 60%.

Использование фондов развития производства позволило многим предприятиям осуществлять некапиталоемкие, эффективные мероприятия, дающие быструю отдачу, устранять узкие места в производстве. Выполнение планов по освоению лимитов нецентрализованных капиталовложений было выше, чем по централизованным (соответственно 92 и 89%).

Серьезной проблемой остаются отсутствие четкого разграничения функций фондов развития производства и централизованных капиталовложений, широкое использование централизованных капиталовложений на цели, дублирующие те, которые должны обеспечиваться за счет собственных средств предприятий. Так, в 1984 г. 51,5%, а в 1985 г. 26% общего числа предприятий Минтяжмаша СССР, осуществляющих техническое перевооружение, привлекали для его проведения наряду с фондом развития централизованные капиталовложения. По Минэлектротехпрому СССР за те же годы централизованные капиталовложения на техническое перевооружение привлекали соответственно 60 и 40,6% предприятий. Негативным является не сам факт привлечения централизованных ресурсов для технического перевооружения, а отрыв механизма их распределения от хозрасчетных отношений, их безвозмездность.

Централизованные капиталовложения в техническое перевооружение часто выполняют функцию амортизатора, сглаживают влияние результатов хозяйственной деятельности на процесс воспро-

изводства, позволяют компенсировать недостаток собственных ресурсов привлечением безвозмездных источников. Вместе с тем органы отраслевого управления изыскивают возможности направления части средств фондов развития на покрытие централизованных капиталовложений, определяют направления использования средств предприятий.

Роль инвестиционного кредита в обеспечении потребностей предприятий в дополнительных ресурсах на нужды технического перевооружения на возвратной основе остается ограниченной. Так, в 1985 г. доля инвестиционного кредита в капиталовложениях на техническое перевооружение по министерствам, участвовавшим в эксперименте, составляла от 7 до 20%.

В одиннадцатой пятилетке не удалось обеспечить значительного улучшения ресурсного обеспечения работ, осуществляемых за счет фонда развития производства. Работы по техническому перевооружению в условиях эксперимента должны были, как правило, выполняться хозяйственным способом. Между тем, по данным Института экономики Уральского научного центра АН СССР, в Свердловской области для обеспечения работ, выполняемых хозяйственным способом, в 1985 г. фонды на металлопрокат выделялись в размере 40% общей потребности, на кирпич — 9%, на сборный железобетон фонды не выделялись.

Не в полной мере обеспечивается и потребность предприятий в оборудовании, приобретение которого финансируется за счет фонда развития. Например, в 1985 г. не были приняты заявки Ждановского завода тяжелого машиностроения имени 50-летия Великой Октябрьской социалистической революции на оборудование в размере 15% плановой поставки. Калининскому вагоностроительному заводу из заявленного на 1985 г. оборудования, необходимого для замены устаревшего, фонды выделялись на 16% потребности.

Проблема надежного материально-технического обеспечения мероприятий, финансируемых за счет фонда развития, имеет принципиальное значение, так как предприятия в противном случае будут вынуждены (как это было ранее) тратить накопленные финансовые средства на те мероприятия, которые они смогут обеспечить материальными ресурсами, вне зависимости от их реальной эффективности, вне связи с программой технической реконструкции. Между тем разрозненные, некомплексные меропр-

ятия по установке отдельных видов современного оборудования резко ограничивают возможность использования его потенциала, нередко ведут к снижению совокупной эффективности производства на предприятиях.

В двенадцатой пятилетке намечены дополнительные меры, направленные на улучшение материально-технического снабжения нецентрализованных капиталовложений, предусмотрен переход к гарантированному обеспечению ресурсами капиталовложений, финансируемых за счет фонда развития, фонда социально-культурных мероприятий и жилищного строительства, инвестиционного кредита и т.д.

Дефицит инвестиционных ресурсов непосредственно отражает отсутствие эффективного контроля за совокупным спросом в экономике. Планы их распределения составляются с большим напряжением. Решения о распределении ресурсов на народнохозяйственном уровне принимаются в первую очередь исходя из балансовых соображений, необходимости обеспечения планового прироста мощностей, расшивки узких мест. Капиталовложения, осуществляемые за счет фондов развития производства, прямо не связаны с текущими задачами макроэкономического регулирования, необходимостью обеспечения прироста производства дефицитных видов продукции и вместе с тем являются источником нерегулируемого спроса на инвестиционные ресурсы, а после их создания — и на ресурсы текущего производственного потребления.

Расширение прав предприятий в инвестиционной деятельности противоречит действующему хозяйственному механизму также в связи с неизбежной в существующих условиях ориентацией предприятий в первую очередь на текущие результаты работы, с которыми связаны оценка деятельности и экономическое стимулирование, недостаточное внимание к среднесрочным и долгосрочным последствиям принимаемых решений.

Предприятия нередко концентрируют инвестиционные ресурсы на частных инновациях, мероприятиях, непосредственно способствующих выполнению годового плана, а не решению перспективных задач комплексной реконструкции. В результате рост средств, направляемых на техническое перевооружение, сопровождается лишь незначительным ускорением выведения из производственного процесса изношенных и устаревших фондов, коэффициент выбы-

тия существенно отстает от коэффициента обновления (например, в 1985 г. в Минтяжмаше СССР — соответственно 1,5 и 6,2%, в Минэлектротехпроме СССР — 1,7 и 8%). Большинство обследованных Институтом экономики АН СССР предприятий Минтяжмаша СССР не имеют планов реконструкции и технического перевооружения производства, ориентированных на ресурсы своих фондов развития, и не разрабатывают их. Имеющиеся же планы комплексного перевооружения нередко представляют собой набор отдельных мероприятий без расчета конечных народнохозяйственных результатов.

Опыт, накопленный в последние годы, подтверждает сделанный на XXVII съезде КПСС вывод о том, что «перевод на интенсивный путь такого огромного хозяйства, как наше, — дело непростое, требующее немалых усилий, времени и высочайшей ответственности. Но, начав преобразования, нельзя ограничиваться половинчатыми мерами. Надо действовать последовательно и энергично, не останавливаясь перед самыми смелыми шагами»¹.

Курсом оздоровления Экономическое обозрение

Итоги развития народного хозяйства в истекшем году уточняются. Многие важные для анализа показатели станут известны позднее. Но уже та информация, которой располагает Госкомстат СССР, позволяет сделать вывод: по ряду важнейших направлений повышения эффективности позитивные тенденции, наметившиеся в 1986 г., продолжали действовать. Выполнено напряженное задание по экономии энергоресурсов. Быстро снижалась себестоимость продукции в промышленности (0,7% в 1987 г. против 0,3% в среднем за год в одиннадцатой пятилетке) и строительстве (0,8%

Опубликовано в: Коммунист. 1988. № 2.

¹ Материалы XXVII съезда Коммунистической партии Советского Союза. М.: Политиздат, 1986. С. 23.

в 1987 г., 0,25 — в 1981–1985 гг.). В производственных отраслях впервые наблюдалось абсолютное высвобождение работающих. Только из промышленности было высвобождено 140 тыс. чел. В этой отрасли высокими темпами росла производительность труда. Резко ускорилось обновление продукции в машиностроении. Но сохранить высокие темпы роста национального дохода, промышленного и сельскохозяйственного производства, достигнутые в 1986 г., не удалось (см. таблицу).

Само по себе снижение темпов роста объема производства не дает серьезных оснований для беспокойства. Опыт показывает, что краткосрочное повышение темпов за счет гипертрофированного накопления может сочетаться с консервацией архаичной структуры экономики. В то же время их снижение может быть естественным результатом структурной перестройки, сокращения производства ненужной потребителю, неэффективной продукции. Как сказался экономический рост на уровне жизни и в какой мере удалось обеспечить предпосылки долгосрочного ускорения социально-экономического развития? Ответ на эти вопросы принципиально важен для оценки того, что произошло в народном хозяйстве в 1987 г.

I

На протяжении пяти пятилеток (с 1961 по 1985 г.) низкими были темпы роста жилищного строительства. Среднегодовой ввод жилья в 1981–1985 гг. увеличился по сравнению с 1961–1965 гг. на 12,3 млн кв. м. Несмотря на остроту проблемы, среди хозяйственных руководителей высокого ранга было распространено убеждение, что значительно увеличить масштабы жилищного строительства нельзя. Опыт показал: возможности здесь велики, они превышают даже оптимистические прогнозы. Но для того чтобы их использовать, необходимо было решительно покончить с недооценкой социальной сферы, практикой остаточного выделения средств на ее нужды. В 1986 г. ввод жилья увеличился на 6,8 млн кв. м. В 1987 г., по предварительным данным, этот показатель вырос на 10 млн кв. м. Еще в 1985 г. мы строили значительно меньше жилья на душу населения, чем ГДР, НРБ. Сейчас это отставание преодолено.

Одновременно быстро росли капиталовложения в строительство школ, детских дошкольных учреждений, поликлиник, объектов

Таблица. Темпы прироста, %

Показатели	Средне- годовые в 1981–1985 гг.	Среднегодовые по плану		
		двенадцатой пятилетки	1986 г.	1987 г.
Произведенный национальный доход	3,6	4,2	4,1	2,3
Продукция промышленности	3,7	4,6	4,9	3,8
Продукция сельского хозяйства	1,0	2,7	5,3	0,2

культуры. Пока не по всем социально приоритетным направлениям достигнуты ожидаемые результаты. В частности, положение со строительством больниц в 1987 г. даже ухудшилось. Однако в целом итоги года показывают: поворот к социальной сфере подкреплен реальными делами.

Вместе с тем, оценивая эти успехи, нельзя забывать об их несопоставимости с масштабами сформировавшихся диспропорций, проблем, которые еще предстоит решить. Только в городах и поселках городского типа к началу 1987 г. на учете по улучшению жилищных условий стояло 12 млн 660 тыс. семей и одиноких граждан. В 1986 г. 1 млн 762 тыс. семей их улучшили. Можно быть уверенным, что в 1987 г. число таких семей превысило млн 800 тыс. Но ведь много людей, живущих в крайне неблагоприятных условиях, пока не имеют права постановки на учет. Необходимо время для того, чтобы плоды усилий по ускорению жилищного строительства серьезно повлияли на оценку динамики уровня жизни в массовом сознании.

Средняя заработная плата рабочих и служащих увеличилась на 3 % (план — 2,6 %). Медленнее, чем предполагалось, увеличивалась заработная плата в промышленности, особенно в машиностроении. В строительстве, где с широким внедрением коллективного подряда резко повысились темпы роста производительности труда, заработная плата увеличивалась несколько быстрее, чем было намечено. Значительные средства были направлены на повышение оплаты труда работников просвещения, здравоохранения.

Для того чтобы сделать рост денежных доходов реальным, необходимо было обеспечить соответствующее увеличение производст-

ва пользующихся спросом товаров народного потребления и объема оказываемых платных услуг. В 1986 г. розничный товароборот вырос на 6 %. В 1987 г. он должен был увеличиться (в текущих ценах) на 6,5 %. Добиться этого не удалось. Прирост объема товарооборота составил лишь 2,8 %. Для этого были определенные объективные причины.

Первая из них связана с внешнеторговой конъюнктурой. Время, когда наша экономика была относительно независимой от мирового рынка, прошло. Внешнеэкономические связи позволяют обеспечивать потребности страны в разнообразных видах продукции, являются важнейшим источником доходов бюджета. Но вместе с тем любое ослабление наших позиций на мировом рынке прямо сказывается на положении в народном хозяйстве. В 1986 г. вследствие снижения цен мирового рынка на энергоносители у СССР образовался дефицит в торговле с развитыми капиталистическими странами (2,7 млрд инвалютных руб.). По данным за девять месяцев 1987 г., он сократился до 0,3 млрд. Однако, для того чтобы привести импорт в соответствие с экспортными ресурсами, пришлось существенно сократить внешнеторговые закупки, в том числе по товарам народного потребления.

Реализация спиртных напитков в государственной, кооперативной торговле и общественном питании (в пересчете на алкоголь) в СССР с 1984 по 1987 г. снизилась более чем в 2 раза. Если судить по этим данным, потребление алкоголя на душу населения в нашей стране теперь заметно ниже, чем в развитых зарубежных странах — как социалистических, так и капиталистических. За 1986–1987 гг. средняя продолжительность жизни возросла почти на 2 года. В значительной мере это следствие снижения смертности от несчастных случаев. Конечно, объективная оценка успехов в этой области требует и учета роста самогонварения. Государственные «водочные» доходы в 1987 г. оказались намного меньше намеченных по плану.

Зато продажа продукции животноводства значительно увеличилась. Как известно, производство мяса (в убойном весе) с 1975 по 1982 г. почти не росло (увеличение за 7 лет на 400 тыс. т). Начиная с 1983 г. здесь наметились позитивные тенденции. В 1987 г. оно выросло на 600 тыс. т.

В обстановке острого дефицита мяса, мясопродуктов эти цифры могут вызвать недоверие. Притом вполне понятное. Однако те же благоприятные тенденции подтверждаются комплексом взаимо-

связанных показателей (рост объема реализации, наличие запасов в оптовой торговле и т.д.).

Средняя цена реализации мяса на колхозных рынках в Костроме, Калининe, Горьком, Туле, Тамбове, ряде других городов, по данным Госкомстата РСФСР, оставалась высокой (примерно 6 руб. за кг), однако в целом по республике рост этих цен незначителен (увеличение на 0,5 %). То, что даже значительное увеличение производства и реализации мяса, мясопродуктов мало повлияло на рыночную ситуацию, также понятно: объем неудовлетворенного спроса на эту продукцию при существующих государственных ценах слишком велик.

Примечательно, что производство животноводческой продукции увеличивалось при сокращении поголовья. Параллельно росла обеспеченность его кормами, а значит, и продуктивность. Сказалось позитивное влияние подряда, содержания скота на личных подворьях. Конечно, с точки зрения предъявляемых обществом требований и международных сопоставлений результаты, достигнутые в животноводстве, еще весьма скромные. Возможности интенсификации производства за счет повышения продуктивности скота, высвобождения на этой основе рабочей силы, экономии кормов, капиталовложений используются пока слишком осторожно. Впрочем, важнее, что движение в нужном направлении продолжается.

Но никакой реально мыслимый рост производства животноводческой продукции не мог, конечно, закрыть брешь, образовавшуюся в товарообороте вследствие сокращения импорта ширпотреба и реализации спиртных напитков. Добиться этого предполагалось иным путем: резко увеличив объем производства промышленных товаров народного потребления. Однако соответствующие плановые задания, не подкрепленные реальным маневром ресурсами, остались пока, к сожалению, благим пожеланием. Компенсировать недостаток ресурсов административными мерами, сверхурочными работами не удалось. В целом торговле было поставлено продукции на 17 млрд руб. меньше, чем намечалось по первоначальному плану. Прирост поставок товаров культурно-бытового назначения и хозяйственного обихода составил не 12, а 6 %. Было недопоставлено более 700 тыс. телевизоров, около 600 тыс. магнитофонов, примерно 300 тыс. швейных машин.

В результате в торговле товарами народного потребления сложилось напряженное положение. Объем розничного товарооборота

был на 12,6 млрд руб. меньше, чем это предусматривалось планом. Запасы в розничной торговле сократились на 4,4 млрд руб. Обострился дефицит многих товаров (обувь, отдельные виды швейных, трикотажных изделий, кофе, зубная паста и т.д.). Резкий рост реализации по ряду товарных групп свидетельствует о том, что потребители покупают и те товары, от которых отказывались. За этим скрывается снижение доверия к рублю.

Дальнейший рост несбалансированности платежеспособного спроса и предложения потребительских товаров может иметь весьма неблагоприятные последствия и привести в конечном счете к снижению стимулирующей роли оплаты труда.

II

Стержень структурной политики двенадцатой пятилетки — опережающее развитие отраслей машиностроительного комплекса. Нарастивание выпуска современной, эффективной техники должно стать основой технической реконструкции всего народного хозяйства. Однако именно в машиностроении расхождение плана и фактически достигнутых результатов в 1987 г. оказалось наиболее разительным. Темпы прироста производства продукции машиностроительного комплекса упали с 6,4 % в 1986 г. до 4,6 % в 1987 г. Не выполнены задания по производству более 2/3 важнейших видов продукции, учитываемых в срочной отчетности. Не обеспечено в установленных размерах опережающее развитие станкостроения, электротехники. Разливка стали на машинах непрерывного литья возростала медленно, в том числе из-за недопоставок соответствующего оборудования. Темпы роста производства электростали, кислородно-конвертерной стали, дизелизации автопарка, распространения ряда других прогрессивных технологий оказались ниже предусмотренных пятилетним планом. Недопоставка современного оборудования металлургии ограничила возможность этой отрасли производить экономичные, высококачественные материалы, остро необходимые самому машиностроению.

Важнейший фактор, изменивший условия работы предприятий машиностроения в 1987 г., — введение в широких масштабах госприемки. Эта чрезвычайная мера, без сомнения, способствовала повышению внимания к качеству продукции. В среднем по про-

мышленности органы госприемки не принимали с первого предъявления около 8 % продукции. Пожалуй, наиболее острой оказалась проблема подшипников. При недостатке специальной стали и сильной изношенности оборудования низкое качество этой продукции стало хроническим. Когда госприемка запретила выпуск подшипников, не соответствующих стандартам, их недопоставка потребителям составила свыше 24 млн штук. Резко обострился дефицит подшипников в станкостроении, автомобильной промышленности, тракторном и сельскохозяйственном машиностроении, других отраслях. Аналогичные трудности возникали с поставками резинотехнических изделий.

Далеко не полностью решены задачи обновления машиностроительной продукции, расширения выпуска ее эффективных видов. Однако было бы неправильно недооценивать сделанное. Госкомстат СССР выделяет группу высокоэффективных видов машиностроительной продукции. Ее производство росло примерно в два с половиной раза быстрее, чем продукции отрасли в целом. Например, доля генераторов единой унифицированной серии в общем производстве генераторов к паровым и газовым турбинам, по данным за 11 месяцев, возросла с 23 до 32 %, электродвигателей серии АИ в общем выпуске электродвигателей переменного тока — с 8 до 14 %. А ведь подобная структурная перестройка также замедляет рост объемных показателей.

Быстрое наращивание выпуска машиностроительной продукции предполагалось обеспечить на основе массивных капиталовложений, направляемых в эту отрасль. Сами по себе капиталовложения — это затраты. Для роста же производства продукции необходимо было получить от строителей и поставщиков оборудования результаты их трудов — добиться ввода основных фондов, производственных мощностей. Но в 1986 г. при росте капиталовложений в машиностроение (по объектам производственного и непромышленного назначения) на 15 % ввод основных фондов увеличился только на 3 %. Не удалось исправить положение и в 1987 г. Ввод производственных фондов в машиностроении был на 18 % меньше планового.

Попытки выполнить несбалансированный план, как правило, приводят к негативным последствиям. Это известное положение получило новое подтверждение в 1987 г. Административный

нажим на предприятия, направленный на то, чтобы добиться повышения темпов роста объема производства, способствовал ухудшению выполнения обязательств по поставкам. Предприятиями машиностроительного комплекса было недопоставлено продукции на сумму 3,7 млрд руб. В целом по промышленности объем недопоставленной в соответствии с заключенными договорами продукции увеличился за год в 1,3 раза.

III

Когда не выполняет план один завод, можно искать причину в слабости руководства. Но если результаты деятельности крупнейшего народнохозяйственного комплекса существенно отличаются от намеченных, это свидетельствует или о нереалистичности самого плана, его несбалансированности с наличными ресурсами, или о том, что не были созданы предпосылки, обеспечивающие повышение эффективности их использования. Что же не было предусмотрено в планах работы нашего машиностроения, почему капиталовложения не позволили добиться предусмотренных в плане результатов?

Для того чтобы ускорить темпы экономического роста, в пятилетнем плане было предусмотрено увеличение доли фонда накопления в национальном доходе. Предполагалось, что резкое повышение эффективности капиталовложений, отдачи, которую приносит каждый рубль, вложенный в народное хозяйство, позволит, несмотря на сокращение доли фонда потребления, быстро повышать уровень жизни. Требовалось добиться устойчивого роста капиталотдачи (прироста национального дохода на рубль производственных капиталовложений), которая в предшествующий период имела тенденцию к снижению. И действительно, в 1986 г. капиталотдача резко повысилась. Но, видимо, это отражало использование лишь организационных факторов, результаты борьбы против пьянства на производстве, а также сравнительно благоприятные для сельскохозяйственного производства погодные условия. Уже в 1987 г. вновь произошло падение капиталотдачи, по существу, нивелировавшее предшествующий скачок. Дальнейшее форсированное наращивание расходов, не приносящих запланированной отдачи, могло иметь тяжелые социальные последствия. В 1988 г. темп роста капиталовложений снизится по сравнению с 1986–1987 гг.

Одним из факторов повышения эффективности капиталовложений должно было стать увеличение их доли, направляемой на реконструкцию и техническое перевооружение, за счет сокращения нового строительства, т. е. предполагалось меньше тратить на новые корпуса и больше на новое оборудование. Цифры, казалось, свидетельствуют, что эта доля действительно резко возросла. Однако в данном случае показатели неточно отражают реальный процесс. Проведенное Госкомстатом РСФСР обследование показало: в ряде отраслей по объектам, учитываемым как реконструируемые, доля затрат на оборудование была даже меньшей, чем при новом строительстве.

Отсутствие прогресса в повышении эффективности капиталовложений на первый взгляд трудно объяснить — ведь в строительстве наметились явные позитивные сдвиги. Быстро растет объем строительно-монтажных работ, снижаются материальные затраты, увеличивается прибыль. Не вызывает сомнения позитивное влияние внедрения коллективного подряда, распространением которого в отрасли занимаются неформально.

В советской экономической литературе, публицистике существует целый эпос о долгострое. Кажется, уже всем известно, какой огромный ущерб мы несем из-за того, что строительство объектов производственного назначения нередко ведется десятилетиями. Причина долгостроя одна, и она предельно проста — это стремление одновременно строить больше, чем позволяют наличные ресурсы. О необходимости сузить фронт строительства, добиться на этой основе сокращения его сроков как минимум в два раза, привести их в соответствие с нормативными было четко сказано на XXVII съезде КПСС. Упоминалось и о том, что дело это непростое, для некоторых оно может быть весьма болезненным. Расчеты специалистов показывают, что сокращение срока строительства до нормативного уровня позволило бы повысить среднегодовые темпы роста национального дохода на 1,3 процентных пункта при снижении доли фонда накопления и соответствующем росте доли фонда потребления.

При планируемом на пятилетку увеличении объема строительно-монтажных работ, чтобы добиться двукратного сокращения сроков, необходимо было уменьшить фронт строительства примерно на 40%. На практике полная сметная стоимость производственных

строек, включенных в план, сократилась с 581,0 млрд руб. в 1986 г. до 571,1 млрд в 1987 г. (на 2 %). Средние сроки строительства, оставшиеся до его завершения, сократились на 6 % (в значительной мере за счет роста объема капиталовложений на эти цели), но в 2,6 раза превышали нормативные. Между тем сами нормативы, регламентирующие продолжительность строительства с точки зрения международных сопоставлений, нельзя назвать жесткими. Количество законсервированных объектов по плану на 1987 г. увеличилось, но их стоимость составила лишь 3,2 % от сметной стоимости одновременно осуществляемого строительства. В машиностроительном комплексе остаток сметной стоимостистроек, включенных в план, вырос на 3 %.

Уже сам план 1987 г. не содержал предпосылок, обеспечивающих повышение эффективности капиталовложений. В нем не удалось преодолеть ведомственное и местническое сопротивление абсолютно необходимым для страны мерам по концентрации капиталовложений. По плану предполагалось при росте объема строительно-монтажных работ на 8 % увеличить ввод основных фондов на 13 %. На деле прирост ввода в действие основных фондов составил лишь 5 %. Из 1109 важнейших производственных объектов было введено лишь 749.

IV

Есть надежный способ сделать экономику неуправляемой. Для этого вполне достаточно, чтобы принятые народнохозяйственные планы и другие решения центра превышали реальные возможности самого народного хозяйства. Именно тогда возникает ситуация, при которой ведомства, ссылаясь на эти решения, получают возможность реализовывать лишь «выгодные» им проекты.

Яркий пример неуправляемости развития, формально опосредованного многочисленными централизованными решениями, — положение, сложившееся в электроэнергетике. Минэнерго, сделавшее ставку на строительство гидроэлектростанций в Сибири, в течение нескольких пятилеток регулярно срывало планы создания на востоке мощностей по производству электроэнергии на базе дешевых углей Кузбасса, Экибастуза, Канско-Ачинского бассейна. Первый энергоблок на Березовской ГРЭС в Канско-Ачинском территори-

ально-производственном комплексе должен был вступить в строй в 1984 г. Ввести его не удалось ни в 1985, ни в 1986 г. «Последний» срок ввода (август 1987 г.) также был сорван.

Для передачи дешевой электроэнергии, получаемой на базе экибастузских углей, предполагалось построить мощную линию электропередачи постоянного тока Экибастуз — Центр. Срыв планов строительства теплоэлектростанций в Экибастузе и на востоке в целом привел к острому дефициту энергии в районе Урала. Сейчас ясно, что никакого избытка энергии в Экибастузе для передачи в центр в ближайшие десятилетия не будет. Наоборот, существует крупный поток энергии в обратном направлении. Госэкспертиза Госстроя СССР предложила приостановить строительство этой линии (сметная стоимость более 900 млн руб., а по оценкам специалистов, с учетом сопряженных капиталовложений — 2 млрд руб.). Это позволило бы только в текущей пятилетке сэкономить 100 тыс. т сталеалюминиевого провода, 160 тыс. т металлоконструкций, 440 тыс. куб сборного железобетона. Но министерство не смогло отказаться от крупного и престижного проекта, решение по которому давно принято. Убедившись, что в Экибастузе нет энергии для передачи на запад, предложили... передавать электроэнергию в обратном направлении с атомных и теплоэлектростанций, расположенных в густонаселенных и бедных топливом районах — за тысячи километров на восток, а в период максимума нагрузки — в обратном направлении. При этом, как отмечает один из критиковавших проект специалистов, профессор И.А. Никулин, образуется тройная петля транспорта энергоресурсов: топливо с востока — на теплоэлектростанции северо-запада, электроэнергия с северо-запада — на восток по сетям переменного тока и линии постоянного тока Центр — Экибастуз, электроэнергия обратно из Экибастуза — на Урал, увеличивающая и без того значительные потери энергии.

Принципиальное на первый взгляд решение — отказ от пересмотра плана на деле позволяет ведомствам расходовать общественные ресурсы, не считаясь с общественными интересами. Это еще один пример, показывающий, что добиваться осуществления стратегического курса на повышение эффективности экономики можно, лишь проводя постоянный критический анализ принятых планов, уточняя их с учетом реальной ситуации.

План на двенадцатую пятилетку разрабатывался на начальном этапе перестройки, когда мы еще не могли или не сумели понять в полном объеме всю остроту и весь масштаб происходящих процессов и назревших проблем. Теперь, особенно после январского, июньского, октябрьского Пленумов ЦК КПСС, мы видим их лучше.

Основная идея пятилетнего плана (инвестиционный маневр в пользу социальной сферы и отраслей, тесно связанных с научно-техническим прогрессом) не имеет разумной альтернативы. Но обеспечить такой маневр предполагалось лишь за счет роста капиталовложений, по существу, без их перераспределения. Однако опыт уже убедительно показал, что резко увеличить прирост капиталовложений не удастся. Отдача капиталовложений недостаточна для того, чтобы и осуществлять запланированный маневр, и поддерживать необходимые темпы роста уровня жизни населения. Кроме того, попытка быстро увеличить объем производства, не разгрузив экономику, не освободившись от неэффективных видов деятельности, вызывает серьезные трудности в работе базовых отраслей.

Анализируя негативные явления, проявившиеся в 1987 г., конечно, следует учитывать и тяжелые погодные условия начала года. Удар, который был нанесен народному хозяйству в те месяцы перебоями в работе транспорта, еще раз показал сильнейшую зависимость всей экономики от работы этой отрасли. Но одновременно он высветил критическое положение, в котором находятся наши железные дороги. В 1987 г. отправление грузов железнодорожным транспортом сократилось на 0,2%. Железные дороги не отгрузили значительное количество лесоматериалов, металлоконструкций. На 5 часов возросло время оборота вагона, снизилась участковая скорость движения. До сих пор треть стрелочных переводов управляется вручную. Протяженность главных путей с рельсами, выработавшими свой ресурс, — 38 тыс. км.

Еще одна отрасль, любые сбои в работе которой немедленно сказываются на работе всего народного хозяйства, жизни людей, — электроэнергетика. В целом в 1987 г. объем производства здесь соответствовал плановым заданиям, отклонения частоты тока от нормативных значений стали более редкими. Однако это было достигнуто и за счет ограничения ремонта оборудования, замедления вывода устаревших мощностей.

Важнейший фактор роста производства эффективных видов продукции — перераспределение в их пользу ресурсов, высвобождаемых в других сферах.

С 1970 по 1986 г. производство чугуна в США сократилось с 83 до 40 млн т, стали — со 122 до 75 млн т, в развитых капиталистических странах в целом соответственно с 280 до 229 и с 397 до 344 млн т. Параллельно увеличивался выпуск наиболее эффективных видов металлургической продукции, материалов-заменителей. За те же годы производство чугуна в СССР выросло с 86 до 114 млн т, выплавка стали — со 116 до 162 млн т. В 1987 г. предполагалось сократить производство чугуна. Удалось лишь его стабилизировать.

Ссылки на то, что ускорение структурных сдвигов в советской экономике невозможно в связи с отсутствием рынка капитала и соответствующих автоматических регуляторов, несостоятельны. Капиталистические страны именно в этой области активно используют государственное регулирование. Например, в рамках реализованной в 1978–1982 гг. в Японии программы демонтажа и сдачи в металлолом устаревшего и ненужного оборудования были ликвидированы все мартены, сокращены мощности по производству мочевины, хлопчатобумажных тканей. Разработанная в ее продолжение и рассчитанная до 1988 г. программа предусматривала ликвидацию значительной части мощностей по производству сахара, этилена, алюминия и т.д.

К сожалению, при обсуждении наших текущих экономических проблем не преодолен стереотип штурма, представление, что заминка в производстве той или иной продукции, тем более ее сокращение, неизбежно повлечет неисчислимые бедствия. Далеко не всегда это соответствует истине. В народном хозяйстве существуют значительные возможности эффективного перераспределения ресурсов. Приведем лишь два примера.

Известно, что наша страна занимает ведущее место в мире по объему выпуска многих видов сельскохозяйственной техники. Отставая от США в 1,4 раза по производству зерна, мы в 6,4 раза опережаем их по выпуску тракторов и в 16 раз — зерноуборочных комбайнов. Значительны потери от низкого качества многих видов сельскохозяйственной техники, ее небрежной эксплуатации. Чтобы произвести столько зерноуборочных комбайнов, сколько их сто-

ит у нас в хозяйствах неисправных (на ноябрь 1987 г.), американской промышленности пришлось бы работать 70 лет.

Эта ситуация, парадоксальность которой очевидна и неспециалисту, мало кого смущала до тех пор, пока затраты на закупки техники в той или иной форме покрывались за счет государственного бюджета или безвозвратного кредита. Даже первые шаги экономической реформы заставили колхозы и совхозы считать деньги. Как отмечалось на июньском Пленуме ЦК КПСС, заказы на комбайны сократились примерно на 30%. Уменьшились заказы на отдельные виды тракторов и другой сельскохозяйственной техники, прежде всего устаревшей и малопроизводительной.

По данным НИЭИ при Госплане сокращение на $\frac{1}{3}$ поставок сельхозмашин позволило бы высвободить 4,8 млн т угля, 6,77 млрд квт/час. электроэнергии, 2,4 млн т стали. Если учесть, что коэффициент износа основных фондов в черной металлургии в 1986 г. составлял 47%, что затраты только на капитальный ремонт, не считая текущего, в этой отрасли равны половине затрат на капитальные вложения, то легко понять — сокращение потребления металла дало бы значительный эффект, позволив вывести наиболее изношенное оборудование, сократить ремонтные расходы и увеличить выпуск высококачественных сталей, на недостаток которых резонно жалуются конструкторы и производители сельскохозяйственной техники, объясняя, почему удельная металлоемкость на единицу мощности отечественного колесного трактора на 30–35% выше, чем в США. Естественно, при этом резко изменилась бы и структура выпуска сельскохозяйственной техники, можно было бы увеличить производство тех ее видов, которые пользуются спросом.

Однако Министерство сельскохозяйственного и тракторного машиностроения идет по другому пути. Оно предпринимает «героические усилия», для того чтобы увеличить производство не пользующейся спросом техники. Например, потребители ряда отраслей не хотят брать трактор Т-330, выпускаемый производственным объединением «Чебоксарский завод промышленных тракторов», жалуются на его низкое качество, ненадежность. Ну, а министерство доводит до предприятия напряженный план, требует резкого увеличения производства именно этих тракторов.

После Волжского автозавода в нашей стране не построено ни одного предприятия сопоставимого масштаба, работающего не-

посредственно на удовлетворение потребительского спроса. По производству легковых автомобилей мы почти в шесть раз отстаем от США. Крайне ограничено производство дешевых автомобилей, доступных среднеобеспеченным группам населения. Намечаемый выпуск 50 тыс. автомобилей «Ока» в год, конечно, ни в коей мере не может удовлетворить спроса на такую машину. В условиях острого дисбаланса на рынке потребительских товаров, казалось бы, естественное решение — вложить средства в резкое расширение соответствующих мощностей. Но нет, вместо этого начинается строительство нового крупнейшего тракторостроительного гиганта в Елабуге, сметная стоимость которого составляет 3,8 млрд руб. Общая же стоимость строящихся производственных объектов сельскохозяйственного машиностроения (без бывшего Минживмаша) в 1987 г. составляла 20 млрд руб. и превышала соответствующий показатель по Минэлектротехпрому, Минстанкопрому, Минприбору, Минхиммашу, Минстройдормашу, Минлегпищемашу и Минлегпрому СССР, вместе взятым.

Наращивая производство новых тракторов, ведомство вместе с тем равнодушно относится к судьбе тех, которые удалось сбыть хозяйствам. Регулярно срываются поставки дефицитных запчастей, необходимых для их ремонта.

Важнейшим фактором, снижающим эффективность использования средств, направляемых в сельское хозяйство, является слабость производственной инфраструктуры, обеспечивающей транспортировку, хранение, переработку продукции. Протяженность дорог с твердым покрытием в нашей стране, занимающей шестую часть суши, и в Японии примерно одинакова. По общей протяженности автодорог нас обогнала Индия. Незрелость дорожной сети приводит не только к потерям продукции — перерасходуется топливо, быстрее изнашиваются автомобили. Полагать, что без серьезного перераспределения ресурсов можно преодолеть наше отставание в этой сфере, — опасная иллюзия. И можно представить, откуда эти ресурсы можно взять.

В 1970 г. общая площадь орошаемых земель в СССР была примерно в полтора раза меньше, чем в США. Вложив в эту сферу огромные средства, мы в 1986 г. перегнали США по этому показателю. К сожалению, это не позволило сократить разрыв в производстве важнейших видов сельскохозяйственной продукции. Сокращение на $\frac{1}{3}$ капиталовложений в мелиоративное строительство позволило бы высвободить

по всему кругу взаимосвязанных отраслей свыше полумиллиона работающих, 2,4 млн т угля, 3,3 млн т нефти, 3,4 млрд квт/час. электроэнергии, 2,1 млн т цемента, 2,4 млн т сборного железобетона.

В истекшем году полная сметная стоимость производственных строек Минводхоза СССР, включенных в план, составила 29,6 млрд руб. При этом министерство практически даже не пытается объяснить, какова отдача вложенных в эту сферу средств. Приводимые же данные, что на мелиорированных землях производится треть продукции растениеводства, просто не имеют отношения к делу. Считать мелиораторов производителями всего выращенного на мелиорированных землях урожая так же неправомерно, как дорожников — создателями всей перевозимой по дорогам продукции. Но Минводхозу и не требовалось ничего доказывать. Принципиальное отличие этого министерства, например, от Минсельхозмаша — отсутствие необходимости продавать кому-либо свою продукцию. Оно само заказывает, само проектирует, само строит. Как известно, Минводхоз по-прежнему живет за счет госбюджета.

VI

Масштабы нашей страны порождают у многих представление о неисчерпаемости ресурсов государственного бюджета, о том, что за его счет можно покрыть любые потери, последствия любой бесхозяйственности. Реальное положение в стране далеко от этой картины.

Как известно, в настоящее время Министерство финансов СССР работает над программой финансового оздоровления. Обсуждая ее, полезно вспомнить резолюцию XI съезда партии «О финансовой политике», в которой отмечалось: «В борьбе с бюджетным дефицитом необходимо прежде всего исходить из ясного сознания, что у Советского государства нет достаточных экономических и, в частности, финансовых ресурсов для содержания всего того громадного административного и хозяйственного аппарата, с которым оно вышло из предшествующего периода и содержание которого в эту эпоху обеспечивалось методами, не применимыми в условиях нового периода...». Ставилась задача радикально и в кратчайший срок «разгрузить» Советское государство.

В самом начале реализации новой экономической политики В. И. Ленин обращал внимание на необходимость отказаться от лю-

бой хозяйственной деятельности, для ведения которой нет необходимых условий, сконцентрировать ресурсы на предприятиях, поставленных наилучшим образом (см.: Полн. собр. соч. Т. 43, С. 258). При всем очевидном различии экономического положения в начале двадцатых годов и в настоящее время здесь проглядываются и очевидные параллели.

Можно долго создавать видимость движения вперед на фоне углубляющихся диспропорций, наращивать производство продукции, качество которой не соответствует самым скромным требованиям, отчитываться об увеличении национального дохода, не замечая, что все большая часть продукции мертвым грузом оседает в запасах товарно-материальных ценностей. Ряд мер, реализация которых продолжалась в 1987 г., — это горькие лекарства, необходимые для лечения экономики от старых болезней. Без них нельзя было создать предпосылки нормального экономического роста. Госприемка осложнила работу предприятий. Но ее введение уже сломало устоявшиеся предрассудки о неизбежности производства низкокачественной продукции. Если эта мера позволит серьезно повысить качество продукции, ее долгосрочные позитивные результаты, несомненно, компенсируют текущие потери. Политика ограничения кредитования заставила руководство предприятий всерьез задуматься и о финансовом положении, вопросах обеспечения платежеспособности, о цене, которой нередко достигается увеличение объема производства. В результате оборотные средства в запасах товарно-материальных ценностей в промышленности росли медленнее, чем объем продукции, их оборачиваемость повысилась. Эта тенденция наблюдается третий год подряд. До этого, в течение двух пятилеток, оборачиваемость в промышленности быстро снижалась. Сфера, которая поглощала значительную часть прироста продукции, начала отдавать накопленные ресурсы.

Начинающаяся экономическая реформа — это не чудо, позволяющее решить все проблемы. Она идет в реальном народном хозяйстве с его производственными фондами, диспропорциями, традициями, кадрами и не создает сразу дополнительных ресурсов. Но реформа уже ярко высветила наиболее острые проблемы, она позволяет наметить реальные пути их решения, создать предпосылки необходимого экономического маневра. Для того чтобы воспользоваться этим, нужна готовность отказываться от ошибочных решений, принятых в другое время и в иной ситуации. Финансовое

оздоровление невозможно без общеэкономического. Нужно всемерно «разгрузить» экономику, освободить ее от балласта, резко ограничить все виды деятельности, не приносящие адекватного социально-экономического эффекта. Тогда, высвободив соответствующие ресурсы, — а они у нас есть, и немалые! — можно будет достойно ответить на вызов, который сделала нам история.

Нулевой цикл

К анализу механизма ведомственной экспансии

Кто не задавался вопросом: как же все-таки функционирует реальный (не тот, что описан в учебниках) механизм принятия крупномасштабных экономических решений, как они возникают, кем готовятся, как реализуются? И как этот отлаженный механизм ведомственного давления действует в меняющихся условиях экономической реформы, усиливающихся демократических процессов?

Известный венгерский экономист Янош Корнаи в книге «Экономика дефицита» доказывает, что если предприятия имеют широкие возможности привлечения финансовых средств для компенсации убытков («мягкие финансовые ограничения», в его терминологии), то дефицит в экономике неизбежен, а ресурсы на развитие направляются на ликвидацию узких мест. На наш взгляд, последнее предположение не свободно от экономического романтизма и вытекает скорее из идеальной модели, чем из реальной практики.

В самом деле, если признать правоту этой позиции, придется согласиться с тем, что в течение ряда десятилетий в нашей стране са-

Опубликовано в: Коммунист. 1988. № 8. (В соавторстве с В. А. Ярошенко.)

Ярошенко Виктор Афанасьевич — журналист, культуролог. Был заведующим отделом и членом редколлегии журнала «Новый мир», входил в состав политсовета партии «Демократический выбор России», был главным редактором либерального политического журнала «Открытая политика», имеет премию и диплом Союза журналистов России. С 2001 г. издает журнал «Вестник Европы». — *Прим. ред.*

мым острым дефицитом являлись различные котлованы и каналы, выемки и планировки, насыпи и дамбы, а отнюдь не жилье и высококачественные продукты питания. Принцип распределения «по узкому месту» (как в небогатой семье, где пальто покупают тому из детей, кто больше всех обносился) предполагает, что система в целом эффективно управляема из центра, который умеет выявлять узкие места и способен именно туда направить ресурсы.

На первый взгляд, сама постановка вопроса об эффективности контроля, осуществляемого центром, может показаться странной. Ведь вся система управления создавалась именно как иерархия подчиняющихся друг другу органов. Даже сейчас, с развертыванием экономической реформы, с вступлением в силу Закона о государственном предприятии, ведомственная пирамида спускает сверху вниз директивные задания, наспех перекрашенные под «госзаказ», и требует отчетов об их выполнении. Предприятие без ведома вышестоящего органа по-прежнему не может решить элементарных вопросов. Но все же анализ показывает, что «всевластие» центра иллюзорно.

Пятилетние планы ввода производственных мощностей по большинству позиций важнейшей номенклатуры регулярно срывались. Фронт строительства вопреки воле центра ширился. Распространенным отчетом о результатах принятых высшими органами партии и государства в начале 80-х гг. решений является запись: «Строительство не начато».

Вот свежий пример. В последние годы предпринимались усилия, направленные на улучшение состояния природной среды, ставшего в ряде регионов критическим. И что же? По данным Госкомстата СССР, ввод в действие очистных сооружений, систем оборотного водоснабжения, установок для улавливания и обезвреживания веществ, загрязняющих атмосферный воздух, осуществляется крайне неудовлетворительно. Выделяемые на эти цели средства не используются.

Сама массовость этих фактов заставляет задуматься о причинах, делающих подобное положение возможным. Может показаться, что объяснение лежит на поверхности: если указания центра систематически и в широких масштабах не выполняются — значит, низкая личная ответственность.

И следовательно, нужно строже наказывать виновных, освобождаться от руководителей, не справляющихся с порученным де-

лом. Только вот беда такого рецепта в том, что его универсальная эффективность не подтверждается практикой. В 30-х — начале 50-х гг., когда в жестких санкциях недостатка не было, фактические результаты развития сельскохозяйственного производства находились в разительном несоответствии с намеченными планами. Тогда же в полной мере проявились проблемы долгостроя. С тех пор попытки поправить положение путем частой смены руководителей предпринимались регулярно. Они создавали иллюзию энергичного руководства. Но ситуация не улучшалась. А в итоге оказывалось, что после провала дела и спросить не с кого.

Свертывание прямого контроля потребителя над поставщиком (через рынок), ограничение социалистической демократии неизбежно оборачиваются перегрузкой высших органов управления. Если предприятия разных отраслей не могут наладить нормальные, взаимовыгодные связи по поставкам копеечных прокладок — регулировать соответствующие конфликты приходится Совету Министров СССР. Если органы местного самоуправления не могут или не хотят решать вопрос о протекающей крыше — поток жалоб идет в ЦК КПСС. В то же время постоянно возникают действительно острые и неотложные проблемы, требующие внимания высших органов партии и государства: подготовка к зиме (неисправность оборудования котельных, систем теплоснабжения может повлечь за собой катастрофу), организованное проведение уборки урожая (из-за нехватки топлива может остановиться техника) и бесчисленное множество других. Но возможности любого органа анализировать информацию, принимать обоснованные решения, контролировать их выполнение не безграничны. Перегрузка неизбежно ведет к выделению сравнительно узкого круга особо значимых, приоритетных параметров и совокупности прочих, формальное управление которыми приобретает главным образом ритуальный характер.

Казалось бы, в центре внимания должны быть принципиальные вопросы социально-экономической стратегии. Однако острота текущих проблем, их насущная связь с сегодняшними интересами коллективов, ходом производственного процесса, относительная простота выявления тех, кто конкретно ответствен за те или иные срывы, концентрируют основное внимание именно на текущих делах. Соответственно ослабляется контроль за долгосрочными процессами. Конечно, центральные органы управления пытаются выявлять узкие

места и расширять их. Но узких мест слишком много, приоритетность их ликвидации неочевидна, ресурсы, которыми можно маневрировать, ограничены и мало мобильны. Чтобы соединить необходимые для реализации принятого решения квалифицированные кадры, инфраструктуру, машины, материалы, требуются постоянные усилия. Отнюдь не всегда центр в состоянии этого добиться.

I

Формально все пункты принимавшихся высшими органами власти постановлений равнозначны и одинаково подкреплены их авторитетом. Но сведущие люди могут сразу выделить те объекты, которые будут реально построены, и те, сооружение которых не будет начато долгие годы, а возможно, и никогда.

Вот несколько фактов, на первый взгляд не связанных между собой.

В конце 50-х — начале 60-х гг. были приняты масштабные решения по химизации народного хозяйства. Поставленные тогда задачи увеличения производства минеральных удобрений к настоящему времени перевыполнены, здесь мы стали мировым лидером, опередив США более чем в полтора раза. Но производство синтетических смол и пластмасс в 1986 г. было примерно в 4 раза меньше, чем намечалось на 1980 г. (18% объема производства США). Острый дефицит экономичных пластмасс — важнейший фактор, сдерживающий снижение металлоемкости национального дохода.

В тот же период было принято решение о создании мощного узла гидро- и теплоэнергетики в Сибири. Помимо завершения Братской и Красноярской ГЭС, здесь предполагалось построить Саяно-Шушенскую, Усть-Илимскую, Богучанскую, Средне-Енисейскую, Нижне-Тунгусскую ГЭС. Строительство большинства этих станций либо закончено, либо развернуто. По площади искусственных водохранилищ гидроэлектростанций мы добились мирового лидерства. Планы же создания двух крупных групп мощных теплоэлектростанций в районах Канска и Ачинска срываются из пятилетки в пятилетку. Нарушение оптимальных (определяемых объективными требованиями техники и экономики) пропорций между разными видами энергетики в Сибири привело к тому, что значительная часть мощностей гидроэлектростанций этого региона (по оценкам специалистов, более трети) простаивает, не используется даже в пе-

риод максимальной нагрузки. Резкое снижение выработки энергии в маловодный период сопровождалось остановкой крупнейших заводов, миллиардными народнохозяйственными потерями.

В соответствии с генеральной перспективой развития народного хозяйства на 1961–1980 гг. предусматривалось довести площадь орошаемых земель примерно до 28 млн га. И хотя фактически в 1986 г. она составила «лишь» 20 млн га, наша страна по этому показателю обогнала США, а темпы его роста были очень высокими. В то же время отставание перерабатывающих отраслей агропромышленного комплекса стало хроническим, значительная часть ассигнований на развитие пищевой, мясомолочной промышленности из пятилетки в пятилетку не осваивалась. Но ведь должно быть очевидным, что наиболее остро ощутим дефицит конечной продукции агропромышленного комплекса, а отнюдь не орошаемых площадей.

Полная сметная стоимость производственного строительства, которое вели в 1987 г. всего несколько наших ведомств (Минэнерго, Мингазпром, Миннефтепром, Минводхоз, Минчермет, Минцветмет, Минудобрений), составляла примерно 330 млрд руб. Речь идет о видах деятельности, где мы занимаем ведущие позиции. А как с теми, по которым мы отстаем? Тот же показатель в Минприборе составил 1,9 млрд, в Минхиммаше — 4,3, Минлегпроме — 5,9 млрд. Как видим, цифры другого порядка.

Разумный человек не может выступать в принципе против производства минеральных удобрений, гидроэнергетики или орошения. Но если бурный рост объема ресурсов, вовлекаемых в эти отрасли, сочетается с хроническим отставанием других, не менее важных видов деятельности, если к тому же это соотношение прямо противоположно современным мировым тенденциям прогрессивной структурной перестройки, в пору задуматься о причинах и последствиях подобного распределения средств.

Отличительная черта многих отраслей, по которым мы лидируем в мире, — относительная простота используемых технологий, нередко предусматривающих огромные объемы работ по перемещению грунта, породы.

Тут не следует искать злого умысла. Некоторые мотивы вполне прозаичны. Хронический дефицит делает самой тяжелой проблемой материально-техническое снабжение. Чем сложнее производственно-хозяйственные связи предприятия, тем ему труднее жить.

Объединение «АвтоАЗ», предприятие с сотнями поставщиков, постоянно лихорадит из-за перебоев в снабжении. Они обходятся ему ежегодно в 25–30 млн руб. дополнительных расходов. Чтобы сегодня развивать твердотопливную (угольную) энергетику, необходимо добиться производства высококачественной и надежной техники для сжигания низкосортного топлива, скрубберов, размольных агрегатов, управляющей аппаратуры и многого другого. Но за каждой из подобных проблем тянется длинный шлейф сложностей, преодолеваемых с великим трудом и за долгие годы. То ли дело хорошо отработанные технологии, связанные с перемещением миллионов тонн грунта, перевалкой породы, укладкой бетона. Эти работы вести мы научились, и техника для них, может, и не лучшая, но выпускается.

Если принято решение о сооружении машиностроительного предприятия по производству сложной ресурсоэкономной техники, судьбу его предсказать трудно. Однако можно быть уверенным, что работы по строительству дамбы, рытью канала или котлована, предусмотренные директивным документом, охотно будут начаты.

В условиях дефицита и ослабления централизованного контроля за процессом развития ресурсы имеют тенденцию перетекать не туда, где они нужнее всего с точки зрения интересов общества, а туда, куда им легче перетечь, — вниз по склону, по закону наименьшего сопротивления, заполняя понижения, котлованы и каналы, где их проще потратить или, как у нас любовно говорят, «освоить».

Отраслям, для обеспечения производственной деятельности которых почти ничего не надо, кроме горючего, землеройной техники, цемента да запчастей, легче всего израсходовать средства. Андрей Платонов гениально угадал склонность формировавшейся системы хозяйствования к «котлованам».

В относительно благоприятном положении находятся отрасли, добывающие руду, нефть, газ, минеральное сырье, вырубающие лес (хотя и здесь многое из необходимого для деятельности дефицитно). Еще сильнее позиции тех отраслей, которые к тому же в течение многих лет имеют возможность отчитываться не реальными результатами, переданными потребителю (будь то тонны цемента, руды, удобрений или кубометры леса, газа), а миллионами кубометров земляных работ и миллиардами рублей «освоенных средств». С этой точки зрения особенно привлекательны так называемые «работы нулевого цикла».

Если объединить весьма условно в понятие «отрасли нулевого цикла» все виды деятельности, гипертрофированное развитие которых объясняется отсутствием или слабостью общественного контроля за движением ресурсов, и проанализировать их взаимосвязи, то выяснится, что они в значительной мере самодостаточны, существуют и работают для того, чтобы обеспечить жизнедеятельность друг друга, а не нас с вами, сами образуют своеобразный «нулевой цикл». Именно на обеспечение их нужд затрачивается львиная доля производимой электроэнергии, топлива, цемента, руды, леса. «Нулевой цикл» оперативно и динамично «осваивает» практически любой объем этих ресурсов, создавая и поддерживая их постоянный дефицит — главную гарантию своего дальнейшего роста.

Красноречиво положение дел в электроэнергетике. О хронической нехватке электроэнергии в последнее время писали не раз. Между тем потребление электроэнергии промышленностью нашей страны в 1985 г. достигло аналогичного показателя в США. В то время как там снижают промышленное энергопотребление, мы уходим вперед. При этом на освещение и бытовые нужды населения электроэнергии идет у нас почти в 8 раз меньше, чем в США. На эти цели мы расходует на треть меньше электроэнергии, чем теряем ее в сетях общего пользования.

Подлинное отношение ведомственной структуры к потребностям в продукции, которые она призвана удовлетворять, с очевидностью проявляется, когда научно-технический прогресс открывает возможности резко сократить объем ресурсов, используемых в работах «нулевого цикла».

Вот характерная история, о которой нам рассказали заведующий кафедрой электрических машин Ленинградского политехнического института лауреат Ленинской премии В. Романов и конструкторы ленинградского объединения «Электросила» А. Дукштау и А. Лурье. Речь идет о разработанных, серийно выпускаемых у нас капсульных гидрогенераторах с полным водяным охлаждением. Их применение в сочетании с низкими плотинами позволяет резко сократить объем бетонных работ, сроки строительства гидроэлектростанций и монтажа оборудования, а главное — избавляет от необходимости затапливать большие площади земель.

Четыре капсульных агрегата с 60-х гг. успешно работают на Шекснинской ГЭС, два — на Саратовской. Аналогичные агрегаты бы-

ли установлены и на ряде других станций. И что же дальше? Серьезного развития это направление гидроэнергетики в СССР не получило. Может быть, агрегаты оказались плохи, неэкономичны, нетехнологичны?

Тоже не скажешь: за границей интерес к советским, агрегатам рос. Серии капсульных машин проданы за рубеж и работают на гидроэлектростанциях Канады, Сирии, Румынии, Югославии. Сейчас Югославия и Румыния ведут строительство мощной ГЭС «Джердап-2» на Дунае, где устанавливаются капсульные гидрогенераторы, поставленные из СССР, а также производимые по советской лицензии. Югославские специалисты благодарят за высокое качество и надежность агрегатов и обращают внимание, что их КПД превосходит гарантированные значения.

Удобные и надежные в эксплуатации, характеризующиеся самыми высокими технико-экономическими показателями в мире, капсульные гидрогенераторы, конструкции «Электросилы» предполагается использовать на сооружаемой в Аргентине, на реке Парана, крупнейшей гидроэлектростанции (48 агрегатов по 65 мегаватт), в работе над которой наша страна принимает участие в качестве лидера международного консорциума по проекту генератора.

Интересно, не правда ли?

Однако напрасно будете вы искать упоминания об открывающихся возможностях повышения эффективности энергетического строительства в последних выступлениях руководителей Министерства энергетики и электрификации СССР, «Гидропроекта», в разрабатываемых ими концепциях развития. Там господствует другое: огромные масштабы затоплений, крупные плотины, гигантские объемы земляных и бетонных работ, весьма неспешные сроки. Кстати, когда общественность отмечает высокую степень закрытости и анонимности основных решений по Энергетической программе, начиная с первого ее варианта, созданного в годы застоя, то трудно отделаться от мысли, что тут сказывается стремление прикрыть преобладающий ведомственный подход при выборе альтернативных вариантов действий.

В отраслях, искусственно раздувающих объемы своей производственной деятельности, целесообразность которой проблематична, немало честно работающих людей. Они отнюдь не виноваты в том, что государство не умеет переориентировать их на те задачи, решение которых ему действительно необходимо. Но ведомственный

аппарат и его союзники категорически против такой переориентации: она прямо противоречит их интересам. Если создана мощная производственно-хозяйственная система, способная истратить миллиарды рублей, ее аппарат, естественно, заботится о том, чтобы эти миллиарды были выделены.

Уже само то, что ведомство успешно осваивает ресурсы и выполняет планы капитальных вложений, повышает престиж его руководителей, приобретающих репутацию людей энергичных, инициативных, «настоящих хозяев». Наиболее благоприятно положение тех ведомств, которым удастся создать эффективную систему поддержки нужных им проектов, провести своих надежных представителей в органы, призванные защищать общенародные интересы.

При полном равнодушии к идеям, сулящим снижение затрат, такие ведомства оказываются вполне восприимчивыми к так называемым «идеям большого масштаба». Если у подобных идей к тому же влиятельные покровители — им обеспечено долгое и безбедное будущее, и неважно, что в результате общество останется внакладе.

Поучительную и грустную историю рассказала недавно «Строительная газета». Речь идет о проектировании и строительстве первой в мире магнетогидродинамической электростанции (МГДЭС). В свое время академик А. Шейндлин, в ту пору директор Института высоких температур и генеральный конструктор МГД-установки, писал: «...Уже на первых порах станция с МГД-генератором может иметь КПД на уровне 50% а в перспективе — до 60%».

Исследования ведутся четверть века. На них затрачено около 300 млн руб. Научное руководство темой осуществлял академик В. Кириллин, тогдашний председатель Государственного комитета по науке и технике. Большой интерес к разработке ученых проявил бывший министр энергетики и электрификации СССР П. Непорожний (ныне член-корреспондент АН СССР, научный сотрудник Института высоких температур). Не без его содействия и поддержки в Новомичуринске (Рязанская область) уже несколько лет строится первая в мире магнетогидродинамическая электростанция. Строится неспешно, когда будет закончена — никому не известно. Сметная стоимость объекта — более 400 млн руб. По расчетам Минэнерго, когда станция будет сооружена, стоимость вырабатываемой ею энергии составит 3,2 коп. за 1 квт/час — втрое выше, чем в сегодняшней тепловой энергетике.

Но, может быть, наука требует жертв? Может быть, полмиллиарда — не самая высокая цена за будущее энергетическое море? Может быть. Однако нельзя не задаться вопросом: почему именно на эту разработку щедрой рукой были выделены средства, а на другие нет? Не на скромную экспериментальную (что было бы вполне понятно), а на крупнейшую в мире, первую опытно-промышленную, причем до подтверждения обещанного эффекта на экспериментальной?

Почему было открыто финансирование и начато строительство при том, что и сейчас, годы спустя, нет рабочих чертежей, нет ясности с решением принципиальных технических вопросов, наконец, нет экономического обоснования? Целесообразно ли бросать сотни миллионов на то, что заведомо дороже ныне применяемой техники?

Отвечая газете, руководители разработки поставили вопрос в несколько неожиданной, даже философской плоскости: «Создавать ли принципиально новую технику при определенной неполноте знаний, идти ли на осознанный технический риск, доверять ли при том специалистам, берущим на себя ответственность?».

Слова замечательные, но желательно было бы узнать: а в чем конкретно выразится эта ответственность, если затраты, приближающиеся к полумиллиардной сумме, окажутся бросовыми? Новую технику создавать, разумеется, надо, и доверять людям надо, и рисковать порой надо, но и отвечать тем, кто «берет на себя ответственность», тоже надо.

Сменившееся руководство Минэнерго не питает сегодня любви к неудавшемуся детищу науки и предыдущего руководства. Заместитель министра энергетики и электрификации СССР А. Дьяков, признав правильным выступление «Строительной газеты», считает, что «строительство установки такого масштаба и назначения было начато в свое время без критической оценки экспериментальных результатов и перспективных технико-экономических показателей способа». Что же теперь, в середине 1988 г.? Очередная высокая инстанция сочла целесообразным продолжать стройку, отодвинув сроки ее окончания еще на пять лет. Как говорится, «или шах умрет, или ишак сдохнет». А тем временем в стране практически не развернуты работы по перспективным парогазотурбинным установкам, сооружение которых широко ведется в мире; мы существенно отстали в создании современных эффективных и экологически чистых угольных электростанций, по-настоящему

не развернули исследования по так называемой нетрадиционной энергетике — ветровой, солнечной, геотермальной. Полмиллиарда рублей на непроработанный МГД-генератор — это нереализованные возможности сотен исследователей, это упущенное время, это погашенный энтузиазм.

Социальные институты, реально распоряжающиеся ресурсами, вполне удовлетворены ситуацией, при которой ответственность за все перед народом и историей несет партия, а они формально лишь выполняют принятые решения. Ведомства давно научились быть «умной женой», которая делает вид, будто у нее в доме хозяин — муж. Именно чрезмерное участие в каждодневной хозяйственной жизни сделало партию безоружной перед носителями ведомственного экспансионизма. Произошло драматическое переплетение политической стратегии и экономической повседневности; в результате административная текучка подменила стратегию и провозгласила себя политикой. Рожденная сталинским авторитаризмом претензия на тотальный контроль за всеми сторонами жизни общества обернулась утратой реального контроля над разработкой стратегии развития страны.

II

Большинство людей умеет или по крайней мере старается соразмерять расходы с доходами в семейном бюджете. С началом перестройки мы учимся это делать на уровне предприятия. Однако эффективный демократический механизм распределения наших общенародных ресурсов (на уровне выше предприятия) еще предстоит сформировать. Хозрасчетные рычаги не могут действовать в административной сфере; тем нужнее надежные демократические институты, способные защитить экономику страны от хозяйственных авантюр, неэффективных многомиллиардных затрат, от ведомственного своекорыстия.

Если крупные средства, израсходованные ведомством, не дали отдачи, это неизбежно сказывается на благосостоянии народа. Из дамбы платя не сошьешь и обеда не сварить. И вопрос о розничных ценах, столь болезненный сегодня для общества, теснейшим образом связан с бесконтрольным расходованием народных миллиардов, неизбежно влекущим за собой распределение убытков

между различными группами населения. Конечно, можно и нужно спорить о том, кто и в какой мере должен нести бремя последствий нерациональных решений, однако куда важнее перекрыть каналы расточения национального богатства.

«Ничто у нас не выделяется с такой легкостью, как большие средства», — с горечью сказал нам один весьма осведомленный человек, работник аппарата, принимающего решения. Попытаемся проиллюстрировать этот тезис на примере сделки «газ-трубы», получившей в свое время звучное название «контракт века». С ведомственной точки зрения ее эффективность никогда не вызвала сомнений. Действительно, сделка предусматривала: 1) огромный объем, земляных и трубоукладочных работ; 2) гарантированные поставки оборудования из-за границы; 3) возможность распределить между зарубежными поставщиками несколько миллиардов инвалютных рублей, полученных страной в кредит.

Чтобы выяснить, как ведомства распорядились частью этих огромных средств, обратимся к документам.

Из обоснования целесообразности закупки по импорту системы управления магистральным газопроводом Уренгой-Елец-Ужгород.

Магистральный газопровод Уренгой-Елец-Ужгород представляет собой уникальную газотранспортную систему... В соответствии с директивными сроками строительства газопровода — пуск первой очереди в I квартале 1984 г. — проектирование системы автоматизированного управления должно быть завершено в 1981 г. Крайне сжатый срок проектирования, монтажа и наладки системы подобного масштаба требует применения готовых, серийно выпускаемых технических и программных средств.

Обратим внимание на аргументы — они типичны:

1) сроки сжатые — мы торопимся; 2) сроки не обсуждаются, потому что они директивные, т. е. спущены сверху.

Читаем дальше:

... Создание системы управления газопроводом на базе оборудования, выпускаемого странами СЭВ, в указанные сроки не представляется возможным». Здесь перед автором обоснования, видимо, уже замаячили увлекательные зарубежные командировки. Он продолжал: «...Система управления... соответствующая предъявляемым к ней техническим требованиям, может быть

введена в эксплуатацию в установленные сроки путем закупки системы в развитой капиталистической стране. Генеральный директор ВНПО “Союзгазавтоматика” М. М. Майоров. 6.03.1981.

Из приказа по Мингазпрому СССР.

Для участия в переговорах с инофирмами по экспортным газопроводам и газопромыслам, рассмотрения предложений па поставку оборудования и подготовки технических заключений по ним, а также подготовки и визирования проектов контрактов образовать следующие закупочные группы: ...4) по системе управления газопроводом: Майоров М. М., Шуфчук Ю. Б., Лысенко В. В. ...

Из технико-экономического заключения по выбору фирмы-поставщика технических и программных средств системы управления магистральным газопроводом Уренгой-Ужгород.

...Целесообразно закупку системы управления газопроводом... провести во Франции с условием, что генеральным поставщиком системы будет фирма “Томсон-ЦСФ”. Сроки поставки системы, предложенные фирмой “Томсон-ЦСФ”, позволяют Мингазпрому ввести систему в эксплуатацию в директивные сроки, а именно — обеспечить транспортировку газа в январе 1984 г. и ввести в эксплуатацию всю систему в 1985 г... Генеральный директор ВНПО “Союзгазавтоматика” М. М. Майоров.

Из записки Комитета народного контроля СССР в Совет министров СССР.

Минвнешторг на основании выданных Мингазпромом технических требований в сентябре 1981 г. заключил контракты с французской фирмой “Томсон-ЦСФ”... С учетом затрат на проектирование, разработку программ математического обеспечения, транспортировку, шефмонтаж и обучение фирмой советских специалистов общая стоимость контрактов составила 243 млн инвалютных руб. От внедрения системы намечалось получить экономический эффект не менее 100 млн руб. в год с высвобождением более 2 тыс. чел. эксплуатационного персонала. В 1983–1985 гг. фирма “Томсон-ЦСФ” поставила, а Мингазпром принял на хранение оборудование... общей стоимостью более 107 млн инвалютных руб. Однако все 466 электронно-вычислительных машин получены без математического обеспечения, и работы по их монтажу и наладке министерством не проводились. В результате магистральный газопровод Уренгой-Ужгород в августе 1984 г. был введен в эксплуатацию без систем автоматизированного управления и радиорелейной связи...

Как показала проверка, основными причинами неудовлетворительного использования закупленного за рубежом оборудования являются допущенные Мингазпромом и Минвнешторгом просчеты при заключении и реализации контракта с инофирмой... Они заключили контракт с фирмой, практически не имеющей опыта в автоматизации мощных газотранспортных систем... Заместитель председателя Комитета народного контроля СССР В. Манаев. 1 августа 1986 г.

Из письма Госплана СССР министру внешней торговли СССР Б. И. Аристову и министру газовой промышленности СССР В. С. Черномырдину.

Система управления газопроводом Уренгой-Ужгород начнет работать в полном объеме в 1991–1992 гг. на базе морально устаревших технических средств, разработанных в семидесятых годах. Заместитель председателя Госплана СССР А. М. Лалаянц. 26 февраля 1987 г.

Из приказа Министерства газовой промышленности СССР и Министерства внешней торговли СССР от 17 апреля 1987 г.

Создать рабочую группу оперативного руководства работами по созданию и вводу в действие системы управления газопроводом Уренгой-Ужгород в следующем составе: Майоров М. М. — генеральный директор ВНПО “Союзгаз-автоматика” — ответственный за организацию работ по вводу системы управления в действие...

Круг замкнулся.

Подобных историй из числа сделок, связанных с «контрактом века», можно было бы рассказать немало. Например, о закупке в Англии оборудования для автоматизированной системы управления ремонтом газопровода, о поставке комплектных жилых поселков, станций охлаждения газа, ремонтных баз. О том, как работники Минвнешторга нередко брали на себя роль адвокатов нарушающей обязательства фирмы и прикрывали собственное неумение или нежелание отстаивать интересы страны ссылками на соображения высокой политики. О том, как под видом оборудования приходили ящики с видеоманитофонами и телевизорами, видеокассетами и персональными компьютерами для министерских чиновников. Некоторыми из этих дел сейчас занимается Комитет народного контроля СССР, другими, как принято говорить, — компетентные органы.

Этот пример типичен: необходимость контракта мотивируется жесткими, директивно установленными сроками. Действительно, решение принято, его надо выполнять. Тот факт, что и документ, и определенные в нем сроки — плод усилий самого ведомства, можно благополучно забыть. Логика беспроигрышная: выполнить в намеченные сроки собственными силами невозможно, следовательно... надо закупить, что и требовалось доказать! И только по прошествии ряда лет выясняется, что экономическое обоснование многомиллиардного «контракта века» сомнительно, крупные средства истрачены на неработающее оборудование, цены на внешнем рынке на экспортируемый газ резко упали, с реализацией газа возникли серьезные затруднения, внутренние затраты на добычу и поставку газа, по данным НИИ цен Госкомцен СССР, примерно на 80% выше, чем предполагалось при обосновании целесообразности контракта, что эффект от сделки, во всяком случае, значительно меньше того, который нам обещали.

Сейчас немало и справедливо говорится о том, что вследствие неблагоприятной конъюнктуры мирового рынка валютные поступления сократились. Но ведь после восьмикратного (а в торговле с развитыми капиталистическими странами пятнадцатикратного) повышения цен на нефть в 70-х гг. в нашу страну хлынул поток нефтедолларов. Доходы от реализации нефти и нефтепродуктов за период с 1974 по 1984 г., составившие 176 млрд инвалютных руб, оказали поразительно скромное влияние на повышение уровня жизни, на структурную перестройку экономики. Ведомства убедительно продемонстрировали уникальные способности перераспределять ресурсы в пользу «нулевого цикла».

III

Изучая историю возникновения наших дорогостоящих инвестиционных проектов, начиная от энергетических, таких, например, как МГД-электростанция в Рязанской области, и кончая такими, как переброска сибирских вод в Среднюю Азию, каналы Волга-Чограй и Дунай-Днепр, не можешь не поражаться, насколько слабы их экономические обоснования, недостаточны аргументы, которыми оправдывались выделение миллиардов и сотен миллионов рублей, создание предприятий и целых отраслей, закупка комплектных заводов. Никого не удивляет, что

нередко сначала принимается решение, а потом в полуфакультативном порядке оценивается его целесообразность. Причем оценить ее, как правило, надо срочно и однозначно: время не терпит, необходимо реализовывать принятые решения.

Первостепенная проблема в проталкивании нужного ведомству проекта — добиться включения его в постановление правительства наряду с прочими, действительно нужными стройками, многие из которых потом даже не будут начаты. Обосновывая целесообразность проекта, ведомство обычно подчеркивает: 1) дефицит соответствующего вида ресурсов (а экономике, где доступ к народным деньгам столь легок, подавляющее большинство ресурсов, естественно, дефицитно); 2) наличие реальных возможностей начать работы (если проект выгоден ведомству, это соответствует действительности); 3) высокую экономическую эффективность (что впоследствии зачастую не подтверждается: затраты оказываются на много больше, чем предполагалось, а результаты меньше, но это выясняется значительно позже). Главное — как можно скорее («время не ждет») добиться разрешения на начало строительства. Потом его можно вести десятилетиями. (Попробуйте остановить крупную стройку, когда немалые средства уже затрачены.)

Так же срочно начинаюсь сооружение Астраханского газового комплекса. И здесь «вначале было слово»: вышестоящее решение, обязательное к выполнению (навязанное и проташенное ведомствами, объединенными общим интересом: все строительство обеспечивалось зарубежными поставками). И здесь управляющее электронное оборудование, заказанное у французской фирмы «Текнип», для автоматического управления и контроля не функционирует. Как видим, история с газопроводом Уренгой-Ужгород повторяется и снова с участием тех же организаций — Мингазпрома и Минвнешторга.

Строительство Астраханского газового комплекса обосновывалось острой потребностью в сере. Между тем выбросы сернистого ангидрида теплоэлектростанциями в атмосферу составляют у нас более 8 млн т. За рубежом отработаны технологии выделения и получения из отходящих газов чистой серы. По-видимому, с общей для экономики и экологии точки зрения таков самый перспективный путь. Соображения эти всерьез не рассматривались. Не была доказана и преимущественная эффективность получения серы из высокосернистого природного газа.

Важнейшие и весьма спорные предположения были приняты как аксиомы. А из них уже вытекают последующие решения, и спешка, и недостатки проектов, и несогласованность, и низкое качество монтажа, и нарастание экологической опасности...

На 1 марта нынешнего года на газоперерабатывающем заводе простаивало 20 установок и объектов. Ни одна технологическая установка не выведена на проектные параметры. На многих из них отключены системы автоматической блокировки и сигнализации, отсутствуют датчики показателей давления, температуры, уровня жидкой фазы и соотношения газа и воздуха. Не задействованы автоматические газоанализаторы содержания сероводорода... Сложнейший комплекс, работающий на опаснейшем сероводородном сырье, управляется, по существу, на глазок.

Удивительно ли, что из-за недоделок и дефектов оборудования, низкого качества монтажных работ основные технологические установки в 1987 г. останавливались 210 раз? 28 раз из-за аварийных ситуаций завод полностью прекращал работу. Убытки от эксплуатации промысла и завода в 1987 г. превысили 30 млн руб. В атмосферу выброшено около миллиона тонн высокотоксичного сернистого ангидрида — в десятки раз больше, чем предусмотрено проектом. Загрязнение волжских вод достигло критических величин. Есть случаи отравления людей, несколько человек погибло.

Вывод однозначен: на Астраханском газовом комплексе сложилась аварийная обстановка, чреватая катастрофой. Это вызывает справедливое негодование людей, протесты общественности, не находящие адекватной реакции в партийных и советских органах.

Мы еще не знаем ответа на все возникшие вопросы с астраханским комплексом, а неподалеку уже начались работы по реализации еще более крупного международного проекта по созданию газохимического комплекса на базе Тенгизского нефтяного месторождения. И здесь, разумеется, в основе всего — уже принятое решение о его ускоренном освоении. Имеется в виду сооружение поистине гигантского совместного предприятия. С одной стороны, Миннефтепром СССР, с другой — «Монтэдисон Спа» (Италия), «Оксидентал петролеум корпорэйшн» (США), ЭНИ (Италия), «Марубени корпорэйшн» (Япония).

Вполне возможно, что этот проект действительно необходим и высокоэффективен. Но, учитывая прошлый богатый опыт, та-

кой тезис невозможно принять как аксиому. Нужны доказательства. Уже одна очевидная выгодность проекта ведомствам требует серьезного и всестороннего анализа предлагаемой сделки. Чтобы построить комплекс, нужно защитить его от каспийской нагонной волны дамбой, которая обойдется в сотни миллионов рублей. Чтобы обеспечить комплекс и новый город пресной водой, нужен крупный канал, идущий от Волги. Предусматриваются масштабные поставки оборудования из развитых капиталистических стран. Та информация, которая есть на сегодня, порождает больше вопросов, чем ответов. Затраты предстоят многомиллиардные, перспективы конъюнктуры мирового рынка и возможности решения возникающих экологических проблем пока неясны. Но хотя еще нет ни договора, ни технико-экономического обоснования, работы уже ведутся, стройка набирает темп. Теперь, когда технико-экономическое обоснование попадет на экспертизу (предположительно в декабре 1988 г.), уже произведенные затраты и взятые обязательства послужат серьезнейшим аргументом для того, чтобы продолжать работы, даже если концепция проекта окажется недостаточно привлекательной. Еще раз подчеркнем: при сложившейся практике главное для ведомства — доказать необходимость срочного начала строительства, расстегнуть общественный кошелек. А потом из него уже можно черпать свободно. Этим приемом ведомства владеют виртуозно.

По масштабу развернутых строек Минэнерго — в числе лидеров, их стоимость превышает 40 млрд руб, больше, чем даже у Минводхоза. Отставание строительства по срокам в среднем четыре года. Когда на самом высоком уровне было принято решение о сокращении фронта строительства, доведении сроков до нормативного уровня, министерство должно было бы, исходя из здравого смысла, лихорадочно работать над консервацией части строек, чтобы быстрее завершить остальные, и уж никак не начинать новых. Но здравый смысл тут ни при чем, у ведомства своя логика. Минэнерго через Бюро Совета Министров СССР по топливно-энергетическому комплексу энергично пробивает начало строительства крупнейшей и самой дорогостоящей в стране Турханской ГЭС.

В последнее время много говорится о дефиците бумаги в стране, его причинах и многочисленных последствиях, нарушающих нор-

мальный ход культурной и политической жизни общества. Действительно, у нас производится на душу населения примерно в 6 раз меньше бумаги, чем в США. Небезынтересно, что стоимость строительства Туруханской ГЭС превышает капиталовложения, которые направлялись в целлюлозно-бумажную промышленность за два последних пятилетия.

Однако если эта гидроэлектростанция столь жизненно необходима, может быть, решено отказаться от создания в Красноярском крае большого количества предусмотренных ранее принятыми решениями предприятий, которые должны были давно войти в строй? Среди них — швейные фабрики, мясокомбинаты, хлебозаводы, кондитерские фабрики... Нет, к строительству многих из них просто не приступали: эти объекты, не интересны ни одному из мощных ведомств, на самом деле распоряжающихся ресурсами.

Позволим себе процитировать документ, подготовленный ответственными работниками Госстроя СССР, которым по логике вещей полагается быть в курсе дела: «Водоохранилищем Туруханской ГЭС емкостью 409 кубических километров будет затоплено почти 10 тыс. кв. км земельных и лесных угодий (запасы древесины более 50 млн куб)... Из-за отсутствия технико-экономического обоснования достоверная стоимость строительства Туруханской ГЭС, а следовательно, и ее экономическая эффективность не установлены. По своим показателям Туруханская ГЭС относится к особо крупным и сложным объектам, и в соответствии с установленным порядком ТЭО этой гидроэлектростанции до его утверждения должно быть подвергнуто государственной экспертизе в Госплане СССР и Госстрое СССР». Но не дожидаясь этого, Минэнерго СССР добивается скорейшего начала подготовительных работ.

Но, может быть, коллективы гидростроителей в Сибири остались без дела? Может быть, страна испытывает в этом регионе острый энергетический голод, избыток средств и трудовых ресурсов? Нет, свидетельствует тот же документ. Строительство гидроэнергетических объектов в Сибири развернуто масштабное, но и тянется оно десятилетиями. «По утвержденному проекту продолжительность строительства Богучанской ГЭС определена в 10 лет. Фактически за 11 лет с начала работ на объекте освоено лишь 422 млн руб. (около 25%) капитальных вложений. По Курейской ГЭС за 10 лет освоено 252,5 млн руб. (около 55%)». Отсюда вывод, с которым трудно не

согласиться: «Начало работ по строительству Туруханской ГЭС при отсутствии какой-либо рассмотренной и согласованной в установленном порядке технической документации неминуемо приведет к бросовым или неоправданным затратам, распылению капитальных вложений и материально-технических ресурсов». Документ датирован апрелем 1987 г.

А 12 апреля 1988 г. «Правда» напечатала маленькую заметку «Тихой сапой», из которой читатели узнали, что подготовительные работы начаты, прокладывается дорога круглогодичного действия, которая соединит поселок Светлогорск со створом будущей Туруханской ГЭС. «Твердим о необходимости строжайших экологических экспертиз, — пишет корреспондент газеты Н. Кривомазов, — а на деле получается, что “собака лает, а караван идет”».

Именно так, именно теми же словами, говорил с трибуны общего собрания трудового коллектива «Гидропроекта» заслуженный гидроэнергетик. Правда, чуть вежливее, но зато не с возмущением, а с очевидным удовольствием: «Кто-то лает, а караван идет. А постановление-то готовится». Зал разразился аплодисментами.

О том, что постановление, в рамках которого Туруханская ГЭС — лишь единичный объект, разрабатывается в недрах заинтересованных организаций, что готовящимся документом они собираются защититься и от беспокойной общественности, и от начинающейся реформы, мы впервые узнали из «Открытого письма», которое прислали в редакцию члены студенческих дружин по охране природы из 36 городов, собравшиеся в Одессе в марте этого года. Студенты пишут, что этот проект по ряду принципиальных моментов противоречит постановлению ЦК КПСС и Совета Министров СССР «О коренной перестройке дела охраны природы в стране» от 7 января 1988 г. и насквозь пронизан узковедомственным подходом.

Ведомство играет ва-банк: в его проекте предусматривается строительство более чем 90 крупных и крупнейших гидроэлектростанций до 2000 г. При этом вневедомственной экспертизе Госплана, Госстроя и ГКНТ СССР предлагается подвергать только проекты объектов сметной стоимостью миллиард рублей и выше. Что, по утверждению проектировщиков, дешевле миллиарда — на откуп ведомству, на полное его усмотрение.

Сторонники экономики «нулевого цикла», похоже, переходят в наступление, ведь обстановка гласности и демократизации ме-

шает их «нормальной работе». Они могут многое сделать, чтобы обеспечить свое будущее благополучие в ущерб благополучию страны, если же для этого потребуется пожертвовать перестройкой — тем хуже для нее.

На общем собрании трудового коллектива «Гидропроекта» руководитель «Ленгидропроекта» жаловался на растущие помехи в работе. Рассказал он и об истории с ГЭС на реке Жупанова на Камчатке. Все было бы нормально, если бы не происки общественности. Сельсовет взял да и запретил проводить на своей территории изыскательские работы, райсовет поддержал. Не отменили это решение и в Петропавловске-Камчатском.

А ведь главное для ведомства — чтобы все шло без запинки, по накатанным рельсам. Стоит остановиться, и возникает масса вопросов. Например, почему надо форсировать гидростроительство на Камчатке, преграждать путь лососям в нерестовую реку, когда десятилетиями не решается вопрос об использовании богатейших энергетических ресурсов геотермальных вод, сосредоточенных в этом районе? Собрание энергетиков встретило жалобы на «произвол» сельсовета веселым гулом. Напрасно. Не казус встал на пути ведомства, а неодолимая и мощная сила — волеизъявление народа. Каждый день приносит сообщения о растущей активности пробуждающегося общественного мнения.

В Волгограде общественность выступила против развертывания производства высокотоксичного пестицида «базудина». Письмо, полученное нашей редакцией, содержит тысячи подписей жителей города. И здесь возникла заминка и посыпались вопросы: а нужно ли было нам закупать в ФРГ (фирма «Лурги») за десятки миллионов рублей оборудование для производства высокотоксичного, устаревшего препарата, который проникает в организмы растений, стабилен к воде и долго держится в почве? Правительственная комиссия признала продолжение строительства нецелесообразным.

В Эстонии и в Ленинградской области Министерство по производству минеральных удобрений СССР добивалось строительства крупных рудников по добыче фосфоритов. Проект оценивается примерно в 1,3 млрд руб. И тут вмешалась общественность. Она задала простые вопросы: зачем? сколько это будет стоить? каким будет ущерб? И теперь выясняется, что, вложив вдвое меньше средств на меры по сокращению потерь апатитового концен-

трата, можно дополнительно получить 400 тыс. т минеральных удобрений.

Этот материал был уже подготовлен к печати, когда мы получили письмо общественности города Николаева, протестующей против строительства канала Дунай-Днепр и перекрытия плотиной Днепровско-Бугского лимана. Письмо подписали 25700 чел., в их числе депутат Верховного Совета СССР, член ЦК КПУ, Герои Социалистического Труда, руководители крупнейших предприятий. Дорогостоящий и экологически опасный проект до сих пор никем не утвержден. Однако Минводхоз собирается в текущем году израсходовать на строительстве плотины 22 млн руб., игнорируя мнение общественности, АН УССР. Главная задача Минводхоза на данном этапе — сделать ситуацию необратимой. К вопросам, поставленным в этом письме, мы подробнее вернемся в одном из ближайших номеров журнала, при обсуждении различных точек зрения на водохозяйственные проблемы.

Общественность Грузии взволнована строительством Кавказской перевальной железной дороги с Архотским тоннелем протяженностью 23,4 км через Главный Кавказский хребет. Сложнейшая трасса, огромные расходы и весьма сомнительные экологические и экономические обоснования. И здесь проект не прошел еще утверждения, и здесь «в порядке исключения» развернуты, подготовительные работы... Политбюро ЦК КПСС 12 мая 1988 г. признало необходимым подвергнуть экспертизе и дополнительно проработать этот проект с учетом замечаний и предложений, высказываемых общественностью.

Мы не берем на себя роль арбитра в сложнейших спорах по поводу необходимости реализации тех или иных проектов. Речь о другом. О том, что ведомства не должны решать бесконтрольно судьбы людей, определять будущее целых регионов, сносить поселки и деревни, заключать дорогостоящие контракты, засекречивая и ход, и цель, и результаты переговоров. Засекречивая не от каких-то «внешних сил» — от нас с вами.

Сейчас, когда логика экономической реформы ставит под вопрос само существование ряда ведомств, наблюдается характерное явление. Работники функциональных органов управления говорят, что не помнят, когда бы прежде на них оказывалось такое мощное давление с целью выбить как можно больше средств на как можно

большую историческую перспективу. Ведомства спешат урвать побольше из нашего общего кошелька, пока к нему еще открыт доступ. Если не остановить этот натиск, неудача реформы предreshена: расширить хозяйственную самостоятельность предприятия, не овладев финансовыми рычагами управления, не приведя аппетиты ведомств в соответствие с наличными ресурсами, — значит просто перевести экономику из состояния подавленной инфляции в состояние инфляции галопирующей с непредсказуемыми социально-политическими последствиями. В этой ситуации нужна невиданная ранее стойкость в защите государственного бюджета; становится очевидным, что нам необходим механизм демократического контроля за подготовкой и принятием решений.

Накопленный опыт убедительно доказал правоту В. И. Ленина, еще весной 1918 г. призывавшего не путать национализацию с обобществлением. Господство государственной собственности вполне может сочетаться с игнорированием общественных интересов. Сейчас идет поиск путей развития общественного контроля за хозяйственной деятельностью на уровне предприятий, повышается их экономическая ответственность за результаты производства, расширяется самостоятельность, развивается демократия на производстве. Но немалая часть ресурсов распределяется и всегда в социалистическом обществе будет распределяться на уровне более высоком, чем предприятие. И если не распространить действенный контроль общества на вопросы формирования экономической стратегии, не создать надежный противовес ведомственному давлению — рассчитывать на успех реформы не приходится. Решить эту задачу в современных условиях можно и должно не на основе возврата к политике «сильной власти», которая прекрасно уживается с разгулом ведомственного прожектерства, а лишь на пути развития экономических методов управления, последовательной демократизации общественной жизни.

Сфера безвозмездного, нехозрасчетного распределения общественных ресурсов явно гипертрофирована. Многие стройки, финансируемые сегодня из государственного бюджета, если они на самом деле необходимы, могут осуществляться за счет хозрасчетных фондов заинтересованных предприятий, коллективы которых рублем отвечают за их результаты. Там же, где государственное финансирование действительно незаменимо, нужны

жесткие механизмы общественного контроля за его эффективностью, формирование системы по-настоящему независимой вневедомственной экспертизы, максимальная гласность, широкое использование конкурсной системы отбора проектов, детальное обсуждение важнейших из них Верховным Советом СССР, Верховными Советами союзных и автономных республик, их рабочими органами.

Для экономики «нулевого цикла» характерны равнодушие к реальным жизненным интересам народа, исключение его из процесса принятия решений. Сама мысль о том, что общество получает право голоса при обсуждении вопросов использования общественных средств, вызывает искреннее возмущение ведомств. Эта экономическая реальность могла существовать только в формах социальной мимикрии, подменяя народные интересы ведомственными, подкрепляя их силой государственного аппарата принуждения и философией секретности. Она воспроизводится лишь при отсутствии реального народного волеизъявления. Для того чтобы ее сломать, высвободить связанные в ней ресурсы, направить их на повышение народного благосостояния, на техническую реконструкцию хозяйства, абсолютно необходимы гласность и всесторонняя демократизация. Только развитие этих процессов способно перекрыть пути безнаказанного и бесконтрольного разбазаривания общественного труда и природных богатств. И это важно понять — связанность, взаимную необходимость друг для друга обветшалых хозяйственных и политических структур, их упорное сопротивление революционной перестройке. Ведь успех перестройки означает потерю ведомственными структурами бесконтрольной власти. Вот почему вопрос о путях выхода нашей экономики из предкризисного состояния, об устранении угрозы превращения во второразрядную державу есть все тот же вопрос развития демократии, поворота к реальным жизненным потребностям народа и отдельных людей.

Демократия — это и такая постановка дела, когда народ решает, как и на что ему тратить свои средства, силы и время. Народ, его депутаты, ответственные перед ним его представители.

По карману ли траты?

Повестка дня октябрьской сессии Верховного Совета СССР была обычной — годовой план и бюджет. Но подход к обсуждаемым вопросам заметно отличался от того, что мы наблюдали десятилетиями. От парадности к деловитости — так можно охарактеризовать происшедший поворот в стиле работы. Спокойно отметив заметное улучшение показателей экономического роста в текущем году, оба докладчика сосредоточили внимание на нерешенных проблемах. Последуем этому примеру и мы. Рассмотрим одну из наиболее острых, если не самую острую, из сегодняшних экономических проблем: оздоровление финансов.

Документы сессии по этому вопросу не имеют прецедента за все послевоенные десятилетия: государственный бюджет утвержден с дефицитом. Как сообщил министр финансов СССР Б. И. Гостев, дефицит бюджета не сегодня возникшая проблема, расходы государства опережали доходы на протяжении многих лет. Однако на сессиях высшего органа власти до сих пор об этом не было речи. Дефицит маскировался с помощью несложных приемов, преувеличивавших доходы бюджета. Правда о существовании дефицита была сказана в Тезисах ЦК КПСС к XIX Всесоюзной партконференции, а затем на самой конференции. Теперь на сессии названа и сумма: Закон о Государственном бюджете определил ее на 1989 г. почти в 35 млрд руб., или свыше 7% расходов бюджета.

Много это или мало? Чтобы ответить на этот вопрос, надо обеспечить сопоставимость с международной финансовой статистикой. По принятой практике дефицит бюджета включает всю сумму превышения расходов над доходами, в том числе и ту ее часть, которую удалось покрыть за счет различных кредитных источников. В государственном бюджете, так же как, впрочем, и в се-

мейном, не принято смешивать доходы и взятые займы средства. Никому не приходит в голову исключать из дефицита государственного бюджета США суммы, заимствованные у Федеральной резервной системы.

Обратимся к докладу В. И. Гостева. В сообщенной им структуре доходов государственного бюджета привлекает внимание третий раздел, «Средства общегосударственного ссудного фонда», — они исчисляются в 63,4 млрд руб. Но ведь это тот же источник, из которого финансируется и дефицит. Сам докладчик сообщил, что в связи с дефицитом, сложившимся в 1988 г., «для сбалансирования бюджета пришлось позаимствовать средства у Государственного банка СССР». Правда, есть и другой источник: увеличение нашей внешней задолженности. Но размер ее и так приближается к признанным границам безопасности. Выйти из этих границ — значит пойти на риск гораздо более тяжелых осложнений в следующей пятилетке. Опыт стран, пошедших по такому пути, а также трезвая оценка наших платежных возможностей побуждают решительно возражать против таких предложений.

Итак, реальная сумма заимствований государственного бюджета в следующем году приблизится к 100 млрд руб., а если, как это и было в текущем, расходы будут расти быстрее, чем планировалось, а доходы отставать от плана, превысит эту величину.

Для оценки финансового положения государства в мировой практике принято использовать отношение дефицита к валовому внутреннему продукту. Близкие результаты дает отношение дефицита бюджета к валовому национальному продукту, который с 1988 г. рассчитывается в СССР. По плану на 1989 г. сумма заимствований государственного бюджета из ссудных фондов превысит 11 процентов валового национального продукта.

На сессии справедливо отмечалось, что привлечение заемных средств для финансирования государственных расходов — распространенная мировая практика. Весь вопрос в масштабах заимствований. Рассмотрим же, о чем говорит зарубежный опыт.

США. В 1980–1984 гг., когда рост государственного долга прочно выдвинулся на передний план в обсуждении экономико-политических проблем страны, дефицит федерального бюджета составлял 4,3% валового внутреннего продукта. Исключительные позиции США в системе мирохозяйственных связей позволили им опереться на кредитные ресурсы всего капиталистическо-

Опубликовано в: Коммунист. 1988. № 17. (В соавторстве с О. Р. Лацисом.)

Лацис Отто Рудольфович (1934–2005) — доктор экономических наук, крупный советский, российский журналист и ученый, лауреат премии Союза журналистов России в номинации «Золотое перо». Во время написания статьи работал первым заместителем главного редактора журнала «Коммунист». — *Прим. ред.*

го мира, избежать вспышки инфляции. Тем не менее подавляющее большинство американских экономистов сходится в том, что неконтролируемый рост государственного долга остается серьезнейшей угрозой долгосрочным перспективам хозяйственного развития, он оттягивает на себя значительную часть ресурсов, которые было бы необходимо направить на повышение эффективности производства, конкурентоспособности продукции, отражает безответственность правящих кругов в формировании и использовании бюджета.

В странах, где относительная величина дефицита бюджета выше, а возможности привлечения дополнительных внешних займов ограничены, негативные последствия проявляются сразу.

Аргентина. Дефицит государственного бюджета в последние три года составлял примерно 7% валового внутреннего продукта. Инфляция в 1985 г. — около 1000%. Попытка заморозить зарплату и цены, провести денежную реформу позволила в середине 1986 г. снизить темпы инфляции до 80%. Однако убытки государственных предприятий, сохранение дефицита бюджета на высоком уровне не дали возможности закрепить успех. К июню 1988 г. темпы роста цен подскочили до 322%.

Бразилия. Дефицит бюджета в 1985 г. — 4% валового внутреннего продукта. Темпы инфляции в начале 1986 г. — 260%. Замораживание зарплаты и цен дало возможность в начале 1987 г. сократить ее до 62%. Однако успех был краткосрочным. Дефицит бюджета продолжал расти и в 1987 г. достиг 7% валового внутреннего продукта. В мае 1988 г. рост цен в годовом исчислении превысил 450%.

Израиль. В 1985 г. дефицит бюджета составлял 15% валового внутреннего продукта. Темпы роста цен — 400%. Увеличение американской финансовой помощи позволило в 1986 г. резко сократить, а в 1987 г. практически ликвидировать дефицит. Темпы инфляции упали до 20%.

Мы говорили о капиталистических странах, где, как правило, имеются крупные резервы (производственных мощностей, рабочей силы), вовлечение которых в хозяйственную деятельность стимулируется ростом расходов бюджета. В СССР таких резервов практически нет, дефицит бюджета является чисто инфляционным фактором.

Можно привести и другие примеры, вспомнить социалистические страны: Югославию, Польшу. Все они однозначно подводят к выводу: если не удастся быстро поправить финансовое положение государства, то высокие темпы инфляции станут и нашей реальностью. По сравнению с этой перспективой взбудораживший все общество вопрос о двукратном повышении цен на мясо окажется не более чем частной проблемой. Правда, в условиях прямого административного назначения государственных цен инфляция проявляется не столько в росте цен, сколько в исчезновении товаров из продажи, но разве от этого легче?

Здесь мы подходим к вопросу о том, как влияет бюджетный дефицит на условия повседневной жизни каждого советского человека. Оценка рыночной ситуации дана в докладе председателя Госплана СССР Ю. Д. Маслюкова. Он отметил, что неудовлетворенный спрос населения достиг десятков миллиардов рублей, и рост денежных доходов продолжает опережать рост производства товаров. Когда в магазинах не хватает одного, другого, третьего товара, можно обращаться с вопросами к предприятиям и организациям, от которых зависит их производство. Но когда список дефицита растет ежедневно, когда исчезают и предметы повседневного спроса, когда в разряд дефицитной переходит продукция, выпуск которой не уменьшился, а возрос, — тут уже привычные ссылки на производственные трудности недостаточны. Ответ нужно искать в анализе финансовой ситуации. В докладе министра финансов прямо сказано об экономически неправомерной эмиссии денег и инфляционных процессах.

Причины нарастания диспропорций на потребительском рынке коренятся в слабостях экономического развития прошлых лет. Но проявились они сегодня. Экстенсивный экономический рост вынуждал к чрезмерной опоре на нездоровые доходы от продажи водки — сокращение ее с начала двенадцатой пятилетки отняло у бюджета более 36 млрд руб. Отсталая структура экспорта сделала внешнюю торговлю уязвимой для колебаний цен на нефть — их падение повлекло за собой потерю почти 40 млрд руб. Крайнее отставание социальной сферы вынудило ассигновать на ее развитие сверх пятилетнего плана более 18 млрд руб. Свыше 8 млрд стоила ликвидация последствий аварии в Чернобыле. Неудивительно, что после такой серии непредвиденных ударов рыночное равновесие зашаталось и начало рушиться на глазах: несмотря на рост производства товаров и услуг, масса не обеспечен-

ных товарами денег возрастает гораздо быстрее. В этих условиях никак не могут удовлетворять рецепты, которые еще недавно представлялись достаточными. Так, всегда считалось, что рыночное равновесие можно обеспечить путем опережающего роста производительности труда по отношению к росту денежных доходов. Но если ведется непрерывное строительство или производится ненужная рынку продукция, многое ли изменится от того, что на этих производствах возрастет производительность труда? В любом случае вся выплаченная их участникам зарплата составляет чистую потерю с точки зрения рыночного равновесия. Хватаясь за привычные административные меры, ужесточая контроль за соотношением производительности и оплаты труда, мы ни на йоту не приблизимся к решению проблем потребительского рынка. Сегодня на первый план выходит структура общественного производства, соотношение между денежными доходами населения и производством товаров и платных услуг.

К сожалению, это соотношение продолжает ухудшаться. Непокрытый спрос растет, несмотря на большие усилия по дополнительному увеличению производства товаров: слишком велики понесенные в короткий срок потери. Расширение производства требует времени. И если мы хотим ускорить восстановление равновесия, то нужно активнее действовать и с другой стороны: уменьшить поступление необеспеченных денег. В переводе на язык бюджета это означает: если нельзя еще быстрее увеличивать доходы, надо сокращать расходы.

Что такое крупный дефицит государственного бюджета в условиях нашей экономики? Это значит, что часть выплаченных денег не будет обеспечена товарами и услугами. После того как люди потеряют надежду их отоварить, деньги осядут на сберкнижках, а затем, после заимствования их госбюджетом, будут использованы для финансирования еще одного канала или котлована. Стройки, финансируемые централизованно, при гипертрофии государственных инвестиций поглощают большую часть ресурсов, оставляя очень мало на долю капиталовложений за счет предприятий. Стало быть, дефицит также означает, что предприятия, накопившие хозрасчетные фонды, не смогут приобрести на них оборудование, вести производственное, социально-культурное строительство. Государство без них решило, на что оно потратит осевшие мертвым грузом на счетах средства. Это значит также, что на полную мощность будут работать печатные станки в Гознаке, а в торговле все

чаще и чаще замелькают крупные купюры. Наконец, это значит, что неуклонно, вне зависимости от самых строгих указаний, будут расти розничные цены.

Многие думают, что начавшаяся реформа, открыв путь к повышению эффективности, сама собой позволит решить проблемы бюджета. Эти надежды прозвучали и на сессии. К сожалению, реальнее обратная взаимосвязь — если не принять крупные меры, направленные на устранение финансовых диспропорций, неудача реформы предрешена. Деньги, на которые ничего нельзя купить, не могут быть действенным стимулом. Весь мировой опыт свидетельствует — экономические методы, рыночное регулирование в условиях подобного дефицита могли бы действовать только при росте цен, измеряемом десятками и сотнями процентов. Понятно, что на это идти нельзя. Попытка оплачивать государственное расточительство за счет населения не имеет ничего общего с целями перестройки.

Поэтому сегодня нет такой общественной проблемы, существованием которой можно было бы оправдать отсрочку финансового оздоровления. Можно и нужно спорить и взвешивать, на что в первую очередь направить дополнительные общественные средства — на подъем агропромышленного комплекса, развитие энергетики или укрепление обороноспособности. Но этот спор теряет смысл, если у государства не только нет этих дополнительных средств, но его не обеспеченные реальными ресурсами расходы и так разоряют страну.

Быстро изменить положение можно только одним способом: решительно сократить расходы государства. На централизованное финансирование отраслей народного хозяйства в 1989 г. направляется 172,7 млрд руб. — это самая крупная статья расходов. Из них 82,1 млрд руб. составляют государственные капитальные вложения. Сюда же входит и часть дотаций убыточным предприятиям. Здесь не только самый крупный, но и самый реальный резерв экономии. Ведь широко известно, что средства из государственного бюджета («ничьи») используются гораздо менее рачительно, чем средства из хозрасчетного дохода предприятий («свои»). Что можно сказать о результативности предпринятых до сих пор усилий в этом направлении? Как явствует из материалов сессии, сроки строительства многих объектов по-прежнему превышают нормативные

в два-три раза. Только в сверхнормативном незавершенном строительстве заморожено свыше 9 млрд руб., сверхнормативные запасы неустановленного оборудования достигли 5 млрд, 10–11 млрд теряется ежегодно в связи с механическим (т. е. без всякого обоснования) покрытием убытков предприятий. Переход от безвозмездного предоставления инвестиций к их кредитованию на основе платности и возвратности характеризуется в докладе министра финансов лишь как «перспективный метод», который предстоит «глубоко и всесторонне проработать». А ведь предложения о применении этого метода известны уже десятки лет. Можем ли мы и сегодня «прорабатывать» на будущее неотложные меры, которые назрели давным-давно?

Пожалуй, ни в одной сфере нынешние экономические противоречия не проявляются так ярко, как в агропромышленном комплексе. Продовольственная проблема из первоочередной явно стала внеочередной. Кажется, мы ничего бы не пожалели, чтобы быстро поправить здесь положение. Но именно поэтому особенно важно сохранять трезвость в оценке последствий принимаемых решений. Первый импульс — немедленно бросить дополнительные бюджетные средства. Но вспомним: с начала семидесятых годов сюда стремился беспрецедентный с точки зрения международных сопоставлений поток ресурсов. В 1971–1985 гг. в сельское хозяйство было направлено 579,6 млрд руб. капиталовложений. И что же? Среднегодовой объем созданной в отрасли чистой продукции в сопоставимых ценах в 1980–1981 гг. был почти на 10% ниже, чем в 1970 г. С 1982 г. он начал постепенно повышаться. Но в среднем за 1985–1986 гг. лишь сравнялся с уровнем 1970 г. 113,5 млрд руб. было израсходовано только на мелиоративные мероприятия и освоение мелиорированных земель. В последние годы объем выбытия орошаемых земель почти сравнялся с их вводом. Непредвзятый анализ показывает: спорить о сроках окупаемости вложений здесь бессмысленно. При существующих экономических отношениях реализуются проекты, которые не окупятся никогда, представляют собой чистый вычет из национального дохода, деньги, выброшенные на ветер.

Ключ к успеху новой аграрной политики — перестройка экономических отношений на селе. Только решив эту задачу, можно рассчитывать, что ресурсы начнут давать отдачу. Именно поэто-

му и здесь успех зависит от здоровых финансов, твердого рубля, активной антиинфляционной политики, от переноса центра тяжести с государственных инвестиций на хозрасчетные, как предлагалось с трибуны XIX конференции. (Разумеется, речь идет об уменьшении инвестиции за счет государства в сферу материального производства, а не об экономии за счет социальной сферы.) Любые меры, подрывающие финансовое оздоровление, вместе с тем прямо бьют и по агропромышленному комплексу.

В последнее время широкое внимание приковано к проблеме дотаций на продовольствие. От них можно отказаться, лишь компенсировав потери населению. Так что хотя изменение структуры розничных цен необходимо, приемлемыми с социально-политической точки зрения могут быть лишь варианты решения, при которых государственный бюджет ничего не выиграет. Но пока идут споры и подготовка решений, дотации растут так быстро, что нести эти затраты в таких масштабах государству просто не под силу. Единственный реальный путь снижения этих расходов — отказ от избыточных затрат, от оплаты за счет бюджета бесхозяйственности и расточительства. В этой связи высказывалось немало здравых идей. Характерно, что именно эти вопросы были крайне слабо отражены при обсуждении плана и бюджета. Здесь доминировал совсем иной мотив — даешь больше государственных ресурсов. На 1989 г. агропромышленному комплексу выделено из бюджета 108,8 млрд руб..

Г. Сокольников, в начале двадцатых годов на посту народного комиссара финансов яростно боровшийся за сокращение бюджетного дефицита, за отказ от финансирования государственных расходов с помощью печатного станка, предлагал повесить возле Высшего Совета Народного Хозяйства вывеску: эмиссия — опиум для народного хозяйства. Полезно и сегодня помнить об этом всем, кто отвечает за формирование и реализацию экономической политики.

В докладе министра финансов на сессии сказано: «Нужно взять за правило всегда и во всем соизмерять доходы с расходами, научиться жить по средствам». Действительно, нужно. Очень нужно. Подавляющее большинство предприятий еще не научилось этому — достаточно сказать, что на содержание своих работников управления предприятия расходуют более 30 млрд руб. Но разве не государство должно подать пример умения соразмерять свои расходы с доходами?

Хозяйственная реформа, первый год

Экономическое обозрение

В истекшем году реформа системы хозяйствования из сферы теоретических споров, экспериментов вошла в жизнь миллионов людей. Вступили в силу законы «О государственном предприятии (объединении)» и «О кооперации в СССР». На условиях самофинансирования работали хозяйственные звенья, выпускающие более 60 % промышленной и сельскохозяйственной продукции, выполняющие около 50 % подрядных строительного-монтажных работ, примерно половина сферы обслуживания, вся торговля и связь. Пожалуй, даже наиболее убежденные сторонники развития кооперации не предполагали, что уже к концу 1988 г. численность занятых в этом секторе экономики превысит миллион человек, а объем выпущенной за год продукции и оказанных услуг составит более 4 млрд руб. Вызов, который бросают государственным предприятиям быстрое развитие кооперации и ее растущие денежные доходы, несомненно, послужил катализатором перемен. Передача предприятий в аренду трудовым коллективам, еще весной вызывавшая удивление, уверенно входит в практику, на этих условиях работают десятки хозяйственных звеньев. Хотя здесь остается немало нерешенных экономических и правовых проблем, социологические обследования убедительно показывают, что именно с этой, рожденной по инициативе снизу формой хозяйствования многие связывают надежды на радикальное повышение эффективности использования государственной собственности. Информация о выпуске акций советскими предприятиями, начале действия совместных фирм, регистрации кооперативных банков уже перестала восприниматься как сенсационная.

Хотя инерция еще очень сильна, отрицать, что система хозяйствования серьезно изменилась, может лишь тот, кто не хочет замечать очевидное. Теперь именно по практическим результатам общество судит о правильности избранного курса, обоснованности принятых

Опубликовано в: Коммунист. 1989. № 2. С. 22–34.

Таблица. Темпы прироста, %

Показатели	Средне- годовые в 1981– 1985 гг.	Среднегодо- вые по пла- ну двенадцатой пятилетки	1987 г.	1988 г.
Произведенный национальный доход	3,6	4,2	2,3	4,4
Продукция промышленности	3,7	4,6	3,9*	3,9
Продукция сельского хозяйства	1,0	2,7	-0,6*	0,7

*Уточненные данные Госкомстата СССР.

решений. Обобщающие показатели развития экономики в истекшем году улучшились (см. таблицу).

Достигнутое ускорение темпов роста объема производства позволило по ряду важнейших параметров выйти на уровень, предусмотренный пятилетним планом, или вплотную к нему приблизиться. Произведенный национальный доход в 1988 г. превысил уровень 1985 г. на 11,1 % (пятилетний план — 12,8 %), продукция промышленности на 13,3 (пятилетний план — 13,8 %).

Заметно изменилась динамика показателей эффективности производства, в первую очередь производительности общественного труда (см. таблицу).

Темпы ее прироста по сравнению с прошлым годом возросли вдвое. Активизировался начавшийся в 1987 г. процесс высвобождения занятых в основных производственных отраслях народного хозяйства. Так, в топливно-энергетическом комплексе, где продолжался реальный рост объема производства, за 11 месяцев численность работающих сократилась на 29 тыс. чел. Масштабы этого процесса легче оценить, если вспомнить, что, по данным проведенного Госкомстатом РСФСР в 1988 г. обследования, установленные на предприятиях гражданского машиностроения республики 946 промышленных роботов стоимостью 24,7 млн руб. позволили высвободить лишь 349 чел.

Все это могло бы стать основанием для выводов о серьезных успехах, достигнутых уже на первых шагах внедрения новых методов хозяйствования. Могло бы, если бы не картина ухудшения положения на потребительском рынке и резкого обострения дефицитности. Если бы не ускорение темпов роста цен, чувствительное для бюджета

миллионов семей. Если бы не растущая тревога в обсуждении того, что происходит в экономике. На этом фоне даже самая точная информация о благополучной динамике объема производства воспринимается настороженно, а порою и с недоверием.

Поэтому для оценки народнохозяйственного развития в 1988 г. принципиально важно выявить причины существующих негативных тенденций, понять, в какой мере и при каких условиях сдвиги в сфере материального производства могут в ближайшей перспективе стабилизировать положение.

I

Стержень начатой перестройки системы хозяйствования — активное использование механизмов рыночного регулирования. Если нет цен, балансирующих спрос и предложение, позволяющих согласовывать интересы производителей и потребителей, то для этой операции неизбежно понадобится общий «начальник». Сохраняющееся распределение по карточкам миллионов видов производимой в стране продукции — самая надежная гарантия против серьезного сокращения управленческого аппарата.

Как показывает опыт, наиболее крупным препятствием на пути осуществления радикальной хозяйственной реформы является опасность неконтролируемого ускорения роста цен, подрывающего действенность экономических стимулов и социальную поддержку начатых преобразований. Поэтому реформа может быть успешной лишь в сочетании с четкой и последовательно проводимой антиинфляционной политикой. Основные меры такой политики в мировой практике хорошо известны. Речь идет о сокращении государственных расходов и снижении дефицита бюджета, ограничении объема кредитования и денежной массы.

Программа экономической реформы, принятая июньским (1987 г.) Пленумом ЦК КПСС, предусматривала осуществление мероприятий, направленных на финансовое оздоровление. Однако на практике развитие событий пошло по принципиально иному пути.

Финансовое положение государства было напряженным уже на протяжении многих лет. С 1985 г. начинается серьезное сокращение доходов бюджета по двум крупнейшим статьям — налога с оборота от реализации спиртных напитков и доходов от внешней торговли.

Чтобы создать нормальные условия для проведения экономической реформы, в этой ситуации необходимо было еще в большей мере сократить расходы. Однако темпы их прироста ускоряются, а доля бюджета в использованном национальном доходе растет. В 1988 г. через него уже перераспределяется более 70 % национального дохода. Одновременный рост денежных доходов населения, хозрасчетных фондов предприятий и расходов бюджета явно усиливает инфляционные процессы. Тем не менее, несмотря на быстро увеличивающийся государственный долг, только в 1989 г. планируется поднять бюджетные ассигнования на 51,1 млрд руб. Это больше всего прироста национального дохода, полученного за три первых года пятилетки.

Хотя показатели, характеризующие динамику денежной массы, пока не стали общедоступными, целый ряд параметров позволяет сделать вывод, что антиинфляционные меры в области денежного обращения также не были реализованы. Среднегодовой прирост вкладов населения, составлявший в одиннадцатой пятилетке 12,9 млрд руб., в 1986–1987 гг. увеличился до 23 млрд. В 1988 г. вклады населения выросли почти на 30 млрд руб.. Из общеэкономических соображений ясно, что в создавшемся положении темпы прироста выпуска наличных денег в обращение еще выше.

Неблагоприятно складывалась ситуация и в сфере безналичного оборота. В конце 1987 г. предприятиям были предоставлены крупные льготные кредиты. Они позволили снизить объем просроченной задолженности. Предполагалось, что в течение 1988 г. она должна еще больше уменьшиться. На практике за 10 месяцев просроченная задолженность по ссудам и взаимным расчетам выросла на 17,5 млрд руб.

Таким образом, переход к новым методам хозяйствования сочетался с решениями, стимулировавшими резкое усиление инфляционных процессов. Явно прослеживалось стремление использовать выявившиеся резервы для немедленного ускорения темпов экономического роста, расшивки узких мест в различных отраслях народного хозяйства. Результатом стало обострение противоречий на рынках потребительских товаров и производственных ресурсов.

II

Потребительский рынок был серьезно расстроен уже к началу 1988 г. При темпах роста денежных доходов населения, соответствовавших

расчетам к пятилетнему плану, торговля за 1986–1987 гг. получила товаров на 33 млрд руб. меньше, чем планировалось. Началось быстрое сокращение запасов в торговле, они уменьшились на 13,8 млрд руб. Исчезновение товаров с прилавков магазинов лишь наглядно отразило эти экономические процессы.

Предпринятые в 1988 г. усилия по наращиванию производства товаров народного потребления позволили добиться определенных позитивных сдвигов. Если в 1986–1987 гг. темпы роста производства промышленной продукции группы «Б»¹ вопреки заданиям пятилетки заметно отставали от темпов роста по группе «А», то в минувшем году положение изменилось, производство предметов потребления увеличивалось опережающими темпами. Однако наибольшее влияние на рыночную ситуацию оказало не это, а резко ускорившийся, практически вышедший из-под контроля рост денежных доходов населения. В пятилетнем плане предусматривалось, что оплата труда будет расти медленнее, чем розничный товарооборот. На деле в 1985–1988 гг. она увеличивалась почти в два раза быстрее. В 1988 г. среднемесячная зарплата по расчетам к годовому плану должна была возрасти на 4 руб., фактический же ее прирост составил 14 руб.

При резком ускорении роста объема розничного товарооборота, в значительной мере обусловленном повышением средних цен покупок, запасы в торговле не только не увеличились на 2 млрд руб., как намечалось по плану, но сократились еще на 3 млрд. Даже запасы неходовых и залежалых товаров стали быстро таять, уменьшились в течение 1988 г. более чем на 30 %.

Механизм раскручивания инфляционной спирали, срабатывающий в условиях господства поставщика на рынке, хорошо прослеживается на примере легкой промышленности. В 1986–1987 гг. эту отрасль неоднократно критиковали за низкие темпы роста объема производства. В 1988 г. положение изменилось. Темпы прироста продукции подскочили с 1,5 % в 1987 г. до 4,3 % — в 1988 г. Ничего загадочного в том, за счет чего был обеспечен такой бурный рост производства, нет — быстро повышались цены. По данным Госкомстата РСФСР, за девять месяцев 1988 г. средняя розничная цена кожаной

обуви выросла на 15 %, трикотажных изделий — на 9, хлопчатобумажных тканей — на 5 %. Резко (на 9 %) увеличилась прибыль, а вместе с ней и отчисления в хозрасчетные фонды, почти такими же темпами росла среднемесячная заработная плата. За год предприятия отрасли недопоставили 13 млн пар кожаной обуви, 48 млн штук трикотажных изделий, много другой продукции.

Положение на рынке товаров легкой промышленности усугубляется тем, что объем поставок в 1988 г. лишь по стоимости компенсировал сокращение импорта в 1986–1987 гг., а в натуральном выражении реализация по многим позициям была ниже уровня 1985 г. Предпринимаются усилия, направленные на то, чтобы поправить дело. В частности, закуплено несколько десятков комплектных обувных заводов. Подобные шаги могут быть объективно необходимыми, в случае успеха они позволяют ослабить дефицит по данной конкретной товарной группе. Но, к сожалению, одновременно они усиливают его по другим — натуральные меры недостаточны для решения финансовых по своей природе проблем.

Эта закономерность в истекшем году наглядно проявилась в реализации товаров, значительный и реальный рост производства которых был обусловлен переключением части мощностей тяжелой промышленности на их производство. Задания Комплексной программы развития производства товаров народного потребления по ряду видов продукции (стиральные машины, электропылесосы и т.д.) перевыполняются. В натуральном выражении выпуск телевизоров увеличился на 6 % (в том числе цветного изображения — на 22), магнитофонов — на 10, электропылесосов — на 8, швейных машин — на 5, стиральных — на 6 %. Конечно, не по всем товарам рост выпуска работал непосредственно на насыщение рынка. Так, в частности, весь прирост производства холодильников был направлен на экспорт. Но по многим видам продукции быстро увеличивались и поставки в торговлю. Однако еще быстрее сокращались товарные запасы.

Яркий пример в этом плане — положение с поставками синтетических моющих средств. Конечно, когда мы обсуждаем обострение дефицита данной продукции, можно и нужно вспомнить о крупных неосвоенных мощностях по ее производству, о том, например, что закупленное в 1980–1982 гг. за 29 млн инвалютных руб. оборудование по производству 200 тыс. т стирального порошка, паст и других моющих средств так до сих пор и не дает продукции. Но ведь есть

¹ В советское время под группой «Б» промышленности понималось производство товаров народного потребления, а под группой «А» — производство средств производства. — *Прим. ред.*

и другая сторона дела. Выпуск синтетических моющих средств, их реализация в истекшем году значительно увеличились, а положение в торговле резко ухудшилось.

Опыт показывает, что при любых темпах роста производства товаров выпуск денег в обращение может увеличиваться еще более высокими темпами. При расстройстве денежной системы, падении доверия к рублю спрос в считанные дни может возрасти в несколько раз. Деформированный рынок сразу же реагирует на изменившуюся ситуацию: активизируются механизмы распределения дефицитных ресурсов — очереди, нормирование, заказы. Повышается статус органов и работников, связанных с реализацией данных товаров, формируются группы, заинтересованные в поддержании дефицита, активизируется черный рынок. Возросшие объемы поставок просто не попадают в открытую продажу. С образованием запасов у населения, увеличением производства дефицит может смениться затовариванием. Но к тому времени спрос переключается на другие виды продукции.

Противоречивые тенденции взаимодействовали в минувшем году на рынке продовольственных товаров. Продолжавшееся повышение продуктивности в животноводстве позволило увеличить реализацию мясных и молочных продуктов. Надо признать, что при пересчете по международным стандартам потребление мяса и мясопродуктов на душу населения составляет сегодня не 65 кг в год, а значительно (по данным Госкомстата СССР — на 8 кг) меньше. Конечно, действующая методика учета разработана и введена не вчера, искажение давно заложено в базу. Верно и то, что часть возросших поставок мяса объясняется сокращением поголовья. По имеющимся оценкам, доля этого фактора не превышает 25%, а продолжающееся увеличение производства молока свидетельствует о том, что этим пока не наносится ущерб животноводству.

Перестройка механизма хозяйствования в агропромышленном комплексе хотя и медленнее, чем хотелось бы, но все же идет, и результаты ее начинают сказываться. Например, в РСФСР более 80 тыс. семей взяли на подряд выполнение полного цикла производства сельскохозяйственной продукции. За ними были закреплены земля, животноводческие помещения, другие средства производства. В Вологодской, Орловской, Тульской, Омской областях, Чувашской АССР производительность труда в таких коллективах в 3–7 раз превышает средние показатели колхозов и совхозов. Хотя во внедрении аренды

пока немало элементов формализма, проводимые обследования показывают, что те, кто перешел на новые условия работы, высоко оценивают их потенциальные возможности. В числе наиболее серьезных преград на этом пути чаще всего называют нарушение обязательств администрацией хозяйств, короткие сроки договоров, недоступность средств малой механизации.

Значительно хуже обстоят дела в растениеводстве. Урожай зерновых в РСФСР был на 11 млн т ниже среднего уровня первых лет пятилетки. Заметно уменьшилась поставка в торговлю фруктов, картофеля.

Рост реализации продуктов питания в стоимостном выражении также в значительной мере обусловлен повышением цен. По данным Госкомстата РСФСР, за 9 месяцев розничные цены на картофель возросли на 18%, мясо, колбасные изделия и мясные консервы — в среднем на 3,2%. Из 211 групп продовольственных товаров, выделяемых Всесоюзным научно-исследовательским институтом по изучению спроса населения на товары народного потребления и конъюнктуры торговли, к числу тех, в покупке которых потребители, как правило, не испытывают затруднений, можно было отнести лишь 23. Круг неблагополучных товарных групп продолжает расширяться. Так, сюда постепенно перемещаются рыба и рыбные консервы. Запасы рыбных консервов в торговле, казавшиеся неисчерпаемыми, по РСФСР за два года сократились почти в два раза.

На начало сентября в 24 автономных республиках, краях, областях РСФСР действовали талоны на мясо и колбасные изделия, в 13 — на животное масло. Параллельно идущее быстрое увеличение денежных доходов населения и расширение сферы регламентированного карточного снабжения, охватывающего все новые товары, вообще стали характерными чертами минувшего года. Зарплата в обесценивающихся рублях растет, но различия в оплате слабо сказываются на доступе трудящихся к товарам.

В этой обстановке серьезно деформируется развитие кооперации. По своей природе она неотделима от рынка и рыночного ценообразования. Но при высоких темпах роста денежной массы необеспеченный спрос тянет свободные кооперативные цены вверх. Вместе с ними повышаются и доходы кооператоров. Винить и в том и в другой кооперацию в большинстве случаев нет оснований — происходящее определяется финансовой ситуацией. Но развитие обозначившейся тенденции может привести к тому, что цены и доходы

в кооперативном секторе достигнут уровня, практически изолирующего его от остальной легальной экономики. А как воспринимаются цены кооперативных товаров на фоне нарастающего дефицита в государственной торговле, понять нетрудно.

III

Пожалуй, наиболее характерным мотивом выступлений руководителей предприятий в минувшем году были жалобы на сохраняющийся избыточный административный контроль, на то, что доводимые государственные заказы, договоры, которые под давлением сверху приходится заключать, не учитывают реальных производственных возможностей, сковывают свободу хозяйственного маневра. А также на то, что поставщики не желают заключать хозяйственные договоры, а вышестоящие органы не обеспечивают поставки необходимой техники, сырья, полуфабрикатов. Все это в основном верно.

Механизмы, призванные обеспечивать согласование интересов, деформированы низкой покупательной способностью рубля. Деньги не дефицитны, их в народном хозяйстве по-прежнему избыток. Положение контролирует тот, кто располагает натурально-вещественными ресурсами. Это ярко проявляется в условиях заключения договоров, которые навязывают потребителям. Самые простодушные руководители шлют письма, где открыто оговаривают заключение договора встречной поставкой дефицитных материалов — цемента, облицовочной плитки, труб, стали. В подавляющем большинстве случаев обходятся без подобных документов. Непокладистые потребители уведомляются о снятии необходимой им продукции с производства.

Требуются поистине титанические усилия снабженческих органов, чтобы как-то компенсировать слабость проводимой финансово-кредитной политики, не дать развалиться системе хозяйственных связей. Информация о ходе кампании по заключению договоров обсуждается высшими органами управления как сводки боевых действий. Постоянно возникают новые проблемы: подшипники, напильники, крановые двигатели, техника для Крайнего Севера и т.д. Скажем, когда принятые предприятиями на 1989 г. планы производства электродвигателей малой мощности, без которых невозможен выпуск бытовой электротехники, оказались почти на 6 млн штук меньше,

чем заявки потребителей, пришлось искать выход: урезать запросы, навязывать поставщикам дополнительные задания. И поставщики, и потребители, не сумевшие договориться напрямую, имеют основания жаловаться на узурпацию предоставленных законом прав вышестоящими органами.

Господство поставщика проявилось и в явном ускорении роста цен на производственные ресурсы. В машиностроении выпуск большинства важнейших видов продукции, измеряемых в натуральных показателях, сократился, в лучшем случае незначительно вырос (металлорежущие станки, кузнечно-прессовые машины, ткацкие станки, мостовые краны, бульдозеры, грузовые вагоны, автомобили), а измеряемых в оптовых ценах, — заметно увеличился (приборы, средства автоматизации и запасные части к ним, доменное, сталеплавильное, прокатное оборудование, медицинская техника и т.д.). В строительстве также стоимостные объемы строймонтажа, прибыль строительных организаций росли значительно быстрее, чем объем важнейших работ в натуральных измерителях.

В целом по народному хозяйству темпы прироста прибыли увеличились с 6,9% в 1987 г. до 9,5 — в 1988 г. Возросшие отчисления в фонд материального поощрения стали важнейшим фактором, определявшим динамику оплаты труда. Ненасыщенный рынок позволяет повышать цены, увеличивать прибыль, хозрасчетные фонды, повышать зарплату, с которой люди приходят на еще более бедный рынок. Складывается и иная модификация инфляционной спирали. Завышенный платежеспособный спрос открывает широкие возможности наращивания хозрасчетных фондов, предназначенных для финансирования развития производства, и вместе с тем способствует увеличению спроса на инвестиционные ресурсы.

Повышение эффективности экономики неразрывно связано с успехом хозяйственной реформы. И все же ее роль в развитии народнохозяйственных комплексов отнюдь не одинакова. В топливно-энергетических отраслях немало можно было добиться за счет наведения порядка. И здесь позитивные сдвиги налицо. В 1988 г. вновь выполнены планы добычи нефти, газа, угля. На этом фоне особенно отчетливо видны неудачи в тех отраслях, где ничем нельзя заменить гибкость и надежность хозяйственных связей, заинтересованность производителя в использовании научно-технических достижений, — в первую очередь в машиностроении.

Пожалуй, в машиностроении особенно ярко проявилась опасность чрезмерного оптимизма в разработке планов. Именно здесь ожидали подлинного экономического чуда от организационных мер. Требовалось резко повысить темпы роста производства и экономии ресурсов, ускорить обновление продукции и радикально улучшить ее качество, осуществить широкомасштабную модернизацию производственного аппарата. При этом вопреки плановым ориентирам доля отрасли в капитальных вложениях в 1986–1988 гг. по сравнению с уровнем одиннадцатой пятилетки возросла незначительно. Средние сроки строительства составляли в Минтяжмаше 12,8 года, Минавтосельхозмаше — 11,6 года.

Неудачи в машиностроении, значительно более медленные, чем намечалось, темпы наращивания производства ресурсоэкономной техники сдерживают снижение металло- и энергоемкости в народном хозяйстве.

Напряженным остается положение в электроэнергетике. Фронт строительства здесь вопреки принятым документам и здравому смыслу продолжает расти. В 1988 г. стоимость включенного в план производственного строительства увеличилась по сравнению с 1985 г. на 17 % и достигла 82 млрд руб. Между тем задания пятилетки по вводу мощностей в 1986–1988 гг. выполнены менее чем наполовину. Отрасль по-прежнему работает с резервом мощностей значительно ниже норматива. Половина фондов электроэнергетики изношена на 50 % и более.

В металлургии заметно медленнее, чем предполагалось, увеличивается производство высококачественных видов продукции и применение ресурсоэкономных технологий. Если по плану в 1986–1988 гг. намечалось ввести 15 машин непрерывного литья заготовок, то фактически их введено лишь 4. Нарастает износ используемого оборудования, продолжается эксплуатация наиболее устаревших, неэкономичных, экологически вредных агрегатов.

Капиталовложения, направляемые на удовлетворение потребностей страны в топливе, энергии, металле, в 1986–1988 гг. росли быстрее, чем в легкой промышленности. Народное хозяйство постепенно возвращается на бесперспективный путь компенсации низкого уровня эффективности использования сырья и топлива — увеличением их добычи, с которого и пытались сойти в текущей пятилетке.

IV

Когда начиналась кампания по форсированному сокращению реализации спиртных напитков, большие надежды возлагались на то, что рост производительности труда с лихвой возместит потери бюджета. Снижение расходов, финансировавшихся за счет доходов от продажи винно-водочных изделий, не предусматривалось. В 1988 г. ситуация на рынке вынудила внести корректировки в проводимый курс. При утверждении годового бюджета речь шла о сокращении выручки от спиртных напитков на 11,5 млрд руб., фактически же она возросла на 3 млрд. Мы неоднократно упоминали о негативном влиянии снижения производства алкоголя на фиксируемую статистикой динамику национального дохода. Нельзя не сказать и о том, что изменившаяся тенденция вносит свой вклад в ускорение темпов его роста. Но не стоит предаваться иллюзиям. Когда доверие к рублю подорвано, инфляция приобрела собственную инерцию, торговля деформирована, замена серьезных мер по финансовому оздоровлению экономики ростом реализации алкоголя приведет лишь к тому, что на опустевших прилавках появится спиртное.

Было бы неправильно не заметить усилий, предпринимаемых с тем, чтобы поправить положение. К выпуску товаров народного потребления, техническому перевооружению легкой промышленности, перерабатывающих отраслей агропромышленного комплекса активно привлекаются оборонные предприятия. Наглядное свидетельство новых подходов к формированию народнохозяйственных приоритетов — решение о перепрофилировании строящегося крупнейшего тракторного завода в Елабуге на производство легковых автомобилей. Однако всего этого было недостаточно для того, чтобы переломить негативные тенденции.

На своем двухдневном заседании в конце декабря 1988 г. Политбюро ЦК КПСС вновь обратилось к вопросам финансового состояния, денежного обращения. Разрабатываются меры, направленные на повышение сбалансированности денежных и товарных ресурсов.

Важно понять сложность задачи, которую предстоит решить. Сократить дефицит бюджета за счет манипуляций с финансовой статистикой нетрудно. В этом деле накоплен немалый опыт. Но за серьезным и реальным снижением государственных расходов стоит крупномасштабное перераспределение материальных ресурсов

в пользу отраслей, работающих на потребительский рынок, изменение содержания трудовой деятельности миллионов людей, решительное свертывание неэффективных производств, радикальная перестройка всей структуры экономики, ее поворот к человеку.

Масштаб финансовых диспропорций таков, что быстро поправить положение, затормозить инфляционные процессы можно, только добившись серьезных сдвигов по трем ключевым направлениям: сократив фронт строительства и централизованные государственные капиталовложения, переориентировав структуру импорта и снизив оборонную нагрузку на экономику.

Если требуется пример отрицательного влияния хозяйственной анархии на экономическое развитие, трудно подобрать лучший, чем ситуация, сложившаяся в последние годы в сфере капитального строительства. В условиях его безмерно растянутого фронта непросто проследить связь между расходованием государственных средств и достигнутыми здесь результатами. В истекшем году ввод одной трети важнейших объектов номенклатуры государственного заказа сорван. Сверхнормативный объем незавершенного строительства возрос более чем на 5 млрд руб.

Были приняты решения о приостановке ряда крупных водохозяйственных проектов, вызывавших сомнение с точки зрения их экономической эффективности и экологических последствий. В целом стоимость законсервированных объектов в 1988 г. достигла 24,2 млрд руб. Однако в том же году начаты новые производственные стройки стоимостью 59,1 млрд руб. Бюджет на следующий год утвержден с многомиллиардным дефицитом. По существу, мы расписались в своем неумении расходовать деньги, в том, что крупные инвестиционные проекты не дали отдачи. Казалось бы, самое время разобраться в причинах низкой эффективности использования государственных ресурсов, в том, например, почему на 211 производственных объектах химико-лесного комплекса, введенных в действие или реконструированных в 1981–1987 гг., до сих пор не освоены мощности, а на 170 использовались не полностью. Почему только на тех из них, которые расположены в РСФСР, за год произведено продукции на 2 млрд руб. меньше, чем намечалось? Разобраться, навести порядок в механизме принятия крупномасштабных инвестиционных решений, предусматривающих выделение государственных средств, с тем, чтобы после провала очередного проекта не утешать

себя увлекательной дискуссией между внешнеторговыми ведомствами, строителями и заказчиками о том, кто виноват в неудаче. Но ведь можно пойти и по другому пути — сразу открыть новую стройку, по сравнению с которой другие просто меркнут. Речь идет о создании целой серии крупнейших нефтегазохимических комплексов в Тюменской области. Ситуация стандартная. Предстоит затратить миллиарды долларов. Объем капиталовложений на осуществление проекта в 8 раз больше, чем первоначально, в конце 60-х гг., планировалось затратить на строительство БАМа. Он сопоставим только с предполагавшимися затратами на переброску рек. По оценкам специалистов, совокупные реальные затраты, по всей вероятности, опять окажутся в несколько раз больше намечаемых. Определить их точнее пока невозможно — нет даже технико-экономического обоснования. Никто так и не решил, от чего мы отказываемся ради этих комплексов: от программы увеличения жилищного строительства, подъема перерабатывающих отраслей АПК, развития машиностроения или чего-то другого. Тем не менее, строительство уже разворачивается.

Если по объективным причинам нельзя сразу покончить с экономической автаркией, обеспечить конвертируемость рубля, то действовать в соответствии с законами рынка, а не вопреки им — в наших силах. Между тем в последние годы при вынужденном сокращении импорта полностью игнорировалась бюджетная эффективность различных товарных групп. Рост или незначительное сокращение закупок товаров, тяжелым бременем лежащих на государственный бюджет (минеральные удобрения, пестициды, зерно, машины, значительная часть которых оседает в растущих запасах неустановленного оборудования), шли параллельно с сокращением импорта промышленных товаров народного потребления, приносящих наиболее значительные доходы бюджету. Экономия в размере всего несколько сот миллионов инвалютных рублей в 1985–1987 гг. по этой группе обернулась снижением поставок продукции в торговлю на 8,2 млрд руб. и стала существенным фактором ухудшения финансовой ситуации.

В 1988 г. поставки импортных товаров в торговлю уменьшились еще на 400 млн руб. Доля этой группы в импорте на конвертируемую валюту продолжала падать. По сравнению с 1985 г. она снизилась более чем в полтора раза. Вместе с тем закупки производственных ресурсов, используемых с крайне низкой эффективностью, обосновываемые необходимостью выполнения заданий пятилетнего плана,

заметно возросли. В сочетании с дальнейшим снижением экспорта это привело к ухудшению торгового баланса. Если в 1987 г. сальдо торгового баланса с развитыми капиталистическими странами было положительным, то в 1988-м — отрицательным и составило два миллиарда долларов. По данным западной финансовой статистики, чистая задолженность СССР в конвертируемой валюте с 1985 по 1988 г. возросла более чем в два раза. Почти 3 млрд долл. нам приходится ежегодно тратить только на оплату процентов за взятые кредиты. Растут и наши долги ряду социалистических стран — ЧССР, ГДР, ВНР, СФРЮ. Если подобные тенденции сохранятся и дальше, возможности значительного увеличения доходов бюджета за счет переструктуризации импорта будут утрачены.

Серьезному обсуждению хода и проблем конверсии оборонного сектора мешают сохраняющиеся в данной области информационные ограничения. Журнал уже выступал по этому вопросу (см.: Коммунист. 1988. № 13). Но пока мы вынуждены пользоваться косвенными оценками, позволяющими определить лишь масштаб цифр. Когда в государственных финансах возникают многомиллиардные неидентифицированные доходы и расходы, обычно самое простое объяснение — самое верное. Для специалистов было давно понятно, что нераскрываемые «прочие доходы бюджета» складываются в первую очередь из доходов от внешней торговли и бюджетного дефицита. Точно так же — как ни раскладывая информацию о расходах бюджета на народное хозяйство: по отраслям или по направлениям — после того, как мы выделяем все открытые затраты, все равно остается неясным, на что Верховный Совет отпускает десятки миллиардов рублей.

Новая оборонная доктрина, концепция разумной достаточности, уже принятые решения о сокращении вооружений открывают широкие возможности радикального снижения оборонных расходов, которые сегодня тяжелейшим бременем ложатся на народное хозяйство. Если оборонная нагрузка на экономику, выраженная как доля совокупных оборонных расходов в валовом национальном продукте, многократно превышает соответствующий показатель в Японии, то бессмысленно закладывать в планы повторение японского экономического чуда. Конверсия оборонного сектора может стать важнейшим фактором сокращения расходов и роста доходов государства, насыщения рынка новыми поколениями потребительских товаров, катализатором эффективной структурной перестройки народного хозяйства.

Но чтобы это стало реальностью, радикальность экономических решений должна оказаться на уровне радикальности политических. Речь идет не о сокращении темпов прироста оборонных расходов, а о серьезном снижении их абсолютной величины. В долгосрочной перспективе безопасность страны определяется динамикой научно-технического прогресса, темпами повышения эффективности производства, а значит — успехом начатых преобразований в экономике.

V

В 1988 г., несмотря на то что ситуация на потребительском рынке продолжала ухудшаться, были проведены крупные централизованные мероприятия по повышению денежных доходов населения, увеличившие их почти на 4 млрд руб. Откладывать рост выплат по многим направлениям было абсолютно невозможно — например, повышение заработной платы работников здравоохранения.

Принципиально неверно использовать нынешние трудности в качестве аргумента за отсрочку пенсионной реформы. Узкофискальный подход к финансовым проблемам, попытки компенсировать неэффективность структурно-инвестиционной политики за счет свертывания социальных гарантий прямо противоречат целям перестройки. Они имели бы тяжелые социально-политические последствия.

Сейчас все более явной становится необходимость осуществления незамедлительных мер, направленных на повышение уровня пенсий, введение их индексации в соответствии с ростом стоимости жизни. При нынешних темпах повышения цен просто нельзя больше делать вид, что государство не замечает, как снижаются реальные доходы пенсионеров, перекладывать на них ответственность за собственные просчеты. Но надо отдавать себе отчет в том, что подобные меры сами по себе лишь усиливают инфляцию. Вообще снижать налоги, повышать зарплату, увеличивать ассигнования несложно. Но чтобы сохранить здоровье государственных финансов, подобные меры, общественная поддержка которых всегда гарантирована, должны сочетаться с другими — поиском дополнительных источников доходов, сокращением расходов бюджета.

Если проанализировать экономическую политику, осуществляемую в текущей пятилетке, с точки зрения соотношения легких и трудных решений, то бросается в глаза явное нарушение пропорций между

ними. Увеличение ассигнований на развитие отраслей, действительно нуждающихся в дополнительных ресурсах, не сочеталось с адекватным сокращением затрат на иные цели. А для того чтобы как-то свести концы с концами, в планы закладывались сверхоптимистичные гипотезы повышения эффективности производства.

Сокращение государственных расходов нигде и никогда не было легким. Известный американский экономист лауреат Нобелевской премии Дж. Стиглиц, анализирувавший процесс государственного регулирования экономики США, отмечал, что, если народный представитель откажет 10 крупным отраслям в их специальных субсидиях, они позаботятся о выборе более сговорчивого преемника: слишком значимы ставки.

Серьезным препятствием на пути реализации необходимых, но трудных решений в нашей стране являются сложившиеся отношения государства и общества. По-прежнему господствует стереотип экономического патернализма, только теперь, как правило, с обратным знаком: государство плохо заботится о народе, повышает цены, не обеспечивает удовлетворение потребностей. В дискуссии между предприятием, отраслью и государством общественное мнение почти всегда не на стороне последнего: государство должно брать меньше налогов, но при этом выделять больше бюджетных ресурсов. Истоки этой позиции очевидны. Однако не преодолев ее, нельзя рассчитывать на успех в борьбе с инфляцией. Сломить сопротивление частных отраслевых и местных интересов назревшим мерам по финансовому оздоровлению экономики, глубокой перестройке сложившейся в период индустриализации архаичной структуры народного хозяйства можно, лишь опираясь на их широкую общественную поддержку, осознание чрезвычайного характера создавшейся ситуации.

Опыт минувшего года убедительно показал: чтобы реформа осуществлялась с огромными трудностями, вовсе не обязательно давать ей бой в идеологии, клеймить рынок и доказывать его несовместимость с социализмом. Нет нужды и сковывать инициативу предприятий бюрократическими путями. Сочетание мероприятий по перестройке системы хозяйствования с противоречащей им финансовой политикой может привести к такому положению, от которого значительная часть общества готова устремиться назад, в объятия экономической реальности, получившей название командно-административной системы.

Продолжение финансовой политики, неудача которой явно обозначилась, с неизбежностью ведет к хорошо известным следствиям: росту остатков хозрасчетных фондов, которые невозможно обеспечить материальными ресурсами, их замораживанию, ужесточению контроля за оплатой труда, усилению административной регламентации цен, разрушению так и не успевшей сформироваться системы оптовой торговли, развалу всего механизма экономического регулирования, вводимого реформой. Теперь от способности государства осуществить трудные, но абсолютно необходимые антиинфляционные меры зависит успех всего курса перестройки в экономике. Только на их основе реформа может получить новый импульс.

Зря денег не дают

В конце двадцатого века даже самая богатая ресурсами страна не может отгородиться от мирового рынка. Бюрократические препоны на пути интеграционных процессов, приступы наивного протекционизма («рисовая независимость», «хлопковая независимость») приводят лишь к деформации структуры внешнеэкономических связей и ослаблению позиции в конкурентной борьбе. Падение цен на важнейшие товары советского экспорта, совпавшее по времени с началом перестройки, ярко высветило и меру зависимости народного хозяйства от конъюнктуры мирового рынка, и уязвимость наших позиций.

Сейчас к сфере внешнеэкономической деятельности приковано пристальное внимание общества. Именно с ней, и не без оснований, многие связывают надежды на приостановку усиливающихся инфляционных процессов, стабилизацию критического положения на потребительском рынке. Вопрос: брать или не брать иностранные кредиты, на что их использовать — стал предметом острой дискуссии, по существу, приобрел политический характер. В его обсуждении обе стороны, как правило, исходят из неявной посылки о рациональности структуры нашей внешней торговли, о том, что серьезно повысить ее эффективность в ближайшее время невозможно и если уж

Опубликовано в: Коммунист. 1989. № 8 .

решать вставшие перед страной вопросы на путях увеличения импорта, то за счет внешних займов. В свете информации о неудачах масштабных внешнеэкономических операций, которая стала общедоступной, этот тезис никак нельзя принять за аксиому. Более того, с точки зрения экономического здравого смысла динамику наших закупок в развитых капиталистических странах вообще понять непросто.

Казалось бы естественным предположить, что государство, в котором существует монополия внешней торговли, должно особо заботиться о доходах бюджета. Между тем структура импорта с финансовой точки зрения крайне неэффективна, закупается очень много убыточной или малорентабельной для государства продукции. В условиях быстрого роста бюджетного дефицита резко сократились закупки как раз по наиболее высокодоходным товарным группам.

Можно предположить, что изменение объема импорта определяется остротой дефицита той или иной продукции. Но и эта гипотеза не выдерживает проверки логикой. Трудно поверить, что самым остродефицитным в стране ресурсом является неустановленное импортное оборудование, как и в то, что лекарств у нас — избыток.

Ситуация проясняется, если вспомнить об интересах. Ведь цели западных корпораций и отечественных ведомственных структур могут прекрасно дополнять друг друга. Первым необходимо прибыльно реализовать свою продукцию, для вторых соображения, связанные с ее ценой, реальной экономической эффективностью, играют второстепенную роль. Важно доказать необходимость контракта, получить под него валютные ресурсы.

I

Современные западные корпорации, с которыми приходится вести дело на мировом рынке, мало похожи на частнокапиталистические предприятия середины XIX в., описанные в «Капитале» К. Маркса. Это, как правило, крупные организации, обладающие способностью адаптироваться к изменяющимся требованиям рынка и вместе с тем приспособливать рынок к своим целям.

То, что корпорации активно формируют спрос, в том числе и спрос зарубежных партнеров, стало после ряда крупных политических скандалов общеизвестным. Корпорация «Локхид», признавшаяся

в уплате 106 млн долл. только известному посреднику в таких сделках А. Кашоги за помощь в заключении контрактов с богатыми нефтью иностранными государствами, отнюдь не является исключением. Это заставило многие страны искать средства борьбы со злоупотреблениями во внешнеэкономической деятельности, пути защиты национальных интересов. Бытовавшая когда-то твердая уверенность в том, что у нас подобное — по крайней мере в крупных масштабах — невозможно, позволяла следить за перипетиями этой борьбы с чувством снисходительного превосходства. Сейчас, когда мы пытаемся понять, куда же, собственно, ушли огромные валютные поступления тех лет, когда цены на нашу нефть были высокими, почему из периода максимально благоприятной конъюнктуры мы вышли со значительным внешним долгом, становится очевидным, что оснований для такой уверенности не было.

Как и любой крупный рынок сбыта. Советский Союз давно притягивает к себе пристальное внимание западных корпораций. Наряду с масштабами страны для них заманчивы и традиционно низкие требования к эффективности поставляемой техники, и гарантированная богатейшими природными ресурсами платежеспособность. Но особый интерес проявляют фирмы, действующие в кризисных отраслях, где конъюнктура мирового рынка неблагоприятна, где спрос на продукцию падает. Именно там экономические и политические интересы переплетаются особенно тесно, используются любые возможности отстоять позиции, прорваться на новые рынки.

Анализ взаимозависимости развития внешнеэкономических связей СССР с процессами структурной перестройки в мировой экономике позволяет многое понять в динамике наших закупок. Пожалуй, наиболее яркий пример крупной отрасли, испытывающей затяжной (в течение последних пятнадцати лет) кризис, — черная металлургия развитых капиталистических стран. В условиях быстрых структурных изменений в мировой экономике, роста конкуренции других конструкционных материалов трудности действующих в этой сфере корпораций стали хроническими. Колеблущееся под действием конъюнктурных факторов производство проката черных металлов в США и Великобритании сокращается с начала семидесятых годов, в ФРГ, Франции, Японии — с конца семидесятых. Государства, защищая свои компании, ограничивают импортную конкуренцию, стимулируют экспорт, грозят друг другу санкциями.

Советский Союз — давно бесспорный мировой лидер по объему производства проката. Тем не менее дефицит его качественных видов приводил к тому, что импорт проката из развитых капиталистических стран традиционно превышал наш экспорт (в 1970 г. соответственно 0,5 и 0,3 млн т). Характерно изменение положения с началом кризиса в черной металлургии Запада. В то время как объем экспорта остается примерно на прежнем уровне, закупки в развитых капиталистических странах быстро растут: за 1970–1980 гг. увеличиваются в 8 раз.

В конце 70-х — начале 80-х гг. структурные проблемы распространяются и на рынок стальных труб. С 1980 по 1986 г. их производство сокращается в США в 3,3 раза, во Франции — на 26 %, в Японии — на 14 %. Из крупных капиталистических стран-производителей лишь ФРГ удается сохранить достигнутый объем производства. СССР — ведущий производитель стальных труб в мире. Тем не менее их импорт из развитых капиталистических стран быстро растет, в том числе за счет кредитов, полученных под сделку «газ-трубы». В 1970–1980 гг. он увеличивается в 3 раза, а в 1980–1986 гг. — еще в 2 раза. В 1986 г. общий объем закупок труб за рубежом уже заметно превысил их совокупный выпуск в США, Великобритании и Франции. Видимо, страсть наших ведомств к благотворительности настолько велика, что они сразу спешат на помощь попавшим в трудное положение компаниям со своими заказами.

Особый случай — свертывание производства под давлением общественного мнения, по соображениям экологической безопасности. Здесь приходится решать две задачи: кому продавать оборудование и откуда получать необходимую продукцию? Лучший выход — компенсационные сделки. Например, в последнее время внимание привлечено к авариям, связанным с выпуском, хранением и транспортировкой аммиака. То, что это вредное, опасное производство, в развитых странах осознали уже давно. Объем выпуска там колеблется по годам с общей тенденцией к сокращению. В США производство в 1986 г. упало по сравнению с 1975 г. на 15 %, в Японии — на 49, в ФРГ — на 22 %. Одновременно активизируются усилия, направленные на перенос предприятий отрасли в развивающиеся страны. Так, объем выпуска в Индии увеличивается в три раза, в Мексике — в два раза. В те же годы наша страна в массовых масштабах закупила соответствующее оборудование, в два раза увеличила объем производства

и стала мировым лидером по выпуску синтетического аммиака, в значительных масштабах поставляет его на мировой рынок.

В двух крупных отраслях промышленности, находившихся к началу пятидесятых годов в СССР в зачаточном состоянии, в последующем периоде были обеспечены темпы роста производства, существенно превышающие среднемировые показатели. Это — производство минеральных удобрений и газовая промышленность. В их развитии широкое использование простейших технологий, которые, как известно, хорошо даются нашим ведомствам (земляные, трубокладочные работы, перемещение породы), сочеталось с масштабными закупками продукции, в сбыте которой на западном рынке возникали сложные проблемы.

II

Структурные изменения — болезненный процесс. С трудностями в загрузке мощностей нередко сталкиваются мощные, солидные компании, имеющие хорошую деловую репутацию. Например, фирма «Мак Дермотт» — крупная международная корпорация, в которой занято более 40 тыс. чел., располагает современной техникой, высококвалифицированными кадрами. Однако, начиная с 1986 г., в связи с сокращением спроса на оборудование для добычи и переработки нефти и газа финансовое положение фирмы резко ухудшилось, прибыли сменились крупными убытками, портфель заказов перестал пополняться, пришлось реализовать часть принадлежавших фирме ценных бумаг, резко сократить административно-хозяйственные расходы и численность управленческого аппарата. Только найдя новые рынки сбыта, корпорация могла получить кредиты, выйти из кризиса.

По счастливому для корпорации стечению обстоятельств именно в это время наши государственные органы стали проявлять глубокую озабоченность потерями попутного газа. Проблема, в решении которой не удавалось продвинуться в течение десятилетий, вдруг стала настолько безотлагательной, что строительство серии гигантских нефтегазохимических комплексов решили начинать немедленно, не теряя времени на разработку технико-экономического обоснования.

Тот факт, что наше государство столкнулось с тяжелейшим финансовым кризисом, что у него, попросту говоря, нет денег (а чтобы свести концы с концами, откладывается увеличение оплачиваемого

отпуска по уходу за ребенком, родового отпуска, срока выплаты пособия на детей в малообеспеченных семьях, норм расходов на питание в детских дошкольных учреждениях, минимального размера пенсий рабочим и служащим), не заставил проанализировать, усилен ли сегодня этот проект народному хозяйству. Строительно-монтажные работы начаты, а выделенные на них средства в 1989 г. примерно равны среднегодовой экономии, которую намечено получить в 1989–1990 гг. по перечисленным статьям социальных расходов.

Активно ведутся переговоры о закупках импортного оборудования. «Мак Дермотт» (совместно с еще одной мощной компанией — «Комбасчен инжиниринг») подписала с Министерством нефтеперерабатывающей и нефтехимической промышленности СССР протокол по развитию двух гигантских комплексов в Западной Сибири (Тобольского и Сургутского). Вопрос о ее участии в создании еще одного комплекса (Новоуренгойского) пока не решен, но компания надежды не теряет. Активно ведутся и переговоры с Миннефтепромом СССР об участии в разработке месторождений нефти на северо-восточном шельфе Сахалина, а также о ее подключении к Тенгизскому проекту. Финансовое положение фирмы уже не кажется безнадежным. Она может уверенно смотреть в будущее.

Мощная двусторонняя поддержка масштабных строек, предусматривающих как осуществление советскими ведомствами земляных, бетонных, трубоукладочных работ, так и крупные поставки капиталистическими корпорациями техники, в реализации которой на мировом рынке возникли серьезные трудности, почти обрекает проекты на реализацию.

Обосновывая целесообразность подобных проектов и связанных с ними закупок, ведомство наряду с тем доводом, что строительство уже предусмотрено предшествующими решениями высших органов управления или необходимо для выполнения этих решений, обычно подчеркивает:

- дефицит соответствующего вида ресурсов. Как правило, это отвечает действительности, так как в условиях хронического расстройства денежного обращения подавляющая часть производственных ресурсов дефицитна, по крайней мере относительно предъявляемого на них платежеспособного спроса. Но если сейчас дефицита нет — не беда, доказывают, что в долгосрочной перспективе он неизбежно появится,

если немедленно не принять решительных мер. При сложившихся масштабах отклонений реальных тенденций от запланированных, произвольности гипотез роста потребностей и эффективности использования средств, закладываемых в долгосрочные отраслевые прогнозы, можно при желании доказать предстоящую нехватку чего угодно;

- отставание отрасли от произвольно избранного аналога (капиталовложения в другие быстро растущие отрасли; уровень развития в зарубежных странах; ранее принятые решения) и неисчислимы бедствия, которые обрушатся на страну, если немедленно не выделить дополнительные ресурсы для исправления положения;
- огромную экономическую эффективность проекта. Для ее доказательства также используется стандартный набор приемов. Это завышение ожидаемых результатов, отказ от учета сопутствующих затрат и потерь, выбор абсолютно произвольных альтернатив, с которыми сопоставляется предлагаемое решение, и т.д. Расчеты, как правило, не подтверждаются практикой, что, впрочем, не оказывает никакого влияния на обоснование аналогичных проектов в последующие годы;
- наконец, наличие реальных возможностей начать работы.

Наиболее весомым является именно этот аргумент. Если ведомство заинтересовано в проекте, а корпорация — в поставке и возможность начать работы реальна, никакие изменения, перечеркивающие аргументацию по трем первым пунктам, не имеют принципиального значения, они лишь заставляют перестроить систему доказательств.

Гораздо более серьезная задача — обеспечение поддержки или по крайней мере нейтрализация противодействия других органов, интересы которых проект затрагивает. Для этого используется перераспределение доли ресурсов в их пользу (передача части валюты, проектных, строительных работ, в которых заинтересована смежная отрасль, расходование ресурсов на территории смежных регионов и т.д.), оказание взаимных услуг (другие отрасли также нуждаются в содействии их проектам).

Очень важно обеспечить максимально возможную закрытость готовящегося решения. Конечно, в условиях гласности предотвратить утечку информации, избежать обсуждения сложнее. В новой ситуации оружием ведомства являются упорство (в отличие от средств массовой информации и общественности ведомство не знает усталости

в защите своих интересов) и точное знание законов аппаратной борьбы, возможность выбрать удачный момент и форму, позволяющую переложить ответственность на политическое руководство. Если дискуссия оказалась неизбежной, то и здесь применяются отработанные приемы. Содержательные аргументы, связанные с фактической эффективностью использования ресурсов в реализованных проектах, как правило, не обсуждаются, дискуссия переводится в заведомо бессмысленную форму рассуждений о необходимости развития отрасли для народного хозяйства и «кознях» ее врагов.

После того как решение состоялось, в дальнейшем развитии событий условно можно выделить четыре этапа.

Этап первый. Он охватывает период накануне широкомасштабного начала работ и подписания контрактов с иностранными фирмами (в начале текущего года в этой фазе находились проекты сибирских нефтегазохимических комплексов, на создание которых, по официальным данным, потребуется 41 млрд руб.). Решение принято, детальной технико-экономической проработки еще нет, тон в полемике — агрессивно-оптимистический. Любые сомнения в целесообразности осуществления проекта рассматриваются как вызов и потрясение основ.

Этап второй. Работы начаты, выявились серьезные проблемы. В качестве примера проекта, находящегося на этом этапе, можно назвать газохимический комплекс «Тенгизполимер» (оценка капитала, необходимого для его создания, на начало 1989 г. — 7,2 млрд долл.).

Журнал обращал внимание на то, что эта стройка, выгодность которой иностранным корпорациям и ведомствам очевидна, а стране — отнюдь нет, начата без технико-экономического обоснования, которое должно было поступить на экспертизу лишь в конце 1988 г. (см.: Коммунист. 1988. № 8). На деле к намеченному сроку был готов только проект его предварительного варианта. Документ в рабочем порядке был направлен на рассмотрение совместной фирме «Внешнеконсульт». Приведем несколько фрагментов из ее заключения: «Можно с уверенностью предположить, что ни прибыли, ни готовой продукции советский участник не получит... В дополнение к капиталовложениям на создание производства советская сторона в одностороннем порядке вынуждена будет финансировать создание инфраструктуры, транспортной сети, соцкультбыт... С учетом того, что, помимо совместного предприятия “Тенгизполимер”,

в СССР создается еще целый ряд предприятий, продукция которых будет в больших количествах продаваться на зарубежных рынках (сера, полиэтилен, полипропилен, метанол), можно с уверенностью предполагать, что выход на мировой рынок с этой продукцией в массовом количестве неизбежно повлечет падение цен на 30–40%, что практически нанесет непоправимый ущерб рентабельности проекта, поскольку в ТЭО отсутствует анализ чувствительности проекта к изменению цен на готовую продукцию... Если же попытаться спрогнозировать развитие ситуации с учетом появления на рынке дополнительного количества продукции из СССР, то размер убытков может превысить 5–6 млн долл. Принятие решения по проекту “Тенгизполимер” без наличия полномасштабного ТЭО... может привести к непредсказуемым последствиям для экономики страны».

Оптимизм защитников проекта уже более сдержанный, тон спокойнее, примерно такой: да, предварительный вариант ТЭО неудачен, но, пока идет стройка, подготовим другой, гораздо лучший. Не останавливать же начатые работы.

Этап третий. Произведены крупные закупки импортного оборудования, оно поступило на строительную площадку, страна связана финансовыми обязательствами, строительство в разгаре, обратного пути нет. Яркий пример — Астраханский газовый комплекс.

Представление о сложившейся там обстановке дает письмо, направленное советским партнерам канадской фирмой «Лавалин»: «...Работа выполняется очень быстрыми темпами с применением дешевых технологий без должного контроля за качеством. В результате получились сварные швы, качество которых является неприемлемым в условиях промысла по добыче сероводорода... Проанализировав создавшуюся ситуацию, администрация “Лавалин” решила, что мы не можем дальше продолжать работу на промысле при этих условиях... Мы имеем совершенно четкое убеждение, что природа сложившейся обстановки настолько тревожна, что необходимо предпринять безотлагательные меры. Компромиссные решения не могут быть приемлемыми в том случае, когда вопрос касается жизни людей, как ваших, так и наших. Мы не можем больше быть задействованными в развитии проекта, который может с большой долей вероятности завершиться аварией, смертью людей, а также мы не можем ни в коем случае гарантировать безопасную эксплуатацию никакого оборудования или установки, смонтированной при сложившихся условиях».

В Канаде, где базируется фирма «Лавалин», сосредоточены большие запасы высокосернистого газа с характеристиками, близкими к Астраханскому месторождению. Там их разработка сдерживается опасением непредсказуемых экологических последствий и неподъемно высокими затратами на обеспечение гарантированной сохранности окружающей среды. Нас эти соображения не остановили.

Этап четвертый. Провал проекта очевиден, сроки сорваны, обещанных прибылей не получено. Теперь лучше всего, если о нем никто не вспоминает. Ведь впереди столько новых, масштабных строек. К тому же, виноватых искать поздно, да и ни к чему.

Рассмотрим в качестве поучительного примера историю одной из сделок, обслуживавших перенос в нашу страну производства аммиака: строительство Тольяттинского азотного завода (стоимость по проекту — 862 млн руб.).

Работы начались в 1974 г. Перспективы тогда открывались широкие. Предусматривалось создание на основе компенсационных соглашений и контрактов с фирмами США, Франции, Италии крупнейшего в мире предприятия по производству аммиака (мощность 2,7 млн т в год). Товарная продукция завода в основном предназначалась для поставок за рубеж. Годовая прибыль должна была составить 147,7 млн руб. в год, а капиталовложения — окупиться за 5,3 года.

Поставщиком основного технологического оборудования стала фирма «Кемико», известная тем, что она в это время не смогла выполнить контракт на строительство завода в Алжире, понесла крупные убытки и оказалась на грани финансового краха.

Тот факт, что сроки строительства в СССР намного превышают нормативные, общеизвестен, тайной он, похоже, является лишь для органов, принимающих решения о крупномасштабных закупках импортного оборудования. Но зато такие решения открывают широкие возможности для сбыта нам низкокачественной техники. Так и произошло в Тольятти. Пуск первого агрегата намечался на четвертый квартал 1977 г. В марте 1979 г. истекли сроки предоставленной фирмой гарантии. Фактически агрегат был введен в действие 29 ноября 1979 г. Неожиданностей не произошло и позже. Аналогичная история, только с другими сроками, повторилась и со вторым агрегатом, и с последующими.

Затем выявились существенные конструктивные недостатки и дефекты импортного оборудования. Оказалось, что системы парового

обогрева, датчики, воздушные конденсаторы неработоспособны в климатических условиях города Тольятти (кто же знал, что там бывает температура ниже — 8°), что нестабильная работа установок по производству аммиака серьезно осложняет выпуск на его базе карбамида. Что вместо подсчитанных с такой убедительной точностью прибылей (147,7 млн руб. в год) завод за четыре первых года деятельности принес 170 млн руб. убытков. Но все это случилось, когда истекли гарантийные сроки и фирма была свободна от каких бы то ни было обязательств по обеспечению нормальной работы агрегатов.

Приведем несколько примеров стилистики официальных документов периода подведения итогов провалившегося проекта, когда на смену картинам безоблачных перспектив приходят поиски объективных причин неудачи и взаимное перекалывание ответственности:

Низкая квалификация технического персонала завода в период пуска и освоения отдельных видов оборудования... приводила к частым остановкам, что не позволяло выйти на устойчивый режим работы агрегатов аммиака... Выявленные в процессе монтажа и отладки отдельные недостатки оборудования не оказывали существенного влияния на достижение устойчивой работы агрегатов.

(Из письма Минвнешторга СССР.)

Сложившееся положение объясняется не только низким уровнем технологической дисциплины и эксплуатации оборудования, но и дефектами закупленных машин и агрегатов, а также недостаточным обеспечением производства запчастями и ремонтным обслуживанием. В письме Минвнешторга вопрос о недостатках закупленного оборудования не акцентируется, об уменьшенной производительности турбокомпрессоров даже не упоминается.

(Из документа Госстроя СССР.)

Это был первый опыт возведения четырех агрегатов аммиака одновременно на одной площадке, не имеющий прецедента в мировой практике... Работа агрегатов аммиака фирмы «Кемико» находится на постоянном контроле со стороны министерства... Несмотря на оказание помощи и внедрение целого ряда технических мероприятий, агрегаты на мощность 450 тыс. т в год не вышли... Исходя из этого, Госпланом СССР, Госстроем СССР и Минудобрений мощность каждого агрегата аммиака была скорректирована...

(Из письма Министерства по производству минеральных удобрений СССР.)

Обратим внимание на то, сколько спокойного достоинства в тоне последнего письма, где подводятся итоги провала. Чувствуется готовность министерства приступить к реализации других, беспрецедентных в мировой практике проектов.

Теперь свой вклад в дальнейшее наращивание выпуска аммиака должны внести сибирские нефтегазохимические комплексы. Министерство по производству минеральных удобрений является заказчиком одного из них, расположенного в поселке Уват.

III

Фирма вынуждена заботиться о своей деловой репутации — это важнейший компонент ее капитала. Даже если доверчивость или некомпетентность партнера позволят навязать ему явно невыгодную сделку, мысль о том, как это скажется на престиже корпорации, на отношениях с другими клиентами, нередко встает на пути извлечения максимальных краткосрочных выгод. Опыт же взаимодействия с некоторыми нашими ведомствами убеждает в том, что о таких мелочах здесь можно не вспоминать. В откровенных разговорах западные предприниматели иногда признаются, что вопрос о том, будет ли поставленное в СССР оборудование работать, их не беспокоит. Известно: даже если не будет, советские контрагенты заблудятся в лабиринте межведомственных противоречий и почти никогда не предъявят претензий.

В Советском Союзе базирующуюся в ФРГ фирму «Денсо» знают. Поставленная ею изоляционная лента для трубопроводов оказалась настолько некачественной, что контракт пришлось расторгнуть. В мировой практике этого вполне достаточно, чтобы прервать отношения с утратившей престиж компанией. В данном случае события развивались иначе. Начинается строительство завода по производству изоляционной ленты в Новокуйбышевске (сметная стоимость 178,3 млн руб.). Комплектное импортное оборудование фирмы «Берсторфф» (ФРГ), изготовленное по технологии фирмы «Денсо», уже поступило на строительную площадку. Недостатка в не установленном импортном оборудовании в Куйбышевской области и раньше не наблюдалось. Но в 1988 г. по темпам роста запасов область вышла на одно из первых мест в стране, они увеличились в 2,5 раза.

Отечественные предприятия имеют давнюю традицию сотрудничества с фирмой «Лурги» (ФРГ). Например, богатую коллекцию не установленной импортной техники, собранную на складах саратовского объединения «Нитрон», украшает долгое годы хранящееся здесь оборудование для выпуска метилового эфира ацетоуксусной кислоты, поставленное фирмой «Лурги» (стоимость 15,4 млн руб.). С 1984 г. лежит в Волгограде на складах производственного объединения «Каустик» поставленное ею же оборудование для выпуска высокотоксичного препарата «базудин» (стоимость 81,9 млн руб.). Стоит ли удивляться, что, когда разворачивается работа над Тенгизским проектом, в числе ведущих поставщиков импортного оборудования оказывается эта фирма.

Характерно изменение тона зарубежных партнеров на разных этапах реализации масштабных проектов. Стиль, принятый до того, как мы обязались закупить оборудование, заставляет вспоминать лису Алису, убеждающую Буратино зарыть золотой на Поле Чудес в Стране Дураков. Экономическая аргументация нередко на том же доступном уровне. Чтобы понять, а что же, собственно, нам предлагают, нужен серьезный анализ, — но разве до него, когда голос, убеждающий как можно быстрее заключить контракт, звучит так зазывно: «Мировой спрос на высокомолекулярный полиэтилен в настоящее время равен 9–10 млн т в год и он растет более чем на 5% в год. Спрос уже превосходит оценочные производственные мощности и ожидается недостаток мощностей примерно в 500 000 т к 1992 г... Это потребует строительства нескольких производственных предприятий мирового масштаба... Важно, чтобы Уренгойский проект был запущен как можно скорее, для того чтобы использовать преимущества благоприятных условий рынка сбыта». Сразу ясно — надо немедленно начинать стройку.

А потом, годы спустя, можно ведь и не вспоминать, что советские специалисты по конъюнктуре предупреждали о вероятном избытке предложения над спросом на этом рынке в 1991–1992 гг., о том, что загрузка мощностей, по всей видимости, упадет с 95% в 1988 г. до 80% в 1992–1993 гг., а выход в этой ситуации СССР на рынок в качестве крупного экспортера вызовет снижение цен.

На данном этапе советских участников переговоров убеждают, насколько лучше финансировать строительство так, чтобы переложить всю ответственность за успех проекта только на Советский Союз

(фирма «Мак Дермотт» о Новоуренгойском нефтегазохимическом комплексе), насколько естественно и логично, если западные партнеры, получив назад с процентами свои деньги, останутся совладельцами совместного предприятия, а его возможные убытки будут компенсироваться поставками сырья из нашей страны (консорциум иностранных фирм о проекте уставных документов по «Тенгиз-полимеру») и т.д.

После того как финансовые обязательства подписаны, выяснилось, что дела идут отнюдь не столь блестяще, — и стиль корреспонденции западных контрагентов радикально меняется. Тут уже нам напоминают и о сорванных сроках, и о некачественном выполнении строительных работ, и о несвоевременном прибытии наших специалистов за рубеж, и об их некомпетентности, и вообще о том, что нам никто ничего не должен.

Вот фрагмент из письма корпорации «Томсон» советским партнерам, характерный для этого этапа реализации контракта: «Имеем честь направить вам в приложении карточку с детальным описанием дополнительных затрат, которые произошли из-за позиции советской стороны... Эти дополнительные затраты вызваны неподготовленностью объектов... что потребовало от фирмы «Томсон» дополнительной работы по моделированию... во Франции, так как это было невозможно сделать на объектах. С другой стороны, несвоевременное прибытие советских бригад во Францию на приемку... отсутствие обучения у некоторых привело также к значительной задержке приемки математического обеспечения... Мы просим вас принять необходимые меры для возмещения этих дополнительных затрат в размере 101,5 млн французских франков в возможно короткие сроки».

Речь идет о сооружаемой компанией с 1981 г. системе управления газопроводом Уренгой-Ужгород. Она должна была вступить в строй в 1985 г. До сих пор не работает. Более 100 млн инвалютных руб. уже уплачено. Как видно, нам не только не собираются возвращать эти деньги, но объясняют, что мы должны за нее еще приплатить «в возможно короткие сроки».

IV

Весомый фактор, затрудняющий защиту интересов страны во внешнеэкономической деятельности, — традиционно покрывающая ее завеса

таинственности. Даже сейчас, когда ограничение информации не в чести, применительно к крупным контрактам оно оправдывается необходимостью соблюдения коммерческой тайны. Это неординарная ситуация даже для развивающихся стран.

Вот что пишет в этой связи в редакцию журнала кандидат экономических наук И. Г. Писарец, долгие годы проработавший торгпредом СССР за рубежом:

В мировой практике принято, что никакое строительство, особенно крупномасштабное, не может быть разрешено властями страны до разработки технико-экономического обоснования. Так, например, когда в Бразилии начали думать о строительстве крупнейшей ГЭС на реке Парана, государственная организация по электрификации приступила к тщательному изучению проблемы. Через несколько лет были подготовлены альтернативные варианты, а затем окончательное ТЭО. Все это освещала пресса. В мире также принято, что после получения разрешения властей на строительство объекта, которое выдается после изучения ТЭО и других документов, организация объявляет торги на будущие работы или покупаемое оборудование, в которых могут участвовать заинтересованные отечественные и иностранные претенденты. Объявление торгов производится через газеты. У нас же при заключении соглашения по Сибирскому проекту министерства вместо объявления торгов на базе технико-экономического обоснования, сбора предложений, их рассмотрения и проведения переговоров отдали бразды правления в руки иностранных корпораций. Немыслимо, чтобы подобный образ действий позволил себе орган любого капиталистического государства. Ведь власти тут же заподозрили бы неладное и назначили бы расследование.

Конечно, и предварительная разработка ТЭО, и его широкое обсуждение, и публичные торги не гарантируют от злоупотреблений. Поучителен опыт Латинской Америки. Когда в Мексике в период бурного повышения цен на энергоносители были открыты новые крупные месторождения нефти, говорили об историческом шансе, которым страна может и должна воспользоваться. После того как хлынувший поток нефтяных доходов стал мелеть, выяснилось, что бесконтрольное привлечение иностранных займов, неэффективное использование средств поставили страну в тяжелейшее положение. Внешний долг превысил 100 млрд долл. Там распространение коррупции в государственной нефтяной промышленности было осознано как политическая проблема, а борьба с ней выдвигается сейчас на передний план в деятельности нового правительства Мексики. У нас же, на фоне ломки стереотипных представлений о современном капитализме,

западные фирмы, кажется, начинают путать с благотворительными обществами.

Обсуждается принципиальный вопрос экономической политики страны. В поддержку вызывающей серьезные сомнения сделки в центральной газете выступает областной партийный руководитель. Его экономические аргументы просты. Сроки окупаемости определяются не только советской стороной, но и зарубежными участниками совместного предприятия. На Западе, не рассчитывая получить прибыль, кредитов не дают. Ну что возразить на это? Можно, конечно, напомнить, что западные банки соглашаются предоставить кредиты только под гарантию Внешэкономбанка. И если проект не принесет обещанных прибылей, то это ударит по интересам нашей страны, но никак не скажется на их прибылях. Но надо ли объяснять, что, когда заключаешь сделку, лучше самому проверить расчеты окупаемости своих затрат, а не передоверять это партнеру?

Сложившаяся структура внешнеэкономических связей обслуживает расширенное воспроизводство архаичной, ресурсоемкой структуры народного хозяйства, обрекающее страну на отсталость. Если не сойдем с этого пути, то и богатые ресурсы не помогут.

Вспомним, как попытки возможно быстрее, любой ценой использовать нефтяные ресурсы Западной Сибири потребовали массовых закупок оборудования, труб, привели к форсированной эксплуатации месторождений. Сейчас, когда явно обозначилась угроза падения добычи и приостановить ее удастся, лишь постоянно наращивая поток направляемых в отрасль ресурсов, оказываются ненужными огромные сети нефтепроводов, ведущих к истощающимся месторождениям. Встает вопрос: что делать с преждевременно одряхлевшими городами? И вот уже готова потянуться новая цепочка масштабных закупок. Та же история, похоже, повторяется с запасами газа. Трудностями, с которыми сталкиваются нефтяники, обосновывают необходимость форсажа и в этой отрасли. Зарубежные аналитики прогнозируют в первой половине девяностых годов резкий рост экспорта советского газа на рынок Западной Европы и соответственно снижение цен на него.

Страна, где нет нормально функционирующего внутреннего рынка, не может эффективно интегрироваться в мировой. Наш собственный опыт доказывает это со всей очевидностью. Без успеха

экономической реформы закупки даже самого высокопроизводительного импортного оборудования внешнеэкономическое положение не поправят.

Главное препятствие на пути углубления реформы — усиливающиеся инфляционные процессы. В подобной ситуации наиболее эффективным является такое использование валютных ресурсов, которое приносит наибольшие доходы бюджету, создает в сочетании с другими антиинфляционными мерами предпосылки развития рыночного регулирования. Хотя это и не просто понять технократу, но сегодня импорт бытовой электроники или одежды куда больше работает на решение стратегических задач народного хозяйства, чем закупки труб или минеральных удобрений.

Надо как можно скорее избавляться от наивной веры, что зарубежные партнеры, заботясь о своей выгоде, не забудут и про нашу, освободят от необходимости самим думать, самим принимать оптимальные решения. Ведь в любом случае отвечать за них придется уровнем народного благосостояния. Именно поэтому народ имеет право получить ответ на простые вопросы: как были промотаны нефтяные деньги? Кто готовил обоснования, сулил золотые горы, пробивал решения по проектам, реализованным в этот период? Все ли в порядке с нашим зерновым импортом? Кто ответствен за комплекс сделок, связанных с контрактом «газ-трубы»? За убытки Астраханского комплекса и сложившуюся там экологическую обстановку? За потери от несвоевременного ввода комплектного импортного оборудования, составившие в 1988 г. только по расположенным в РСФСР предприятиям Минудобрений СССР 902 млн руб., Минхимпрома СССР — 413 млн, Мингазпрома СССР — 446 млн? За валяющееся по всей стране неустановленное импортное оборудование, учтенные запасы которого к началу 1989 г. достигли 4,6 млрд руб.?

Мировая практика знает механизм выявления политической ответственности — парламентские расследования. По-видимому, вновь избранным высшим органам государственной власти стоит учесть этот опыт. Растроченные деньги не вернешь. Но важнее другое — разорвать порочный круг безответственности, позволяющий, провалив одно дело, с удвоенным упорством браться за новое, более масштабное.

Без раскачки

Заметки со Съезда народных депутатов СССР

Двадцатилетие застоя — непозволительная роскошь в наш динамичный век. Теперь, когда приходится наверстывать упущенное, у нас нет запаса времени для проб, нет запаса прочности для ошибок. Перестройка, начатая с опозданием, вынуждена спешить. Не случайно Съезд народных депутатов аплодировал периодически повторявшимся призывам, казалось бы, взаимно противоположного содержания. Куда мы спешим, надо все обдумать спокойно, говорили одни. Хватит разговаривать, давайте скорее к делу, требовали другие. И в словах обеих сторон была правда.

В этой ситуации Съезд сделал единственно возможное: двинулся вперед, на ходу нащупывая и новаторские решения, и необходимые компромиссы, согласования противоречивых интересов. Наблюдателям у телевизоров могло показаться, что депутаты порой медлили, кропотливо развязывая, казалось бы, незначительные узелки. Но будущий историк наверняка удивится стремительности политического прогресса, запечатленной в материалах Съезда.

Речь не только о новых политических структурах, рождающихся в считанные часы и сменяющих традиционный аппарат, утверждавшийся десятилетиями. Речь и о новой культуре политического общения, которую нельзя ввести декретом и которая по своему значению для нашей жизни превосходит многие декреты.

Иные перемены, которые поразили бы всех нас лет пять назад, в эти дни прошли вовсе не замеченными на фоне событий более значительных. Вспомним: менее года назад в этом же зале работала XIX Всесоюзная партконференция, удивившая страну небывалой раскованностью, откровенностью, критичностью. Однако и она не отказалась от старой привычки: высший форум партии после каждого перерыва стоя приветствовал аплодисментами входящих членов президиума. Здесь, на Съезде, это отпало само собой и, похоже, незаметно.

Опубликовано в: Коммунист. 1989. № 9. (В соавторстве с О. Р. Лацисом.)

Примечательно и то, что на Съезде народных депутатов ни для критики, ни для дискуссии барьеров не было. И — это норма демократической работы в цивилизованном государстве. Но мы долго и трудно возвращались к этой норме после десятилетий ненормальностей, и потому есть основания констатировать: эта ступень пройдена, это за нами, можем двигаться дальше.

События Съезда набегали с такой быстротой, что очередной эпизод отодвигал в сознании предшествующие, не давая осмыслить их до конца. По-видимому, для полного использования приобретенного опыта полезно еще не раз воспроизвести заново в нашей памяти все события этих дней. Не просто вспомнить, а обдумать, проанализировать. Такая попытка была предпринята уже на самом Съезде, когда в начале его третьего дня вдруг вспыхнула острая дискуссия о том, как оценить проделанную за два дня работу и как работать дальше, — стихийная дискуссия, ставшая не менее важной, чем решения, предусмотренные повесткой дня. Но участники этого эмоционального диалога не ставили задачу последовательно анализировать весь ход работы — многое осталось вне их поля зрения. Между тем внимательного изучения заслуживает каждый эпизод, ибо Съезд, избранный по-новому, стал подлинным зеркалом страны, ее мыслей и настроений. Он отразил не только завоевания нарождающейся политической культуры народовластия, но и ее слабости, незрелость, даже предрассудки.

Вспомним хотя бы обсуждение одной темы, вдруг возникшей при выборах Председателя Верховного Совета СССР. Кандидату на этот пост был задан вопрос: откажется ли он от поста Генерального секретаря ЦК КПСС. Проследим реакцию депутатов. Вопрос обсуждался еще на XIX партконференции, где о совмещении должностей спорили до хрипоты и проголосовали не единогласно. Все возражавшие оговаривались: по поводу совмещения высших постов в партии и государстве возражений нет. И вдруг на Съезде — целая череда выступлений с самыми неожиданными аргументами.

Ссылались на Ленина, который не был Генеральным секретарем ЦК, — и никто не возразил, что в ту пору Генсек не был лидером партии. Ленин председательствовал в Политбюро, делал основные доклады на съездах — ни у кого не было сомнений, что лидером партии является Председатель Совнаркома.

Категорически заявляли, что в правовом государстве совмещения не бывает — и никто не напомнил, что лидер правящей партии

занимает пост главы государства либо правительства в Великобритании, Канаде, Японии, Швеции, ФРГ и многих других буржуазных демократиях. Нередко практикуется совмещение и в социалистических странах. Председательствовавший на этом заседании, пожалуй, имел основания сочетать демократизм с большей активностью. Он мог поставить на голосование предложение о том, чтобы отвести вопрос, как это делалось на многих предвыборных собраниях, когда вопросы кандидатам ставились некорректно или неправомерно. В самом деле, разве есть в мире примеры, когда бы парламенты вмешивались во внутреннюю жизнь партий, диктовали им кадровые решения? В любой стране такая попытка была бы отвергнута как грубейшее нарушение демократии, ибо органы государства, в том числе и высшие, могут требовать от партии только одного — соблюдения законов. Но понятно и другое: исторический опыт нашей страны придает вопросам взаимодействия партии и государства особую остроту. Так что хорошо, что и эта дискуссия состоялась: депутатам нужно было освоиться в непривычной одежде новой политической системы.

Признаки этого процесса освоения, первого ознакомления видны и в других выступлениях. Еще не изжитые романтические представления о закономерностях общественной жизни отражает, например, своего рода «инструментальное» понимание демократии, прозвучавшее в ряде речей. Мечта о некоем самом надежном инструменте, будто бы способном навсегда защитить нашу демократию от всех опасностей, — у одних это прямые всенародные выборы главы государства, у других — референдум по всем вопросам. Так и хочется спросить: а если бы полвека назад устроить прямые выборы руководителя страны, кто победил бы? Конечно, демократические инструменты необходимы. И все же мировой опыт свидетельствует — нет такого чудотворного приема, который мог бы заменить сложный комплекс знаний и привычек, законов и процедур, именуемый политической культурой общества. Ее нельзя вырастить легко и быстро, но гарантией демократии может быть только она.

Съезд дал нам огромное приращение политической культуры и потому, что весь народ разом смог увидеть, чего нам больше всего не хватает в этой области. Вот депутат из Литвы требует отказаться от избрания представителей республик в Верховном Совете всем Съездом — и подавляющее большинство сразу понимает неприемлемость такой идеи. Но затем начинается разговор о квотах для

областей и краев, даже для городов — и это принимается большинством как должное.

Немногочисленные призывы избирать депутатов высшего органа прежде всего по личным качествам, а не по месту проживания не находят отклика.

Некоторые депутаты не освоились еще в новом для себя круге понятий, в правовых нормах, определяющих их работу. Несколько ораторов требовали, например, альтернативных выборов первого заместителя Председателя Верховного Совета СССР, что очевидно невозможно, коль скоро кандидата выдвигает Председатель Верховного Совета — ведь не может быть у него сразу двух мнений о кандидате. Другие требовали материалов по кандидатурам министров еще до доклада Н. И. Рыжкова, хотя кандидатуры эти может предлагать только утвержденный глава правительства. Периодически возникали предложения на ходу изменить Конституцию, как только обнаруживалось (или казалось), что конституционная норма мешает быстро принять очередное решение. Но ведь депутатский запрос, высказывающий в общей форме идею, отличается от законодательной инициативы.

Все это можно понять, особенно — настойчивое желание альтернативности выборов во всех случаях, где это возможно. Большинство подобных демократических требований справедливо. Однако требовательность и напор не могут заменить знания, не могут служить главным аргументом дискуссии. Очевидно, долг депутата не сводится к тому, чтобы быть смелым и настойчивым. Видимо, заслуживает внимания опыт депутатов-комсомольцев, которые два месяца между выборами и началом Съезда использовали, в частности, и для изучения ожидающих их проблем. Нет ничего зазорного в том, чтобы люди из разных слоев народа, выдвинутые на политическую арену демократической волной перестройки, обладающие знанием жизни, облеченные доверием избирателей, но не искушенные в правовых вопросах, восполнили пробел в своих знаниях. Демократических политических структур, эффективных процедур не создашь без опоры на накопленную политическую и правовую культуру.

Но, конечно, наиболее важным событием стало не освоение известной политической культуры, а создание новой. В запале споров первых дней случилось так, что в состав Верховного Совета не вошел Б. Н. Ельцин. Достижением четвертого дня Съезда стало то, что был

найден путь решения этого вопроса. В этот день произошло и другое: депутаты стали более внимательно слушать друг друга.

Одну тему надо отметить особо: межнациональные отношения, и прежде всего проблемы и права республик. Депутаты принесли в Кремлевский зал тяжкий груз наследия прошлых десятилетий: проблемы НКАО и трагедию Арала, последствия неупорядоченной миграции населения и не возвращенные до сих пор права репрессированных Сталиным народов, угрозу существованию многих языков и умирание деревни Нечерноземья — колыбели русской культуры. К этому добавились импульсы напряженности, возникшие уже в перестроечное время из-за неправильной реакции на подобные проблемы — прежде всего речь шла о трагедии в Тбилиси. Нет, не было благостным — в духе традиционных речей о гарантированной навеки дружбе народов — обсуждение этой темы на Съезде. Не все проявили готовность к примирению, не все продемонстрировали точное понимание политических реальностей. Да и странно было бы ожидать этого с первых шагов обсуждения таких болезненных проблем. Одно вселяет надежду: преобладающее желание выслушать, понять, научиться уважать иную точку зрения.

Спонтанная дискуссия третьего и четвертого дней заседаний, которую можно было бы назвать «Съезд о самом себе», показала, что четыре года перестройки не прошли даром для нашего общества. Съезд сумел отделить зерна от плевел в речах, положивших начало этой дискуссии. Запальчивость, резкость не помешали увидеть большую долю правды в прозвучавшей критике проделанной работы. И сама эта готовность Съезда к деловой самокритике превратила неожиданные выступления в часть полезной работы.

И все же самым важным, чего ждала страна от Съезда, было обсуждение конструктивных предложений о предстоящей деятельности, неотложных практических мерах, которые помогут улучшить положение в стране.

На Съезде неоднократно, настойчиво звучали слова: корни обострения политической ситуации — в экономике. Общество устало от пустых прилавков, дефицита элементарных предметов повседневного спроса, от укореняющейся карточной системы. Если в ближайшее время не поправить положение, не добиться повышения уровня жизни — это обернется ростом социальной напряженности. Естественно, что именно поворот экономики к человеку, анализ причин трудностей

в хозяйственном развитии, поиск путей, позволяющих переломить негативные тенденции, оказались в центре доклада М. С. Горбачева.

Внешне самое эффектное в нем — впервые открытые данные о величине реальных расходов на оборону, предложения по их сокращению. Конечно, это лишь первый шаг к формированию действенного механизма общественного контроля за оборонной политикой. Депутатам придется научиться взвешивать целесообразность затрат на конкретные оборонные программы, овладевать искусством, позволяющим поддерживать ассигнования на оборону на минимальном, но достаточном для надежного обеспечения безопасности страны уровне.

Значение нового шага к свертыванию неоправданной секретности выходит далеко за рамки собственно оборонных проблем. Снято еще одно препятствие на пути нормализации отношений между государством и обществом. На смену державному священнодействию, которое могло одарить своими благодеяниями многомиллионные социальные группы, а могло и наложить на них опалу, приходит демократический механизм, в рамках которого народ, используя государственные институты, решает вопрос о том, как ему расходовать собственные средства.

Теперь, когда завеса, прикрывавшая таинство формирования и использования государственного бюджета, приподнялась, нет нужды подробно объяснять, что собственно произошло в последние годы на потребительском рынке, чем определялось резкое ухудшение ситуации. Бурно растущий бюджетный дефицит, усиление инфляционных процессов, подрыв доверия к рублю не могли не породить потребительской паники. Приведи финансовая политика последних лет к иным результатам — можно было бы говорить об экономическом чуде. Чуда не произошло, экономические законы еще раз убедительно доказали, что с ними необходимо считаться.

Приходится отказываться от политики, не учитывавшей реальные возможности страны, радикально пересматривать приоритеты. На передний план выдвигаются решительные меры по оздоровлению финансов и денежного обращения, разработка бюджета чрезвычайной экономии. Характерная деталь в политическом докладе. Обсуждение важнейших социальных проблем, для решения которых надо изыскивать средства, ведется в тесной увязке с анализом возможностей экономии, источников мобилизации ресурсов.

Ключевой вопрос экономической политики — взаимосвязь финансового оздоровления и развития экономической реформы. С конца

прошлого года явно прослеживаются признаки отступления по ряду ее ключевых направлений, демонтажа введенных экономических рычагов. Позиция, сформулированная в докладе, предельно четкая: последовательное углубление реформы — магистральный путь развития народного хозяйства. Необходимо не откладывать, а, наоборот, ускорять разработку и осуществление взаимосвязанных шагов, направленных на перестройку хозяйственного механизма, становление полнокровного социалистического рынка. Не ждать конца текущей пятилетки. Никакие меры по финансовому оздоровлению не могут заменить реформу, они лишь создают минимально приемлемые условия для ее развертывания.

Исторический опыт делает вполне понятным опасение: слова о чрезвычайных мерах и финансовом оздоровлении не должны на практике обернуться тихим сворачиванием реформы. Отсюда призывы к немедленному демонтажу административно-командной системы, снятию всех пут, связывающих хозяйственную инициативу предприятий.

Однако рынок — это не только оптовая торговля и самостоятельность в формировании производственной программы. Это еще и цены, балансирующие спрос и предложение. Такими ценами можно управлять, но им нельзя приказывать. Динамика равновесных цен определяется соотношением добровольных сбережений и инвестиций, доходов и расходов бюджета, темпами роста денежной массы. Для любого грамотного экономиста очевидно, что в современной финансовой ситуации решительные меры по размораживанию цен неизбежно приведут к тому, что темпы открытой инфляции в течение нескольких месяцев повысятся до десятков и сотен процентов в год. Полагать, что в такой ситуации удастся удержать неизменными цены на основные потребительские товары, могут лишь неисправимые оптимисты. Сказанные в докладе слова, что такой выбор взорвал бы социальную ситуацию в стране, подчеркивают всю сложность проблемы.

Нет никакой загадки в том, что нужно сделать, чтобы радикальные меры по углублению реформы, развитию рыночного регулирования не привели к таким деструктивным последствиям. Ответ на этот вопрос давно известен: надо проводить жесткую кредитно-денежную политику, резко сократить темпы роста кредитования, денежной массы, а в наших конкретных условиях, когда важнейшим пользователем кредитных ресурсов является бюджет, привести

расходы государства в соответствие с мобилизуемыми на неинфляционной основе финансовыми ресурсами. Вопрос о бюджете всегда политический. И прения по докладу М. С. Горбачева показывают, сколь непросто найти его решение.

Государственный бюджет — это механизм крупномасштабного перераспределения средств, в работе которого теснейшим образом переплетаются интересы различных социальных групп. Парадокс нынешнего положения состоит в том, что распределительные процессы, в которых государство выполняет функцию посредника, интерпретируются в общественном сознании именно как отношения с властью. И те, кто не удовлетворен недостатком бюджетных ассигнований, и те, кто не может согласиться с избыточным налогообложением, нередко с чувством взаимной солидарности предъявляют претензии центру по прямо противоположным поводам. Самые различные межрегиональные, межотраслевые, межгрупповые противоречия воспринимаются как конфликт с государством.

Если раньше у государства смиренно просили увеличения ассигнований, то сейчас, в условиях демократизации, положение радикально изменилось. Регионы, отрасли уже в полной мере научились громко, уверенно требовать перераспределения финансовых ресурсов в свою пользу. А общество еще не осознало, что речь идет о его собственном кармане, о тратах, которые все равно придется оплачивать повышением налогов, ростом цен, пустыми полками в магазинах.

Принято ответственное решение о существенном сокращении оборонных расходов. Открываются реальные возможности использовать высвобождающиеся ресурсы на нужды финансового оздоровления, для укрепления рубля, борьбы с инфляцией. Но немедленно высказывается такое количество категорических требований, на что должны быть направлены эти отсутствующие деньги, что возникает реальная угроза дальнейшего осложнения финансового положения государства в результате намеченной экономки.

Пожалуй, самое наглядное представление о том, как трудно продвигаться в решении жизненно важных финансовых проблем, дает анализ обращения 417 депутатов-аграрников, внесенного на рассмотрение Съезда на шестой день его работы. Изложенная в нем позиция предельно ясна. Город в большом долгу перед селом. Никакое сокращение капиталовложений в аграрный сектор экономики недопустимо. Наоборот, снизив расходы государства на промышленное

строительство, оборону, космос, надо высвобожденные средства направить в село. И не сваливать финансирование этих затрат на крестьянина, а вести их за счет бюджета. Повысить закупочные цены. Списать задолженность сельскохозяйственных предприятий.

Выступавшие депутаты приводили примеры неприемлемой политики по отношению к деревне. Под флагом финансового оздоровления пытаются урезать обещанные капиталовложения. Увеличивают плату за кредит, больше того, требуют проценты по безнадежным ссудам, выплата которых отсрочена. Такое положение нетерпимо, с ним нельзя мириться!

Вопрос настолько серьезный, ключевой для судьбы страны, что в нем стоит разобраться спокойно, отбросив эмоции. Да, деревня вынесла на себе огромный, непосильный груз в годы индустриализации, войны, послевоенного восстановления. Вряд ли найдется человек, который станет оспаривать то, что социальные условия жизни на селе неудовлетворительны, а дефицит продовольствия — острейшая проблема. Только ведь предлагаемые рецепты уже применялись, и не одно десятилетие. Доля капиталовложений, направляемых на развитие сельского хозяйства на протяжении нескольких пятилеток, беспрецедентна для индустриализированной страны, гораздо выше, чем в зарубежных социалистических государствах, обеспечивающих себя продовольствием. Трудно найти в мировой практике и подобные примеры поразительно низкой отдачи направляемых сюда средств. Наш опыт показывает, как можно вложить десятки миллиардов рублей в плохую технику для села и железобетонные коробки, закопать их в землю, — не только не поправив продовольственное положение, но и не преодолев нетерпимых различий в уровне жизни города и деревни. Пустые полки магазинов, притом отнюдь не только продовольственных, — это огромный, растянувшийся на всю страну памятник без толку потраченным миллиардам.

Административно-командная система на селе скомпрометирована безоговорочно. И в обращении депутатов-аграрников сказано, что надо идти к широкой хозяйственной самостоятельности сельских тружеников, взаимовыгодным госзаказам, плюрализму форм собственности. Беда только в том, что все это невозможно сочетать с инфляционной экономической политикой «легких» денег, наращиванием непосильных для страны бюджетных капиталовложений. Нет более надежного способа укрепить власть управленческой структуры,

руководящей сегодня аграрной сферой, чем увеличить поток направляемых сюда безвозвратных государственных ассигнований. Ведь в этом случае рынок не сможет работать, а следовательно, без дефицита ресурсов, без команд, что и где сеять, просто не обойтись.

То, что социальное обустройство села находится в недопустимо запущенном состоянии, бесспорно. Как и то, что государство сегодня не может откладывать пенсионную реформу, повышение помощи малообеспеченным, развитие здравоохранения и образования, острейшие экологические проблемы, о которых шла речь на Съезде. Для решения всех этих проблем нужно изыскивать ресурсы. Но ресурсы реальные, опирающиеся на прочный финансовый фундамент, а не на благие пожелания и растущий поток ничем не обеспеченных бумажных денег. Финансовые закономерности жесткие. Тяжелое положение бюджета не поправить ни ссылками на прошлые ошибки, ни радужными надеждами на завтрашние доходы. Инфляционное давление определяется способностью сегодня соизмерять затраты и ресурсы, и то, что речь на Съезде пошла не только о том, куда бы хорошо направить средства, но и об их источниках, — свидетельство накапливаемого демократического опыта.

Задача финансового оздоровления экономики пока еще не является неразрешимой. Крайне слабо задействованы возможности сокращения производственных капиталовложений. В докладе принятые на этот счет скромные меры названы лишь первыми шагами. Значительные резервы могут быть получены за счет повышения финансовой эффективности использования валютных ресурсов. Конверсия оборонных производств позволяет не только сократить прямые оборонные расходы, но и организовать выпуск высококачественной продукции, разгрузить сырьевые отрасли. Есть и другие пути. Но весомых результатов можно добиться, лишь радикально переориентировав всю экономическую политику, подчинив ее в ближайшие годы стабилизации финансов.

В ходе перестройки допущено немало крупных хозяйственных просчетов. Тональность, основные идеи доклада, ход развернувшейся дискуссии свидетельствуют: уроки из них извлекаются, предложена, на наш взгляд, единственно обоснованная в сложившейся ситуации линия в хозяйственной политике: сочетание жестких антиинфляционных финансовых мер с углублением реформы, развитием рыночного регулирования. Проводить такую линию сегодня возможно,

лишь опираясь на широкую демократическую поддержку, общественный консенсус, способность социальных групп, представляющих их интересы депутатов, осознать неразрывную связь интересов региона и отрасли с интересами страны, свою за них ответственность. При всей специфике региональных проблем устойчивая финансовая система, твердый рубль равно необходимы как основа здорового экономического развития и в Прибалтике, и в российском Нечерноземье, и в Средней Азии, А значит, есть и объективная основа реализации направленной на их укрепление политики.

Еще одно важнейшее условие успеха намеченного курса, значение которого мы в полной мере осознали в ходе перестройки, — способность нашего Правительства воплотить его на практике, в конкретных, продуманных хозяйственных решениях.

Сроки подписания в печать настоящего номера журнала не позволяют проанализировать развернувшуюся по этому и многим другим поводам дискуссию. Она подтверждает: что бы ни обсуждалось — проблемы политики, экономики, национальных отношений и даже вопросы процедуры, — речь, по сути, идет о положении человека в нашем обществе, о его достоинстве, гражданственности, ответственности. «Постижение истины всеми вместе и каждым из нас, — говорил М.С. Горбачев, — нелегкий процесс, но он, товарищи депутаты, нам жизненно необходим». И уже первые дни работы Съезда стали важным шагом в этом трудном деле.

Трудный выбор

Экономическое обозрение по итогам 1989 года

Характерной чертой минувшего года стало противоречивое сочетание недостаточно последовательных антиинфляционных мероприятий с вынужденными шагами, подрывающими действенность введенных экономических регуляторов. Традиционная административная система управления уже не способна нормально обслуживать

Опубликовано в: Коммунист. 1990. № 2.

воспроизводственный процесс, а условия для эффективного действия рыночных механизмов созданы не были. Возникает своеобразная ситуация хозяйственного безвластия. Если и здесь искать исторические аналогии, то развитие событий больше всего напоминает Польшу второй половины 70-х гг.

I

В краткосрочной перспективе интенсивность инфляционных процессов в экономике определяется тремя важнейшими параметрами. Это сальдо доходов и расходов государственного бюджета, капиталовложения предприятий, а также объем сбережений предприятий и населения. Когда добровольные (а не вынужденные, как у нас сегодня) сбережения велики, можно позволить себе иметь крупный дефицит государственного бюджета или в широких масштабах экспортировать кредитные ресурсы. Если сбережения небольшие, приходится либо жестко ограничивать расходы мобилизуемыми на здоровой основе доходами, либо завозить капитал из-за границы, становиться должником. Если ни то ни другое сделать не удастся, нарастание инфляции неизбежно.

В минувшем году факторы, позволяющие рассчитывать на усиление стимулов к сбережениям, задействованы не были. Ответственность предприятий за уровень платежеспособности оставалась низкой (просроченная задолженность по краткосрочным ссудам и взаимным расчетам на 1 декабря 1989 г. — 31,6 млрд руб.). Средняя процентная ставка по краткосрочным кредитам составляла 2,8%, долгосрочным — лишь 0,82% годовых, т. е. она была явно ниже темпов обесценения денег. Иначе говоря, брать в долг и не возвращать в срок занятые деньги однозначно выгодно. Серьезным фактором, подрывающим заинтересованность в денежных сбережениях, стали все более настойчивые разговоры о грядущем обмене денег. И если, несмотря на это, продолжали расти остатки средств на счетах предприятий и вклады населения, объяснить это можно лишь тем, что данный процесс носил принудительный характер. Он отражал лишь нарастающий дефицит ресурсов.

Капиталовложения, финансируемые за счет собственных средств предприятий, хотя и более медленными темпами, чем в 1988 г., продолжали увеличиваться. В этой ситуации вся тяжесть

антиинфляционной политики объективно ложилась на государственный бюджет. Требовались срочные и энергичные меры по резкому сокращению его дефицита.

Утвержденный на 1989 г. бюджет еще в полной мере продолжал опасный курс на углубление финансовых диспропорций, по которому правительство шло в первые годы пятилетки. В начале года начинается поиск путей, позволяющих стабилизировать положение. Многие предусмотренные в это время меры остались на бумаге. Например, задание по реализации кооперативам и населению запасов продукции производственно-технического назначения на 1,6 млрд руб. за год было выполнено всего на 2,3%. От некоторых мер пришлось вообще отказаться как от политически неприемлемых.

Однако, как и можно было предполагать (см.: Коммунист. 1989. № 2), основное внимание оказалось прикованным к оборонным расходам, централизованным государственным капиталовложениям и использованию валютных ресурсов. По этим направлениям политика становится более рациональной. Вопрос о сокращении расходов на оборону впервые за последнюю четверть века переводится в практическую плоскость. На 7,5 млрд руб. уменьшаются только что утвержденные в плане лимиты централизованных инвестиций. После тяжелой борьбы начинается перераспределение валюты с целью увеличения закупок промышленных товаров народного потребления.

Абсолютно необходимые, давно назревшие антиинфляционные меры. Но, к сожалению, явно недостаточные по масштабам. Ведь параллельно возрастает социальная нагрузка на государственные финансы. Продолжают быстро увеличиваться размеры дотаций, особенно направляемых в агропромышленный комплекс. Не удается переломить тенденцию к снижению отчислений в бюджет из прибыли. В целом дефицит бюджета не сокращается. Он стабилизируется на опасном уровне 10% валового национального продукта и остается сильнейшим катализатором инфляции.

Есть простой критерий оценки действенности финансового регулирования в условиях реформы: позволяет ли оно последовательно снимать административные ограничения динамики цен, заменять приказания контролем совокупного спроса? Ведь рынок без цен, балансирующих спрос и предложение, это весьма странный и малоэффективный механизм. Именно с этой точки зрения слабость проводимой политики проявилась предельно четко. Конец года ознаменовался

принятием комплекса мер, направленных на ограничение и без того скромных прав предприятий в ценообразовании. Не сумев остановить волну инфляции финансовыми средствами, мы вновь пытаемся побороть экономические законы силой приказа.

Быстрый рост денежных доходов населения, к которому в истекшем году было приковано всеобщее внимание, — не причина финансовых проблем, а их следствие. Сочетание инфляции и регрессивного налогообложения, при котором быстрый рост прибыли предприятий идет на фоне сокращения государственных доходов, — хорошо известный, проверенный путь к развалу финансовой системы. Когда размеры фондов экономического стимулирования предприятий за год почти удваиваются, накапливаемые в них средства так или иначе должны пробить себе дорогу, выплеснуться в налично-денежные выплаты.

Конечно, правительство не могло равнодушно наблюдать, как эти средства обрушиваются на потребительский рынок, делая безнадежными любые усилия, направленные на его стабилизацию. Оно предпринимает попытки ограничить рост зарплаток, сначала восстанавливает контроль за соотношением роста оплаты и производительности труда, затем вводит налогообложение прироста фонда заработной платы. Но и предприятия не склонны смириться с тем, что замораживаются средства, которые они на законных основаниях считают своими. Естественная ответная реакция — сокращение производства острой необходимой продукции, требование налоговых льгот. А в результате — падение темпов экономического роста, обострение трудовых конфликтов. Быстрый рост номинальных денежных доходов населения на фоне стагнирующего производства, нарастающее влияние подавленной инфляции на все процессы — вообще характерная черта безвластия в экономике. Например, в Польше в 1977–1980 гг. средняя заработная плата возросла на 41%, а национальный доход не увеличился.

Иерархические связи, так или иначе регулировавшие ранее воспроизводственный процесс, в минувшем году явно ослабли. Предприятия в массовых масштабах отказываются принимать госзаказ или срывают его выполнение, отгружают продукцию внеплановым, более выгодным потребителям, способным что-то предложить взамен. При неплохом урожае зерновых, значительно более высоком, чем в 1988 г. (соответственно 211 и 195 млн т), государственные закупки зерна заметно сократились. Регионы срывают поставки продовольствия в общесоюзные фонды (выполнение плановых поставок мяса в 1989 г.: Латвия — 71,

Эстония — 80, Молдавия — 83 %). Продукция ввозится в страну и вывозится из нее в обход всякого лицензирования, установленных ограничений. Министерства мало чего могут добиться приказом. Их главное сохраняющееся пока средство воздействия — монополия на поставки материалов, комплектующих изделий.

Хотя административные ограничения еще позволяют сдерживать темпы роста цен на относительно низком уровне, складывается ситуация, хорошо известная исследователям гиперинфляции. Деловая активность переключается с поиска путей повышения эффективности производства на спекулятивные операции. Предприятия стремятся как можно скорее избавиться от денег, вложить их в любые виды материальных ресурсов. Предпочтение отдается безденежному натурообмену. Впрочем, это относится только к отечественным деньгам, параллельно расширяется сфера операций с расчетами в валюте, начинается процесс «долларизации» экономики.

Существенная деталь: если в 1986–1987 гг. под влиянием более жесткой кредитной политики темпы роста оборотных средств в запасах товарно-материальных ценностей замедлились, то в 1988 г. они вновь выросли на 9,4 млрд руб. Процесс их быстрого увеличения продолжался и в истекшем году. На 1 октября совокупные запасы товарно-материальных ценностей достигли 542,9 млрд руб., превысив нормативный уровень почти на 247 млрд. Часть материальных ресурсов обслуживает натурообменные операции, выполняя роль средств обращения. Пожалуй, сейчас у нас сложилась самая громоздкая и дорогая денежная система в мире.

Регулировать и прогнозировать ресурсные потоки, опосредуемые бартерными сделками, отнюдь не просто. Велика роль случайных факторов, таких, как доля продукции, которой предприятия могут распоряжаться самостоятельно, ее пригодность для обмена. В этой ситуации важнейшие отрасли оказываются в опасном положении. Если, например, электроэнергию трудно обменять на необходимые производственные ресурсы, это еще не значит, что без нее можно обойтись.

Расширение самостоятельности республиканских и местных органов власти в регулировании социально-экономического развития территорий — естественный процесс, неотъемлемая составная часть реформы. Самоуправление не может быть эффективным, если оно не опирается на автономию республиканских и местных бюджетов,

если расходование каждой копейки санкционируют и контролируют вышестоящие органы. Но сейчас явно обозначились тенденции регионализации экономики, идущие гораздо дальше в направлении местной замкнутости. Повсюду обсуждаются вопросы о том, как не допустить вывоза товаров из региона, предотвратить реализацию сверхплановой продукции за пределы области, заставить предприятия общесоюзного или республиканского подчинения работать на нужды района, города, области. Вакханалия местного протекционизма способна привести в ужас любого здравомыслящего экономиста, отдающего себе отчет в ее последствиях. Последний раз в крупных масштабах такая эпидемия охватила мир в конце двадцатых — начале тридцатых годов. За нее пришлось заплатить беспрецедентной в истории глубиной экономического кризиса. Но замыкание хозяйственных связей в регионах — лишь естественная реакция на развал приказной системы регулирования не компенсированный формированием полноценного рынка.

II

На фоне расстройств финансов и денежного обращения производственная подсистема народного хозяйства до последнего времени демонстрировала сравнительно высокую устойчивость. Инерционность советской экономики, которую столько раз и не без основания ругали, здесь сыграла роль мощного стабилизатора (см. таблицу).

Таблица. Темпы прироста (по методологии, сопоставимой с планом), %

Показатели	Средне- годовые в 1981– 1985 гг.	Среднегодовые по плану две- надцатой пятилетки	1988 г.	1989 г.
Произведенный национальный доход	3,2*	4,2	4,4	3,0**
Продукция промышленности	3,6*	4,6	3,9	1,7
Продукция сельского хозяйства	1,0	2,7	1,7*	0,8

* Уточненные данные Госкомстата СССР.

** С учетом фактического изменения цен — 2,4 %.

До конца 1988 — начала 1989 г. в основном удавалось избежать значительного внепланового падения производства важнейших видов продукции. Однако примерно с середины 1989 г. под влиянием роста социальной напряженности кризисные явления все в большей мере распространялись и на сферу производства.

Начала повышаться себестоимость промышленной продукции. В РСФСР прирост промышленного производства в первом полугодии составлял 2,1%, а в третьем квартале он упал до 0,6%. В целом по стране темпы снизились соответственно с 2,7 до 1%.

За 1989 г. из 144 важнейших видов промышленной продукции, учитываемой в срочной отчетности, по 64 выпуск сократился по сравнению с 1988 г. За год производство нефти и газового конденсата упало на 17 млн т, угля — на 32 млн т, минеральных удобрений — на 2,9 млн т, легковых автомобилей — на 44 тыс. шт. Отнюдь не во всех случаях снижение объема производства — повод для тревоги. Важно другое. По многим видам продукции этот процесс идет вопреки четко зафиксированному в плане намерению наращивать выпуск. Центр все в меньшей мере управляет ситуацией.

Особенно наглядно проявляется утрата контроля в сфере капитальных вложений. В постановлении ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 15 марта 1989 г. в очередной раз было сказано о необходимости ограничить фронт строительства, ужесточить требования к соблюдению его нормативных сроков. На практике же в истекшем году события развивались прямо противоположным образом.

Полная сметная стоимость производственного строительства возросла на 32,4 млрд руб. Количество временно приостановленных и законсервированных объектов составило 24,6 тыс., но зато было открыто строительство 146,6 тыс. новых объектов. Средняя расчетная продолжительность цикла производственного строительства возросла на 6%, по-прежнему более чем вдвое превышает нормативный уровень. Ввод в действие основных фондов после 1987 г. даже в рублевом исчислении снижается. По предварительным данным, объем незавершенного строительства за счет государственных капиталовложений за год вырос примерно на 20 млрд руб. Первые годы пятилетки прошли под знаком попыток ускорить экономический рост за счет резкого увеличения капиталовложений. Их самым весомым результатом стало около 60 млрд руб. прироста незавершенного строительства, воплотившиеся в открытых котлованах, заложенных фундаментах, недостроенных коробках. И в этом отношении ситуация напоминает Польшу семидесятых годов.

Общая дезорганизация строительства не могла обойти стороной и социальную сферу. Достигнутые здесь в 1985–1987 гг. сдвиги, существенное увеличение ввода жилья, больниц, школ стали, пожалуй, самым наглядным свидетельством поворота экономики к человеку. Но даже приоритетную отрасль нельзя отгородить от народнохозяйственных процессов. Несмотря на предпринимавшиеся и в центре, и на местах усилия, объемы построенного жилья за счет государственных капиталовложений со второй половины 1988 г. стали снижаться. Этот процесс не удалось остановить и в истекшем году. За год ввод общей площади жилых домов сократился на 4%, школ — на 9, больниц — на 16. Очередь на улучшение жилищных условий продолжает расти, к концу 1989 г. в ней уже стояло около 14 млн семей.

III

Важнейшим фактором, определившим положение на потребительском рынке в истекшем году, стала гонка денежных доходов населения и продажи спиртного. Были моменты, когда казалось — еще немного, и водка победит. Прирост реализации винно-водочных изделий составил 24,3%. Налог с оборота от их продажи на 8,2 млрд превысил уровень 1985 г. В первом полугодии сокращение товарных запасов в розничной торговле приостановилось, они даже выросли на 0,6 млрд руб. Однако опыт еще раз показал, что обогнать печатный станок невозможно. Денежные доходы населения возросли за год примерно на 13%. Только выплаты по фонду оплаты труда в народном хозяйстве увеличились на 45 млрд руб. Среднемесячная заработная плата рабочих и служащих росла примерно в три раза быстрее, чем намечалось по плану. Во втором полугодии процесс сокращения товарных запасов возобновился, объемы их уменьшились примерно на 1 млрд руб. и к концу года были почти на 11 млрд руб. ниже норматива.

В такой ситуации рост производства лишь едва заметно влияет на степень дефицитности конкретных групп товаров. Положение определяют подвижки платежеспособного спроса, обусловленные ростом номинальных доходов, и волны потребительской паники. Например, выпуск швейных машин в 1985–1989 гг. возрос лишь на 3%. Производство стиральных машин, напротив, росло довольно быстро, их выпустили на 1,6 млн шт. (на 32%) больше, чем в 1985 г. В продаже, однако, нет ни того, ни другого. Поставки холодильников в торговлю в 1985–1989 гг.

не только не увеличились, а даже сократились, сказывался рост их реализации по экспорту. Поставки цветных телевизоров выросли в 1,5 раза. Запасы тех и других товаров в розничной торговле сократились, сигнализируя об обострении дефицита.

Пожалуй, больше всего в минувшем году говорили и писали о положении с мылом, синтетическими моющими средствами. Неоднократно на высоком уровне проводились совещания, наказывали виновных. Сконцентрировав здесь значительные ресурсы, удалось на 128 тыс. т поднять объем их производства. Почти в 10 раз вырос импорт. Поставки в торговлю возросли на 45%. И тем не менее товарные запасы продолжали сокращаться. На 1 декабря 1989 г. они были в 2–4 раза ниже, чем в 1985 г. В 78% обследованных Госкомстатом СССР городов продажа моющих средств осуществлялась по талонам. А тем временем, пока силы и внимание высших органов управления были сконцентрированы на решении мыльной проблемы, в круг дефицитных товаров попали тетради, карандаши, писчая бумага, зубные щетки, домашняя обувь, пионерская форма, керосин и многое другое.

Процесс развития нормированного снабжения продолжался. Практически повсеместно по карточкам продавали сахар. Из 146 обследованных городов мясо и птица распределялись по карточкам в 33, животное масло — в 20, чай — в 16. Несмотря на быстрый рост производства водки, она продавалась в 16-и городах по талонам. Быстрое сокращение запасов целого ряда товаров повседневного спроса создает объективные предпосылки дальнейшей экспансии карточной системы.

Производство товаров народного потребления за год предполагалось увеличить на 10%. Выполнить план не удалось. Торговля получила товаров на 13,5 млрд руб. меньше, чем намечалось.

Поставка продуктов питания осталась на уровне 1988 г. Наиболее доступные резервы наращивания реализации мяса, связанные с сокращением поголовья, были в основном использованы в предшествующие годы. Несмотря на продолжающиеся массивные закупки кормов (импорт зерна за 9 месяцев увеличился на 4,6 млн т), рост производства мяса, молока затормозился. Продолжали сокращаться поставки рыбы. За год цены колхозного рынка на картофель повысились на 8%, на овощи — на 10%. Это стимулирует переключение спроса на муку, крупы, макаронные изделия. Хотя их реализация и не сократилась, в торговле этими товарами возникли серьезные перебои.

В ноябре мука отсутствовала в продаже в 5% обследованных городов, геркулес — в 47%, макароны — в 48% городов.

Если исключить прирост реализации, полученный за счет спиртного, импорта, повышения цен, продажи товаров предприятиям и организациям, остаток (порядка 6 млрд руб.) характеризует результаты работы всех отраслей народного хозяйства по наращиванию выпуска потребительских товаров. Методика, позволившая при этом запланировать на 1990 г. увеличение выпуска товаров народного потребления на 66 млрд руб., вызывает немало вопросов.

IV

Когда общество раздирают обостряющиеся социальные противоречия, особенно велик соблазн решать постоянно возникающие проблемы в производственной сфере и на потребительском рынке за счет роста внешней задолженности.

В Польше импорт из развитых капиталистических стран в 1971–1978 гг. увеличился в 5,5 раза. Миллиарды долларов были вложены в крупномасштабные малоэффективные инвестиционные проекты. Добиться адекватного роста выпуска конкурентоспособной продукции не удалось. Страна все в большей мере была вынуждена полагаться на внешние кредиты, чтобы как-то справиться с текущими проблемами. Пришлось отказаться от закупки материалов, комплектующих изделий, необходимых для нормального использования введенных мощностей. Вынужденное сокращение производства, реальных доходов населения сыграло роль детонатора социально-экономического кризиса.

В докладе правительства второму Съезду народных депутатов СССР было подчеркнуто, что дефицит валютного баланса — это дефицит особый, самый опасный и разрушительный из всех балансовых дефицитов. К сожалению, эту растущую озабоченность не удалось реализовать в действенных мероприятиях, направленных на сокращение неэффективного импорта, стимулирование экспорта. Внешнеэкономическое положение страны продолжало ухудшаться. В 1988–1989 гг. общий объем экспорта увеличился на 0,1%, импорта же — вырос на 15,5%. Коэффициент обслуживания долга (отношение очередных платежей в погашение долгосрочных и краткосрочных кредитов и процентов по всем кредитам к валютным поступлениям)

в текущем году превысит 35 % (Польша: 1975 г. — 25 %, 1978 г. — 61 %). За 9 месяцев запасы неустановленного импортного оборудования возросли на 27 %. На 1 октября 1989 г. они составили уже 5,8 млрд руб.

Вот характерная ситуация, сложившаяся по нескольким объектам, сооружаемым в сотрудничестве с зарубежными фирмами.

Астраханский газовый комплекс. Резкое ухудшение экологической обстановки в низовьях Волги вынудило ограничить объемы производства на его первой очереди. Но и при использовании проектной мощности менее чем наполовину выбросы вредных веществ за первые 8 месяцев прошлого года превысили годовую норму. Несмотря на протесты Госстроя и Госкомприроды, отказавшихся утвердить проект второй очереди комплекса, строительство продолжается, все импортное оборудование и материалы на сумму 220 млн инвалютных руб. поступили на стройку.

Благовещенский комплекс по производству полиэфирного волокна. Строительство началось в 1985 г., сметная стоимость 1,2 млрд руб. Закупленное в Японии оборудование поступает на стройку. Его не только негде монтировать, но даже негде нормально хранить, что, по всей видимости, позволит инофирмам полностью снять с себя ответственность за обеспечение работоспособности оборудования.

В последнее время наряду с ростом задолженности в конвертируемой валюте быстро увеличиваются и долги некоторым социалистическим странам. Это заставляет с особой тщательностью проанализировать обоснованность заключенных с ними контрактов.

Один из крупнейших интеграционных проектов — строительство Криворожского горно-обогатительного комбината окисленных руд. Стоимость 1,6 млрд руб., осуществляется совместно с Чехословакией, Германской Демократической Республикой и Румынией. Работы начаты в 1985 г., до утверждения проекта. Комбинат должен был войти в строй в 1990 г. К настоящему времени уже признано, что раньше, чем в 1994 г., окончить строительство не удастся. Стройбанк СССР в 1987 г. обращал внимание правительства на то, что стройка ведется по нерентабельному проекту, не отвечающему требованиям научно-технического прогресса, что к моменту окончания расчетов с партнерами убытки СССР достигнут по меньшей мере 2 млрд руб. Госстрой СССР в 1986 и 1987 гг. рассматривал проект и оба раза возвращал его на доработку из-за неудовлетворительных технико-экономических показателей. В 1988 г. была создана специальная

межведомственная комиссия, которая пришла к выводу о неэффективности сооружения комбината, его несоответствии интересам СССР. Строительство продолжается.

«Коммунист» в прошлом году несколько раз поднимал вопрос о гигантском проекте, предусматривавшем создание в Тюменской области пяти нефтегазохимических комплексов (см.: Коммунист. №№ 2, 5, 8, 11). Хорошее представление о дальнейшем развитии событий дает выступление депутата от Тобольского территориального избирательного округа В. Н. Матюхи на втором Съезде народных депутатов: «В мае 1989 г. рабочая группа государственной экспертной комиссии Госплана СССР, рассмотрев представленные материалы, пришла к выводу, что народнохозяйственная эффективность этого объекта не доказана, выполнение постановления в полном объеме нецелесообразно. Вопрос поднимался на первом Съезде народных депутатов, правительство изменило свою позицию и высказалось за создание в ближайшей перспективе лишь двух из пяти комплексов — Тобольского и Сургутского. Их технико-экономическое обоснование было рассмотрено в Госстрое СССР. Основной вывод — предусматриваемые сроки ввода объекта в действие не обоснованы и принятие решения о подписании учредительных документов преждевременно. Внешэкономбанк СССР, рассмотрев проект, пришел к заключению, что предлагаемые западной стороной валютнофинансовые условия не приемлемы. Реализация проекта приведет к дальнейшему опасному росту внешней задолженности. Подчеркнуто, что задержка ввода хотя бы одного Тобольского комплекса на один год обернется для страны необходимостью погашения кредитов в размере 287 млн долл. Реакция Совмина СССР на эти сомнения — постановление от 10 ноября 1989 г.: оказывается, будем строить не два, а три комплекса. 28 ноября Минхимнефтепром СССР подписывает с инофирмами соглашение о создании совместного предприятия».

После всего этого появляется принятое 29 ноября постановление Государственной экспертной комиссии Госплана СССР, где указывается на необходимость пересмотра валютно-финансовых условий строительства Тобольского комплекса и непроработанность технико-экономического обоснования в целом по Сургутскому. Теперь оно имеет лишь историческую ценность. В 1990 г. намечается выполнить строительно-монтажных работ по Сургутскому комплексу на 95 млн руб., Тобольскому — на 18 млн. Новоуренгойскому — на 30 млн руб.

Разумеется, неэффективные внешнеторговые сделки для нас не новость. Но если традиционные командные методы уже отказывают, а жесткой дисциплины рынка еще нет, риск неконтролируемого роста задолженности многократно возрастает. Когда контроль над инвестиционной сферой утрачен, за 11 месяцев удается ввести в строй лишь 34 из 367 важнейших объектов, входящих в государственный заказ, самое время втягиваться в масштабные закупки оборудования.

На предприятиях, входящих в состав Минхимнефтепрома СССР, Государственного газового концерна и ассоциации «Агрохим», сосредоточено на 1,2 млрд руб. неустановленного импортного оборудования. Но разве это сумма? Сейчас эти организации ведут переговоры о создании девяти крупных совместных предприятий, предполагающих валютные затраты в размере свыше 17 млрд долл. Внешэкономбанк обращает внимание на то, что по всем этим проектам права и ответственность распределены неравномерно, практически весь риск ложится на нашу страну. Подчеркивает, что ни одна из проведенных экспертиз не подтвердила их экономическую эффективность, отсутствует независимый анализ рынков сбыта. Что вся эта плохо скоординированная деятельность крайне негативно сказывается на наших отношениях с зарубежными банками, ухудшая условия, на которых нам готовы предоставлять кредиты. А тем временем контракты подписываются, строительные работы разворачиваются.

Кто будет отвечать за неизбежные валютные потери страны, покажет время. Пока же лица, принимающие решения, явно уверены — никто. А раз так — можно тащить страну в долговую яму.

V

Важнейшим фактором, без учета которого невозможно понять народнохозяйственные процессы минувшего года, стала нарастающая политизация экономики. Еще в марте предпринимались попытки залатать дыры в бюджете традиционным фискальным путем. Переносятся сроки повышения не облагаемого налогом минимума заработной платы (годовая экономия — 110 млн руб.). Откладывается увеличение срока выплат пособий на детей в малообеспеченных семьях (экономия — 135 млн руб.), продолжительности частично оплачиваемого отпуска по уходу за ребенком (экономия — 75 млн руб.).

Отодвигается повышение мизерного заработка работников культуры (экономия — 70 млн руб.) и т.д. Экономически бессмысленные меры, мизерные суммы, несопоставимые с масштабами финансовых диспропорций, странный выбор социальных групп, которые должны платить за финансовое оздоровление. После весенних выборов народных депутатов СССР проводить такую линию стало невозможно. Размеры средств, выделяемых на решение социальных проблем, начинают быстро расти, а предусматриваемые на перспективу ассигнования теряют связь с реалиями тяжело больной экономики. На фоне справедливых тревожных слов о необходимости чрезвычайных мер экономии намечается чрезвычайная раздача денег.

Рост политической активности в условиях ухудшающегося экономического положения, нарастающего неверия в способность центральных органов решить давно назревшие проблемы неизбежно выплескивается в эскалацию требований, перераспределительный азарт. Доминирующий мотив в выступлениях на экономические темы: снизить налоги и выделить больше средств из бюджета, повысить оптовые цены и не трогать розничные, расширить права предприятий и освободить их от ответственности, предоставить новые кредиты и списать старые.

Трудовые конфликты и забастовки показали, что требования к государству можно подкрепить отнюдь не только страстными речами, есть мощные рычаги давления на органы власти. Успехи одной группы в защите своих интересов стимулируют усилия других.

До начала 1989 г. определяющее влияние на хозяйственное развитие оказывала так называемая инфляция спроса, обусловленная просчетами в экономической политике, неумением привести средства, выделяемые на развитие различных отраслей, в соответствие с имеющимися финансовыми ресурсами. Затем ситуация изменилась. Нарастание социальной напряженности ограничивает свободу действий центра, само становится причиной явления, известного в экономической литературе как конфликтная инфляция.

Этот процесс возникает, когда общество глубоко разделено по принципиальным вопросам экономической политики, социальные группы не готовы приходить к согласию в поисках путей распределения ограниченных ресурсов, и ни одна из них не сильна настолько, чтобы безоговорочно навязать свою волю другим. Шахтеры и железнодорожники, аграрии и кооператоры энергично отстаивают свои интересы. Их представители демонстрируют жесткую нетерпимость.

А тем временем вопросы, по которым не смогли договориться в органах власти, решает печатный станок.

Известный американский экономист А. Хиршман, автор исследования инфляционных процессов в Латинской Америке, еще в начале шестидесятых годов отмечал, что конфликтная инфляция — это отнюдь не худшая замена гражданской войны. Но она может играть свою роль лишь тогда, когда цены определяются безличным механизмом рынка. В нашей стране, где общество считает правительство ответственным не только за цену мяса, но и за стоимость мехов, золота, деликатесов, — клапан, позволяющий сбрасывать давление, когда оно достигает опасного уровня, плотно закрыт.

Вспышка инфляции — ситуация, с которой сталкиваются самые различные по уровню развития и социально-экономической структуре страны. В мире накоплен богатейший опыт проведения антиинфляционной политики. Сроки и интенсивность возобновления инфляционных тенденций определяются специфическими факторами, но в самих механизмах краткосрочной стабилизации много общего. Шумно обсуждаемый пример Боливии, где без введения административного контроля цен и денежной реформы удалось остановить инфляцию, составлявшую тысячи процентов в год, практически за две недели, исключителен лишь по срокам, а не по существу.

И в наших условиях основные задачи и инструменты антиинфляционной политики вполне очевидны, никаких профессиональных тайн тут нет. Необходимо сократить темпы роста денежной массы (разумеется, речь идет не только о наличных деньгах, а о совокупности более широких денежных агрегатов, включающих наряду с прочим и средства на счетах предприятий). Резко уменьшить дефицит государственного бюджета, привести объем дотаций в соответствие с имеющимися финансовыми ресурсами. Временно снизить объем капиталовложений предприятий, разгрузить на этой основе базовые отрасли, обеспечив возможности сбалансированного снижения централизованных государственных капиталовложений. Начать свертывание гипертрофированных отраслей, неэффективных производств. Стимулировать сбережения, повысить ставку процента до уровня, балансирующего спрос и предложение, резко ужесточить санкции за неплатежеспособность. Отказаться от завышенного, нереального курса рубля, сформировать валютный рынок. Обеспечив контроль над динамикой совокупного спроса, начать размораживание цен.

Аналогичные по содержанию меры позволяли затормозить инфляцию странам, находившимся в несопоставимо худшем положении. У нас же возможности экономического маневра еще далеко не исчерпаны. Скажем, сокращение объемов инвестиционной деятельности, и в первую очередь централизованных капиталовложений, позволит высвободить значительную часть валютных ресурсов, направляемых на их обеспечение. Реализация через механизм валютного рынка хотя бы тех 25–30 % ресурсов конвертируемой валюты, использование которых не привязано к действующим жизненно важным производствам, позволила бы одновременно резко снизить бюджетный дефицит и сократить остатки средств фондов развития производства. Она стала бы серьезным шагом на пути к конвертируемости рубля.

Бояться искусственного занижения курса национальной валюты нет оснований. Эффективность такой политики в сочетании с жестким регулированием, денежной массы подтверждена опытом ФРГ, Японии, новых индустриальных стран Азии, в течение длительного времени сознательно ее проводивших. Влияние падения курса национальной валюты на ускорение внутренней инфляции в СССР будет ограниченным из-за отрыва внутренних цен от цен мирового рынка.

Беда в том, что при всей экономической очевидности антиинфляционных мер их осуществление всегда политически крайне тяжело. Нет популярного, легкого пути, позволяющего сбалансировать притязания социальных групп и возможности экономики. Общество разделено в себе самом, заинтересованности в ограничении налогов, замедлении роста цен и ликвидации дефицита противостоят стремление сохранить те хозяйственные структуры, пусть неэффективные, но привычные, которые только и могут существовать за счет непомерных налогов и инфляционного финансирования.

Важнейший социально-политический фактор сегодня — конфликт между агропромышленным комплексом, который пока не в состоянии производить продовольствие с общественно приемлемыми затратами, и потребителями, не собирающимися покрывать его фактические расходы. Государство в этом конфликте выступает в роли посредника, виноватого перед всеми. Размер направляемых в агропромышленный комплекс дотаций уже превысил 10 % валового национального продукта (в развитых капиталистических странах, на опыт которых нередко ссылаются, как правило, 1–3 %) и продолжает

быстро увеличиваться. Финансировать такой бурный рост за счет повышения налогов никто не готов. Остановить его — тоже.

Когда нет решимости достаточно жестко проводить политику сокращения совокупного спроса, остается надеяться на чудо, на то, что в расстроенной экономике с неработающим рынком удастся резко поднять эффективность хозяйствования, нарастить объем выпуска. Думаю, именно поэтому, а отнюдь не из-за непонимания реальных возможностей, безбрежный, ни на чем не основанный оптимизм остается отличительной чертой принимаемых планов.

Политика в демократическом или даже демократизирующемся обществе — это и искусство быть популярным, пользоваться поддержкой. Профессор Г. Стейн, председатель экономического совета при президенте во времена Р. Никсона, обращал внимание на то, что экономические программы президентов США сходятся в одном ключевом моменте. Они содержат обещание облагодетельствовать всех и при этом ничего не стоит никому или почти никому. Существует целая индустрия изготовления псевдонаучных поделок, позволяющих придать этой немудреной программе ореол интеллектуальной респектабельности. Занятие это в среде профессиональных ученых малоуважаемое, но зато весьма доходное. Бурная поддержка регрессивной денежной реформы как консерваторами, так и радикалами свидетельствует о том, что рынок таких идей формируется и в СССР. При обсуждении денежной реформы, как правило, смешиваются две существенно разные задачи, которые предполагается решить с ее помощью. С одной стороны, это обеспечение социальной справедливости, изъятие денежных накоплений, имеющих нетрудовой характер, с другой — стабилизация положения на рынке. По существу же речь идет не о дополнении, а о выборе. При сложившемся распределении сбережений денежная реформа, ориентированная лишь на изъятие той части сбережений, которая явно не заработана, почти не скажется на объеме денежной массы, а неизбежное ускорение обращения денег подстегнет инфляцию. Как мера, направленная на обеспечение социальной справедливости, она крайне неэффективна. Высококатегорные группы, тем более активно включенные в функционирование теневой экономики, имеют наибольшие возможности трансформации денежных сбережений в другие формы или обхода устанавливаемых ограничений в обмене. Чтобы регулировать дифференциацию доходов, гораздо логичнее форсировать

введение единой системы налогообложения на основе налоговых деклараций.

Реформа, позволяющая существенно сократить объем денежной массы на руках у населения, — крайне жесткое в социальном отношении мероприятие, серьезно задевающее интересы широких социальных групп. К тому же она способствует стабилизации экономики лишь в том случае, если государство уже справилось с текущими финансовыми проблемами, не нуждается в сбережениях населения для финансирования дефицита собственного бюджета. Когда эти предпосылки созданы, но на рынок продолжает неудержимо обрушиваться поток ранее накопленных денег, может стать необходимым временное замораживание денежных средств населения. Сейчас ситуация принципиально иная — государству нужны кредитные ресурсы.

Но, впрочем, все это не имеет прямого отношения к делу. Ведь успех популярных идей отнюдь не связан с их вероятными практическими результатами. Куда важнее логика политической борьбы, массовая психология. Подавляющее большинство людей твердо знает, что нетрудовых сбережений у них нет. Предлагается универсальное средство решения экономических проблем, не задевающее почти ничьих интересов. Отвратительный враг, на борьбу с которым поднимают народ (организованная преступность), предстает в этих речах игрушечным, иначе его нельзя было бы победить картонным мечом регрессивной денежной реформы. Изобретают какую-то особую мафию: никогда не слыхавшую о существовании черного рынка валюты, о возможностях помещения средств в золото, драгоценности, антиквариат, наркотики, неспособную найти каналы перевода старых денег в новые. Мафию, могущество которой заключается не в отлаженной организации, информации и связях, а в мешках с обесценивающимися рублями. И поражают ее одним ударом.

Пока, говоря о пустых прилавках магазинов, мы употребляем образное выражение. Ведь кое-что на них все же осталось. По-настоящему опустеют они, если начнется массовое бегство от денег. Желая понять, как это происходит, стоит почитать польские газеты начала восьмидесятых годов.

Недавно в Чили впервые после фашистского переворота прошли демократические выборы. Предшествующие состоялись в 1970 г. Тогда, подводя итоги своей безуспешной борьбы с конфликтной инфляцией, президент Э. Фрей писал: «С технической точки зрения

процедуры сдерживания инфляции хорошо известны. Но то, что происходит здесь, напоминает положение, когда зовут доктора, а затем не хотят принимать лекарство. Проблемы в первую очередь политические. Все хотят, чтобы жертвы нес другой. Каждый год я представлял законы, которые позволяли бы контролировать инфляцию, и каждый год они не утверждались. И затем те же люди, которые отказывались принять эти законы, обвиняли правительство в инфляции».

Проще всего в ближайшее время не принимать дополнительных серьезных мер по стабилизации финансового положения и денежного обращения и продолжать линию на расширение самостоятельности предприятий, ее закрепление в новых законах. Беда в том, что при всей кажущейся политической привлекательности экономически такой курс наиболее опасен. Если следовать ему, хозяйственное развитие вскоре полностью выйдет из-под контроля государства, подавленная инфляция перейдет в открытую, а ответственность за это ляжет на правительство и правящую партию.

Только сочетание углубления реформы с действенной стабилизационной программой, позволяющей привести совокупный спрос в соответствие с предложением, может заложить основу устойчивого развития народного хозяйства. Несмотря на допущенные серьезные просчеты, у нас еще есть возможность, выбрав этот курс, выправить положение. Но надежду на успех дает лишь сильная, последовательная антиинфляционная политика. Попытки отложить, насколько возможно, принципиальные политические решения ведут к тому, что принимать их все равно придется, но в еще более сложной ситуации.

Прыжок к рынку

В конце прошлого года, защищая программу оздоровления экономики, Н. И. Рыжков назвал предложения о переходе к рынку в 1990–1991 гг. безрассудными, отметив, что такой шаг привел бы к кризису, глубину которого трудно представить. А ровно через четыре месяца, 14 апреля 1990 г., Президентский совет и Совет Федерации на совместном заседании начали обсуждать представленный Советом Министров СССР пакет мер по

Опубликовано в: Правда. 1990. 16 апреля.

радикализации реформы. Речь идет именно о прыжке к рынку. Что же заставило столь решительно изменить точку зрения на перспективы экономической политики?!

Программа оздоровления экономики была результатом целой серии компромиссов между сторонниками существенно различных концепций перестройки системы хозяйствования. Чтобы понять это, не надо даже знать внутреннюю кухню ее подготовки — достаточно внимательно ознакомиться с текстом. Здесь переплелись и предложения, направленные на обеспечение организованного; упорядоченного развития реформы. И надежда вернуться к использованию старых, испытанных административных рычагов.

Компромисс отнюдь не бранное слово в политике, призванной согласовывать противоречивые интересы. Но в данном случае появившиеся в результате его решения обладали одним фундаментальным недостатком: явно не учитывали реальной ситуации в стране. Предлагалось резко сократить дефицит государственного бюджета и ни в коем случае не трогать бурно растущие дотации агропромышленному комплексу; затормозить увеличение денежных доходов населения и развернуть масштабные социальные программы; последовательно развивать рыночное регулирование и ужесточать административный контроль за ценами.

Словом, вся программа была пронизана верой в чудо, которое позволит разрешить неразрешимые противоречия. Это чудо имело четкое количественное выражение: в расстроенной экономике ожидался небывалый (на 66 млрд руб.) рост производства товаров народного потребления.

Первый удар по правительственной программе нанесли, когда она даже не начала действовать. К срывам сроков ввода важнейших строек, к тому, что инвестиционные ресурсы оседают в долгостроях, мы привыкли. И все же провал строительной программы 1989 г. даже на этом фоне был исключителен по масштабам. Надежды на массовый ввод мощностей по производству потребительских товаров становились все более призрачными.

А итоги первых месяцев текущего года со всей очевидностью выявили слабости предусмотренных финансовых мероприятий, их недостаточность для стабилизации денежного обращения. Отчисления в бюджет из прибыли продолжали быстро падать. Рост налога

с оборота больше чем на половину обеспечивался за счет увеличения реализации спиртного. От ряда решений, призванных разгрузить бюджет (повышение тарифов на грузовые перевозки, цен на дизельное топливо), под нажимом профсоюзов пришлось отказаться. Давление предприятий заставило предусмотреть столько брешей в налогообложении прироста заработной платы, что для большей части народного хозяйства оно практически перестало действовать.

Темпы роста денежной массы, вместо того чтобы начать снижаться, резко пошли вверх, усиливая инфляционное давление в экономике. А оно, как известно любому грамотному экономисту, проявляется либо в ускоряющемся повышении цен, либо, если правительство пытается удержать цены административными методами, — в обострении дефицита.

Четко обозначилась альтернатива: пытаться и дальше проводить курс, неизбежность неудач которого становилась все более ясной, или сделать решительный поворот, радикализировать экономические реформы. Правительство высказалось за второй путь.

Насколько можно понять из сведений, уже ставших достоянием гласности, речь идет о свободе предпринимательства, разгосударствлении собственности и форсированном переходе к рыночному регулированию. О размораживании оптовых и розничных цен на основную массу продукции, предоставлении предприятиям подлинной самостоятельности в формировании производственной программы, системы хозяйственных связей, резком ограничении сферы действия государственных заказов и их размещении на основе взаимной заинтересованности сторон, складывающихся рыночных цен. Говорится и об организации финансового рынка, массовом преобразовании крупных государственных предприятий в акционерные компании, шагах к обеспечению конвертируемости, рубля. И все это не в далекой и малореальной перспективе, а в ближайшие месяцы.

Правительство предлагает пойти на риск тяжелых, непопулярных, но внутренне последовательных мер по перестройке системы хозяйствования, задействовать стимулы к повышению эффективности производства. Ввести частичную индексацию доходов, позволяющую защитить интересы наименее обеспеченных групп населения.

У обсуждаемых предложений есть по меньшей мере одно серьезное достоинство — они честные. Обществу больше не предлагают райские кущи, поток товаров, который вот-вот хлынет на наши

опустевшие прилавки. В экономике за все надо платить. И на сегодняшний день плата за колебания, нерешительность, финансовую безответственность набежала немалая. Время, когда экономику можно было стабилизировать без тяжелых, непопулярных мер, ушло.

Точно прогнозировать, какими в случае выбора этого варианта будут темпы открытой инфляции, практически невозможно. Как и определить, насколько придется сократить объем производства в период неизбежной структурной перестройки, или какими темпами пойдет высвобождение занятых из свертывающихся производств. Но о том, что серьезных социальных коллизий на таком пути не избежать, правительство на этот раз готово сказать прямо.

Некоторые общие черты, объединяющие предложения правительства и реализуемый в Польше «план Бальцеровича» (сначала размораживание цен, затем финансовая стабилизация), рожают представление, что и у нас предполагается использовать в борьбе с инфляцией тактику шокотерапии.

Это не точно. Суть шокотерапии отнюдь не в размораживании цен (в ряде случаев, наоборот требуется их замораживание), а в резком ограничении совокупного спроса. Ее отличие от более консервативных рекомендаций, обычно предлагаемых специалистами Международного валютного фонда, состоит в том, что сокращение дефицита государственного бюджета, темпов роста денежной массы обеспечивается не за 1,5–2 года, а в течение считанных недель. Такой подход привлекает возможностью достижения немедленных результатов, но и предъявляет особо жесткие требования правительству, пытающемуся ее использовать. Непоследовательность, отступление от принятого курса: обрекают ее на немедленный провал.

На мой взгляд, сегодня такой выбор отражал бы не столько трезвое осознание собственной силы, сколько мужество отчаяния, надежду хоть как-нибудь остановить развал в экономике. Ведь правительство, соглашающееся платить деньги за забастовки, сильным не назовешь.

К сожалению, политическая неуверенность отражается и в логике предлагаемых реформ. Размораживать цены при нынешних темпах роста денежной массы страшно. Но это можно сделать разовым решением. Надо лишь крепко зажмуриться и прыгнуть в неизвестность. А вот то, что сократить дефицит государственного бюджета, затормозить работу печатного станка в условиях растущих притязаний социальных групп, отраслей, регионов отнюдь не просто, что

здесь необходимы политическая воля и широкая общественная поддержка, уже становится понятным.

Свободные рыночные цены, балансирующие спрос и предложение, — прекрасный регулятор хозяйственных процессов. Лишь используя их, можно сократить ряды армии управленцев, занятых по всей стране распределением дефицитных ресурсов, сделать рубль — полноценным, а прилавки — полными. Но достоинство таких цен проявляется при одном неперемennom условии — финансовой стабильности. Когда же в стране бушует инфляция, общий уровень цен быстро растет, резко и непредсказуемо изменяется соотношение цен различных товаров, вся система рыночного экономического регулирования приходит в расстройство. Доходы каждой социальной группы оказываются в прямой зависимости от того, насколько действенно она может нажать на правительство, банки, в какой мере способна подкрепить свои требования реальными угрозами. Тот, кто отстает в этой гонке, проигрывает. Попытки затормозить рост цен административными методами приводят к крайне неблагоприятному сочетанию высокой открытой инфляции и дефицита. Возникает ситуация экономической нестабильности. Энергия предпринимателей переключается на спекулятивные операции, инвестиционные решения начинают напоминать азартную игру в рулетку.

Опыт многих стран показывает — это отнюдь не самый благоприятный фон для повышения эффективности производства. И то, что такие проблемы в отличие от привычных дефицитов и бюрократизации хозяйственной жизни пока внове, не делает их менее реальными. Риск такого развития событий также приходится учитывать.

Хотя удержать нынешний уровень цен в создавшейся финансовой ситуации в принципе невозможно, борьба против их повышения — занятие политически заведомо выигрышное. Она позволяет объединить тех, кого называют и консерваторами и радикалами. Выясняется что при кажущейся широкой поддержке идеи радикализации экономических реформ их социальная база отнюдь не прочна. Непросто понять, почему правительство, которое оказалось не в состоянии сделать ничего значимого для финансовой стабилизации до размораживания цен, сможет жестко противостоять огромному давлению со всех сторон, бесконечным требованиям все новых ассигнований из бюджета после того, как цены быстро пойдут вверх.

Эта проблема не имеет простого, тем более чисто политического решения. Но она принципиально значима для судьбы

правительственной программы. Пока что предполагаемые в ней ориентиры финансовой стабилизации не только не проходят по стандартам шокотерапии, но даже по менее жестким требованиям эффективной стратегии последовательной антиинфляционной политики.

Предполагается перевести подавленную инфляцию в открытую. Затем, ограничивая темпы роста денежной массы, остановить ее, стабилизировать цены, но уже в условиях насыщенного рынка. Можно со всей определенностью сказать, что решить вторую задачу будет куда труднее, чем первую.

На этой неделе Президентский совет и Совет Федерации продолжат обсуждение предложений правительства. Выбор будет нелегким.

ЧТО НОВОГО В ЭКОНОМИКЕ?

Неприятными новостями о положении в народном хозяйстве давно уже никого не удивишь. На фоне бурных дискуссий о том, что делать с ценами, налогами, социальной защитой, свежие данные о том, что на деле происходит в экономике, отходят на второй план. Вероятно, многие наши читатели не углубятся в изучение подведенных Госкомстатом СССР итогов развития страны в первом квартале, тем более что их теперь не перепечатывают по команде все газеты. А между тем поинтересоваться статистикой стоит: проявляющиеся в ней тенденции оказывают куда большее влияние на выбор принципиальных политических решений, чем самые звонкие выступления в печати и даже с трибуны Верховного Совета.

В прошлом году колебания объема промышленного производства по месяцам наглядно отражали напряженность политической жизни страны. По ним было видно, как вся страна замерла у телевизоров, наблюдая за работой первого Съезда народных депутатов; как начались массовые забастовки; как межнациональные конфликты стали рвать и без того ненадежную ткань хозяйственных связей. К концу года абсолютное сокращение промышленного производства стало реальностью.

Тенденция к снижению выпуска продолжала действовать и в первом квартале текущего года. За это время валовой национальный

Опубликовано в: Правда. 1990. 29 апреля.

продукт сократился на 1%, промышленное производство — на 1,2%. Наиболее заметно упало производство в металлургии (–2,5%) и топливно-энергетическом комплексе (–0,8%). Из числа важнейших видов продукции стоит отметить снижение добычи нефти (–4%), угля (–6%), производства минеральных удобрений (–7%), соды (–10%), синтетических смол и пластмасс (–3%).

Именно потому, что процесс сокращения производства для нас непривычен, особенно важно точно выявить факторы, его обуславливающие.

Одни из них лежат на поверхности — массовые забастовки. Если в сентябре прошлого года, когда стачка шахтеров достигла своего пика, в среднем в день не работали 100 тыс. чел., то в первом квартале текущего года — уже свыше 130 тыс. К концу марта, когда напряженность в Закавказье стала спадать, падение производства замедлилось. Хотя никто не может гарантировать, что волна забастовок вновь не пойдет вверх, а влияние последствий блокады железных дорог и сегодня ощущается в работе транспорта, все же речь идет о факторах краткосрочного действия.

На них накладывается долгосрочный процесс структурной перестройки экономики. За квартал выпуск средств производства в промышленности сократился на 3,2%, зато предметов потребления — вырос на 4,7%. Начало сказываться влияние конверсии в оборонном комплексе. Когда сокращающийся выпуск вооружений не удается в полном объеме компенсировать гражданской продукцией, это серьезная проблема для завода, но не для общества в целом.

Хуже другое. В снижении производства явно прослеживается и растущее расстройство хозяйственных связей, падение действенности стимулов к труду.

Для нормальной работы в условиях реформы народному хозяйству нужны стабильные финансы и твердый рубль. Именно эти предпосылки экономического роста и должна была сформировать программа оздоровления экономики. Предполагалось, ограничив государственные расходы и увеличив доходы, остановить разгул инфляции.

Приведенные данные за первый квартал недостаточны для достоверного прогноза итогов финансового года. Но ряд симптомов (быстрое снижение отчислений в бюджет из прибыли, недейственность налога на прирост фонда оплаты, крупные сверхплановые централизованные капиталовложения, предусмотренные предприятиями, и т.д.) позволяет предположить, что болезнь государственных

финансов протекает по-прежнему остро, существенно сократить дефицит бюджета не удастся.

Новым фактором в развитии финансовой ситуации стало начавшееся падение прибыли предприятий (за квартал — на 7,4%). Процесс характерный, заслуживающий пристального внимания. Вспомним: в минувшем году на фоне топчущегося на месте производства прибыль за счет увеличения цен быстро росла. По всей видимости, экономика вступила в новую стадию обесценения денег. Накопленные предприятиями средства позволяют многим из них просто не заботиться о текущих финансовых результатах. Когда открывается возможность получить валюту, производственные ресурсы, товары народного потребления для коллектива — дело другое. А о том, сколько безналичных рублей на счету, можно не думать.

Финансовые проблемы иногда кажутся абстрактными, оторванными от реальной, ежедневной жизни людей. Это иллюзия.

Наглядный пример — резко ухудшившееся положение с мясом. Хотя по пустым прилавкам магазинов это и нелегко было заметить, его реализация в первые годы пятилетки пусть медленно, но увеличивалась. В истекшем квартале произошел перелом. Закупки скота, птицы сократились на 4%. Производство мяса из государственных ресурсов — на 6%. Объем продажи населению удалось удержать примерно на прошлогоднем уровне, но запасы в торговле быстро пошли вниз. Долго на этом не проживешь.

Важнейший фактор, изменивший тенденцию, — критическая ситуация с кормами. В прошлом году, несмотря на неплохой урожай, государственные закупки зерна стали заметно скромнее. Хозяйства предпочитали придерживать зерно, использовать его для обмена на другие товары. Крупные животноводческие, птицеводческие комплексы, расположенные вне основных зерновых районов, оказались в критическом положении.

Сейчас предлагается срочно пересмотреть цены на зерно. В иной финансовой ситуации это было бы вполне разумным решением. Но ведь зерно и так один из самых рентабельных видов сельскохозяйственной продукции. И повышение закупочных цен просто позволит хозяйствам удовлетворить потребность в деньгах при еще меньших объемах поставок. Как и в начале НЭПа, приходится думать об организации упорядоченного продуктообмена.

Ситуация на потребительском рынке в истекшем квартале принципиально не изменилась. Быстрый рост товарооборота (13,1 млрд руб.)

в значительной мере отражал увеличение средних розничных цен, реализации алкоголя и продажи товаров по безналичному расчету (5,4 млрд руб.). Существенным фактором стало наращивание поставки импортных товаров (3,4 млрд руб.). Практически лишь за счет импорта возросла реализация одежды, обуви.

Поток денег, напечатанных в покрытие дефицита государственного бюджета, накопленных в фондах экономического стимулирования предприятий, прорвав заграждения, отделявшие безналичный оборот от наличного, просто сметал изредка поступавшие в магазины товары. По плану предполагалось, что за год денежные доходы населения увеличатся на 7,3 %. За первый квартал они выросли на 13,3 % (17,6 млрд руб.).

Длительная традиция относительной стабильности цен накрепко связала в общественном сознании рост денежных доходов с повышением благосостояния. Чувствуя, что жизнь становится труднее, многие вопреки фактам искренне не верят в то, что увеличение денежных доходов — реальность. Между тем, когда производство стагнирует, а выплаты быстро растут, это не благо, а признак тяжелой болезни экономики. Ведь в такой ситуации положение любой группы, доходы которой отстают, ухудшается не только относительно, но и абсолютно. А стремление обойти других выводит инфляцию на более высокий уровень.

Усиление инфляции проявляется повсеместно. Заметно ускорился рост цен колхозного рынка. В среднем они увеличились на 12 %, в том числе на мясо — 16 %, овощи — 13 %, фрукты — на 20 %. Но и там, где формально действуют государственные цены, инфляционные процессы пробивают себе дорогу. По данным выборочного обследования, проведенного Госкомстатом за последние 3 года, доходы спекулянтов непродовольственными товарами возросли в 1,6 раза.

Конечно, есть и просветы. Скажем, заметно увеличились запасы сахара. Появляется надежда отказаться от его распределения по талонам. Чтобы сбить волны ажиотажного спроса, стали активно использовать импорт. Массовые закупки моющих средств позволили в основном стабилизировать положение, их запасы на 1 апреля увеличились по сравнению с прошлым годом примерно в 4 раза. Заметно увеличились поставки из-за рубежа кофе (17 %), растительного масла (52 %). Но в условиях дезорганизованного рынка на смену одним дефицитам неизбежно приходят другие. Стали таять запасы тканей. Падение производства таких товаров, как карандаши (15 %), лезвия (4 %), папиросы и сигареты (9 %), свидетельствует: перспектива избавиться

от забот с приобретением товаров массового спроса нам явно не грозит. К сожалению, никакой валюты не хватит, чтобы купить все, чего не хватает в стране.

Развитие внешнеэкономических связей определялось двумя важнейшими факторами: быстрым снижением объема товарооборота со странами-членами СЭВ и сохраняющимся значительным дефицитом в торговле с капиталистическими странами.

Экспорт в страны СЭВ сократился на 9,7 %, импорт — на 11 %. В целом, это естественный процесс, отражающий ограничение роли политических соображений в экономическом сотрудничестве. Там, где наши связи эффективны, носят взаимовыгодный характер, а таких областей немало, они сохраняются.

Куда большую озабоченность вызывает продолжающийся рост внешнего долга. В первом квартале годовой план экспорта на свободно конвертируемую валюту выполнен на 20 %, по импорту — на 32 %, дефицит торгового баланса с капиталистическими странами составил 0,9 млрд руб. Упустив шанс воспользоваться благоприятной конъюнктурой на рынке нефти в начале года, теперь наряду с трудностями добычи мы вновь сталкиваемся с последствиями падения цен на наш основной экспортный товар.

Забили тревогу зарубежные поставщики. Впервые советская сторона, всегда безупречно выполнявшая свои финансовые обязательства, стала срывать сроки платежей. Звонки от зарубежных компаний с просьбой помочь вернуть деньги, взятые займы советскими предприятиями, становятся таким же естественным элементом редакционной жизни, как просьбы подсобить с вагонами. По оценкам западных банкиров, кредитоспособность Советского Союза за несколько недель истекшего квартала пострадала больше, чем за 20 предшествующих лет нарастающих экономических трудностей.

В значительной мере виной тому — получившие самостоятельность хозрасчетные предприятия, фирмы, принесшие на внешний рынок привычные стандарты финансовой безответственности. Это неприятно, но не страшно. Зарубежные партнеры быстро научатся определять, с кем они имеют дело. Хуже другое. Кажется, и на государственном уровне азартное стремление жить не по средствам все более явно распространяется на сферу внешнеэкономических связей.

Даже сквозь вымученный оптимизм сообщения Госкомстата видно — квартал был трудным, деструктивные процессы в народном

хозяйстве набирали силу. Денежная масса увеличивается все быстрее. По оценкам, темпы ее роста примерно в 6–8 раз выше, чем в начале восьмидесятых годов. В развитии финансового кризиса мы подошли к черте, за которой, вне зависимости от воли правительства или профсоюзов, подавленная инфляция переходит в открытую.

Чтобы стабилизировать экономику, нужно перекрыть каналы прямого эмиссионного кредитования бюджета. Привести расходы государства в соответствие с его доходами. Мобилизовать на здоровой неинфляционной основе необходимые кредитные ресурсы. Немедля начать разгосударствление собственности, снять с плеч государства хотя бы часть ответственности за текущую хозяйственную жизнь в стране.

Но сделать такой поворот отнюдь не просто. Складывается хорошо известная в мировой практике ситуация: чем слабее национальная валюта, тем решительнее, жестче требование все новых и новых ассигнований, сильнее нажим на печатный станок. На рубле уже пора менять подпись, прямо сказать, что он не обеспечен ничем. А тем временем многие жаждущие популярности депутаты добиваются безудержного наращивания трат, еще больше расшатывают денежную систему.

Непосильный для экономики страны дефицит государственного бюджета разгоняет инфляцию. А в Верховном Совете обсуждаются вопросы о том, на какие цели надо увеличить расходы, за которые, кажется, никто не собирается платить, и насколько снизить налоги.

Не стоит тешить себя иллюзиями, рост цен нельзя остановить ни уговорами, ни приказом, а лишь коренным образом изменив финансовую политику. Цифры Госкомстата свидетельствуют — радикальных перемен в ней пока не произошло.

Цены и рынок

Правительство представило на обсуждение концепцию перехода к регулируемой рыночной экономике. Предшествующий вариант, дважды рассматривавшийся в апреле на совместном заседании Президентского совета и Совета Федерации, предусматривал осуществление уже в 1990–1991 гг.

Опубликовано в: Правда. 1990. 27 мая.

решительных мер по разгосударствлению экономики, обеспечению свободы предпринимательства, резкому ограничению сферы использования государственных заказов, размораживанию цен. Споры о правомерности такого пути, социальных, экономических последствиях его выбора стали повсеместными.

Обнародованные документы позволяют сделать вывод: правительство отказалось от идеи радикализации реформы на основе стратегии, которую у нас окрестили «шоковой тиранией», по принципиальным вопросам развития системы хозяйствования вернулось на позиции уже принятой программы оздоровления экономики. Наиболее существенная новация — резкое административное повышение розничных цен. Теперь его предлагается провести одновременно с повышением оптовых и закупочных в 1990–1991 гг.

По мере углубления трудностей в экономике правительство попадет в заколдованный круг. С каждым днем становится все яснее, что пытаться и дальше балансировать между рынком и администрированием невозможно, традиционные команды не действуют, центр теряет контроль над ситуацией. Но в то же время растет и лежащий на него груз ответственности за невыполненные обещания, пустующие прилавки, все меньше щедрый кредит отпущенного доверия. Неудивительно, что импульсы к радикализации преобразований, стремление до предела сжать период перехода и рынку чередуются с призывами к разумной осторожности.

Колебания в сложившейся ситуации объяснимы. Важно понять: почему решено искать выход из тупика, сделав упор на такую предельно непопулярную меру, как повышение цен?

То, что существующие цены крайне несовершенны, не отражают пропорций спроса и предложения, оторвались от мировых, давно и хорошо известно. Известно и то, что административным пересчетом устранить эти пороки практически невозможно. Государственному комитету цен под силу лишь раз в несколько лет учесть изменяющийся уровень затрат.

При переходе и рынку принципиально меняется сам механизм ценообразования. Важнейшим фактором становится платежеспособный спрос.

Именно на такую, рыночную стратегию была ориентирована предшествующая «радикальная» редакция правительственной программы. Предполагалось централизованно повысить лишь

ограниченный круг явно заниженных цен на продукцию и услуги монопольных отраслей, в остальных же сферах ввести свободные цены. Пожалуй, именно безоглядная вера в то, что, когда подавленная инфляция перерастет в отрытую и на смену пустым прилавкам придут быстро растущие цены, ее легче будет остановить, а также слабость проработки мер, позволяющих заранее ограничить платежеспособный спрос, были наиболее уязвимым местом этого варианта.

Его можно было исправить. Не дожидаясь свободных цен, уже в 1990 г. начать кредитную реформу, демонополизацию экономики. Пересмотреть утвержденный бюджет на вторую половину года. Привести всю программу централизованных капиталовложений, закупки вооружений, помощи зарубежным странам, управленческих расходов в соответствие с реальными возможностями государства. Реализовать предприятиям, кооперативам недостроенные, законсервированные объекты. Развернуть преобразование государственных предприятий в акционерные общества, продажу населению, трудовым коллективам малых предприятий, которые нецелесообразно сохранить в государственной собственности. Пересмотреть валютный план и перейти от даровой раздачи валюты к ее продаже предприятиям по рыночным ценам. Если этого оказалось бы недостаточно для стабилизации финансового положения, пойти на пропорциональное сокращение всех статей государственных расходов, защитив лишь ограниченный круг важнейших социальных программ. Внести запрет на прямое кредитование центральным банком государственного бюджета. Временно ограничить использование накопленных сбережений на приобретение товаров ежедневного спроса, направив их на формирующиеся рынки ценных бумаг, недвижимости и т.д.

Когда в докладе правительства говорится о необходимости проведения очень жесткой финансовой политики, о том, что начинать надо с материально-финансовой сбалансированности, естественно ожидать в финансово-кредитном разделе эти и другие хорошо известные в мировой практике стабилизационные меры, позволяющие взять под контроль инфляцию.

К сожалению, всего этого там пока нет. Есть другое. Упование на новый Закон о налогообложении прибыли (судя по ходу обсуждения в Верховном Совете, его введение обернется увеличением дефицита

бюджета на 15 млрд руб.). Новое распределение функций между союзным, республиканским и местным бюджетом (вопрос важнейший, но не имеющий прямого отношения к макроэкономической сбалансированности), несколько меланхоличные, рассуждения о том, что предусмотренные о программе оздоровления меры по сокращению дефицита бюджета реализовать трудно.

Инфляция не стихийное бедствие, она всегда результат проводимой финансовой политики. Опыт показывает: в борьбе с ней предельно много зависит от решимости правительства добиться успеха, его способности переломить укоренившиеся инфляционные ожидания, доказать, что его намерения серьезны, оно не остановится на полпути, не спасует перед неизбежными трудностями. Без такой уверенности лучше и не браться за это тяжелое дело. Пока что, судя по представленной программе, правительство само опасается последствий антиинфляционных мер, не готово активно задействовать финансовые рычаги стабилизации.

А раз так — приходится отказываться от рыночной перестройки системы цен, готовить их очередной административный пересмотр, стряхивать пыль с подготовленных еще в 1988 гг. преискурантов, узаконивать в новых ценах архаичную, ресурсоемкую структуру хозяйства.

При обсуждении реформы цен неизбежная широкая оппозиция потребителей перестройке розничных сочетается с горячей поддержкой производителями пересмотра оптовых. Надо понять: в современной финансовой ситуации они неразрывны; ресурсов, позволяющих амортизировать повышение оптовых цен, не трогая розничных, у государства просто нет. Если решение развести их по срокам под давлением Верховного Совета, профсоюзов, общественного мнения все же будет принято, можно смело ставить крест на существующих деньгах и обдумывать альтернативные пути их использования.

Наиболее серьезные социальные и политические проблемы, конечно, будут связаны с резким, двух-трехкратным повышением цен на продовольствие. Ведь даже если все дополнительные доходы государство вернет потребителям, это еще не значит, что можно не задевать ничьих интересов.

Общее направление перераспределения доходов определить несложно: из города — в деревню, из крупных городов — в мелкие

и середине, из наиболее развитых республик — в менее развитые. Вне зависимости от того, насколько такое перераспределение правомерно и оправданно, его инфляционные последствия предугадать нетрудно. Те группы, реальные доходы которых сокращаются, предпринимают энергичные усилия, чтобы восстановить положение. Раскручивается спираль зарплата — цены. Именно формирующаяся в подобной ситуации инфляционная инерция, а отнюдь не широта использования административного контроля цен определяет, как дорого придется платить за стабилизацию экономики.

Если государство собирается одновременно расплатиться с колхозами и совхозами, за подорожавшее зерно и до копейки вернуть потери от повышения цен на хлеб потребителям, источник средств для этого и другого надо искать в иной сфере. В правительственной программе источник назван — это некомпенсированное повышение цен на вино-водочные изделия, табак, пиво, деликатесы, драгоценности, предметы роскоши, ювелирные изделия, сложную бытовую технику и т.д. в общей сумме 64 млрд руб. К сожалению, само по себе повышение цен — сколько угодно быстрое — не способно устранить финансовые диспропорции. Даже без подробных расчетов основных финансовых балансов, государственного бюджета в новых ценах ясно: поток дополнительных денежных доходов, подстегнутый повышением оптовых цен, воспроизведет разрыв платежеспособного спроса и предложения товаров. Можно с уверенностью сказать, что, если ограничиться мерами, уже предусмотренными правительством, при возросших ценах прилавки вскоре окажутся столь же пустыми, как и прежде.

При обсуждении доклада правительства в Верховном Совете депутаты неоднократно подчеркивали: в нем не чувствуется необходимой уверенности. Сомнения авторов программы в эффективности усилий, направленных на стабилизацию экономики, их достаточности для создания предпосылок развития рыночного регулирования, явно прослеживаются в тех разделах, где речь идет о перестройке системы хозяйствования.

Утрачивается внутренняя логика, радикализм предлагаемых мер. На смену программе разгосударствления экономики, форсированного преобразования сотен крупнейших государственных предприятий в акционерные общества приходят довольно неопределенные рассуждения о преимуществах многообразия форм собственности.

Прозрачно ясная концепция государственного заказа, обеспечивающего приоритетные поставки для нужд обороны, выполнения обязательств по межгосударственным соглашениям, пополнения государственных резервов, рушится. В госзаказ попадают поставки для нужд АПК, поставки непродовольственных товаров народного потребления предприятиями союзного подчинения, объем производства товаров легкой промышленности в стоимостном выражении и т.д. Возникают удивительные экономические изобретения, такие, как биржевая торговля по утвержденным преysкурантным ценам. И этому не стоит удивляться: даже самые лучшие специалисты, не придумают, как формировать рынок в условиях подавленной инфляции, парализующей механизмы экономического регулирования.

Сравнения с заграницей сейчас в моде. Если предшествующий вариант правительственной программы нередко сопоставляли с «планом Бальцеровича», то нынешний заставляет вспомнить Польшу начала восьмидесятых годов. Сочетание быстро растущих цен и сохраняющегося товарного дефицита — одна из наиболее неприятных форм развертывания инфляционных процессов. И уж никак не лучшая ситуация для становления рынка.

Если Верховный Совет не избавится от того, что депутат В. Кучеренко при обсуждении программы радикализации реформы метко назвал духом непомерного расточительства, а правительство — от парализующей его робости в проведении антиинфляционной политики, мы получим возможность убедиться в этом на практике.

О благих намерениях

Явное углубление хозяйственного кризиса в последние месяцы предопределило критическое отношение к работе органов, ответственных за управление экономикой, на всех крупных политических форумах последнего времени. Не стал исключением и XXVIII съезд КПСС. Проводимую экономическую политику критиковали с самых разных сторон, но почти всегда жестко. Думаю, именно теперь пришло время спокойно, отбросив застилающие суть

Опубликовано в: Правда. 1990. 24–25 июля.

дела эмоции, разобраться в том, где же были допущены наиболее серьезные просчеты, в чем причины нынешнего экономического кризиса, какие меры надо принять, чтобы выйти из него.

С середины лета 1988 г., когда прогрессирующий финансовый кризис уже привел к глубокому расстройству потребительского рынка, в разделах политических документов, посвященных экономике, все более явно начинает чувствоваться, что те, кто ответствен за принятие решений, пытаются разобраться, понять, что же не так в народном хозяйстве, почему хорошо задуманные программы не дают быстрых позитивных результатов, почему исчезают ранее бывшие в достатке товары, растут очереди? Предполагаемые объяснения: неадекватность, бездушное отношение к людям, происки злых сил, заинтересованных в сохранении дефицита, — не убеждали.

Ах, если бы директора не изучали политэкономия...

Обилие цифр, которыми оперируют экономисты, рождает у непосвященных явно преувеличенные представления о возможностях количественного прогноза хозяйственных процессов. Когда слышишь, что на модели из сотен уравнений точно просчитаны последствия снижения нормы налогообложения прибыли предприятий или всеобщего размораживания цен, трудно оставаться серьезным. Ведь речь идет не о железках, а о сложнейших массовых социальных процессах, о поведении людей.

Именно потому, что в экономике любые четкие, количественные взаимосвязи выявить очень непросто, там, где это удастся сделать, к ним относятся с уважением. Одна из таких известных, экономически выверенных зависимостей связывает интенсивность инфляционных процессов с темпами увеличения денежной массы. Когда эти темпы резко ускоряются, далеко отрываются от роста объема производства, инфляция пробивает себе дорогу и в рыночной, и в командной экономике. Там, где действует рынок, быстро ползут вверх цены, где команда — исчезают товары.

Все это было, и не раз. Если вспоминать нашу хозяйственную историю, пожалуй, самый яркий пример тому в мирное время — конец двадцатых — начало тридцатых годов. Резкий рост капитальных вложений и государственных расходов, экспансия денежной массы,

демонтаж основных инструментов новой экономической политики, замена торговли карточным распределением, резкое увеличение цен коммерческой торговли и, наконец, общее многократное повышение государственных цен.

После того как с середины восьмидесятых годов печатный станок заработал на полную мощность, вспышка инфляции была предопределена. Если бы в такой ситуации товары остались на прилавках, это удивило бы экономистов не меньше, чем грубое нарушение законов термодинамики — физиков. Существенный и важный вопрос в другом: как удалось так быстро расстроить финансовую систему?

К середине восьмидесятых годов финансовое положение государства было относительно благополучным. Минфин, бессильный перед мощными отраслевыми группами давления, выбивавшими миллиарды на малоосмысленные инвестиционные проекты, еще удерживал контроль над ситуацией за счет экономии на социальной сфере, перераспределения средств предприятий, растущих доходов от внешнеэкономической деятельности. Дефицит бюджета, появившийся с начала семидесятых годов, не превышал двух процентов валового национального продукта. В безналичной сфере диспропорции накапливались, но выпуск денег в потребительский оборот жестко контролировался, темпы роста наличной денежной массы были стабильными и низкими.

Собственно, в этом легко можно было убедиться по прилавкам магазинов. Возникли серьезные проблемы с реализацией ковров, хрустали, фарфора, отдельных марок легковых автомобилей. Товарные запасы в розничной торговле в 1981–1985 гг. выросли на 30 млрд руб. Пресса была полна гневными статьями: до каких пор промышленность будет работать на склад?

Тем не менее глубинные экономические проблемы обострялись. Главным было, конечно, не падение темпов экономического роста, а архаичность производственной структуры. Все сильнее отставали от мирового уровня металлургия, машиностроение, химия, легкая и пищевая промышленности. Нараставший износ производственной инфраструктуры грозил превратить суровую зиму в катастрофу.

С началом перестройки пришло новое поколение руководителей. Как правило, в недавнем прошлом они были сильными директорами крупных заводов. Намного моложе, энергичнее предшественников.

Уверенные в своей способности переломить негативные тенденции, ускорить хозяйственное развитие.

Думаю, если бы их никогда не учили экономике, было бы лучше. Возникло бы желание всерьез разобраться в непростых макроэкономических проблемах, посоветоваться со специалистами, ну не доверяешь своим — хоть с зарубежными. Но они в свое время проходили политэкономии социализма, сдавали экзамены. И, видимо, еще тогда, на студенческой скамье, как разумные люди поняли, что эта преподающаяся у нас под видом экономической теории премудрость не имеет прямого отношения к хозяйственным реалиям, которыми им предстоит заниматься.

Хорошо представляя себе серьезные производственные, технологические проблемы, с которыми сталкивается народное хозяйство, они знали и самое надежное средство их решения — наращивание капиталовложений. Так как благополучных отраслей, за счет которых можно было бы совершить структурный маневр, обнаружить не удалось — инвестиционный штурм пошел по всему фронту.

Предполагалось поджаться, увеличить долю фонда накопления в национальном доходе, обновить производственный потенциал. На этой базе приступить к решению социальных проблем. Именно такая линия была заложена в план двенадцатой пятилетки.

Это довольно хорошо известная в мировой хозяйственной практике стратегия энергичных технократов. При благоприятном развитии событий, эффективном использовании ресурсов она позволяет ускорить темпы экономического роста, но всегда опасна для государственных финансов. В наших условиях — опасна смертельно.

Ключевым условием успеха была способность быстро получить отдачу от дополнительных ресурсов, направляемых на развитие народного хозяйства. Но...

К началу двенадцатой пятилетки полная сметная стоимость начатого строительства в стране приблизилась к 700 млрд руб., фактические сроки строительства более чем в два раза превышали нормативные. К тому, что крупные предприятия строятся десятилетиями, все давно привыкли. Нерешительные попытки сократить фронт строительства успеха не имели. В такой ситуации из всех красивых и справедливых слов о необходимости подъема машиностроения, сельского хозяйства или легкой промышленности получается только одно — новые котлованы, в лучшем случае — фундаменты.

С огромным трудом собранные ресурсы оказались тонким слоем размазаны по десяткам и сотням тысяч начатых строек. Стоимость незавершенного строительства возросла в полтора раза. Ничем не обеспеченные деньги через оплату труда строителей, рабочих, производящих для них материалы, технику, горючее, хлынули на потребительский рынок. А ситуация там к этому времени и так резко осложнилась. Особенно рискованным инвестиционный рынок сделало совпадение по времени очередной погони за новостройками с двумя процессами, находившимися, собственно, вне реального контроля правительства: падением цены нефти на мировом рынке и доходов от реализации алкоголя.

НЕВЕЗЕНИЕ ПЛЮС НЕУМЕНИЕ

Если ответственность за антиалкогольную кампанию по праву должны нести партийные органы, начавшие и вдохновенно проводившие ее в центре и на местах, пресекавшие любые попытки скорректировать курс, то падение доходов от нефти — это фатальное, историческое невезение политического руководства, пришедшего к управлению страной в 1985 г. При другой конъюнктуре на мировом рынке можно было позволить себе и большие ошибки в экономической политике. Когда же амортизаторы бесхозяйственности, ставшие привычными за десятилетие высоких цен на нефть, исчезли, все просчеты выявились рельефно.

Поступления от продажи нефти и нефтепродуктов из СССР в развитые капиталистические страны, составившие в 1984 г. 13,6 млрд инвалютных руб., в 1986 г. упали до 5,5 млрд. Надо было сокращать импорт. Вопрос: за счет чего?

То, что значительная часть зарубежных закупок — бросовая, ни для кого секретом не является. Импортная техника на годы оседает в запасах неустановленного оборудования, вводится после истечения гарантийных сроков, используется с производительностью куда ниже проектной, просто растаскивается. Казалось, было бы естественным до наведения элементарного порядка в капитальном строительстве ограничить поставки инвестиционных ресурсов. Но разве легко пойти на это, когда только что была развернута масштабная программа обновления производственного аппарата, ведутся переговоры о закупках за рубежом необходимых для ее реализации ресурсов?

Принимается решение: еще подтянуть пояса, резко сократить импорт промышленных товаров народного потребления. Временно обойдемся без западных тряпок и косметики, а когда инвестиции дадут отдачу — обеспечим своими. Импорт машин и оборудования из развитых капиталистических стран с 1985 по 1989 г. увеличивается с 5,4 до 7 млрд инвалютных руб., закупки промышленных товаров народного потребления снижаются в 3 раза (с 1,5 до 0,5 млрд).

На первый взгляд — естественное решение, продиктованное заботой о будущем страны. В действительности — серьезная ошибка с тяжелыми экономическими и социально-политическими последствиями.

Затраты на закупку промышленных товаров народного потребления на конвертируемую валюту и в период своего пика в 1985 г. были настолько незначительными, что даже полный отказ от них никак не мог закрыть образовавшуюся брешь во внешнеторговом балансе. Но в силу резких отклонений внутренних и мировых цен роль этих товаров в формировании доходов бюджета была весомой. Избранный вариант ограничения импорта оказался наиболее тяжелым для государственных финансов, денежного обращения в то время, когда их болезнь вступила в критическую фазу. С 1985 по 1987 г. чистые (за вычетом расходов) доходы бюджета от внешнеэкономической деятельности сократились на 21,3 млрд руб., поставки импортных промышленных товаров народного потребления в торговлю — на 8,2 млрд руб. В эти же годы дефицит государственного бюджета увеличился с 18 до 57,1 млрд руб. Рост запасов в розничной торговле сменился их стремительным сокращением (на 10,7 млрд руб.), сигнализирующим о резком ухудшении ситуации на потребительском рынке. Волна ажиотажного спроса стала лишь естественной реакцией на такое развитие событий.

Можно понять желание нового руководства страны, партии быстро и решительно порвать с поразившей все эшелоны власти традицией коллективных пьянок как формы делового общения, согласиться с тем, что доходы от реализации алкоголя, по крайней мере в России, здоровыми не назовешь. Но, принимая решение, приводящее к сокращению доходов бюджета на 10 млрд руб. в год (1986 г. по сравнению с 1984 г.), необходимо ответить на один простой вопрос: за счет чего будет закрыта эта финансовая брешь? Есть целый набор возможных вариантов: снижение расходов на централизованные

капиталовложения, дотаций, оборонных расходов, изменение структуры импорта, увеличение в нем доли высокодоходных товарных групп. Дело политика — выбрать приемлемое для общества решение. Он не может позволить себе лишь одного — понадеяться на то, что все само собой образуется. Потому что так не бывает.

ЖИТЬ ПО-СТАРОМУ, ПОЛУЧАТЬ ПО-НОВОМУ

Характерная черта начала 1988 г. — нарастающее рассогласование, разногласия в оценке экономического положения руководством, с одной стороны, и обществом — с другой. Политические документы этого периода еще звенят победной медью: удалось преодолеть застой в капитальном строительстве, ускорились темпы роста промышленного производства, после периода экспериментов экономическая реформа входит в практику хозяйствования. Перевод предприятий на полный хозрасчет, развитие кооперации создают новые стимулы к труду. А в каждодневной жизни люди все чаще сталкиваются с естественными спутниками усиливающейся инфляции: исчезают с прилавков товары, растут очереди и цены.

Пожалуй, самый тугой узел противоречий на этом фоне завязался вокруг кооперации. Принятый весной 1988 г. закон, призванный регламентировать ее развитие, несмотря на все его очевидные сегодня недостатки, был, без сомнения, революционным для своего времени правовым актом, настоящим манифестом рыночной реформы. Но и самый лучший манифест не заменяет реальных рыночных механизмов. А худшие условия, чем те, которые сложились для их формирования в это время, трудно себе представить: слабый рубль, прогрессирующий переход от торговли к нормированному снабжению.

Ученые, публицисты с цифрами в руках показывали: экономические результаты работы кооперативов в 1988 г. еще настолько мизерные, что не могли всерьез сказаться на потребительском рынке, их доля в реализации продукции лишь 1,5%, в денежных доходах населения — менее процента. И тем не менее неопровержимый факт одновременного исчезновения товаров из государственной торговли и появления кооперативов сделал их в глазах миллионов беспорными виновниками обострения дефицита. Простое в своей убедительной доступности объяснение: товары пропали потому, что их

скупил кооператоры, — на весах массового сознания перевешивало даже неопровержимые аргументы.

Как это нередко случается, в общественном заблуждении есть доля истины.

Еще в начале тридцатых годов блестящий английский экономист Дж. Хикс показал роль традиции, исторически складывающихся стереотипов в оплате труда. Продемонстрировал он и то, что резкие изменения в относительном уровне доходов разных групп занятых неизбежно порождают инфляционные тенденции. Если им не противопоставить жесткую финансовую политику, формируется спираль: зарплата — цены — зарплата, которую нелегко разорвать.

В нашей стране вспышка инфляционных процессов в 1986–1987 гг. целиком определялась просчетами в макроэкономической политике, темпы роста номинальных доходов населения оставались низкими. Появление кооперации, бурный рост получаемых здесь легальных доходов резко изменили отношение к уровню оплаты на государственных предприятиях. Проводимые обследования показывали быстрое снижение удовлетворенности получаемыми здесь доходами, растущий разрыв между фактическим заработком и приемлемой, «справедливой» оплатой.

Когда готовили массовый перевод предприятий на полный хозрасчет, не раз и не два на разных уровнях собирали директоров крупных заводов, советовались с ними. Если отбросить личные черты, отраслевую специфику, общий тон таких выступлений, заданный объективными интересами трудовых коллективов, известен: дать свободу в реализации своей продукции, но жестко спросить с поставщиков, если задумают своевольничать, развязать руки в расходовании заработанной прибыли, но гарантировать при нужде финансовую помощь государства. Влияние такого подхода, желания сделать экономическую реформу «дамой, приятной во всех отношениях», на начавшиеся в 1988 г. преобразования в системе хозяйствования было очевидным.

Отчисления от прибыли, оставляемые в распоряжении предприятий, стремительно пошли вверх. Средства фондов развития производства с 1985 по 1988 г. выросли почти в 8 раз (с 16 до 129,9 млрд руб.). Все было бы нормально, если бы параллельно, столь же быстро шел процесс свертывания ответственности государства за финансирование экономики. Ничуть не бывало. За те же годы расходы бюджета

на народное хозяйство увеличиваются на 33,7 млрд руб., в том числе направляемые на централизованные капиталовложения — на 10,7 млрд руб.

Чудеса в экономике редкость. Одни и те же дефицитные машины, сталь, цемент не могут одновременно купить в желаемых количествах центр за счет бюджета и хозрасчетные предприятия за счет собственных финансовых фондов. Обостряется нехватка производственных ресурсов, быстро (на 54,6 млрд руб. за 1985–1988 гг.) увеличиваются остатки средств на счетах предприятий и организаций. Вместо того чтобы сформировать режим жесткой экономической ответственности, перевод на полный хозрасчет создал дополнительный поток необеспеченных денег.

Демонстрационный эффект высоких заработков кооператоров, стремление компенсировать неприемлемое отставание оплаты труда в государственном секторе от их уровня и шальные финансовые ресурсы, накапливающиеся у предприятий, сделали скачок заработной платы неизбежным. Поток номинальных доходов вышел из-под контроля.

ШАГ ВПЕРЕД, ДВА ШАГА НАЗАД

Чем слабее позиции центра, тем труднее ему противостоять требованиям дать еще, еще больше ресурсов. Особенно когда речь идет о запросах тех отраслей, которые могут опереться на широкую общественную поддержку.

Резко ухудшилось снабжение, не хватает товаров, прежде всего — продовольствия. Значит, надо сконцентрировать все силы в сельском хозяйстве, бросить сюда больше ресурсов, увеличить капиталовложения. Начиная с XIX партконференции, эта мысль звучит все громче. Это просто, убедительно, наглядно. Куда труднее объяснить, что безмерные, неэффективные капиталовложения в производственное строительство на селе, создание железобетонных дворцов для малопродуктивного скота, рытье мелиоративных канав, поставка рекордного количества крашеного металлолома, гордо именуемого сельскохозяйственной техникой, и являются важнейшей причиной всеобщего товарного дефицита.

Предпринимавшиеся ранее попытки компенсировать потоком ресурсов крайне низкую эффективность хозяйствования успеха явно

не приносили. В одиннадцатой пятилетке доля инвестиций в сельское хозяйство (по всему комплексу работ) достигла 27% — уровня беспрецедентного для индустриальной страны. В 1971–1985 гг. сюда вложили 590 млрд руб., а создаваемый в отрасли национальный доход (в сопоставимых ценах) к середине восьмидесятых годов остался на уровне начала семидесятых.

К счастью, Генеральный секретарь ЦК КПСС практически знает наше сельское хозяйство, хорошо представляет себе его способность потратить без отдачи любой мыслимый объем производственных ресурсов. Летом, осенью 1988 г. он несколько раз подряд обращается к анализу того, как бездарно были использованы направленные сюда капиталовложения, доказывает, что без коренной перестройки системы хозяйствования на селе, одними денежными вливаниями дело не поправишь.

В целом на этом этапе — ничья. Доля капиталовложений в агропромышленный комплекс остается высокой, но стабильной.

Раньше всего начинается отход на фронте борьбы с алкоголизмом. В утвержденном на 1988 г. бюджете предполагалось, что доходы государства от реализации виноводочной продукции сократятся на 11,5 млрд руб. На деле с лета они начинают быстро увеличиваться (рост за год на 4,1 млрд руб.), а в 1989 г. оставляют далеко позади рекорды конца застойного периода. Но сложившиеся финансовые диспропорции уже настолько серьезны, что надежды устранить их за счет этих средств напоминают попытки заткнуть винной пробкой пробоину в борту океанского лайнера.

Постепенно мысль о том, что причины хозяйственных трудностей — в расстройстве денежного обращения, все же пробивает себе дорогу. Если утвержденный осенью 1988 г. бюджет на следующий год еще по инерции продолжает курс на безудержное наращивание дефицита государственных ресурсов, то к концу 1988 — началу 1989 г. в экономической политике намечается поворот к финансовым приоритетам. Впервые всерьез заходит речь о сокращении централизованных государственных капиталовложений. Снижение бремени оборонных расходов начинает рассматриваться уже не только как долгосрочная, стратегическая задача, но и как жесткое требование жизни. После тяжелой борьбы удастся выкроить хоть крохи дополнительной конвертируемой валюты на увеличение закупок потребительских товаров.

Естественные, разумные антиинфляционные меры. К сожалению, нерешительные и запоздалые. Нет времени, воли, доверия общества, чтобы провести серьезную стабилизационную программу.

ПОПУЛИСТЫ СЧИТАЮТ БЮДЖЕТ БЕЗДОННЫМ

Представлявшиеся на утверждение Верховного Совета СССР проекты бюджета, доклады, призванные раскрыть содержание намечаемой финансовой политики, в первые годы перестройки по укоренившейся традиции еще составлялись так, чтобы сделать их абсолютно непригодными для содержательного экономического анализа. С конца 1988 — начала 1989 г. сведения о реальном финансовом положении государства, до этого доступные лишь предельно узкому кругу осведомленных, наконец, стали достоянием гласности. То, что еще в 1987 г. туманно называли финансовыми диспропорциями, обрело весомость стомиллиардного бюджетного дефицита. Отношение солидной западной экономической прессы к этой новости хорошо выражал заголовок в журнале «Планэкон»¹ — «Невообразимый финансовый бардак в Советском Союзе».

Всем, кто хоть сколько-нибудь осведомлен в экономике, стало ясно, что поправить положение можно лишь на основе серьезной стабилизационной программы, позволяющей ликвидировать или по меньшей мере резко сократить дефицит государственного бюджета, ограничить темпы роста денежной массы.

Можно и нужно спорить о выборе конкретных сроков реализации антиинфляционной программы, оптимальном сочетании используемых в ее рамках экономических инструментов. Но то, что успех в борьбе с инфляцией в первую голову определяется политической поддержкой и уже потом — профессионализмом привлекаемых специалистов, общеизвестно. Складывавшаяся в 1989 г. ситуация оставляла мало надежд на то, что такую поддержку удастся обеспечить.

Острые социальные проблемы, глубокая неудовлетворенность уровнем, условиями жизни вышли на поверхность. Те группы, за счет которых долгие годы поддерживалось шаткое финансовое

¹ «Планэкон» — один из известных западных институтов, получивших название в связи с тем, что занимался в прошлом изучением социалистических плановых экономик. — *Прим. ред.*

равновесие, через выборы депутатов получили рычаги давления на власть и не замедлили ими воспользоваться.

Еще в марте 1989 г., в последнем приступе традиционного фискализма, предпринимается попытка настричь копеечную экономию за счет переноса на более поздние сроки увеличения дородового отпуска, пособий на детей в малообеспеченных семьях, дотаций на питание в детских дошкольных учреждениях и т.д. После весенних выборов, первого Съезда народных депутатов такая линия становится невозможной. Технократический период в хозяйственной политике подходит к концу. На смену идет экономическая практика популизма.

Расходы бюджета на социально-культурные мероприятия стремительно возрастают. В утвержденном на 1990 г. бюджете темпы их роста увеличиваются почти вдвое. А намечаемые на перспективу ассигнования уже просто теряют всякую связь с возможностями экономики.

Правительство представляет проект Закона о пенсионном обеспечении, предусматривающий увеличение расходов на эти цели примерно на 29 млрд руб. в год. Ясности в том, откуда возьмутся эти деньги, ни у кого нет — предусмотренное повышение отчислений на социальное страхование станет серьезным источником доходов, лишь если некомпенсированно повысит розничные цены, о чем говорить никто не хочет. Но и выделенных средств мало — решено довести планку до 41 млрд руб.

Принятые решения, направленные на улучшение положения женщин, охрану материнства и детства, стоят 3,2 млрд руб. в год, на улучшение материально-бытовых условий учащейся молодежи — 1,7 млрд. Прорабатываемый Закон о занятости, кажется, обойдется бюджету тоже в 1,7 млрд руб. ежегодно, а вот Закон об общих началах государственной молодежной политики дороже — 4,2 млрд, 5,4 млрд руб. будет стоить бюджету Закон об отпусках, еще 5 млрд — улучшение материального положения семей со среднестатистическим доходом до 70 руб. в месяц.

В целом же принимаются, предлагаются, прорабатываются документы, предполагающие увеличение государственных ассигнований почти на 100 млрд руб. ежегодно. Это не считая единовременных расходов — таких, как 12–15 млрд руб. на компенсацию реабилитированным жертвам репрессий и членам их семей, 16 млрд — на Чернобыль.

Все важные, нужные, благородные цели. Отказать тем, кто отстаивает интересы каждой из социальных групп, почти невозможно. Но вот беда: за все это никто не собирается платить. Ведь параллельно принимаются законы, снижающие доходы от налогов и с населения, и с предприятий. Только новые нормы обложения прибыли, по первым прикидкам, обернутся сокращением доходов бюджета на 20–25 млрд руб.

Четкая, даже жесткая грань, отделяющая экономически возможное от недопустимого, для принимающих ответственные решения становится размытой, а то и вовсе стирается. И вот уже отсутствующие средства начинают делить как реальные ресурсы.

В начале 1989 г. бурная дискуссия развернулась вокруг затеянной гигантской нефтехимической стройки в Западной Сибири, стоимость которой, по официальным оценкам, должна была составить 41 млрд руб. Главным и неопровержимым аргументом специалистов, выступавших против проекта, было то, что у страны нет ни финансовых, ни валютных, ни материальных ресурсов, чтобы реализовать его в приемлемые сроки. Но на какие только цели за истекшие с тех пор полтора года не предлагали перебросить эти несуществующие в природе миллиарды!

Вместо того чтобы служить основой финансовой стабилизации, не слишком масштабные меры по сокращению неэффективных, избыточных затрат, мобилизации дополнительных доходов бюджета лишь поставляют обесценивающиеся рубли в бездонную бочку перераспределения.

Пожалуй, первую в нашей стране попытку решить непростые политические и экономические проблемы даровой раздачей денег предпринял в начале XVII в. Борис Годунов. Успеха, как известно, она не принесла, напротив — резко усилила дороговизну и нехватку продуктов...

С середины 1989 г. союзные органы управления все больше теряют свободу маневра. Области экономически необходимого и политически возможного расходятся, просто перестают пересекаться. Хорошо, что в кабинете у заместителя председателя Совета Министров на столе как руководство к действию — актуальная цитата В. И. Ленина: «Удастся нам на продолжительный срок, а впоследствии навсегда стабилизировать рубль — значит, мы выиграли». Жаль только, что она появилась там слишком поздно.

К концу лета обнаруживается готовность принять идею резкого сокращения централизованных капиталовложений. Но как реализовать ее, если уже политически немислимо сократить даже самые разорительные и неэффективные инвестиции в сельское хозяйство, которые в свою очередь технологически тянут за собой вложения в ресурсные отрасли, в цемент, сталь, топливо и т.д. Пытаться обрубить воспроизводственные связи — значит просто дополнять финансовые диспропорции натурально-вещественными.

Центр готов выделить валюту для закупки товаров народного потребления. Их поставки в торговлю наконец идут вверх, сдерживая дальнейшее ухудшение рыночной ситуации. Но уже нечем платить за то, что покупаем за рубежом.

Делается попытка хоть как-то сдержать рост денежных выплат, вводится налог на прирост заработной платы. Но мощное давление снизу пробивает в нем столько брешей, что этот рычаг моментально теряет какой-либо экономический смысл.

Когда ко второму Съезду народных депутатов попытались разработать политически безобидную, более или менее никого не задевающую программу, в расчеты пришлось заложить такие темпы роста эффективности использования ресурсов, производства товаров народного потребления, которые сделали ее больше похожей на фантастический роман, чем на экономический документ.

Затем на место безбрежному оптимизму программы оздоровления экономики приходит чуть авантюрная отвага первого, «шокового» варианта радикализации реформы, предусматривавшего полномасштабное размораживание цен, перевод подавленной инфляции в открытую, и затем, в более отдаленной перспективе, — финансовую стабилизацию. А еще через несколько недель ее сменяет угрюмая безнадежность следующего варианта, предусматривавшего двухсотмиллиардное административное повышение розничных цен. Но все это уже арьергардные бои. Инициатива, по крайней мере на время, переходит в руки союзных республик, местных органов власти.

ОТ РЕЦЕПТОВ — К ЛЕЧЕНИЮ

Если они используют ее, чтобы сойтись в решительной схватке с соседями, с центром за передел небогатого общего пирога, это станет шагом к дальнейшему углублению кризиса. Как показывает

начавшаяся в последние дни борьба за контроль над банками, возможность такого развития событий, к сожалению, исключить нельзя. Между тем без согласия хотя бы по принципиальным аспектам экономической, и в первую очередь денежной, политики никакой поворот к лучшему невозможен. Объективные потребности взаимосвязанной союзной экономики сегодня, пожалуй, самый весомый фактор, работающий в пользу политических компромиссов.

К рулю экономической политики приходят люди, не обремененные грузом ответственности за прошлые ошибки. Но и не испытавшие на собственном горьком опыте всю сложность проблем народнохозяйственного уровня, где сходятся, переплетаются, противостоят друг другу интересы республик, отраслей, социальных групп.

В предвыборных программах и у тех, кого называют консерваторами, и у радикалов — сходный набор популярных экономических обещаний. Здесь решительная борьба с инфляцией мирно уживается с бурным ростом централизованных инвестиций в агропромышленный комплекс, радикальные преобразования в системе хозяйствования проводятся так, что от них никто не пострадает, рост социальной защищенности идет на фоне снижения налогов.

В жизни так не бывает. Экономическая политика — не детская сказка, где исполняются все желания. Чтобы добиться в ней успеха, мало желать добра народу. Надо уметь точно определить приоритетные задачи, подчинить все имеющиеся ресурсы их решению.

Ругать правительство сейчас легко, безопасно и политически рентабельно. Но, сохраняя объективность, надо видеть и то, что основные повороты в экономической политике истекшего пятилетия диктовались самыми добрыми намерениями. Подъем отечественного машиностроения и борьба с алкоголизмом, техническое перевооружение сельского хозяйства и поворот к решению социальных проблем — важнейшие задачи, которые стране придется решать. Беда в том, что усилия по всем этим направлениям не опирались на трезвый экономический расчет, оценку реальных финансовых возможностей, что, лихо считая проглядывающие в туманной дали будущего огромные доходы, не хотели думать о том, за счет чего покроем сегодняшние вполне реальные расходы.

Финансовый кризис — не катастрофа, а лишь тяжелая болезнь денежной системы. Причем болезнь хорошо изученная и вполне излечимая. Отрасль экономической теории, занимающаяся ее

исследованием, имеет репутацию скучноватой: усложненные, умозрительные конструкции, создававшиеся для борьбы с инфляцией, раз за разом демонстрировали свою нежизненность, а наиболее надежные, действенные рецепты, которые может предположить наука, очень близки элементарному здравому смыслу разумной домохозяйки, понимающей: чтобы ликвидировать кризис семейного бюджета, надо привести расходы в соответствие с доходами.

Глядя со стороны, специалист может сказать, что раньше или позже общество, уставшее от пустых прилавков, карточек и гонки цен, хаоса бартерной экономики, межобластных таможен, местных талонных денег, долларизации народного хозяйства и бессилия рубля, осознаёт необходимость остановить инфляцию. Тогда стабилизация и будет проведена на основе сочетания стандартных, хорошо известных экономических инструментов (сокращения дотаций, капиталовложений, оборонных, управленческих расходов, повышения налогов и ставок процента по кредитам, девальвации национальной валюты, временной иммобилизации сбережений и т.д.), приспособленных к отечественной специфике. И что до этого тормозить инфляционные процессы бессмысленно: пока овладевшая массами надежда решить острые социальные проблемы, печатая деньги, остается материальной силой, перераспределительный напор все равно не сдержать.

Но только трудно смотреть со стороны, когда речь идет о твоём государстве. Ведь опыт учит и тому, какой ценой нередко приходится платить за остановку набравших собственную инерцию инфляционных процессов. Доподлинно известно, как легко они могут опрокинуть неокрепшие демократические институты.

Хочется верить, что лидеры нашей формирующейся демократии сумеют трезво оценить ситуацию, использовать свою власть, чтобы привести безмерно растущие ассигнования в соответствие со скромными доходами нашего государства, укрепить рубль, ускорить реформу. Экономических причин, мешающих встать на этот путь, немедленно начать осуществление стабилизационной программы, позволяющей за 1,5–2 года радикально изменить положение в народном хозяйстве, не существует. Все зависит от политической воли тех, кто обладает властью, и доверия к ним народа.

Две программы

2 августа иракские войска перешли границу Кувейта. Начался новый кризис на Ближнем Востоке, принесший горе сотням тысяч людей. В тот же день в печати было опубликовано сообщение, из которого следовало, что Президент СССР М. С. Горбачев и Председатель Верховного Совета РСФСР Б. Н. Ельцин договорились объединить усилия для углубления экономической реформы в Советском Союзе. По жесткой логике взаимосвязанного мира, соединившей во времени эти совершенно не зависимые друг от друга события, шансы на то, что положение в советской экономике удастся стабилизировать, с начала августа пошли вверх.

О ЧЕМ ГОВОРЯТ

В июле они казались совсем призрачными. С начала года дефицит торгового баланса страны вырос в 6 раз. Неплатежи советских организаций, еще весной вызывавшие изумление, стали привычными. Зарубежные фирмы прекращали отгрузку продукции, в том числе запасных частей, комплектующих изделий. Назревала массовая остановка важнейших производств. Прокатилась волна все более опасных дефицитов. Гасить их, как прежде, экстренными закупками импортных товаров не удавалось.

Кризис в Персидском заливе в одночасье подбросил цену нефти. Вскоре за ней полезли вверх цены на газ. Неуверенность на мировых финансовых рынках отразилась в повышении цены золота. Тон зарубежных поставщиков, банкиров смягчился. Повышение кредитного рейтинга СССР, подорванного финансовой безответственностью, привлечение займов, необходимых для стабилизации рубля, вновь стали возможными.

Конечно, при продолжении конфронтации руководства Союза и России дополнительные валютные ресурсы были бы неизбежно и быстро промотаны, не оказав никакого видимого воздействия на ситуацию в стране. Противостоящие стороны легко блокировали бы любые усилия друг друга, направленные на оздоровление хозяйства.

Опубликовано в: Правда. 1990. 13 сентября.

С обеих сторон существовало мощное давление, воспроизводящее конфликт. Консерваторы мысль о единстве действий с только что вышедшим из партии Б. Н. Ельциным воспринимали как сделку с дьяволом. Многие радикалы отнюдь не спешили отказаться от краткосрочных преимуществ, которые обеспечивало противостояние центру. Казалось, угроза смертельной схватки за власть на фоне разваливающейся экономики вот-вот станет реальностью.

В такой ситуации любые концепции углубления реформы в СССР можно было выбрасывать не читая — предпосылки их успешной реализации явно отсутствовали. В начале августа стало ясно, что политическая ответственность и здравый смысл на этот раз восторжествовали: руководители Союза и России сделали шаг навстречу друг другу. Отношение к программным документам радикально меняется: теперь от их качества зависит, сумеем ли мы воспользоваться представившимся шансом стабилизировать экономику, не допустив полного развала хозяйственных связей.

СЕГОДНЯ — ЦЕНЫ, ЗАВТРА — СБАЛАНСИРОВАННОСТЬ

Перипетии, в результате которых оказались подготовленными все же не один, а два разных документа, широко и с разных точек зрения отражались в печати, не стану повторяться. Мне импонирует твердость, с какой союзное правительство вопреки всему отстаивало право иметь собственную программу. Ведь ответственности за положение в народном хозяйстве с него действительно никто снять не может. К сожалению, в самом содержании представленной им концепции твердости как раз явно не хватает.

Если отбросить публицистические красоты, вышелушить сухой экономический остаток, суть предложений сводится к следующему.

В короткие сроки резко сократить дефицит государственного бюджета невозможно. Освобождение цен приведет к высоким темпам открытой инфляции, поэтому неприемлемо. Без цен, балансирующих спрос и предложение, рыночные механизмы работать не могут, их становление придется растянуть по времени. Противостоять давлению предприятий, отраслей, регионов, требующих повышения оптовых цен, больше нельзя. Следовательно, придется пойти на общий централизованный пересмотр цен, предусмотрев компенсацию доходов и сбережений населения. Позже, в 1992 г., когда

товарно-финансовая сбалансированность повысится, можно сократить масштабы административного контроля, сделать новый крупный шаг в углублении реформы.

Здесь причудливо переплетаются трезвый реализм в оценке серьезных препятствий на пути оздоровления государственных финансов и безбрежный, розовый оптимизм в отношении возможностей сегодня назначать из Москвы цены по всему СССР. Авторы этой концепции не хотят видеть, как повышение цен в Эстонии толкает к ответным мерам Ленинград. Как вопреки протестам Госкомцен СССР Москва повышает цены на сигареты. Как формируется система коммерческой торговли, цены в которой в 5–10 раз выше государственных, в несколько раз ускорились темпы повышения цен на колхозных рынках. Подавленная инфляция уже переходит в открытую. Главный стабилизирующий фактор сейчас не страх перед грозящим из центра наказанием, а инерция заведенного порядка, привычка. Общий административный пересмотр цен, пожалуй, — один из самых эффективных способов сломать эти ограничители, не создав новых.

Крайне опасны и финансовые последствия предлагаемого нового варианта пересмотра цен. Под давлением общественного мнения его авторы пошли на уступки, обещали полностью компенсировать повышение цен населению. Но в то же время резко растут прибыли предприятий (только в тяжелой промышленности и в машиностроении на 77 млрд руб.). Когда доходы населения не уменьшаются, а доходы предприятий разбухают как на дрожжах, за это кто-то должен платить. Догадаться, откуда возьмутся деньги, нетрудно: печатный станок пока, кажется, работает без перебоев. На этом фоне товарно-финансовая сбалансированность, запланированная на 1992 г., может появиться, только как добрый волшебник в финале детской сказки, но экономика — не Андерсен.

Было бы несправедливо не отметить, что с мая над проектом проделана огромная и отнюдь не бесполезная работа. Теперь он практически свободен от влияния идеологических догм и предрассудков, содержит немало идей, предложений, безусловно заслуживающих быть использованными. Убедительно написаны разделы, посвященные разгосударствлению экономики, поддержке предпринимательства, преодолению монополизма. Это могли бы отметить и столь строгие судьи качества стабилизационных программ, как эксперты Международного валютного фонда. К сожалению, они не станут читать этот документ.

Опыт убедил финансовые организации в том, что умение красиво складывать слова широко распространено в мире. Здесь требуют четких и убедительных расчетов, показывающих, как в короткие сроки будет остановлен рост денежной массы. Этого нет, а значит, и финансовой поддержки Международного валютного фонда, Европейской комиссии, на которую рассчитывают авторы концепции, не будет.

РЕАНИМАЦИЯ РУБЛЯ ЕЩЕ ВОЗМОЖНА

Важнейшие отличия проекта, подготовленного группой под руководством академика С. С. Шаталина, разумеется, не в росписи по дням — это удачная публицистическая находка, не более, а в принципиально иной оценке социально-экономической ситуации и политических альтернатив. Если предельно упростить дело, в его основе примерно следующая цепочка рассуждений.

Обретение республиками, местными органами власти реальной самостоятельности исключает возможность по-прежнему управлять ресурсными потоками на основе команд, фондов, лимитов, директивных цен. Можно лишь попытаться на несколько месяцев, может быть, на год сохранить сложившиеся связи. Если немедленно отпустить цены, высока вероятность гиперинфляции — ситуации, при которой деньги не могут опосредовать воспроизводственные связи, наступает хозяйственный паралич. Поэтому как бы ни была сложна задача финансовой стабилизации, ее надо решить срочно. Плата за колебание и промедление все равно будет больше, чем за самые тяжелые меры. Отсюда курс на резкое сокращение государственных расходов, ограничение закупки вооружений, централизованных капиталовложений, помощи иностранным государствам, пропорциональное сокращение всех несоциальных затрат.

Предлагается задействовать комплекс мер, направленных на реанимацию рубля, болезнь которого авторы не считают безнадежной. Разгосударствление позволяет выбросить на рынок недвижимость, новые ценные бумаги. Формируются рынки золота, иностранной валюты. Закрепляются права рубля как единственного законного платежного средства в стране. Работавшие на государство предприятия оборонного, инвестиционного секторов сталкиваются с необходимостью искать выход на другие, небюджетные рынки. Падает спрос на первичные материальные ресурсы. Возникают серьезные проблемы

со сбытом продукции. Контроль совокупного спроса позволяет ввести рыночные регуляторы, удержав инфляцию на приемлемом уровне.

Сколько специалистов — столько мнений. Не все предлагаемые решения мне кажутся удачными. Схема размещения государственных заказов представляется усложненной, организационные перетряски при сжатых сроках — избыточными, прогнозы доходов от приватизации — излишне оптимистичными. Оценить, достаточны ли предусмотренные меры для стабилизации экономики, трудно, расчеты основных финансовых параметров из-за нехватки данных более чем приблизительны. Прочитав перечень сведений, вопреки прямому указанию главы государства так и не представленных комиссии Госпланом и Минфином, поневоле вспоминаешь Закон о защите чести и достоинства президента. Но при всех неизбежных разногласиях с тем, что в сложившейся ситуации только такой принципиальный подход дает надежду на хозяйственное оздоровление, думаю, согласится подавляющее большинство квалифицированных экономистов.

Что же касается деталей, конкретных рычагов, то, право, не стоит переоценивать значение предложенных решений. Разумеется, буквально эта программа никогда реализована не будет. Победить инфляцию точно по утвержденному графику так же невозможно, как могучего противника — по детальному плану баталии. Жизнь внесет свои коррективы, возникнут тысячи проблем, требующих быстрых и точных решений. Заранее предугадать все это и невозможно, и не нужно. Именно потому, кстати, нельзя заставить правительство проводить в жизнь планы, в успех которых оно не верит.

Точная по общему стратегическому замыслу, пусть несовершенная в деталях программа сегодня куда полезней, чем самый лучший, всесторонне проработанный план, когда через несколько месяцев благоприятное время для его реализации опять будет упущено.

На этой оптимистической ноте хотелось бы поставить точку. Но есть два момента, заслуживающих особого разговора. Речь идет о прерогативах центра и социальных гарантиях.

СПЕЦИАЛИСТЫ ОБЯЗАНЫ ГОВОРИТЬ ПРАВДУ

Авторов альтернативной концепции трудно заподозрить в непонимании издержек и опасностей экономического изоляционизма. Документы, лежащие в ее основе, — программа «400 дней»,

известная лишь узкому кругу экономистов программа Н. Я. Петракова, разработанная также весной текущего года, — исходили из того, что союзные органы должны обладать набором полномочий, достаточных для проведения эффективной финансовой и денежной политики.

С тех пор возникла новая реальность. Теперь никакую линию невозможно проводить без широкого согласия в республиках. Это должно было найти отражение в новом документе. Но и в изменившейся ситуации экономические закономерности диктуют необходимость выбора: либо единый общесоюзный рынок, денежная система и хотя бы минимально необходимые для их обеспечения права Союза в финансовой области, либо парад игрушечных местных валют, таможенные войны, разрушение сложившихся связей.

Предлагается бюджетный механизм, при котором центральное правительство не имеет собственной налоговой базы, республики перечисляют ему средства на конкретные проекты. Такая система вполне возможна в Европейском экономическом сообществе — группировке государств с устойчивыми конвертируемыми валютами, централизующими один-два процента их общего валового национального продукта. В нашей же стране при трудно прогнозируемых темпах инфляции, сохранении за Союзом ответственности за ряд важнейших социальных программ она надежно подорвет все усилия, направленные на укрепление рубля и оздоровление экономики.

Следы внутренней борьбы по этому поводу, противостояния экономически целесообразного и политически приемлемого явно видны в документе. Так стоит ли их прятать? Куда разумнее делать ответственный выбор, оставаясь в рамках возможного, чем тешить несведущих людей надеждами примирить непримиримое.

Такое же стремление уйти от жестких реалий жизни в прекрасный мир грез видно и в вопросе о социальных гарантиях. Здесь авторы противостоящих друг другу программ как будто соревнуются: кто больше хорошего посулит народу.

Правительственная программа. Предполагается распространить систему социальных гарантий на все без исключения социальные группы и весь цикл жизни человека. В дополнение к уже принятым законам, направленным на улучшение положения пенсионеров, женщин, семей с детьми, учащихся, разворачиваются новые дорогостоящие программы. Вводится индексация доходов.

Альтернативная программа. Обещаны переход к рынку без снижения уровня жизни, формирование социально ориентированной экономики. Уже через 500 дней вся система социальных гарантий перестраивается на основе утвержденного нового прожиточного минимума, обеспечивающего не просто минимальные средства существования, а возможность роста и совершенствования, свободу потребительского выбора.

Откуда все это идет, догадаться нетрудно, слова о реформе, которая никому не нанесет ущерба, у всех в памяти. Но вряд ли стоит смешивать функции политиков и специалистов. Для политика умение быть популярным, пользоваться поддержкой в демократическом обществе — лишь элементарные требования к профессиональной пригодности. Специалист же обязан трезво оценивать возможности, говорить и политикам, и обществу правду.

А правда состоит в том, что сегодня безболезненно выправить положение в народном хозяйстве нельзя. Социальные гарантии эффективны, лишь когда базируются на солидной базе реальных доходов бюджета. В противном случае обещать их просто опасно.

В Германии индексация запрещена законом отнюдь не потому, что там живут черствые, нечуткие люди. Просто страна в двадцатом веке два раза переживала крах денежной системы и приобрела прочный иммунитет к финансовым авантюрам.

От гиперинфляции, при которой отказывают системы обеспечения нормальной жизни общества, никакими денежными выплатами не спасешься. Когда в домах не топят, костерком из ассигнаций не согреться. Сегодня главное, что надо сделать для защиты жизненного уровня населения, — затормозить инфляционные процессы, сделать рубль полновесным. Лишь надежно закрепившись на этом рубеже, можно идти дальше в развитии социальных гарантий.

Приглашенные правительством, президентом, председателем Верховного Совета РСФСР специалисты свою работу выполнили — две программы представлены. Верховный Совет РСФСР 11 сентября выбор сделал: его депутаты твердо встали на сторону программы С. С. Шаталина. С середины минувшей недели началась работа, направленная на то, чтобы свести воедино все лучшее, что есть в подготовленных документах. Насколько она успешна, удастся ли создать новую жизнеспособную концепцию, смогут в ближайшие дни судить народные депутаты СССР. В любом случае от выбора им

не уйти: детали соединить нетрудно, но несущие конструкции программ не сходятся.

Компромисс — полезная вещь, лишь, когда он прокладывает дорогу эффективной политике.

В начале новой фазы Экономическое обозрение

Развитие инфляционного кризиса в СССР станут анализировать долго и тщательно. Ему так же, как, скажем, германской гиперинфляции, будут посвящены сотни работ, регулярно проводимые конференции. На дальней исторической дистанции, когда не сводит горло от собственного бессилия изменить ход событий, академическое спокойствие, столь необходимое в научной работе, сохранять легче. И все же сейчас, когда нарастающие экономические неурядицы поставили на место разумной озабоченности, заставляющей думать и принимать точные решения, общественную истерию, важно попытаться предельно спокойно, профессионально, отстранив политические симпатии, разобраться в тенденциях, которым суждено определять хозяйственное развитие страны в предстоящие месяцы, а возможно, и годы.

I

К чему приводят попытки, не считаясь с возможностями страны, форсировать экономический рост, гадать не надо. Такие опыты проделывали многократно и почти повсеместно. О том, что из этого получается, можно было бы спросить у Лопеса Портильо, энергичного президента Мексики, приведшего страну к финансовому краху 1982 г. Познакомиться с тем, как сходная политика, проводимая Жуселину Кубичеком и Жоао Гулартом, поставила Бразилию на грань гиперинфляции. А можно, и не заглядывая за океан, поинтересоваться характерными колебаниями капитальных вложений, объема производства и инфляции у наших соседей — в восточноевропейских странах. На них обратили внимание еще в начале шестидесятых годов, а к середине семидесятых механизм этого явления, получившего название планового инвестиционного цикла, был уже хорошо изучен.

Опубликовано в: Коммунист. 1991. № 2.

Крупномасштабную советскую экономику нелегко выбить из накатанной колеи. Именно поэтому подобные колебания здесь, после первой пятилетки, не были значимыми. Но когда новой команде руководителей, пришедших к управлению экономикой страны с началом перестройки, удалось, преодолев инерцию, резко увеличить темпы роста капитальных вложений, специалистам стало ясно: механизм такого цикла запущен, в ближайшие годы именно он будет определять развитие важнейших народнохозяйственных процессов.

Инвестиционный цикл, так же как классический цикл рыночной конъюнктуры, имеет собственную логику, последовательность стадий, проявляющуюся в самых разных по структуре хозяйства странах. Вслед за наращиванием капиталовложений, импорта производственных ресурсов ускоряются темпы экономического роста. Увеличиваются фронт начатого строительства, объем накапливающихся в нем и пока не дающих эффекта ресурсов. Ограничиваются закупки потребительских товаров. Финансовое положение государства осложняется, темпы роста денежной массы растут, обостряется дефицит на потребительском рынке. Нарастают внешнеэкономические трудности. Оптимизм, уверенность в своих силах у тех, кто поставлен руководить экономикой, сменяются растерянностью.

Взглянув на таблицу 1, нетрудно убедиться, что в нашей стране перелом, начало нисходящей ветви инвестиционного цикла приходится на рубеж 1988 и 1989 гг. Предопределили его расстройство государственных финансов и растущий дефицит внешнеторгового баланса.

Вопреки воле и стремлениям высших органов управления, под давлением жесткой необходимости приходится резко ограничивать капиталовложения, свертывать производственный импорт. Падают темпы экономического роста. Ресурсы перераспределяются на выпуск и закупку потребительских товаров.

Продолжение этих тенденций было заложено и в план 1990 г. На 30% сокращается импорт химических продуктов, на 20 — проката черных металлов, более чем в два раза — закупки труб. Ограничение закупок за рубежом стального листа, пластмасс, кабельного пластика, резинотехники, увеличение экспорта цветных металлов с неизбежностью ведут к падению выпуска важнейших видов машиностроительной продукции — грузовых автомобилей, вагонов, автобусов, электровозов и тепловозов, кабеля и многих других. Сокращение капитальных вложений — к отсрочке ввода мощностей в энергетике,

Таблица 1

Показатель	В % по отношению к предыдущему году					
	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Капитальные вложения, темпы прироста	3,0	8,4	5,6	6,2	0,6	-3,9
Промышленное производство	3,4	4,4	3,8	3,9	1,7	-1,2
Доля дефицита бюджета в валовом национальном продукте	1,8	5,7	6,4	9,2	8,7	6,0
Доля сальдо внешней торговли в импорте*	2,0	1,8	4,3	-3,6	-10,0	-19,1

* Без сальдо импорта с развивающимися странами.

консервации строек в химико-лесном комплексе, приостановке работ по «расшивке» узких мест на транспорте.

Как правило, такая политика позволяет, восстановив ценой падения объема производства равновесие, стабилизировать положение на потребительском рынке, создать предпосылки возобновления экономического роста. В нашей стране этого не произошло. Начавшаяся крутая перестройка всех важнейших общественных институтов наложила на инвестиционный цикл два процесса, существенно модифицировавших традиционный путь его развития: экономическую реформу и политическую дестабилизацию.

То, что к сложившимся пропорциям в оплате труда надо относиться уважительно и что их резкая ломка может стать катализатором неудержимой инфляции, известно давно. Специалисты хорошо знают, например, о выявленном еще в 1918 г. профессором В. Гриневским влиянии нарушения привычных соотношений доходов в ходе первой мировой войны на рост недовольства рабочих, ускорение инфляции и общее усиление социально-политической напряженности в России.

Детальный анализ хозяйственных преобразований в конце восьмидесятых годов в СССР заслуживает специального разговора. Но их наиболее значимые макроэкономические результаты очевидны. Это резкий рост дифференциации в оплате труда, экспансия финансовых ресурсов предприятий. В 1988 г., когда порожденные инвестиционным циклом диспропорции достигают своего апогея, денежные доходы населения выходят из-под контроля (см. табл. 2).

Таблица 2

	1986	1987	1988	1989	1990
Денежные доходы населения, темпы прироста	3,6	3,9	9,2	13,1	16,9

Если иерархическая организация, пронизывающая структурой подчиняющихся друг другу начальников сверху донизу всю огромную страну, рушится, использование рыночных механизмов становится уже не предметом выбора, а экономической необходимостью. Команды просто перестают выполнять. Руководителям предприятий не до теоретических споров. И индустриальная экономика, теряемая хаотическим бартерным рынком, требует от политической власти хотя бы минимального уровня порядка и устойчивых денег. Беда в том, что именно это труднее всего обеспечить молодой неокрепшей демократии.

Открытая гласностью картина мира, осознание собственной бедности порождают эскалацию надежды, что вслед за западной рекламой в окошко уже стучится уровень потребления, социальных гарантий, который может позволить себе богатое общество со здоровой экономикой. Надо погромче крикнуть, поднажать на государство, и оно все, что обязано, выложит. Начинается перераспределительная вакханалия. Рост бюджетных расходов на социальные программы теряет всякую связь с финансовой реальностью.

В 1985–1987 гг. среднегодовой прирост расходов бюджета на социально-культурные нужды (без расходов на науку, но включая пенсии) составлял около 6 млрд руб. В 1991 г. их предполагается увеличить почти на 50 млрд.

Такое не раз бывало в экономической истории. Вспомним: Аргентина, 1973 г. На смену военной диктатуре приходит популярное правительство перонистов. Под давлением требовательного общества идут вверх денежные доходы, дотации, разворачиваются социальные программы. Растут дефицит государственного бюджета, кредитная эмиссия. В ответ на попытку противопоставить росту цен административный контроль формируется черный рынок практически всех товаров. 1975 г. Подавленная инфляция, сметая на своем пути поставленные органами власти препоны, переходит в открытую рост цен превышает 300%. Начинается абсолютное падение объема производства и реальной заработной платы. В первом квартале 1976 г.

годовые темпы инфляции достигают 900%. В апреле к власти приходит жесткий военный режим, массовыми репрессиями кроваво восстанавливающий порядок и стабильность.

Чили, 1970 г. Правительство левых сил начинает быстро увеличивать заработную плату, дотации, расходы на социальные нужды. Административное регулирование цен поначалу позволяет снизить темпы их роста (1970 г. — 33%, 1971 г. — 25%). Но денежная масса быстро увеличивается, в экономике выявляются узкие места, обостряется товарный дефицит, формируются черные рынки. Попытки удержать цены на продукцию государственных предприятий приводят лишь к полному финансовому развалу. Со второй половины 1972 г. объем производства падает, инфляция выходит из-под контроля. В сентябре 1973 г. на фоне тяжелейшего общеэкономического кризиса правая военная диктатура приходит к власти.

Хотелось бы надеяться, что знакомство с приведенными в таблице 3 данными хоть чему-нибудь научит поклонников даровой раздачи государственных денег.

Демократические преобразования в нашей стране начались на не слишком благоприятном фоне усиливающейся инфляции, развала потребительского рынка, разочарования и растущей социальной напряженности. История как будто решила поставить эксперимент: приживется ли демократия в условиях экономического кризиса.

II

В начале 1990 г. этот клубок экономико-политических противоречий в полной мере обозначился. Инвестиционный бум и не всегда профессионально продуманные хозяйственные реформы создали мощный заряд подавленной инфляции. Нарастающий развал системы административного управления не позволял откладывать формирование рыночных механизмов. Но при накопившихся диспропорциях любой серьезный шаг в этом направлении грозил вызвать гиперинфляцию.

Экономическая логика подсказывала: надо пойти на любые меры, чтобы устранить основные источники инфляционного давления: дефицит государственного бюджета, экспансию денежной массы. Такая политика могла иметь шансы на успех в руках популярной, сильной власти, обладающей волей и авторитетом. Беда в том, что

Таблица 3. Дефицит государственного бюджета в Чили и Аргентине, % ВВП

	1970	1971	1972	1973	1974	1976	1977
Чили	12,9	23,6*	10,3	3,1	2,7	2,8	10,8
Аргентина	4,3	7,0	11,0	14,4	9,4*	1,0	3,6

* Военные перевороты.

правительство растратило эти ресурсы в попытке форсировать темпы роста.

Когда твердая антиинфляционная политика жизненно необходима экономически и невозможна политически, приходит пора сменяющих одна другую без видимого влияния на хозяйственное развитие стабилизационных программ.

Хотя программу оздоровления, с которой правительство вышло в 1990 г., критиковали буквально со всех сторон, ее основные идеи были во многом разумными. Предполагалось, уменьшив централизованные капиталовложения и оборонные расходы, сократить дефицит бюджета. Введя специальный налог, взять под контроль рост оплаты труда, перераспределить ресурсы в пользу выпуска и импорта потребительских товаров. Пока рыночные механизмы не запущены, хотя бы частично, восстановить дисциплину и порядок в народном хозяйстве.

Беда документа была не в направленности, естественной на этапе завершения инвестиционного цикла, а в неуверенности, сквозившей буквально в каждой строке. Заложенные в нем экстравагантные гипотезы эффективности использования ресурсов, наращивания выпуска товаров народного потребления отражали обреченную на провал попытку разрешить на бумаге острейшие противоречия в системе распределения, примирить конфликтные социальные интересы.

Когда сформированная правительством группа специалистов еще продолжала доработку программы, пытаясь учесть высказанные на втором Съезде народных депутатов замечания, даже самым верно-подданным и лояльным стало ясно: развитие событий в течение года не будет иметь почти ничего общего с тем, что в ней написано.

Мощный удар по всей системе хозяйственных связей нанесли с новой силой вспыхнувшие в январе-феврале межнациональные

конфликты в Закавказье. Из 10,5 млн человеко-дней, потерянных в год в результате забастовки, 9 млн пришлось на эти месяцы. Началось общее, постепенно ускоряющееся падение производства. Попытка вновь взять на себя руководство материальными потоками лишь продемонстрировала: рычаги управления отключены, предприятия игнорируют поток поступающих сверху указаний.

Быстро выявились и основные процессы, определявшие финансовое развитие в течение года. Как и планировалось, заметно выросли доходы от налога с оборота (увеличение за год на 10 млрд руб., в том числе около 5 млрд — рост доходов от реализации алкоголя). Вслед за денежными доходами шли вверх налоги с населения (прирост — 4,3 млрд руб.). Сократились расходы на централизованные капиталовложения и оборону. Не удалось добиться увеличения платежей из прибыли предприятий (планировался рост на 4 млрд руб.). Продолжали быстро возрастать дотации и ассигнования на социальные программы.

Бюджетный дефицит — ценнейший индикатор для анализа инфляционных процессов. К сожалению, статистические «приборы», используемые для его измерения, при желании нетрудно испортить. Можно, например, как это делается в СССР, учитывать получаемые за рубежом или внутри страны займы как доходы бюджета. Показывать в финансовой статистике крупные доходы по неидентифицируемым статьям. Игнорировать прирост безнадежных кредитов, выданных государственным банком, замещающих бюджетное финансирование.

Существует набор международных методик, позволяющих привести данные о доходах и расходах бюджета в сопоставимый вид. Пока применять их в нашей стране не удастся: ставшая достоянием гласности бюджетная информация для этого еще слишком фрагментарна. Но в отсутствии финансовых рынков, когда дефицит бюджета прямо увеличивает денежную массу, можно оценить меру эффективности бюджетной политики, проследив, что происходит с деньгами.

Приводимые Министерством финансов данные о существенном сокращении бюджетного дефицита за истекший год (с 8,7 до 6,0% ВВП) находятся в разительном противоречии с монотонно ускорявшимися темпами роста денежной массы (в наличных деньгах 1989 г. — 19,5%, 1990 г. — 21,5%).

Самым явным поражением стабилизационной политики стала неудача попыток затормозить рост номинальных доходов населения.

«Справедливых» и «стимулирующих» форм замораживания заработков до сих пор в мире не придумали. Если уж применять такой обоюдоострый инструмент, идти на связанные с ним социальные конфликты, то делать это надо последовательно. Пусть на короткое время, необходимое, чтобы сбить волну инфляционных ожиданий, ограничение роста заработков должно распространяться на всех. Любая слабость, уступка, колебание подрывают доверие к серьезности намерений власти.

Пример такой слабости — вал выбитых из правительства в конце 1989-го — начале 1990 г. исключений, лишивших налог на прирост заработков какого-либо смысла. С замораживанием зарплаты, распространяющимся на 20% занятых, право, не стоит затеваться.

Уже в конце I квартала было ясно: прирост денежных доходов населения за год по меньшей мере вдвое превысит плановый, они увеличатся не менее чем на 80 млрд руб. (1989 г. — 64,5 млрд, 1990 г. — фактически 94 млрд), развал потребительского рынка будет лишь нарастать. За полтора года, на которые правительство попросило кредит доверия, клубок противоречий лишь затянется еще туже.

III

Признаки того, что высшие органы управления собираются круто изменить курс, попытаться вновь овладеть инициативой в экономике, стали появляться в марте. Во главе исполнительной власти становится президент. В своих выступлениях он неоднократно подчеркивает необходимость ускорить экономические реформы, придать им новый импульс. Явная неудача программы оздоровления очевидна для всех. Рядом, в Польше, новое правительство показывает, что при всех трудностях стабилизации демократия отнюдь не обречена быть заложницей разгула инфляции.

К середине апреля правительство готовит новый документ, получивший в обществе название «программа шоковой терапии». Его замысел, внутренняя логика радикально отличаются от того, что всего четыре месяца назад обсуждалось на Съезде народных депутатов.

Если не удастся справиться с подавленной инфляцией — а эффективность административного регулирования стремительно падает, — значит, надо разом включить механизм рыночного регулирования, дать предприятиям свободу в формировании производственных

связей, начать энергичное разгосударствление собственности. Чтобы защитить население от последствий роста цен — ввести индексацию доходов. Сначала заменим пустые прилавки быстро растущими ценами, а затем уже остановим их гонку.

Программа внутренне логичная, но предельно рискованная. При сохраняющихся серьезных финансовых диспропорциях первым следствием освобождения цен вполне может стать массовое бегство от обесценивающихся денег, резко повысившаяся скорость их обращения. Темпы инфляции неудержимо пойдут вверх. Сделав героический прыжок к рынку, общество окажется у разбитого корыта гиперинфляции, с теми же слабыми, неработающими деньгами и уже знакомым бартером.

В апреле представленный документ дважды обсуждался на совместном заседании Президентского совета и Совета Федерации. Самое существенное сомнение: такая политика имеет шансы на успех в руках сильных, пользующихся поддержкой органов власти. В реальной же ситуации ее последствия непредсказуемы. Вывод: программу представить Верховному Совету, но уже без «шокотерапии».

Специалисты, причастные к процессам формирования экономической политики, с недоумением ждали развития событий. Действительно: есть целостная, хотя далеко не бесспорная, программа действий, где стержень — размораживание цен. Надо ее доработать, предварительно вынув стержень. Но без него она просто рассыплется как карточный домик. В этой непростой позиции правительство делает, наверное, самый слабый, приводящий к форсированному проигрышу ход — реанимирует разработанные в 1987–1988 гг. новые преysкуранты, пытается именно на них смонтировать то, что осталось от «шокотерапийной» программы.

Беда, разумеется, не в том, что предлагается повысить цены, — поддержать их нынешний уровень все равно невозможно. И даже не в административном характере их пересмотра. Если речь идет о ликвидации государственных дотаций, централизованное повышение — мера вполне естественная. Хуже другое: в сложившейся социально-экономической ситуации предлагаемая перестройка цен лишь углубляет финансовые диспропорции.

Государству теперь придется больше платить за оборонную технику (применительно к условиям 1990 г. не менее чем на 30 млрд руб.), централизованные капиталовложения (20 млрд), расходы на социально-культурные нужды (15 млрд), на науку (3 млрд). Компенсации

разниц в ценах (в основном дотации на продукты питания) возрастают до астрономической суммы в 204 млрд руб. (увеличение на 95 млрд). Параллельно сокращаются доходы от налога с оборота (35 млрд), внешнеэкономической деятельности (6 млрд). Увеличивающиеся отчисления на государственное социальное страхование и платежи из прибыли недостаточны, чтобы перекрыть действие этих факторов.

Даже при условии шестидесяти миллиардного некомпенсированного повышения розничных цен государственные финансы получали новый тяжелый удар. А уже когда правительство под давлением общественного мнения дрогнуло, обещало стопроцентную компенсацию, разрушительные последствия проявились в полной мере. Наметились финансовые диспропорции, которые уже невозможно ликвидировать никакими маневрами в области оборонных расходов, государственных инвестиций и перераспределения валютных ресурсов.

Сообщение о предстоящем крупном повышении цен дало мощный импульс инфляционным ожиданиям населения и предприятий. И те, и другие отреагировали в соответствии с азбукой экономической теории: энергичными попытками сократить денежные активы, обратить деньги в любые материальные ценности.

Положение на потребительском рынке в январе-апреле хотя и оставалось тяжелым, по меньшей мере перестало быстро ухудшаться. Вступил в действие стабилизирующий фактор: резкий рост потребительского импорта. Закупки промышленных товаров народного потребления за полгода увеличились на 32%, в том числе в развитых капиталистических странах — в 2,7 раза. На 67% увеличивается импорт мяса, на 42 — животного масла, на 82 — обуви.

Подавляющая часть прироста пришлось на начало года. В первом квартале поставки зарубежных товаров легкой промышленности возросли в 1,4 раза. Такие темпы невозможно было удержать долго. Но хотя бы временно удалось остановить сокращение запасов в розничной торговле. По некоторым товарным группам наметились признаки улучшения снабжения. Резко увеличились запасы стирального порошка, мыла. Во многих регионах на время дефицит этих товаров сменился затовариванием. Рост запасов сахара (за 1989 г. — на 33,4%) давал надежду со временем отказаться от нормированного снабжения.

После обнародования майского варианта правительственной программы положение меняется радикально. В мае-июне происходит абсолютное сокращение вкладов населения. Начинается стремительное,

небывалое по масштабам сокращение запасов в розничной торговле. За май-сентябрь они уменьшились на 9 млрд руб. Ажиотажный спрос распространяется практически на все хранимые товары.

Темпы роста реализации изделий легкой промышленности поднимаются с 2% в 1989 г. до 20% в 1990 г. За 10 месяцев их запасы сокращаются на 30%. Исчезают из свободной продажи ткани. Быстро идут вниз запасы табачных изделий, спичек. Хотя запасы соли по-прежнему огромны, волна ажиотажного спроса распространяется и на нее. Вновь начинают сокращаться запасы моющих средств, сахара. Массовое вынужденное переключение спроса еще весной на сравнительно легко доступные нехранимые товары (хлеб, молоко) усугубляет трудности в торговле ими. С каждым месяцем все быстрее растут цены колхозного рынка. Первое полугодие — 18%, июль — 29, август — 30, сентябрь — 34, октябрь — 38, ноябрь — 44%. В октябре из 115 товаров культурно-бытового назначения, по которым ведется наблюдение, в свободной продаже уже не было ни одного.

В обзоре за 1989 г. (см.: Коммунист. 1990. № 2) мне пришлось писать, что по-настоящему пустые полки магазинов у нас еще впереди, что ситуация радикально ухудшится, когда начнется массовое бегство от денег. Тогда еще приходилось ссылаться на польский опыт начала восьмидесятых годов. В истекшем году и эта глава экономической теории стала элементом повседневной жизни.

IV

К середине лета конституировавшиеся новые органы власти в республиках вступили в ожесточенную борьбу с центром практически по всему кругу экономико-политических проблем, в том числе по таким жизненно важным ее аспектам, как контроль над банками и финансовыми ресурсами. На глазах разваливалась система распределения продукции через общесоюзные фонды. За 11 месяцев годовой план поставки в них мяса и мясопродуктов республики выполнили на 69% (поставки на внутриреспубликанские нужды — 92%).

На фоне расстройств системы хозяйственных связей, регионализации рынков и формирования местных таможен темпы падения выпуска важнейших видов продукции постепенно ускорились. Особенно опасной стала эта тенденция в нефтедобыче.

За 1989 г. — сокращение на 3%, первый квартал 1990 г. — на 4,2, четвертый квартал — на 8,8%.

Металлурги, традиционно полагавшиеся на гарантированные директивными заданиями поставки лома, столкнулись с серьезным сырьевым кризисом (заготовка лома, сократившаяся за 9 месяцев на 5 млн т, составила лишь 86% к плану), вынуждены были снизить загрузку оборудования. Выпуск проката падает на 3%, стальных труб — на 5. Здесь, как и в нефтедобыче, сокращение производства месяц за месяцем ускоряется.

Химия и нефтехимия расплачиваются за долголетнее пренебрежение к экологии. Остановки предприятий по требованию общественности, решением местных органов власти становятся массовыми.

Хотя машиностроение и осталось единственной отраслью, на бумаге сохранившей положительные темпы роста, они явно обеспечивались ценовыми факторами. Наряду с вынужденным ограничением импорта на работе заводов этой отрасли особенно болезненно сказывалось нарушение кооперационных связей.

Отправление грузов транспортом общего пользования — неплохой измеритель объема хозяйственной деятельности, свободный от ценовых искажений (см. табл. 4). Он позволяет проследить и результаты попыток силой вырвать повышение темпов экономического роста в начале пятилетки, и сокращение хозяйственного оборота после 1988 г. В 1990 г. этот процесс резко ускорился.

Таблица 4

	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Отправление грузов транспортом общего пользования (темпы прироста к предыдущему году, %)	0,4	4,4	2,0	1,3	-1,9	-5,8

Бесконечно латать расплывающиеся дыры отечественной экономики за счет импорта невозможно. По данным западной финансовой статистики, валютные резервы СССР за 1990 г. сократились почти втрое (с 14,4 до 5,1 млрд долл.). С конца 1989 г. сначала тихо, как о слухе, затем все громче в мире заговорили, что Советский Союз начал срывать сроки платежей. Завоеванный десятилетиями

финансовой респектабельности кредитный рейтинг страны рушится на глазах.

Партнеры в массовых масштабах прекращают отгрузку заказанной продукции, рвут контракты. В июле-августе поставки импортных товаров легкой промышленности в торговлю сокращаются на 5%. Среднемесячный импорт моющих средств падает с 85 тыс. т в первом полугодии до 48 тыс. т в третьем квартале.

Помощь пришла неожиданно. Перепады цен мирового рынка на энергоносители уже давно стали важнейшим фактором, определяющим экономическое положение страны, далеко перевешивающим по значению годовые колебания урожая. В первом полугодии цена на советскую нефть, экспортируемую в развитые капиталистические страны, упала на 6,4%. С начала августа, когда резко обострилось положение в районе Персидского залива, цена на нефть быстро пошла вверх (с 87 руб. за тонну в первом полугодии до 112 — в сентябре). Дополнительные доходы в торговле со странами Запада только за III квартал составили около 750 млн инвалютных руб.

К тому же разительные перемены в Восточной Европе ослабили зависимость распределения нефтяного экспорта от политических факторов. При общем сокращении экспорта нефти и нефтепродуктов (со 140 млн т за 9 месяцев 1989 г. до 130,9 млн т за тот же период 1990 г.) ее поставки в развитые капиталистические страны по объему остались стабильными (соответственно 59,6 и 60,0 млн т), а по стоимости возросли (4,9 и 5,3 млрд инвалютных руб.).

При сохранении благоприятной рыночной конъюнктуры, остановке падения добычи и переходе в торговле со странами СЭВ на конвертируемую валюту открывалась перспектива существенного увеличения валютных доходов. Даже полное прекращение поставки и реэкспорта иракской нефти, получаемой в оплату советских поставок и кредитов (в 1989 г. — 972 млн инвалютных руб.), несопоставимо по масштабам с выигрышем в ценах.

Дело даже не только в нефти. Кризис в Персидском заливе еще раз продемонстрировал миру, как важен стабильный и предсказуемый Советский Союз. Лавина обрушившихся во второй половине года на нашу страну государственных кредитов свидетельствовала: понимание того, какими последствиями чревато для всего мира углубление кризиса в СССР, начинает пробивать себе дорогу.

В сочетании с ответственной антиинфляционной внутренней политикой поддержка международного финансового сообщества — существенный фактор, облегчающий укрепление национальной валюты. К сожалению, трудно представить себе ситуацию, в которой международная помощь была бы менее эффективна. Когда государственные финансы разваливаются из-за безудержного роста расходов, зарубежные кредиты лишь стимулируют дальнейший рост потребительских ожиданий, беспочвенные иллюзии, что кто-то за нас решит наши собственные проблемы. И к тому же даром.

Надежда, что политическая ответственность восторжествует, финансовое положение удастся стабилизировать до того, как подавленная инфляция перейдет в открытую, еще раз появилась, когда стало известно: руководители Союза и России договорились объединить усилия в разработке и реализации программы углубления реформы.

Появившийся в результате документ, если сделать скидку на публицистические красоты (роспись по дням), вынужденные уступки политической демагогии (мягкость к социальным программам, обещание никого не обидеть) и экономическому изоляционизму республик (отказ от федеральных налогов, опасные эксперименты с банковской системой), воспроизводит естественную логику ортодоксальной стабилизационной программы.

Предполагалось, резко сократив государственные расходы (капиталовложения, дотации, оборона, управление, помощь зарубежным странам), в течение полугодия ликвидировать бюджетный дефицит. В тот же срок сократить до «0» рост денежной массы. Используя широкомасштабную приватизацию, продажу населению земли, золота, валюты, повысив процентную ставку, перевести часть вынужденных сбережений в неденежную форму, снизить ликвидность денежной массы. Поставить предприятия, работающие на государство, перед необходимостью переключать производство на те виды продукции или услуг, которые можно продать на рынке. Создать обстановку, в которой деньги дороги, дефицитны. Попытаться до этого удержать цены, не дать инфляции разогнаться. После ликвидации важнейших финансовых диспропорций разморозить цены.

Такая линия, опирающаяся на поддержку наиболее авторитетных, пользующихся доверием политических лидеров, готовых взять на себя нелегкий груз ответственности за ее реализацию, в начале августа еще имела шансы на успех. Но надо было немедленно сломать

инфляционные ожидания, сформированные майской программой правительства, остановить перераспределительный азарт, накачку бюджета новыми социальными программами. Ничего подобного ни на республиканском, ни на союзном уровне не сделали.

Колхозы и совхозы, знающие, что союзное правительство обещало с января резко увеличить цены на мясо, не спешат с его поставкой. Российское правительство, вместо того чтобы заявить — повышения цен не будет, порвите и выбросите новые преysкуранты, само делает торопливый шаг вперед, вводит новые цены ранее объявленного срока. Разнобой цен рождает конфликты в пограничных с РСФСР районах других республик. Тогда и союзное правительство ускоряет пересмотр закупочных цен по всей стране.

В сентябре российский парламент обсуждает республиканский Закон о пенсиях. И союзный-то не поднять больной экономике. Но разве можно в азарте политической борьбы уступить пальму первенства в «заботе о народе»? Ассигнования на пенсии в РСФСР увеличиваются еще примерно на 15 млрд руб.

Предприятия, ожидающие обещанного и никем из обладающих властью не отмененного повышения цен, не спешат заключать договоры, выжидают. К началу октября договорами охвачено лишь 25 % выпуска продукции (в октябре 1989 г. — 65 %). Полная неопределенность в том, что будет с хозяйственными связями на рубеже нового года, становится все более тревожной. 4 октября президент подписывает указ о первоочередных мерах по переходу к рыночным отношениям, определяющий порядок заключения договоров на 1991 г. Новые преysкуранты узаконены как база. Хуже того. Предприятия получают возможность диктовать потребителям еще более высокие, «договорные» цены. А совокупный спрос, далеко оторвавшийся от предложения, приравнивает эту возможность к необходимости.

Беда принятого наконец 19 октября Верховным Советом СССР долгожданного документа «Основные направления стабилизации народного хозяйства и перехода к рыночной экономике» была отнюдь не в его компромиссном характере — в принципиальных вопросах он воспроизводит логику программы «500 дней» — и уж тем более не в повторении майской программы правительства. Просто в радикально изменившейся ситуации он уже не имел смысла.

За полтора месяца, так ничего толком и не сумев сделать для финансовой стабилизации, и российские, и союзные органы власти

совместными усилиями запустили инфляционный механизм на полную мощность. Последняя возможность затормозить инфляцию, пока она не вырвалась на волю, не допустить лавинообразного роста цен была упущена. Кризис вступил в новую фазу.

V

Тронувшийся поезд не удержишь, хватаясь за поручни. После октября попытки силой страстного желанья остановить рост цен, социально защитить российских потребителей, будь то автомобильные запчасти или меховые шапки производят печально-комичное впечатление.

В результате всего сделанного с экономикой резкое повышение цен стало неизбежным. Что же, это еще не повод закрывать глаза от ужаса перед подступающей неизвестностью, запугивать друга неминуемой катастрофой. Куда полезнее, приняв открытую инфляцию как факт, пересмотреть экономико-политические рекомендации.

Характерный пример — широкое проникновение иностранной валюты во внутренний оборот. Пока сохранялся шанс укрепить рубль, избежав гиперинфляции, с ней надо было беспощадно бороться. Бегство от рубля к доллару может подорвать действенность любой финансовой политики. Положение изменилось: если крах существующей денежной системы неизбежен, его легче пережить в долларизованной экономике. Советский Союз — не Польша, долларов в обороте относительно немного, но воевать с ними уже не имеет смысла.

Теперь финансовую стабильность можно восстановить только на принципиально ином уровне цен, когда их рост, оторвавшись от увеличения номинальных доходов, сведет к нулю последствия предшествующей распределительной вакханалии. Как бы ни было это неприятно, приходится признать: чем дольше будем цепляться за жалкие останки существовавшей ранее ценовой системы, тем дольше продлится период, когда цены растут, а дефицит по-прежнему свирепствует.

То, как будут разворачиваться в ближайшем будущем инфляционные процессы, в значительной мере зависит от республиканских и местных органов власти. Эстония резко повышает государственные цены, вводит относительно скромные компенсации. Украина экспериментирует с параллельными деньгами. Здесь всплеск ажиотажного

спроса в октябре, накануне их введения, был сопоставим по масштабам с майским, прокатившимся по всей стране. Ленинград высказался за более привычное сочетание карточек и коммерческих цен.

В России конфликт союзных и республиканских органов резко расширяет автономию местных, получающих значительную свободу маневра. Отключив воду и тепло, поставив милиционера проверять, куда идут грузы, они могут добиться от предприятий лояльности. Не случайно именно местные органы власти становятся важнейшим субъектом товарообменных операций.

В условиях бартерной экономики наиболее тяжелым оказывается положение районов с высокой концентрацией оборонной промышленности, инвестиционного машиностроения. На их продукцию сегодня много не выменять. Особенно резко ухудшается снабжение Москвы и Ленинграда, где высокая концентрация оборонной промышленности и науки сочеталась с традиционной зависимостью от поставок из общесоюзных фондов. Здесь же явно видны последствия закупки товаропроводящих путей, сознательное поддержание нехватки товаров (экстремально высокие цены колхозных рынков, периодическое, резкое увеличение товарных запасов в оптовой торговле и промышленности на фоне острейшего дефицита).

Как правило, лучше дела в районах, традиционно поставлявших в общесоюзные фонды продовольствие, там, где сконцентрирован выпуск промышленных потребительских товаров, производится экспортная продукция. Политический контекст инфляции бывает поразительно схожим в самых разных странах.

Напряженность социальных конфликтов. Слабая власть, неспособная проводить осмысленную политику, пытающаяся удовлетворить запросы тех сил, которые могут подкрепить их наиболее недвусмысленными угрозами. Стремление в политике не играть по правилам, а менять правила. Недоверие общества к правительству и разочарование в политических партиях. Широкомасштабный, уходящий в прошлый век поиск исторических виновников. Самые популярные лозунги: «Выгнать жуликов», «Навести порядок».

Все это написано не о нас. Так рисовали социально-политический портрет Бразилии и Аргентины во время вспышки инфляции, накануне военных переворотов 1964 и 1967 гг. Специфика отечественной «партии порядка» в том, что ее лидеры, не получившие образование в Уэст-Пойнте, неважно осведомлены о стандартной

макроэкономике. Их представления о разумной экономической политике могут быть весьма экзотичными.

Определение, которое дает инфляции современная экономическая теория, нетрудно перевести на язык обыденной жизни — это положение, в котором общество пытается потратить больше того, чем оно располагает. В острых формах, мешающих нормальному течению воспроизводственных процессов, инфляция не может длиться вечно. Неизбежно образуется коалиция сил, достаточно мощная, чтобы по меньшей мере на время восстановить финансовый порядок.

Не станет исключением и наша страна. Общие контуры антиинфляционной программы прогнозировать нетрудно. Пойдут вниз расходы государства на дотации, в первую очередь на продукты питания. Резко упадет зерновой импорт. На низком уровне стабилизируются государственные инвестиции, капиталовложения предприятий, производство инвестиционной продукции. С оборонными расходами сложнее: здесь все зависит от того, кто и как будет такую программу реализовывать.

Удастся ли стабилизировать экономику, сохранив ростки демократических и рыночных институтов, открытую миру внешнюю политику, курс на интеграцию в мировое хозяйство, или разгул безответственности, демагогии и анархии вновь уготовит нам путь в тупик тоталитарного режима и автаркии — борьба вокруг этой дилеммы станет главным содержанием экономической политики ближайшего будущего.

Егор Тимурович Гайдар
Собрание сочинений в пятнадцати томах
Том 5

Выпускающий редактор *Е. В. Попова*
Редактор *Т. О. Асланова*
Художник *В. П. Коршунов*
Оригинал-макет *С. Д. Зиновьев*
Компьютерная верстка *И. А. Колли*

•

Подписано в печать 07.09.12. Формат 70×100/16
Гарнитура «ПТ Сериф Про». Усл. печ. л. 48,8
Тираж 3000 экз. Изд №187. Заказ №
Издательский дом «Дело» РАНХиГС
119571, Москва, пр-т Вернадского, 82–84

Коммерческий отдел
тел. (495) 433-25-10, (495) 433-25-02
com@anx.ru
www.delo.anx.ru

Отпечатано в типографии «Новости»
105005, Москва, ул. Фридриха Энгельса, 46

ISBN 978-5-7749-0695-6



9 785774 906956