

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
ГОСПОДИНА СЕППО РЕМЕСА

НАУЧНЫЕ РЕДАКТОРЫ ТОМА
В.Г. Стародубровский, Н.Г. Главацкая

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ
*А.Г. Аганбегян, П.Е. Гайдар, Е.Ю. Гениева,
Г.О. Греф, С.М. Гуриев, М. Домбровски,
А.В. Колесников, А.Л. Кудрин, Я.И. Кузьминов,
Л.И. Лопатников, В.А. Мау, А.Д. Радыгин,
К.Ю. Рогов, 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 15

ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ «ДЕЛО»

МОСКВА · 2017

УДК 338(47)
ББК 65
Г 14

Гайдар, Е. Т.

Г 14 Собрание сочинений: в 15 т. Т. 15 / Е. Т. Гайдар. — М.:
Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2017. — 00 с.

ISBN 978-5-7749-0690-1 (общ.)

ISBN 978-5-7749-1255-1 (Т. 15)

Том 15 собрания сочинений включает четыре работы, написанные Е. Т. Гайддаром в соавторстве. Первые две работы, вошедшие в настоящий том, опубликованы в начале 1980-х гг. Написаны они в достаточно традиционном, принятом для науки советского времени, стиле критического анализа системы управления советской экономикой. Их содержание дает наглядное представление читателю об экономической действительности того времени. Третья работа, опубликованная в 1989 г., характеризуется активным и острым обоснованием проблем, которые стояли перед страной в условиях развития кризиса советской системы, попыткой показать, что ее преобразование объективно необходимо. Публикуемые труды советского периода дают наглядное представление об эволюции взглядов автора от «исправления отдельных ошибок советской системы» до понимания необходимости ее коренной перестройки. Последняя, четвертая работа, написана в начале 1999 г., к первым ста дням деятельности правительства Е. Примакова, которое было сформировано на гребне кризиса 1998 г. при активной поддержке и участии левых политических сил, прежде всего коммунистических. Развитие событий в соответствии с теми программными документами, которые были приняты новым правительством, к счастью, не пошло, но его вероятность была весьма велика. В работе проведен анализ экономических процессов, которые задают рамки возможного и необходимого, позволяя оценивать не только принимаемые решения, но и среднесрочные перспективы.

Книга предназначена для специалистов и читателей, заинтересованных в знании экономической теории и экономической истории, в понимании проблем последнего десятилетия существования СССР и на этапе перехода от социалистической к рыночной экономической модели.

УДК 338(47)
ББК 65

© Стругацкая М. А., 2017

© Институт экономической политики
имени Е. Т. Гайдара, 2017

© Издательский дом «Дело» РАНХиГС,
оформление, 2017

ISBN 978-5-7749-0690-1 (общ.)
ISBN 978-5-7749-1255-1 (Т. 15)

Содержание

ОЦЕНОЧНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ В СИСТЕМЕ ХОЗРАСЧЕТА ПРЕДПРИЯТИЙ	9
Введение	11
Глава I. Сущность оценочных показателей и их место в хозрасчетном механизме	15
Глава II. Показатели объема производства продукции	28
Глава III. Показатели эффективности хозрасчетной деятельности предприятия (производственного объединения)	61
Глава IV. Проблемы совершенствования системы оценочных показателей	80
Глава V. Показатели оценки деятельности основных цехов и производственных единиц	92
Глава VI. Особенности построения системы показателей оценки хозрасчетной деятельности цехов вспомогательного производства и подразделений аппарата управления	126
ХОЗРАСЧЕТ И РАЗВИТИЕ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ	139
Введение	141
Глава I. Хозрасчет как подсистема хозяйственного механизма	145
1. О содержании и структуре механизма хозяйственного расчета	145
2. Основные этапы развития хозяйственного расчета в социалистической промышленности.	161
3. Проблемы совершенствования хозяйственного расчета в условиях интенсивного развития экономики.	178
Глава II. Совершенствование показателей оценки хозрасчетной деятельности.	215

СОДЕРЖАНИЕ

1. Проблемы оценки объема производства на основе показателя чистой продукции	215	
2. Совершенствование системы оценочных показателей	240	
Глава III. Развитие системы материального стимулирования	253	
1. Повышение стимулирующей роли заработной платы.	253	
2. Проблемы совершенствования механизма образования фондов поощрения	289	
Глава IV. Проблемы усиления экономической ответственности предприятий за выполнение договорных обязательств по поставкам продукции.	304	
1. О содержании хозрасчетной ответственности предприятий и объединений	304	
2. Повышение эффективности экономических санкций в обеспечении предприятиями дисциплины поставок	313	
Глава V. Актуальные проблемы совершенствования внутрипроизводственного хозрасчета.	340	
1. Оценка хозрасчетной деятельности внутренних подразделений	340	
2. Организация хозрасчетного стимулирования в производственных бригадах.	350	
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РЕФОРМА:		
ПРИЧИНЫ, НАПРАВЛЕНИЯ, ПРОБЛЕМЫ.	365	
Введение	367	
Глава 1. Реформа и оздоровление экономики.	369	
Глава 2. Некоторые закономерности функционирования сложившейся системы хозяйствования	387	
Глава 3. К новым формам централизованного управления.	421	
Глава 4. Проблемы перехода к полному хозрасчету	447	
Глава 5. Социально-политические аспекты перестройки управления	470	
КОММУНИСТИЧЕСКОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО ПОСТКОММУНИСТИЧЕСКОЙ РОССИИ. ПЕРВЫЕ ИТОГИ И ВОЗМОЖНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ		493
1. Кризис и экономико-политические альтернативы	495	

СОДЕРЖАНИЕ

2. Обретение программы.	501
Разработка программы по выходу из кризиса	505
3. Практическая экономическая политика: общие контуры	511
Бюджетная политика	511
4. Перспективы социально-экономического развития России . . .	536
Макроэкономические перспективы сквозь призму федерального бюджета	536
Социальные расходы и социальная политика в бюджете на 1999 г.	550
5. Промежуточные итоги	559
ПРИЛОЖЕНИЕ	
АНАЛИЗ ВАРИАНТОВ ПРОГРАММЫ ПЕРВООЧЕРЕДНЫХ МЕР ПРАВИТЕЛЬСТВА РФ	563

ОЦЕНОЧНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ В СИСТЕМЕ ХОЗРАСЧЕТА ПРЕДПРИЯТИЙ

*В соавторстве с В. И. Кошкиным и Ф. С. Ковалевым**

Опубликовано в изд-ве «Экономика», 1980.

* 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; Ковалев Федор Степанович — автор многочисленных работ, посвященных совершенствованию методов управления и стимулирования научно-технического прогресса на предприятиях электротехнической промышленности. — *Прим. ред.*

Введение

НА современном этапе развития социалистической экономики важнейшим фактором повышения эффективности производства является совершенствование хозяйственного механизма, основные задачи которого были сформулированы на XXV съезде КПСС. Практическая реализация этих задач нашла отражение в постановлении ЦК КПСС и Совета Министров СССР «Об улучшении планирования и усилении воздействия хозяйственного механизма на повышение эффективности производства и качества работы», которое предусматривает осуществление комплекса мероприятий по совершенствованию планирования, финансирования и экономического стимулирования развития производства.

Одним из основных элементов хозяйственного механизма промышленных предприятий и производственных объединений является система показателей оценки их деятельности.

«...Требуется совершенствования вся система показателей, лежащих в основе оценки деятельности министерств, объединений и предприятий, и прежде всего эффективности и качества их работы. Эти показатели призваны соединять воедино интересы работника с интересами предприятия, интересы предприятия с интересами государства, побуждая брать (и, конечно, выполнять) напряженные планы, экономить ресурсы, снижать себестоимость и в то же время быстрее осваивать новые виды изделий, выпускать продукцию высокого качества и в нужном ассортименте»¹, — отмечал Генеральный секретарь ЦК КПСС товарищ Л. И. Брежнев на XXV съезде КПСС.

В свете постановления ЦК КПСС и Совета Министров СССР «Об улучшении планирования и усилении воздействия хозяйственного механизма на повышение эффективности производства

¹ Материалы XXV съезда КПСС. М.: Политиздат, 1976. С. 60.

и качества работы» вносятся существенные изменения в систему оценочных показателей хозяйственной деятельности предприятий и производственных объединений.

В частности, для измерения объема производства, производительности труда, а также для формирования фонда заработной платы вместо валовых показателей (объем реализации, валовая продукция) будет, как правило, использоваться показатель чистой продукции (нормативной), а в отдельных отраслях — товарной продукции в сопоставимых ценах. Для оценки и стимулирования выполнения предприятиями (производственными объединениями) обязательств перед потребителями в качестве важнейшего повсеместно будет использоваться показатель выполнения обязательств по поставкам продукции в номенклатуре (ассортименте) в соответствии с договорами и заказами-нарядами.

Отчисления средств в поощрительные фонды предприятий (ПО)¹ должны производить за рост производительности труда и повышение качества продукции по нормативам, устанавливаемым, как правило, в процентах к прибыли (расчетной прибыли).

С учетом специфики отраслей в качестве фондообразующих могут применяться также и такие качественные показатели, как экономия материальных ресурсов, повышение фондоотдачи и коэффициента сменности, уровень рентабельности, снижение себестоимости.

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».

«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

¹ ПО — производственное объединение. — *Прим. ред.*

ние основных положений постановления в деятельности каждой из них»¹, — подчеркивает товарищ А. Н. Косыгин.

Применительно к совершенствованию системы оценочных показателей основными проблемами являются определение конкретных форм и границ использования объемных показателей (чистой продукции, товарной продукции), показателя выполнения обязательств по поставкам, порядка разработки и применения нормативов чистой продукции, отраслевых границ использования дополнительных качественных показателей.

В данной работе на основе принципов, сформулированных в постановлении, предпринята попытка разработать теоретические и практические подходы к построению системы показателей оценки хозрасчетной деятельности, позволяющей увязать и направить в единое русло интересы удовлетворения общественных потребностей, интересы предприятий (объединений) и интересы входящих в их состав производственных подразделений.

Создание производственных объединений, включение ранее самостоятельных предприятий в сферу внутрипроизводственного хозрасчета расширяют его границы. Это диктует необходимость разработки оптимальной системы показателей, доводимых до производственных единиц объединений. Предусмотренная перестройка системы показателей конечных результатов деятельности предприятий (объединений) требует и определенной перестройки системы показателей, применяющейся во внутреннем хозрасчете.

¹ Коммунист. 1979. № 12. С. 28.

Глава I. Сущность оценочных показателей и их место в хозрасчетном механизме

ПОД экономическими показателями предприятий (ПО) принято понимать совокупность исчисленных по определенному правилу величин, характеризующих различные стороны состояния данного объекта с точки зрения производства, обмена и распределения материальных благ. Существенное значение имеет выделение системы директивных показателей, доводимых до предприятий вышестоящими органами.

Все показатели, планируемые предприятиям (ПО), используются управляющим органом для оценки его деятельности. Но роль их, очевидно, различна. В этой связи можно выделить с одной стороны совокупность директивных показателей выделяемых предприятию ресурсов (ассигнования из бюджета, лимиты по материально-техническому снабжению, по капитальным вложениям и т. д.), с другой стороны — показатели, характеризующие результат деятельности предприятия (реализация, выполнение плана по номенклатуре, прибыль, платежи в бюджет, нормативно-чистая продукция (НЧП) и т. д.)¹.

Вместе с тем для оценки деятельности вышестоящими органами используется и большая группа показателей, плановые задания по которым до предприятий не доводятся. Причем отдельные показатели этой группы играют различную роль. Некоторые показатели, используемые для оценки деятельности, задания по которым не доводятся, с точки зрения их функций вплотную примыкают к плановым показателям, характеризующим результат деятельности. А планы по ним не устанавливаются потому, что оптимальный уровень этих показателей вытекает непосредственно из их содер-

¹ См.: *Табачник Б. И.* Вопросы методологии построения показателей эффективности социалистического производства // *Общественное воспроизводство и экономическая эффективность.* Л., 1971. С. 22.

жания (например, показатель реализации с учетом выполнения хозяйственных договоров и заказов-нарядов, плановое задание по которому устанавливать бессмысленно, так как его оптимальный уровень, к которому должно стремиться каждое предприятие, составляет 100%). С точки зрения их места в системе управления предприятием эти показатели можно объединить с директивными показателями, характеризующими результат деятельности, в одну группу собственно оценочных показателей, которая будет являться предметом нашего исследования.

Большая группа расчетных показателей, обязательных к представлению в вышестоящие органы, используется для оценки степени напряженности планов, факторов, влияющих на итоговые обобщающие показатели. Их можно определить как расчетно-оценочные показатели. Эти показатели, в свою очередь, необходимо отличать от показателей, используемых самим предприятием в аналитических целях и в процессе управления внутренними подразделениями.

Некоторые авторы пытаются найти прямую связь между системой показателей (в том числе и оценочных) и системой категорий политической экономии¹. Так, Э. Андрес и Л. Галкин выделяют три группы экономических показателей, выражающих различные экономические законы. Это — показатели, обусловленные действием основного экономического закона, закона планомерного, пропорционального развития (объем продукции в натуральном выражении, ассортимент, качество и т. д.), показатели, рожденные хозрасчетным методом ведения хозяйства, формы проявления закона стоимости (стоимость валовой продукции, себестоимость, рентабельность) и показатели материального стимулирования, связанные с законом распределения по труду (фонд заработной платы, чистый доход предприятия, фонд премирования).

Однако показатели материального стимулирования неправомерно отделять от хозрасчета. К тому же не ясно, почему рентабельность и прибыль не связаны с распределением по труду, а чистый доход связан. Суть в данном случае состоит не в том, что

¹ См.: Андрес Э., Галкин Л. Хозрасчетные отношения государственных предприятий в период строительства коммунизма. М.: Мысль, 1968; Диневич В. А., Рогачев С. В., Якушева М. Я. Показатели и критерии эффективности управления. М.: Мысль, 1975.

приведенная классификация показателей в связи с политэкономическими категориями не верна и что следует разработать более точную, а в том, что сама идея прямой увязки системы оценочных показателей с системой категорий политэкономии не плодотворна. Оценочные показатели непосредственно относятся к категориям хозяйственного механизма, а не к системе категорий и законов политэкономии. Здесь возникает связь с системой категории политэкономии не прямая: «категории политэкономии — показатели», а опосредованная: «категории политэкономии — хозяйственный механизм — оценочные показатели».

Анализ места оценочных показателей в системе хозяйственного механизма затрудняется недостаточной разработанностью последней категории. Не рассматривая подробно вопроса о сущности хозяйственного механизма, отметим, что мы в целом согласны с его определением как системы конкретных форм взаимодействия различных ячеек, звеньев и уровней единого народного хозяйства¹.

Необходимо, однако, учитывать характер этих конкретных отношений, их содержание. Ведь само по себе указание на конкретность не решает проблемы: конкретность категорий в теоретическом анализе всегда относительна, так как подобный анализ в любом случае содержит элемент абстракции. Необходимо указать, в каком аспекте мы анализируем эти связи. Поэтому мы рассматриваем хозяйственный механизм как систему связей, уровней, ячеек и агентов социалистического производства по поводу выбора конкретных целей производства, путей их достижения с учетом наличных ресурсов и реализации принятых решений.

Если хозяйственный механизм представляет собой систему связей, то ясно, что мы можем говорить о хозяйственном механизме отрасли, всесоюзного промышленного объединения (ВПО), ПО, предприятия и т. д.

Хозяйственный механизм любого звена социалистического общественного производства функционирует на основе таких основных принципов, как плановость и оперативно-хозяйственная самостоятельность в рамках плана. Если хозяйствование на уров-

¹ См., например: Экономика развитого социалистического общества. М.: Экономика, 1977. С. 432; Радаев В. Экономические интересы при социализме. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1971. С. 45.

не звена предусматривает также относительное обособление процесса производства, самоокупаемость и рентабельность, материальное стимулирование и ответственность, то хозяйственный механизм на уровне данного звена приобретает форму хозрасчетного механизма. В частности, для уровня предприятия и производственного объединения понятие «хозяйственный механизм» на уровне предприятия (ПО) и система хозрасчета (хозрасчетный механизм) предприятия (ПО) совпадают.

В структуре хозяйственного механизма на уровне любого звена логически исходным должен быть анализ целей функционирования звена и его интересов, так как система прочих отношений звена складывается на основе реализации этих целей и интересов в их переплетении с целями и интересами других звеньев.

Следовательно, для того чтобы проанализировать место оценочных показателей в хозяйственном механизме на уровне предприятия (ПО), необходимо вскрыть их связь с целями и интересами последних.

Вопрос о целях и интересах предприятия (ПО) является дискуссионным. Некоторые авторы отождествляли цель и интересы хозрасчетных предприятий с прибылью. При этом прибыль выступает с одной стороны в качестве конкретизации цели общества на уровне предприятия, с другой — в качестве выражения интересов данного коллектива. Оба эти положения подвергались критике с точки зрения их соответствия экономической реальности.

Так, авторы монографии «Директивы и стимулы в механизме управления экономикой» отмечают, что экономисты, трактующие прибыль как цель хозрасчетной деятельности, не приводят в пример ни одного «хозрасчетного предприятия <...> коллектив которого интересовался бы только прибылью, где бы последняя была единственной целью и критерием всех управленческих решений, а фонд заработной платы, ее уровень и темпы роста находились бы на втором плане или вообще игнорировались»¹. В связи с этим в качестве цели предприятия рассматривается валовой доход.

¹ Директивы и стимулы в механизме управления экономикой / под ред. И. А. Дорошева. М.: Мысль, 1969. С. 95.

В. В. Радаев¹ выступает против признания прибыли в качестве хозрасчетной цели, так как она не выражает конечного народнохозяйственного результата и плохо увязана с удовлетворением реальных потребностей общества. Эту функцию, по его мнению, способна выразить система показателей оценки деятельности². При этом в другой работе В. В. Радаев указывает на то, что «особый интерес (цель) звена — в центре определения сущности хозрасчетных отношений. По своему содержанию он выражает непосредственную направленность деятельности звена (предприятия) на удовлетворение производственных и личных потребностей его коллектива»³.

В указанных работах цель и интерес предприятия рассматриваются практически как синонимы, а вопрос о мере выражения данным показателем (прибылью, валовым доходом, всей системой оценочных показателей) цели общества в определенной степени смешивается с вопросом о мере заинтересованности коллектива в динамике показателя. По нашему мнению, подобный подход затрудняет анализ реальных экономических процессов.

Функционирование относительно обособленных структурных звеньев в народном хозяйстве (бригада, участок, цех, предприятие, ПО, ВПО и т. д.) ставит сложную задачу согласования коллективных интересов с общественными. Однако сама по себе относительная обособленность связана с уровнем развития производительных сил и в системе «обособленность — коллективные интересы» выступает как исходная категория. В структуре интересов на уровне звена общественный интерес является ведущим, главным и определяющим. В связи с этим при определении цели предприятия (ПО) будет методологически правильно первоначально абстрагироваться от коллективных материальных интересов.

Это не снимает проблемы соответствия целей предприятия и общества, а лишь позволяет несколько упростить анализ. Н. Я. Пе-

¹ Радаев Валерий Викторович — доктор экономических наук, профессор, в 1984 г. (время подготовки книги) — заведующий кафедрой политической экономии естественных факультетов МГУ. — *Прим. ред.*

² См.: Радаев В. Теоретические вопросы хозяйственного расчета на современном этапе // Плановое хозяйство. 1977. № 8. С. 35.

³ Хозрасчетные отношения в развитом социалистическом обществе. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1975. С. 23.

траков¹ справедливо отмечает, что «важно, чтобы оценка соответствия велась на языке самого объекта, т. е. чтобы общественные интересы были выражены через понятия, которыми оперирует хозяйственный объект в процессе повседневной производственной деятельности. «Разговаривая» с предприятием или объединением, общество должно переводить такие понятия, как общественное благо, всестороннее развитие человека, рост благосостояния, на язык конкретных цифр, бухгалтерских счетов, приходно-расходных ведомостей и др.»².

Очевидно, что в современных условиях задачу такого перевода народнохозяйственных категорий на язык предприятий (ПО) выполняет не только прибыль, а вся система оценочных показателей. И, следовательно, с точки зрения интересов общества, сформулированных на языке предприятия, целью предприятия является выполнение плана по доводимым до него оценочным показателям. Но этим не снимается проблема неравнозначности реальных общественных интересов и интересов общества с точки зрения предприятия. Теоретически несомненно, что за каждый период t для общества в целом выгоден определенный набор мероприятий α , где $(\alpha_1 \dots \alpha_n)$ — выпуск определенных видов продукции и затрата ресурсов, и невыгоден набор мероприятий $(\alpha_{n+1} \dots \alpha_\infty)$. На практике становится все более очевидной невозможность построения для народного хозяйства формализованного критерия оптимальности. Выбор $(\alpha_1 \dots \alpha_n)$ для планового периода в масштабе страны осуществляется в разрезе крупнейших мероприятий в процессе составления государственного плана, причем, естественно, при этом возможны и некоторые отклонения от оптимальных решений.

С точки зрения народного хозяйства для каждого предприятия существует набор α $(\alpha_1 \dots \alpha_m)$ эффективных мероприятий, однако выявить эти мероприятия на уровне общества сложно. Поэтому до предприятий доводится система оценочных показателей, выполнение которых служит критерием выделения на предприятии

¹ Петраков Николай Яковлевич (1937–2014) — экономист, академик АН СССР и РАН, после реорганизации ЦЭМИ — директор Института проблем рынка; в годы перестройки помощник президента М. С. Горбачева по экономике. Был народным депутатом СССР и депутатом Государственной думы РФ первого созыва. — *Прим. ред.*

² *Петраков Н. Я.* Кибернетические проблемы управления экономикой. М.: Наука, 1974. С. 126.

необходимого набора α ($\alpha_1 \dots \alpha_m$). Доведение любого набора показателей ведет к отклонениям от реальных общественных интересов, во-первых, вследствие того, что при выработке заданий по ним на уровень предприятия могут относиться ошибки, допущенные вышестоящими органами, во-вторых, мероприятия, выгодность которых может быть установлена, если имеется информация о реальном состоянии постоянно изменяющейся народнохозяйственной экономической системы, будут невыгодны с точки зрения установленных, исчисляемых по формальному алгоритму показателей. В этой связи ставится задача минимизации различий в оценке целесообразности мероприятия с точки зрения общества и с точки зрения установленной системы показателей.

Необходимо учитывать, что когда предприятие, выполнив план по обязательной номенклатуре, перевыполняет его не по наиболее эффективной с точки зрения общества продукции, а по наиболее материалоемкой и рентабельной, то оно поступает так не только потому, что коллективные интересы расходятся с общественными, но и потому, что общественные интересы могут выражаться для предприятия неадекватно (деформированно) действующей системой показателей, цен и нормативов.

До сих пор мы говорили о цели предприятия как о выполнении плана по оценочным показателям. Но на практике очень часто предприятия сталкиваются с невозможностью выполнить план по всем показателям. Если абстрагироваться от коллективных интересов и роли, выполняемой отдельными показателями в их удовлетворении, то выполнение плана по всем показателям трудовыми коллективами формально должно быть равнозначно с точки зрения удовлетворения общественных интересов.

Но если говорить не о форме документа — плана, доводимого до предприятия, а о реальных отношениях, то очевидно, что различная общественная ценность выполнения плана по отдельным показателям доводится до предприятия через реальные оценки значения показателей управляющим органом, выступающим по отношению к предприятию в качестве представителя общественных интересов. Так, например, систематические невыполнения плана технического развития и организации производства предприятиями (ПО) могут быть связаны не только с отсутствием

достаточно действенной системы стимулирования, но и с недостаточным вниманием к нему управляющих органов.

В условиях существования относительно обособленных коллективных интересов хозяйственных звеньев помимо целей, задаваемых обществом через систему оценочных показателей (внешние цели), существуют цели, генерирующиеся непосредственно из коллективных интересов (внутренние цели)¹, причем задачи согласования внутренних целей и интересов предприятий и объединений с целями общества решаются через систему стимулирования.

В связи с этим необходимо выяснить, как связаны коллективные интересы с динамикой оценочных показателей. Довольно часто коллективные интересы предприятий отождествляют с фондообразующими показателями. Но, как верно отмечает А. И. Пасхавер², «выражают ли эти показатели непосредственные интересы предприятий, вернее, степень их удовлетворения? Если выражают, то зачем же за их рост предприятия стимулируются? По показателям, непосредственно выражающим интересы предприятия (его коллектива), стимулировать их, естественно, нет необходимости»³.

Проблема количественной оценки меры удовлетворения коллективных материальных интересов, разработки показателей, их отражающих, безусловно, очень важна — ведь ее решение сделало бы возможным четкий количественный анализ различных систем фондообразующих показателей, что, в свою очередь, способствовало бы построению системы стимулирования, адекватной современному уровню развития советской экономики. Но принятый некоторыми авторами⁴ анализ показывает всю сложность этой проблемы.

¹ См.: Павлюченко В. И. Экономические проблемы управления научно-техническим прогрессом. М.: Наука, 1973. С. 84–85; Венгрис А. Управление экономическими системами при социализме. Вильнюс, 1978. С. 13–14, и др.

² Пасхавер Александр Иосифович — украинский ученый-экономист, член-корреспондент Академии технологических наук Украины, заслуженный экономист Украины, окончил аспирантуру Института экономики АН СССР, там же защитил кандидатскую диссертацию. — *Прим. ред.*

³ Пасхавер А. И. Система показателей хозрасчетной эффективности производства // Ученые записки по статистике. Т. 30. М.: Статистика, 1977. С. 80.

⁴ См.: Отсасон Р. А. Некоторые методологические проблемы применения хозрасчетного критерия эффективности производства. М.: Изд. Ин-та экономики АН СССР, 1976; Пасхавер А. И. Указ. соч. и другие издания.

По мнению А. И. Пасхавера, хозрасчетный результат производства в данном году состоит из доходов членов коллектива и средств, выделяемых на развитие и совершенствование производства, которыми может распоряжаться сам коллектив (D_x). Но заработная плата является мерой труда членов данного коллектива, а следовательно, для того чтобы получить хозрасчетный эффект, необходимо вычесть из хозрасчетного результата затраты на заработную плату. Затем ресурсы предприятия получают оценку с точки зрения возможностей увеличения хозрасчетного эффекта и т. д.

Здесь необходимо отметить несколько моментов. Во-первых, вычитание затрат на заработную плату для получения величины хозрасчетного эффекта представляется недостаточно обоснованным, особенно в свете возрастания роли фонда заработной платы (ФЗП) в системе коллективных интересов (щекинский метод¹, нормативное планирование заработной платы). С точки зрения коллективных интересов реальными затратами выступают совокупные затраты труда

$$Z_{mc} - Q_p \cdot Z_p,$$

где Z_{mc} — затраты труда совокупные;

Q_p — численность работающих;

Z_p — средние реальные затраты труда одним работающим (в условной денежной оценке).

В этом случае хозрасчетное стимулирование по щекинскому методу характеризуется ростом $\mathcal{E}_{xp} = D_x - Z_{mc}$ (где \mathcal{E}_{xp} — хозрасчетный эффект, получаемый за счет того, что Q_p снижается быстрее, чем растет Z_p), а при нормативном планировании заработной платы — более быстрым ростом D_x по сравнению с Z_{mc} . Но дать сравнительно точную количественную оценку Z_{mc} не представляется возможным,

¹ На Щекинском химическом комбинате был успешно применен в порядке эксперимента метод использования заработной платы для стимулирования роста производительности труда. 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 зарплат 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. Проблемой могло стать и оперативное трудоустройство высвобождаемых работников. — *Прим. ред.*

а следовательно, и \mathcal{E}_{xp} в этом случае становится весьма условной величиной.

Во-вторых, предполагается равновыгодность для предприятия средств, направляемых в фонд социально-культурных мероприятий и жилищного строительства (ФСКМ и ЖС), фонд материального поощрения (ФМП) и на развитие производства, которыми может распоряжаться само предприятие, что не отражает действительного положения. Правильнее, видимо, рассматривать фонд развития производства как средство к долговременному увеличению ФМП и ФСКМ и ЖС. Предположение о равновыгодности для предприятия роста ФЗП и роста ФМП (при нормативном методе планирования заработной платы) также не вполне обоснованно в связи с различными направлениями использования средств из этих источников.

В-третьих, если мы ставим задачу вывести формулу, позволяющую прогнозировать поведение предприятия (ПО), нельзя забывать, что экономические интересы в принципе несводимы к материальному интересу как рабочего, так и хозяйственного руководителя. В определении поведения предприятия большую роль играют интересы, связанные с престижем данной производственной ячейки, оценкой работы со стороны руководящих органов и т. д.

Все это заставляет усомниться в возможности достаточно полно и достоверно количественно интерпретировать в исследовании интересы предприятий. Но это, разумеется, ни в коей мере не свидетельствует об отсутствии направленного воздействия данных интересов и не отрицает необходимости их качественного анализа.

С точки зрения взаимосвязи динамики показателей с интересами предприятия в системе оценочных показателей выделяются фондообразующие. При положении, действовавшем в девятой и десятой пятилетках¹, размеры ФМП и ФСКМ и ЖС возрастали: а) при принятии более напряженного задания по фондообразующим показателям по сравнению с заданием на данный год по пятилетне-

¹ Пятилетка, пятилетний план — метод планирования развития страны, включающий разработку целевых показателей социально-экономического развития на срок 5 лет. Девятый пятилетний план развития народного хозяйства СССР (девятая пятилетка) охватывал период 1971–1975 гг. Десятая пятилетка — 1976–1980 гг. — *Прим. ред.*

му плану; б) при принятии встречного плана; в) при перевыполнении годового плана. Таким образом, предприятия оказывались непосредственно заинтересованы в росте фондообразующих показателей в годовых планах, при выполнении планов и не заинтересованы в перевыполнении пятилетнего плана (это перевыполнение закладывается в базу на следующую пятилетку) и, что особенно важно, не заинтересованы в представлении обоснованных и точных расчетов возможностей роста данных показателей в планируемой пятилетке. «Соответствующая информация об объективных возможностях предприятий преобразовывается и из интерпретирующего устройства направляется в орган, вырабатывающий целевую установку, в искаженном виде. Происходит «нажим» в сторону ослабления напряженности»¹. Отрицательные последствия подобного положения вещей общеизвестны.

В начальный период экономической реформы действовала система фондообразования в непосредственной зависимости от роста и уровня показателей (объема реализации и уровня рентабельности). Отказ от этой системы в 1972 г. был связан с существенной дифференциацией фондов по отраслям и предприятиям. Необходимо отметить, что сам по себе факт дифференциации, если он связан с различиями в количестве и качестве труда, затрачиваемого в конкретных условиях определенного звена народного хозяйства, является лишь логическим следствием закона распределения по труду. Однако произошедшая дифференциация была в значительной степени связана с несовершенством применявшейся системы показателей, неотработанностью механизма платы за фонды, фиксированных и рентных платежей и т. д.

Важным шагом на пути решения этой проблемы является увязанный с совершенствованием системы фондообразующих показателей переход к образованию фондов по стабильным нормативам от прибыли (расчетной прибыли). Следовательно, при анализе конкретных проблем, связанных с функционированием вводимой системы фондообразующих показателей, мы вправе абстрагироваться от ограниченности заинтересованности предприятий в росте данных показателей, существовавшей ранее, и предполагать, что коллективные интересы непосредственно связаны с их динамикой.

¹ Рутгауз М. Г. Хозрасчет и кибернетика. М.: Россельхозиздат, 1976. С. 23.

Остальные директивные (нефондообразующие) показатели с точки зрения коллективных интересов представляют собой систему ограничения возможных вариантов поведения предприятия, либо лимитирующих ресурсы, которые оно в состоянии получить (например, капитальные вложения), либо прямо устанавливающих обязательные к проведению мероприятия (план по номенклатуре, мероприятия плана технического развития и организации производства и т. д.). Роль этих показателей в действующем хозяйственном механизме весьма велика, но необходимо учитывать и их ограниченность. Так, централизованное планирование капитальных вложений не снимает проблемы установления платы за фонды и построения оценочных показателей с учетом качества использования фондов, так как в противном случае, как это часто и происходит на практике, заявки на капитальные вложения будут намного превышать ресурсы, выделяемые обществом на эти цели, а следовательно, будут существовать противоречия между коллективными и общественными интересами и неоптимальность решений, принимаемых по поводу распределения капитальных вложений, связанная с недостоверностью представляемой в плановые органы информации.

Общеизвестна роль, выполняемая в настоящее время планом по номенклатуре. Но в условиях разновыгодности продукции, слабо связанной с ее различной народнохозяйственной эффективностью, планирование номенклатуры с одной стороны не снимает проблемы выгоды для предприятия включения в план по номенклатуре (номенклатуру поставок) продукции, не выгодной для общества со всеми вытекающими последствиями, с другой стороны — ведет к увеличению производства наиболее выгодной продукции в рамках доводимых номенклатурных групп.

Вышесказанное позволяет сделать вывод о возможности с целью анализа системы фондообразующих показателей, непосредственно связанных с коллективными интересами предприятий, в определенных условиях абстрагирования от реальных ограничений, накладываемых доведением совокупности прочих директивных показателей. При этом необходимо учитывать, что получаемые на основе подобных предпосылок выводы описывают не столько реальный хозяйственный механизм, сколько общую

тенденцию, к которой ведет последовательное применение принципов, заложенных в различные системы показателей.

Важнейшей тенденцией на современном этапе является ориентация показателей планирования, оценки деятельности, экономического стимулирования на достижение конечных народнохозяйственных результатов.

Конечные народнохозяйственные результаты являются сложной экономической категорией, отражающей взаимосвязь производства и потребления, степень удовлетворения общественных потребностей, процесс создания потребительной стоимости и стоимости и т. д.¹

Конечные результаты на различных уровнях народного хозяйства имеют соответствующие формы выражения, характеризуются определенной совокупностью оценочных показателей. Применительно к уровню промышленных предприятий (ПО) конечные результаты производственной деятельности можно охарактеризовать в следующих основных взаимосвязанных аспектах:

- конечный результат с точки зрения степени удовлетворения общественных потребностей в продукции данного предприятия;
- конечный результат с точки зрения степени участия (вклада) предприятия (ПО) в создании национального дохода;
- конечный результат с точки зрения экономической эффективности производства определенных видов продукции на данном предприятии.

Постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР «Об улучшении планирования и усилении воздействия хозяйственного механизма на повышение эффективности производства и качества работы» предусматривает дальнейшее совершенствование планирования, оценки и стимулирования конечных результатов производственной деятельности предприятий (ПО) в указанных аспектах. При этом степень удовлетворения потребностей оценивается и стимулируется по показателю выполнения плана поставок продукции потребителям в соответствии с заключенными договорами (заказами).

¹ Более подробно вопрос о сущности, формах выражения и показателях конечных народнохозяйственных результатов см.: *Абалкин Л. И.* Конечные народнохозяйственные результаты. М.: Экономика, 1978; *Мунтян Ю. С., Киперман Г. Я.* Конечные народнохозяйственные результаты и плановые показатели производства. М.: Экономика, 1979.

Собственный вклад предприятия в конечные народнохозяйственные результаты характеризуется показателем чистой продукции (нормативной), а в отдельных отраслях — товарной продукции в сопоставимых ценах. Оценка и стимулирование факторов роста эффективности производства производятся по показателям производительности труда, производства продукции высшей категории качества (или другого показателя качества продукции, установленного для данной отрасли), а также с учетом особенностей отдельных отраслей и по таким качественным показателям, как экономия материальных ресурсов, повышение фондоотдачи и коэффициента сменности, уровень рентабельности, снижение себестоимости.

Реализация задачи усиления ориентации работы предприятий и объединений на конечные народнохозяйственные результаты может быть осуществлена лишь на основе совершенствования всех элементов хозяйственного механизма. При этом ведущая роль принадлежит системе целей и интересов предприятий и объединений, конкретно выраженных через систему оценочных и фондообразующих показателей.

Глава II. Показатели объема производства продукции

В условиях экономической реформы был осуществлен переход от доведения предприятиям показателей товарной и валовой продукции к планированию показателя объема реализации. Эта мера по общему признанию способствовала сокращению остатков нерализованной продукции, а в ряде случаев — незавершенного производства, ускорению оборачиваемости оборотных средств. Предприятия в новых условиях оказались заинтересованными не только в производстве продукции, но и в ее своевременной отгрузке потребителю, оформлении платежных требований, осуществлении мер по скорейшему получению средств. Повысилась по сравнению с дореформенными условиями заинтересованность в производстве нужной потребителю продукции.

Однако в практике использования этого показателя выявился и ряд недостатков.

Выполнение плана по реализации связано не только с результатом работы предприятия (объединения), но и с платежеспособностью потребителя продукции, скоростью расчетов и т. д. Это может привести к тому, что предприятие (объединение), которое выполнило план по производству, своевременно отгрузило нужную потребителю продукцию, не в состоянии выполнить план по этому показателю. Следствием этого является, в частности, увеличение затрат на внепроизводственные расходы на предприятиях-поставщиках (телеграммы, расходы по командировкам, связанные с несвоевременной оплатой счетов и переводом средств), а также расходов на заработную плату за сверхурочную работу служащих системы Госбанка в конце квартала¹.

Предприятие, не выполнившее план по реализации вследствие отсутствия средств у потребителя, часто было не в состоянии не только компенсировать нанесенный ему ущерб за счет предприятия, задерживающего оплату, но и применить к нему реальные санкции: потребитель был обязан оплатить лишь 0,03% стоимости полученной, но не оплаченной из-за отсутствия средств продукции. Практически наиболее действенной мерой, которую могли применить поставщики, было прекращение отгрузки. Однако зависимость потребителей от поставщиков, основанная на дефицитности продукции, не компенсирует низкой ответственности потребителя. Тот же потребитель, который сегодня не оплатил вовремя продукцию, завтра, чтобы не лишиться связи с поставщиком, может оказаться вынужденным оплатить не только ненужную, но и вообще не поставленную ему продукцию. Прекращение отгрузки также не было действенным средством при разовых поставках и в тех случаях, когда для продукции невозможно найти другого потребителя.

Но эти отрицательные явления не свидетельствовали о необходимости отказаться от контроля за процессом реализации продукции, а говорили о назревших задачах совершенствования системы расчетов по поставкам. Положение, при котором конечные резуль-

¹ Киперман Г. Я. Экономические показатели промышленных предприятий и объединений. М.: Статистика, 1974.

таты нормально работающего предприятия и его финансовое положение могут существенно ухудшаться по причинам, практически от него не зависящим, противоречило одному из основных принципов хозяйственного расчета — ответственности за результаты своей деятельности. Поэтому установление положения, при котором в случае отсутствия средств у покупателя акцептованные им платежные документы оплачиваются Госбанком СССР и Стройбанком СССР за счет ссуд с отнесением задолженности по ссуде на покупателя и уплаты 5% годовых в течение 60 дней с последующим повышением процента в случае невозврата ссуды¹, позволяет повысить зависимость реализации продукции от работы предприятий.

Значительно более серьезные последствия для функционирования народного хозяйства имело то, что показатель реализации продукции включает стоимость потребляемого сырья и материалов.

Если норматив зарплаты в определенной степени связан с реальными затратами труда на производство данного изделия, а прибыль должна быть связана с народнохозяйственной эффективностью продукции, то рост материальных затрат отнюдь не свидетельствует о росте эффективности. Этот показатель заинтересовывал объединения в увеличении материалоемкости продукции, делал невыгодными усилия предприятий, экономящих сырье и материалы, в значительной мере усиливал дефицитность продукции производственно-технического назначения.

Так, например, центральное КБ арматуростроения разработало производство узлов и арматуры из полимерных материалов². Изделия удобнее в монтаже, служат дольше металлических (из спецсталей) и многократно дешевле. Однако охотников применять эти узлы не нашлось, так как резко снижались показатели реализации и производительности труда. Приняв во внимание, что изделия из полимеров не только дешевле, но и долговечнее, конструкторы решили выйти из положения, применив значительно более дорогую пластмассу, в результате удалось наладить

¹ Постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 12 июля 1979 г. «Об улучшении планирования и усилении воздействия хозяйственного механизма на повышение эффективности производства и качества работы». М.: Политиздат, 1979. С. 62.

² См.: Громыко М. Дорого... значит выгодно? // Правда. 1976. 26 июня.

производство. В 1975 г. продукции из удороженной в несколько раз пластмассы было выпущено на 2 млн руб. Если в данном единичном случае, когда мы имеем дело со сравнительно крупной народнохозяйственной проблемой, можно еще рассчитывать на ее «индивидуальное» решение, исходящее из очевидных интересов общества, то, как правило, на это рассчитывать не приходится.

Вполне понятно, что если ПО и предприятия будут ходатайствовать перед вышестоящими органами о пересмотре плана в сторону понижения в связи со снижением материалоемкости, то они вряд ли станут ходатайствовать об его повышении — когда материалоемкость повышается.

В условиях создания объединений недостатки показателя объема реализации проявились и в ином аспекте. Если исключить из объема реализации внутриобъединенческий оборот, то одна и та же продукция будет в одном случае включаться в объем реализации (если она отпускается на сторону), а в другом случае не включаться (если отпускается производственным единицам своего объединения). Следовательно, отпуск на сторону будет выгоднее для объединения с точки зрения выполнения плана по показателю реализации. При этом проведение внутриобъединенческой специализации и кооперации, тесно связанных с ростом внутриобъединенческого оборота, сдерживается принятым порядком его учета в объеме реализации. Вместе с тем включение продукции, реализуемой предприятиям своего объединения, в общий объем реализации создает возможности для развития фиктивных поставок, неэффективной кооперации.

Как известно, начиная с 1978 г. при премировании руководящих работников, ИТР и служащих предприятий (ПО), при подведении итогов социалистического соревнования, определении размеров фондов экономического стимулирования (ФЭС) объем реализации продукции устанавливается с учетом выполнения обязательств по поставкам продукции. Эта мера способствовала большему учету интересов потребителя, уменьшению ассортиментных сдвигов, приводящих к срыву обязательства по поставкам. В этой связи высказывалось мнение, что подобный порядок учета выполнения плана нейтрализует отрицательные стороны показателя объема реализации. Так, П. Н. Крылов писал: «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 планово-оценочных показателей выполнения не только централизованно планируемой номенклатуры в несколько десятков тысяч позиций, а всей ее развертки в миллионы конкретных типоразмеров и сортов отдельных изделий через систему договоров-поставок весьма результативна и своевременна. Но представление, что использование показателя реализации с учетом поставок само по себе может ликвидировать недостатки валовых показателей, было бы преувеличением.

Показатель объема реализации с учетом поставок не может выполнять функции измерения объема производства и использоваться при расчетах производительности труда. Он может выполнять лишь ту функцию, для которой он предназначается — функцию контроля за выполнением договорной дисциплины. Именно поэтому в настоящее время в качестве оценочного показателя, как правило, используется показатель процента выполнения договоров поставок, в процессе расчета которого выявляется величина объема реализации с учетом поставок. Но использование показателя выполнения договоров поставок совместно с объемом реализации продукции и производительностью труда, рассчитанной по валовой продукции, отнюдь не решали проблемы заинтересованности предприятий в снижении производства наиболее материалоемкой продукции.

Дело в том, что потребители продукции — промышленные предприятия и другие организации — не всегда были заинтересованы в действенном контроле за уровнем материалоемкости потребляемой продукции: завышение материалоемкости на предприятии-поставщике ведет, в свою очередь, к завышению материалоемкости на предприятии-потребителе.

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

Так, например¹, Новокузнецкий металлургический комбинат поставлял рельсы для Днепропетровского стрелочного завода. Там один конец рельса обжимался на гидравлическом прессе, а затем поставлялся Муромскому стрелочному заводу. Здесь же 300 т металла в год (из 900) шли в металлолом. Чтобы избежать этих потерь, Новокузнецкому комбинату необходимо было лишь разрезать прокат так, чтобы рельсы получались на треть короче. Подобное предложение с чертежами и расчетами было выдвинуто еще в 1973 г., однако реализовано оно не было. Это и не удивительно. Новокузнецкому комбинату выгоден более длинный рельс — разрезом меньше, вес больше. Днепропетровский завод, выполняя всего одну операцию, получает возможность включить в объем реализованной продукции стоимость 900 т стали и не заинтересован в том, чтобы сократить эту сумму до стоимости 600 т. Муромский завод также увеличивает на треть объем своей реализации.

В условиях дефицитности продукции производители способны навязать потребителям более дорогую продукцию еще на стадии заключения договоров о поставках. Так, Харьковский электроаппаратный завод снял с производства выключатели и предложил Гомельскому, Липецкому и Ереванскому станкозаводам заключить договор на новые, более тяжелые и дорогие выключатели, оснащенные дополнительными, ненужными данным заводам деталями. Станкозаводы, чтобы не остаться без комплектующих изделий, вынуждены были заключить договор, хотя это им было невыгодно — ведь после удорожания выключателя цена на станки не пересматривалась. В результате станкозаводы при получении новых выключателей вынуждены их разбирать, лишние части выбрасывать, а необходимые детали ставить на станки.

На XXV съезде КПСС было указано, что «управленческая и прежде всего плановая деятельность должна быть нацелена на **конечные народнохозяйственные результаты**»².

Удовлетворение потребностей других предприятий и отраслей в конкретной номенклатуре продукции и участие в создании стоимости (национального дохода) — это две взаимосвязанные, но различные стороны конечных результатов. Необходимо учитывать, что

¹ См.: Балбеков С. По замкнутому кругу... // Правда. 1976. 22 июня.

² Материалы XXV съезда КПСС. С. 59.

удовлетворение нужд других звеньев народного хозяйства выражается в конкретной номенклатуре продукции. 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 коллектива данного предприятия. Именно поэтому, как отмечалось, для определения конечного результата с точки зрения удовлетворения общественных потребностей в настоящее время предусматривается использование показателя выполнения обязательств по поставкам продукции, а для характеристики конечного результата с точки зрения процесса создания стоимости, измерения производительности труда — показателя объема чистой продукции (нормативной).

В настоящее время существенно меняется круг проблем, находящихся в центре внимания при анализе путей совершенствования показателей объема производства. Если до недавнего времени основными были вопросы, связанные с определением общего направления совершенствования системы оценочных показателей (на основе валовых показателей при изменении условий их применения, путем корректировки валовых показателей, на основе чистой продукции, на основе полного отказа от планирования стоимостного показателя объема производства и перехода к натуральным показателям), то в настоящее время этот вопрос решен жизнью. Основой измерения объема производства должен стать показатель чистой продукции (нормативной) (для отдельных отраслей товарной продукции в сопоставимых ценах).

Вместе с тем особо актуальное значение приобретают проблемы, связанные с конкретной реализацией этого принципиального направления: порядок разработки и утверждения нормативов, увязка чистой продукции с экономией (перерасходом) материальных затрат по сравнению с нормативом, связь показателей чистой продукции и процента выполнения договоров поставок, определение отраслевых границ применения товарной продукции в сопоставимых ценах. От правильного решения этих вопросов в значительной степени зависит эффективность перехода к чистой продукции для измерения объема производства.

Если абстрагироваться от реальных недостатков системы цен и сложности учета, лучшим оценочным показателем объема про-

изводственной деятельности является объем фактической чистой продукции. Лишь этот показатель (и в меньшей степени объем фактической условно-чистой продукции) отражает реальный собственный результат производственной деятельности предприятий (ПО) с учетом того, что с народнохозяйственной точки зрения определенное снижение затрат звена эквивалентно росту производства продукции, и наоборот. Любой показатель, не обладающий этим свойством (валовые показатели, нормативная стоимость обработки, нормативная трудоемкость и т. д.), применяемый в качестве оценочного, стимулирует предприятия увеличивать потребление ресурсов, так как это часто наиболее легкий путь увеличения результатов. Например, любой объемный показатель, не предусматривающий соизмерения результатов и затрат, можно увеличить за счет роста доли полуфабрикатов, поступающих со стороны, и переключения высвобождающихся производственных мощностей и рабочей силы на производство дополнительного количества продукции с соответствующим ростом объемного показателя независимо от того, эффективна ли подобная кооперация для народного хозяйства в целом или нет.

Возражения против того, что фактическая чистая продукция абстрактно является лучшим критерием оценки конечных результатов работы звена по объему производства, связанные с тем, что цены в условиях социализма закономерно отклоняются от стоимости и в связи с этим чистая продукция существенно отличается от вновь созданной стоимости (объема национального дохода), фактически созданной в данном звене¹, нельзя признать убедительными.

При выборе показателя для оценки объема производства важно в первую очередь не его арифметическое тождество вновь созданной стоимости, а однонаправленность факторов, влияющих на этот показатель и на народнохозяйственные результаты. Подобную направленность может обеспечить именно показатель фактической чистой продукции независимо от того, отклоняются ли цены от стоимости в связи с выполнением ими распределитель-

¹ См.: Барнгольц С. Б., Чернина Т. Б. Пути совершенствования показателей оценки объема производства // Деньги и кредит. 1978. № 4. С. 36; Барнгольц С. Недостатки показателя производительности труда, исчисляемого на базе чистой продукции // Вопросы экономики. 1976. № 9. С. 113–114.

ных функций или нет. Не имеет значения, совпадает ли цена на конечную продукцию и потребляемые сырье и материалы с их стоимостями, вновь созданная стоимость и объем фактической чистой продукции будут равняться разнице между объемом выпуска продукции и потребляемыми материальными ресурсами.

Трудно согласиться с выдвигаемым положением, согласно которому применение фактической чистой продукции в качестве оценочного показателя делает наиболее выгодной для предприятия производство наиболее трудоемкой продукции. Фактическая чистая продукция по определенным изделиям помимо ряда элементов, величина которых незначительна, складывается из фактической заработной платы, распределяемых пропорционально ей отчислениям на социальное страхование (условно v) и прибыли (p). Выгодность производства наиболее трудоемкой продукции практически означает, что предприятие заинтересовано в производстве продукции, по которой соотношение $\frac{v+p}{v}$ минимально, или, иначе говоря, в производстве продукции с минимальной рентабельностью, исчисленной по отношению к заработной плате. Нереальность подобного допущения очевидна. Наоборот, при фонде заработной платы, фиксированном или определяемом по нормативу $\sum v = \text{const}$ или $\sum v = n(v+p)$, предприятие, естественно, всегда будет стремиться максимизировать соотношение $\frac{v+p}{v}$, что позволяет увеличить $\sum(v+p)$.

С этим возражением тесно связан и следующий тезис: «Если при расчете уровня производительности труда исходить из чистой продукции, то любое увеличение фонда заработной платы (при неизменной величине прибыли) автоматически повышает показатель производительности труда. В этих условиях отпадает всякая возможность контроля за соблюдением правильного соотношения между ростом производительности труда и заработной платы»¹. Необходимо четко представить себе, что если речь идет лишь о росте фонда заработной платы в связи с перераспределением вновь созданной стоимости, то уровень прибыли не остается неизменным, а уменьшается на соответствующую величину, следовательно,

¹ Вопросы экономики. 1976. № 9. С. 117.

подобный рост ФЗП не окажет никакого влияния на объем чистой продукции. Если же при этом уровень прибыли остается неизменным, то речь идет не о перераспределении вновь созданной стоимости, а о ее росте, причем за счет этого роста увеличивается и ФЗП. Подобная связь динамики ФЗП и объема чистой продукции отнюдь не исключает возможности правильного соотношения производительности труда и ФЗП. Темп роста средней заработной платы будет меньше темпа роста чистой продукции лишь в том случае, если прирост заработной платы на α процентов будет сопровождаться приростом остальной части чистой продукции (в упрощенном случае — прибыли) на величину $\geq \alpha$ процентов, и, например, при неизменном уровне прибыли и росте ФЗП это соотношение будет нарушено.

Экспериментальная проверка показателя фактической чистой продукции в 1969–1971 гг.¹ показала, что: 1) объем фактической чистой продукции не может быть рассчитан до получения отчетных калькуляций себестоимости (в середине месяца, следующего за отчетным) и, следовательно, данные об объеме фактической чистой продукции всегда существенно запаздывают, их трудно применить для оперативного управления работой предприятия; 2) расчет фактической чистой продукции в связи с необходимостью извлечения материальных затрат из комплексных статей расходов и пересчета материальных затрат в неизменные цены является трудоемким делом.

В значительной степени с этими сложностями и было связано применение начиная с 1973 г. в ходе экспериментальной проверки данного показателя в виде нормативно-чистой продукции. При этом нормативы разрабатывались на продолжительный период на всю выпускаемую номенклатуру. Показатель рассчитывается умножением выпуска продукции в номенклатуре на нормативы. В одних случаях получаемая предприятием от выпуска продукции прибыль включалась в норматив в соответствии с реальной прибылью, получаемой от реализации данной продукции на момент

¹ Этот показатель исчислялся в качестве расчетного и не оказывал какого-либо влияния на положение предприятий, таким образом, правильное, видимо, говорить об эксперименте расчета фактической чистой продукции, а не об эксперименте применения оценочного показателя.

разработки нормативов, а в других — распределялась по изделиям пропорционально заработной плате.

При построении норматива с включением индивидуальной прибыли по каждому изделию он является, по сути дела, лишь учетным средством, и качество его применения определяется мерой соответствия полученного при его использовании результата фактической чистой продукции.

Наиболее серьезным возражением против использования показателя фактической чистой продукции является значительное влияние, оказываемое на него диспропорциями в системе цен. Причем в данном случае речь идет не о закономерном отклонении цен от стоимости в связи с выполнением ими распределительной функции, а о разнорентабельности выпускаемой продукции, связанной в первую очередь с различными темпами снижения себестоимости, причем наиболее рентабельной часто оказывалась давно освоенная продукция. В связи с этим некоторые экономисты отстаивали необходимость сохранения валовых показателей.

Критика показателя чистой продукции с точки зрения необходимости валовых показателей не может быть признана обоснованной. Действительно, разнорентабельность 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 $\frac{p}{c+v+p}$ с отношением $\frac{p}{v+p}$, что подчас делают сторонники сохранения валовых показателей с целью доказательства увеличения разнорентабельности продукции при переходе к показателю чистой продукции¹, а отношение $\frac{c+v}{v}$ с отношением $\frac{v+p}{v}$. При освоении новых изделий валовые показатели также не способны устранить незаинтересованность предприятий в выпуске эффективной техники; более того, они сами, как уже указывалось выше, становятся мощным тормозом внедрения подобной техники, если, как это часто бывает, материальные затраты на ее производство меньше, чем по заменяемой.

¹ См.: Барнгольц С. Недостатки показателя производительности труда, исчисляемого на базе чистой продукции // Вопросы экономики. 1976. № 9. С. 117; Проблемы планирования и экономического стимулирования в промышленности. Донецк, 1975. С. 36 и другие издания.

Однако норматив, если он применяется для оценки деятельности предприятий, контроля за расходом ФЗП и т. д., является в какой-то степени второй, параллельной, ценой на данный вид продукции. Поэтому вполне естественно, что уже до начала эксперимента возникла идея исправить определенные недостатки системы ценообразования, особенно ярко проявляющиеся в разнорентабельности продукции, с помощью изменения структуры норматива. При этом предполагалось при утверждении норматива включать в него не фактическую прибыль, приносимую данным изделием на момент разработки, а усредненную ее величину, чтобы, 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 и близок к обратной величине трудоемкости.

Впервые эта система была использована на группе предприятий судостроительной промышленности, а в последнее время круг использующих данный показатель предприятий значительно расширился. На 1 июля 1978 г. усредненную прибыль применяли 365 предприятий из 482, применявших показатель НЧП¹. 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 мере объясняются влиянием факторов, не связанных с эффективностью работы предприятий»².

Без сомнения, в условиях, когда рентабельность в цене продукции определялась пропорционально себестоимости, переход к ис-

¹ См.: Мунтян Ю. С., Киперман Г. Я. Конечные народнохозяйственные результаты и плановые показатели производства. С. 72.

² ЭКО. 1976. № 5. С. 56.

пользованию чистой продукции не мог устранить заинтересованности предприятий в росте материалоемкости продукции, ведь с ростом материальных затрат увеличивалась и прибыль, а следовательно, и чистая продукция.

Применение показателя нормативно-чистой продукции с усредненной рентабельностью позволило добиться больших положительных результатов. Так, например, в Минтяжмаше СССР в условиях применения данного показателя в 1978 г. объем производства возрос на 5,8% относительно 1977 г. При этом производительность труда увеличилась на 5,5%, а выпуск изделий высшей категории качества — на 7,5%¹.

Значительно уменьшилась разновыгодность выпускаемой продукции, заинтересованность предприятий в росте ее материалоемкости. Темпы роста объема производства в нормативно-чистой продукции точнее отражали рост количества и качества труда коллективов. На предприятиях и в объединениях, которым доводится данный показатель, значительно выросло производство запчастей, полуфабрикатов, в то время как применение валовых показателей делало подобные изделия крайне невыгодными предприятиям.

Конечно, экспериментальное использование чистой продукции с усредненными нормативами, как любая сравнительно частная мера, не могло в полной мере разрешить проблем совершенствования системы оценки деятельности. Появление наряду с действующей системой цен параллельной системы измерителей, построенной на иных принципах, порождало определенное противоречие. Так, например, использование чистой продукции с усредненными нормативами отнюдь не снимало в полной мере проблему разновыгодности выпускаемой предприятием продукции. Ведь сохранение заинтересованности предприятий в прибыли является непременным условием хозяйственного расчета, в противном случае самоокупаемость не имеет смысла, а следовательно, сохраняется и различная выгодность продукции с точки зрения приносимой ею прибыли, которую мы пытались устранить. К тому же равновыгодность нормативов выпускаемой продукции, естественно, не создавала достаточных стимулов для освоения производства новой техники и повышения качества продукции.

¹ См.: Правда. 1979. 9 октября.

При различных принципах включения прибыли в цену и в норматив чистой продукции значительно осложняется действие контроля за разработкой нормативов, особенно привлечение к нему межотраслевых органов, в частности Государственного комитета цен. В результате складывалась ситуация, при которой министерства сами утверждали нормативы чистой продукции, по которым затем оценивалась их деятельность. Причем если при подобном порядке утверждения цен можно рассчитывать на активную роль потребителей продукции, нормативы поставщика потребителям, естественно, безразличны.

Если для обеспечения объективной оценки трудового вклада коллектива предприятия целесообразно распределять прибыль по изделиям в первую очередь пропорционально затратам на заработную плату, то гораздо последовательнее решать эту проблему путем изменения системы оптовых цен, а не за счет создания второй параллельной системы. Переход к определению прибыли в цене пропорционально себестоимости за вычетом прямых материальных затрат, предусмотренный в настоящее время для отраслей обрабатывающей промышленности, является единственно последовательным шагом на пути разрешения этих противоречий. Он создает основу объединения принципов включения прибыли в оптовую цену и в норматив чистой продукции.

При этом создается возможность сочетания преимуществ индивидуальных нормативов (их связи с оптовой ценой и фактической чистой продукцией) и усредненных (устранение искажающего влияния распределения прибыли пропорционально себестоимости). В соответствии с принятыми методическими указаниями о порядке разработки и применения в планировании показателя чистой продукции (нормативной)¹ нормативы являются одновременно индивидуальными (т. е. включают ту же прибыль, которая закладывается в ценах) и усредненными (поскольку прибыль и в норматив, и в цену закладывается пропорционально себестоимости за вычетом прямых материальных затрат).

В этих условиях представляется неправомерным противопоставление нормативной чистой продукции фактической. Если практическое использование фактической чистой продукции без

¹ См.: Экономическая газета. 1979. № 40, 41.

нормативов существенно затрудняется запаздыванием данных о ее динамике, то применение нормативной чистой продукции без последующей корректировки на изменение материалоемкости в целях получения данных о фактической¹ может привести к появлению ряда противоречий в хозяйственном механизме, часть которых уже проявилась в ходе экспериментальной проверки данного показателя.

Если деятельность предприятия (ПО) оценивается по нормативной чистой продукции, эти нормативы должны быть утверждены органом, осуществляющим по отношению к данному предприятию функцию хозяйственного руководства. Причем, если по показателю нормативной чистой продукции оценивается не только деятельность предприятий (ПО), но также ВПО и министерств, к их разработке или по крайней мере к непосредственному контролю за разработкой должны быть привлечены органы Государственного комитета цен. Трудно согласиться с тем, «что возложение на Госкомцен такой огромной дополнительной работы нерационально. Подобную работу должны выполнять предприятия: они лучше знают специфику изменения цен на свою продукцию, способы корректировки нормативов, их уточнения и меру согласования с отделами цен отраслевых министерств»². Ведь если предприятия лучше всего знают специфику своего производства, то они больше всех заинтересованы в разработке наиболее выгодных нормативов, позволяющих обеспечить максимально благоприятную динамику оценочных показателей.

Но если разработка нормативов должна происходить при непосредственном участии Госкомитета цен, то вместе с тем 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

¹ На необходимость последующей корректировки нормативной чистой продукции до уровня фактической указывают, например: *Бунич П. Г.* ЭКО. 1977. № 6. С. 143; *Бондарович Н. Д.* Чистая продукция в системе хозяйственного расчета // *Бухгалтерский учет.* 1976. № 1. С. 10; *Степанов А. Я., Уварова Г. М., Харютина М. И.* Сопоставимые показатели объемов производства // *Совершенствование показателей планирования и учета продукции промышленности.* М.: НИИПиН, 1976. С. 22 и др.

² *Гаврилов Р., Нефедова А.* О чистой продукции с усредненными нормативами // *Плановое хозяйство.* 1978. № 1. С. 60.

и нормативов заметно увеличивается. Но в этом случае разработку цены и норматива можно было бы вести параллельно, включая норматив в утвержденный прейскурант, как это практически сейчас и предусматривается.

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. Это было бы теоретически правильно и приблизило бы условия установления норматива к условиям формирования оптовых цен, а сам норматив соответствовал бы общественно необходимым затратам живого труда на производство изделия (на момент установления норматива)»¹.

Однако из того факта, что общественно необходимые затраты труда, определяющие стоимость, являются средними, неправомерно делать вывод о том, что все средние условия являются общественно необходимыми. Проиллюстрируем это на примере. Электроэнергия может производиться на ТЭЦ, ГЭС, АЭС и т. д. Где бы она ни производилась, ее стоимость определяется общественно необходимыми затратами труда, так как $1 \text{ кВт} \cdot \text{ч}$ электроэнергии (если абстрагироваться от стоимости передачи и различий в стоимости энергии нормальных и пиковых нагрузок) с точки зрения его потребления равен любому другому $\text{кВт} \cdot \text{ч}$ электроэнергии, и, следовательно, $1 \text{ кВт} \cdot \text{ч}$ электроэнергии, произведенный на ГЭС, не может иметь стоимость выше, чем произведенный на ТЭЦ. Но что означают применительно к данному случаю «средний уровень техники и технологии и средний уровень кон-

¹ Киперман Г. Я. Экономические показатели промышленных предприятий и объединений. М.: Статистика, 1974. С. 140.

центрации и специализации»? Средняя технология производства электроэнергии на гидроэлектростанциях и теплоэлектростанциях является чем-то весьма своеобразным. Разумеется, и применительно к данному случаю 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 на определенной ГЭС 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 отрасли условиями.

Установление нормативов на основе средней по изделию нормативной заработной платы отнюдь не поведет к равновыгодности всей выпускаемой продукции. В соответствии с требованиями оптимальной концентрации и размещения производства индивидуальные затраты живого труда закономерно отклоняются от средних по отрасли в связи с различием в доле кооперированных поставок производственному объединению, так же как и при использовании валовых показателей, будет невыгодно производить для себя полуфабрикаты, так как их поставка по кооперации при получении таких же деталей от другого предприятия для производства конечной продукции позволяет существенно повысить объем НЧП. Крупное предприятие по производству автомобилей, например, окажется в невыгодных с точки зрения данного показателя условиях по сравнению с небольшим заводом, занимающимся исключительно сборкой этих автомобилей. Ведь норматив заработной платы на один автомобиль определяется исходя из средних условий и будет меньше фактических затрат труда на крупном предприятии, производящем для себя значительную часть полуфабрикатов, и больше — на сборочном заводе. В настоящее время в соответствии с Методическими указаниями о порядке разработки и применения в планировании показателя чистой продукции (нормативной) установлено, что в случае если условия ко-

оперирования предприятий существенно отклоняются от средних, допускается дифференциация нормативов по отдельным предприятиям. Конечно, значительная часть оптовых цен устанавливается в настоящее время на основе индивидуальной, а не среднеотраслевой себестоимости. Но в данном случае речь идет либо о специфических условиях производства данного вида продукции лишь на одном предприятии, либо об отклонениях от принятой концепции ценообразования, отрицательные последствия которых общепризнанны и с которыми необходимо бороться¹. Для эффективного же использования нормативов их установление индивидуально и для максимально возможного числа предприятий является существенным условием эффективности применения показателя нормативной чистой продукции.

Однако практическая реализация этого требования крайне сложна. Предприятия, участвовавшие в эксперименте по применению нормативно-чистой продукции, уже столкнулись с этими сложностями на практике. Так, например, на предприятиях Главмоспромстройматериалов первоначально попытались упростить решение проблемы разработки нормативов за счет установления групповых нормативов, охватывающих различные, но однородные изделия. Однако, как показала практика, эти групповые нормативы плохо отражали реальный объем работ. Поэтому с 1 июля 1976 г. начали применяться индивидуальные нормативы, но число их в результате существенно возросло — с 1130 до 5056², что, естественно, затрудняет контроль за качеством их разработки.

В ряде отраслей пришлось отказаться от разработки нормативов, индивидуальных для каждого предприятия, и применять единые усредненные нормативы. Так, например, в ВПО «Севзапмебель» (Ленинград) применение индивидуальных нормативов по предприятиям оказалось нецелесообразным из-за обилия сортов и артикулов выпускаемых изделий, трудностей в их составлении быстрого (иногда в течение 3–4 месяцев) старения нормативов³.

¹ См., например: *Дерябин А.* Взаимосвязь цен и хозрасчета // Хозрасчетные методы повышения эффективности производства. Алма-Ата, 1975. Ч. 2 С. 36; *Мунтян Ю. С., Киперман Г. Я.* Конечные народнохозяйственные результаты и плановые показатели производства. С. 84.

² Финансы СССР. 1978. № 4. С. 34–35.

³ Плановое хозяйство. 1978. № 1. С. 56–57.

Серьезной проблемой является и разработка нормативов на продукцию, выпускаемую по разовым заказам. Использование для этих целей групповых нормативов, установленных в долях к цене, ведет к существенной разновыгодности этой продукции. Ведь, как показывает практика, удельный вес материальных затрат в разовых заказах, выполняемых даже одним предприятием, колеблется от 15 до 70%¹. Утверждение же нормативов индивидуально по каждому заказу директором завода, подобно утверждению цены на эти заказы в условиях безразличия потребителей к нормативам, создает широкие возможности их завышения.

Но и установление нормативов на основе нормативной заработной платы по конкретным предприятиям, производящим данную продукцию, решает проблему равновыгодности лишь на момент установления нормативов. После же его установления: 1) становится выгодной неэффективная кооперация (если при этом не пересматриваются нормативы); 2) в связи с неравномерным снижением затрат труда продукция вновь становится разновыгодной. Экспериментальная проверка показателей нормативной чистой продукции показала, что нормативы быстро стареют. По приблизительным подсчетам степень старения нормативов за пятилетие составляет 20–30%².

В связи с этим в настоящее время установлено, что при изменении условий кооперирования по сравнению с условиями, учтенными при утверждении оптовых цен и нормативов чистой продукции, министерство (ведомство) представляет в органы, устанавливающие цены, предложения с расчетами и обоснованиями по изменению действующих нормативов чистой продукции. При этом, если производственное объединение (предприятие) стало получать со стороны полуфабрикаты, детали, узлы и комплектующие изделия, которые при формировании нормативов чистой продукции были отнесены к числу изготавливаемых собственными силами, утвержденные нормативы уменьшаются по представлению министерств (ведомств) на норматив чистой продукции, уста-

¹ Вопросы планирования и оценки деятельности предприятия по чистой продукции. М.: НИИПиН, 1974. С. 70.

² Финансы СССР. 1978. № 4. С. 35.

новленный на данные полуфабрикаты¹. Оперативное изменение нормативов в связи с изменением структуры связей по кооперации значительно повышает качество нормативов, сближает нормативную чистую продукцию с фактической. Но при этом существенной проблемой может стать незаинтересованность предприятий, объединений и отраслей в пересмотре нормативов в сторону снижения с одной стороны и сложность организации межотраслевого контроля за этим процессом, как и за всей системой разработки нормативов, — с другой.

Если при контроле за ценами можно помимо данных о фактической себестоимости производимой 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 контроля за ними эти методы неприменимы. Например, нельзя выдвигать требования обязательного снижения норматива чистой продукции на единицу производительности, 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 увеличения этих затрат на момент разработки норматива сверх уровня, определяемого оптимальной системой кооперации, и впоследствии существенно снижать фактическую трудоемкость по сравнению с нормативной.

Постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР «Об улучшении планирования и усилении воздействия хозяйственного механизма на повышение эффективности производства и качества работы» указывает на необходимость проведения целого ряда мероприятий по совершенствованию действующей системы цен, направленных в первую очередь на то, чтобы заинтересовать предприятия-производителей в выпуске новой, высокоэффективной продукции с минимальными затратами. В частности, он предусматривает:

¹ См.: Экономическая газета. 1979. № 41. С. 7.

- устанавливать поощрительные надбавки к оптовым ценам на новую, высокоэффективную продукцию производственно-технического назначения, соответствующую по своим параметрам лучшим отечественным и зарубежным образцам, в зависимости от годового экономического эффекта в размере от 0,5 до 1,25 норматива рентабельности, но не более 70% размера указанного эффекта;
- по продукции второй категории качества, а также по продукции, которая в установленный срок не аттестована, применять скидку с оптовой цены в размере 50% от суммы прибыли, получаемой от реализации данной продукции. По истечении срока снятия с производства продукции второй категории качества скидки с оптовой цены устанавливаются в размере полной суммы прибыли;
- определять рентабельность в обрабатывающих отраслях промышленности по видам продукции как отношение прибыли к себестоимости за вычетом стоимости использованных сырья, топлива, энергии, материалов, полуфабрикатов и комплектующих изделий;
- оставлять без изменения до конца пятилетки оптовые цены на продукцию при использовании в производстве более дешевых видов материалов по сравнению с применяемыми и при сохранении качества продукции на прежнем уровне. Оптовые цены на новые изделия с меньшей материалоемкостью устанавливать с учетом сохранения размера прибыли, получаемой от реализации ранее выпускаемой (заменяемой) продукции, но не ниже норматива рентабельности. При этом для определения объема производства и производительности труда до конца пятилетки применять оптовые цены, принятые в плане по заменяемой продукции.

Эти меры значительно повышают степень обоснованности системы оптовых цен, их увязку с качественными параметрами выпускаемой продукции. Создается объективная возможность эффективного использования показателя фактической чистой продукции в хозяйственном механизме. Сложность учета фактической чистой продукции, если рассматривать этот показатель не как факультативную расчетную величину, а как реальный конечный результат работы предприятия и как средство комплексного совершенство-

вания хозяйственного механизма, не может иметь существенного значения. По сравнению с общим объемом учетной и расчетной работы, необходимой для представления бухгалтерской и статистической отчетности, объем работ по извлечению материальных затрат из комплексных статей расходов и пересчету стоимости сырья и материалов в неизменные цены не столь велик, чтобы отказаться от использования данного показателя. К тому же последняя проблема в значительной степени теряет свою актуальность с переходом к принципу неизменности оптовых цен в течение пятилетки.

Значительно труднее поддаются решению проблемы, связанные с задержкой данных о фактической чистой продукции. Получение их лишь к 18–20 числу месяца, следующего за отчетным периодом, затрудняет практическое применение данного показателя. Возможности сокращения этого срока за счет совершенствования системы учета, его механизации могут, конечно, несколько повысить степень оперативности получения данных, но они не решат проблему в целом. Так, например, в ГДР, где исчисляется фактическая условно-чистая продукция, расчет которой несколько проще, данные становятся известны 14 числа месяца, следующего за отчетным. В обозримой перспективе нельзя рассчитывать на то, что показатель фактической чистой продукции можно будет использовать в рамках текущего месячного периода для оперативного контроля и управления ходом производственного процесса.

Само по себе запаздывание данных по показателям и возможность их получения только после составления отчетных калькуляций себестоимости отнюдь не свидетельствуют о невозможности применять тот или иной показатель в качестве оценочного. В оценке деятельности уже в течение десятилетий используются такие показатели, как прибыль, рентабельность, себестоимость и так далее, которые, так же как и показатель фактической чистой продукции, могут рассчитываться лишь после составлений отчетных калькуляций себестоимости. Другое дело, что показатели объема производства (валовой продукции, затем объема реализации) традиционно использовались для оперативного контроля за процессом производства. Причем во многом именно оперативность получения данных была причиной той исключительной роли, которую играют валовые показатели в планировании и оценке деятельности предприятия.

Как отмечает Д. В. Валовой: «Показатели эффективности использования рабочей силы и материальных ресурсов становятся известны значительно позже и лишь узкому кругу лиц. Поэтому за их невыполнение в худшем случае пожурят в «рабочем порядке»»¹.

С точки зрения контроля за ходом производственного процесса можно выделить две основные группы функций, которые выполнялись валовыми показателями. Первая — это контроль и оценка деятельности предприятий и объединений с точки зрения поступления продукции в народнохозяйственный оборот. Колебание себестоимости или рентабельности производимой продукции в рамках месяца или даже квартала существенного значения с точки зрения оценки конечных результатов не имеет, так как важна их общая динамика за более или менее продолжительный период, и поэтому некоторое запаздывание данных о прибыли, себестоимости, рентабельности и т. д., как правило, воспринимается как должное. Своевременная же поставка продукции, предназначенной потребителям, является необходимым условием бесперебойного процесса производства на других предприятиях и объединениях, в данном случае запаздывание данных, безусловно, существенно ухудшает действие показателя.

Необходимо, однако, отметить, что именно эта функция выполнялась валовыми показателями (в последнее время объемом реализации продукции) крайне неудовлетворительно. Ведь сам по себе факт того, что за определенный период в народнохозяйственный оборот поступила продукция данного предприятия определенной стоимости, как показала практика, отнюдь не свидетельствует о том, что потребители своевременно получили необходимую им продукцию. Для этих целей гораздо больше подходит показатель выполнения плана поставок продукции потребителям в соответствии с договорами (заказами).

Дальнейшее развитие системы контроля за поставками предусматривает обязательное применение этого показателя и для оценки работы органов, осуществляющих хозяйственное руководство предприятиями и объединениями. То, что министерства и ВПО не заключают договоров-поставок и, следовательно, не отвечают

¹ Валовой Д. В. О дальнейшем развитии системы показателей // Вопросы теории и жизнь. М.: Правда, 1977. С. 112.

за их выполнение, если рассматривать дело не с формально-юридической, а с экономической точки зрения, не может служить аргументом против использования данного показателя для оценки их работы. Ведь деятельность этих органов в первую очередь должна быть направлена на обеспечение своевременной поставки продукции потребителям. В условиях же относительного безразличия органов хозяйственного руководства к выполнению подчиненными им предприятиями и объединениями договоров поставок резко ослабевает действенность показателя выполнения обязательств по поставкам продукции и в основном хозрасчетном звене. Так, например, Кузнецкий металлургический комбинат сорвал в 1978 г. выполнение целого ряда заключенных договоров и уплатил свыше 6 млн руб. штрафов вследствие того, что Министерство черной металлургии СССР распорядилось грузить чугун без фондов и нарядов в адрес Западно-Сибирского металлургического завода¹. В таких условиях трудно рассчитывать на резкий рост договорной дисциплины.

Второй функцией, которую традиционно выполняли валовые показатели, был оперативный контроль за работой производственного звена со стороны его собственного руководства. Крайне сложно осуществлять эффективный процесс управления предприятием, если его руководство не имеет оперативной информации о динамике (в рамках месяца) основных оценочных показателей, и в первую очередь показателя объема производства, роль которого в оценке деятельности была традиционно ведущей. В некоторых отраслях, где применение электронно-вычислительной техники достигло значительного развития, руководство отрасли получает ежедневные данные о выпуске продукции на предприятиях отрасли, контролирует в этой связи работу предприятий, осуществляет маневр ресурсами и т. д.

В этом плане использование для оценки объема производства показателя, величина которого не может быть оперативно рассчитана, безусловно, связано с определенными трудностями. При этом необходимо учитывать, что управлять динамикой итогового оценочного показателя можно не только непосредственно кон-

¹ См.: Миловацкий Н., Демидов И. Управление заказами и материальное стимулирование // Социалистический труд. 1978. № 9. С. 76.

тролируя сам показатель. Для оценки конечных результатов деятельности и оперативного внутреннего контроля за выполнением оценочных показателей могут применяться взаимосвязанные, но различные механизмы. В оперативном внутреннем контроле за динамикой фактической чистой продукции состоит, по нашему мнению, задача, которую должны разрешить нормативы чистой продукции.

В том случае, если нормативы чистой продукции разрабатываются не для того, чтобы по ним планировать и оценивать деятельность хозяйственных звеньев, а для целей оперативного получения приближенных данных о фактической чистой продукции, они могут и должны разрабатываться самими хозяйственными звеньями и регулярно пересматриваться в связи с изменением условий производства. Так как при этом хозяйственные звенья будут заинтересованы не в завышении нормативов чистой продукции, а в наиболее точном отражении фактической чистой продукции, участие межотраслевых органов в процессе разработки нормативов и их пересмотра будет нецелесообразным, а сам процесс разработки и пересмотра нормативов может происходить достаточно быстро.

В настоящее время в условиях перехода к определению норматива рентабельности в цене пропорционально себестоимости за вычетом прямых материальных затрат, введения показателя выполнения обязательств по поставкам, отработки нормативов чистой продукции, использование нормативной чистой продукции с последующей корректировкой до уровня фактической становится необходимым элемент дальнейшего совершенствования оценки деятельности. Это позволяет увязать систему оценочных показателей с действующей системой цен, избежать противоречий, связанных с появлением двойной системы цен в народном хозяйстве.

В соответствии с постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР «Об улучшении планирования и усилении воздействия хозяйственного механизма на повышение эффективности производства и качества работы» в отдельных отраслях для измерения объема производства могут применяться показатели товарной продукции в сопоставимых ценах. Одним из возможных вариантов использования товарной продукции в сопоставимых ценах является система, применяемая в экспериментальном порядке в Минэлектротехпроме.

При построении систем оценок, ориентированных на обеспечение равновыгодности всей выпускаемой продукции, часто недоучитывается то, что в целях стимулирования производства новой, эффективной для потребителя и общества продукции деление товаров на более и менее выгодные объективно должно существовать. Задача состоит в первую очередь в том, чтобы увязать разновыгодность продукции для производителя с ее различной народнохозяйственной эффективностью. В условиях, когда действовавшие цены не ориентировали предприятия в данном направлении, одним из путей решения этой проблемы стала система, основанная на измерении объема производства и производительности труда по товарной продукции в сопоставимых ценах с учетом народнохозяйственного эффекта.

Как известно, в Минэлектротехпроме начиная с 1969 г. был проведен комплекс мероприятий по совершенствованию планирования, финансирования и стимулирования научно-технического прогресса.

Опыт работы в отрасли в условиях экономического эксперимента показал безусловную прогрессивность принятых мер. Экономический эффект, получаемый в народном хозяйстве от использования новых изделий электротехники, увеличился за 9 лет более чем в 4 раза. Удельный вес продукции высшей категории качества в объеме производства в 1978 г. составил 42,7% — в три с лишним раза больше, чем в 1969 г. В полтора-два раза сократились сроки разработки и внедрения производства новых изделий.

Вместе с тем выявился ряд проблем, связанных с недостаточной увязкой системы управления научно-техническим прогрессом с общей системой планирования и экономического стимулирования, который особенно ярко проявился в рассогласовании оценки деятельности по внедрению научно-технического прогресса с общей оценкой работы предприятий и объединений, министерства в целом. Так, например, на Ереванском электроламповом заводе — головное предприятие ПО «Армэлектросвет», одно из передовых предприятий Минэлектротехпрома — в 1976 г. удельный вес продукции высшей категории качества составляло 63,3%, а общая рентабельность — 11,65%. В то же время Сисианский филиал, также входящий в состав ПО «Армэлектросвет», при удельном весе продукции высшей категории качества 15,7% имел общую рентабель-

ность — 63,36%. Причина этого — освоение производства новой техники, которое приносит народнохозяйственный эффект, но часто ведет к ухудшению показателей оценки деятельности предприятий, так как прибыль по новым изделиям, как правило, ниже, чем по старым, а их реальная трудоемкость выше.

Реальную выгодность освоения производства новой техники с точки зрения показателя объема производства, производительности труда хорошо отражает соотношение прироста цены единицы нового изделия по сравнению с заменяемым и прироста затрат на заработную плату в калькуляциях себестоимости. В тех случаях, когда индекс роста затрат на заработную плату превышает индекс роста оптовой цены, освоение данной продукции будет отрицательно сказываться на объемных показателях. Рис. 1, построенный на основе данных табл. 1, наглядно иллюстрирует, что по всем приведенным новым изделиям, дающим существенный эффект в народном хозяйстве, индекс роста оптовой цены нового изделия по сравнению с аналогом существенно отставал от индекса роста трудоемкости. Поэтому с точки зрения объема производства их освоение было невыгодно (мы в данном случае не анализируем выгодность новых изделий по их влиянию на прибыль). Из таблицы также видно, что при оценке объема производства по ценам верхнего предела с включением народнохозяйственного эффекта освоение этой продукции, выгодно для общества в целом, будет, как правило, выгодно и для производителей.

Особенно значительным было отрицательное влияние, оказываемое освоением новой техники на показатель валовой продукции в сопоставимых ценах, использовавшийся для расчетов производительности труда. Если при сравнении цены нового изделия с действующей оптовой ценой заменяемого имело значение постепенное снижение цен на наиболее рентабельную продукцию, то при сравнении сопоставимых цен¹ этот фактор не мог сыграть никакой роли, ведь сопоставимая цена заменяемого изделия с пересмотром цен не меняется.

Так как по существующей методике ценообразования оптовая цена на новое изделие устанавливается на базе действующих оптовых цен на аналогичные, ранее выпускавшиеся или подлежащие

¹ Сопоставимой ценой на новое изделие является его первая преискуртантная цена.

снятию с производства, оптовые цены на новую продукцию в большинстве случаев ниже сопоставимых цен, применяемых для оценки объема производства ранее освоенной продукции. Так, на асинхронный двигатель АЗ-500 мощностью 500 кВт, изготавливаемый заводом «Сибэлектротяжмаш», цена на 1 июля 1967 г. составляла 8193 руб., а действующая оптовая цена 6551 руб., на новое аналогичное изделие 2АЗ-500, к серийному производству которого завод приступил в конце 1973 г., оптовая цена была установлена в размере 6 тыс. руб. плюс поощрительная надбавка 745 руб. Действующая оптовая цена на новое изделие с учетом поощрительной надбавки (6745 руб.) оказалась выше действующей цены старого изделия, но при сопоставлении объемов производства в ценах на 1 июля 1967 г. завод теряет на каждом двигателе 2193 руб., а при полной замене всех двигателей — свыше 1,5 млн руб. В 1974 г. с переходом на производство новых крупных электрических машин на заводе «Сибэлектротяжмаш» объем производства снизился на 2,2 млн руб., а темп прироста производительности труда — на 4,8%. В кабельной промышленности с переходом на производство новых электропроводов, бронекабелей с плоской броней, осветительных проводов с защитной оболочкой на 380 В и др. абсолютные потери объемов производства составили 31 млн руб.

Правда, с начала пятилетки в связи с введением в качестве сопоставимых действующих цен на 1 января 1975 г. был устранен разрыв действующих и сопоставимых цен. Но затем он снова стал быстро увеличиваться. Текущие пересмотры действующих цен снижают рентабельность давно освоенной продукции, но в условиях необходимости пересчета плановых показателей они приводят к серьезным противоречиям. При действующей практике сумма снижения оптовых цен найдет отражение в объеме реализации продукции, прибыли и т. д. только после подтверждения ее потребителями. В условиях такой многономенклатурной отрасли, как Минэлектротехпром, производящей около 100 тыс. видов изделий, согласовать сумму снижения цен со всеми потребителями практически невозможно¹.

¹ См.: Астафьев В. Е., Поволоцкий Л. Я., Хайкин В. П. Экономический механизм ускорения научно-технического прогресса. М.: Экономика, 1977. С. 164.

Таблица 1. Соотношение затрат на заработную плату, преysкурантных цен и цен верхнего предела на новые и заменяемые изделия

№№	Наименование изделия	Заработная плата основных производственных рабочих на 1 изделие, руб.	Соотношение затрат на заработную плату по новому изделию и затрат на заработную плату по аналогу	Преysкурантная цена, руб.	Соотношение преysкурантных цен нового изделия и цен изделия аналога	Цена верхнего предела, руб.	Соотношение цены верхнего предела нового изделия и преysкурантной цены аналога
1	СНОЛ 3,5.3.5 3,5/3-ИЗ	12,3		155		445,8	
			1,07		0,91		2,62
	СНОЛ 3,5.3.5/3-М2	11,5		170			
2	РТ-10М6Т	20		151		190	
			1,11		0,86		1,09
	РТ-10ХТ	18		175			
3	АТДЦТН 200000/330/110	12124		235000		291777	
			1,23		1,18		1,46
	АТДЦТН 200000/330	9900		200000			
4	ТВВ-200-2АУЗ	23319		515000		1042050	
			1,24		1,07		2,17
	ТВВ-200-2	18867		480000			
5	ПЭ-151-5К-2У2	630		7245		8983	
			1,35		1,05		1,30
	ПЭ-151-5К	468		6900			
6	ПЭ-141-4К-3У32	518		4905		6265	
			1,59		1,08		1,37
	ПЭ-141-4К	326		4560			
7	ТСШВ 250/6	260		3450		5584	
			1,63		1,34		2,17
	ТКШВП 250/6	160		2570			
8	СДКП2-18-41-16У4	970		13000		20234	
			1,80		1,25		1,95
	СДКП-18-41-16	540		10040			
9	АН2-16-69-8У4	795		9700		17197	
			1,85		1,28		2,26
	АН15-54-2	430		7600			

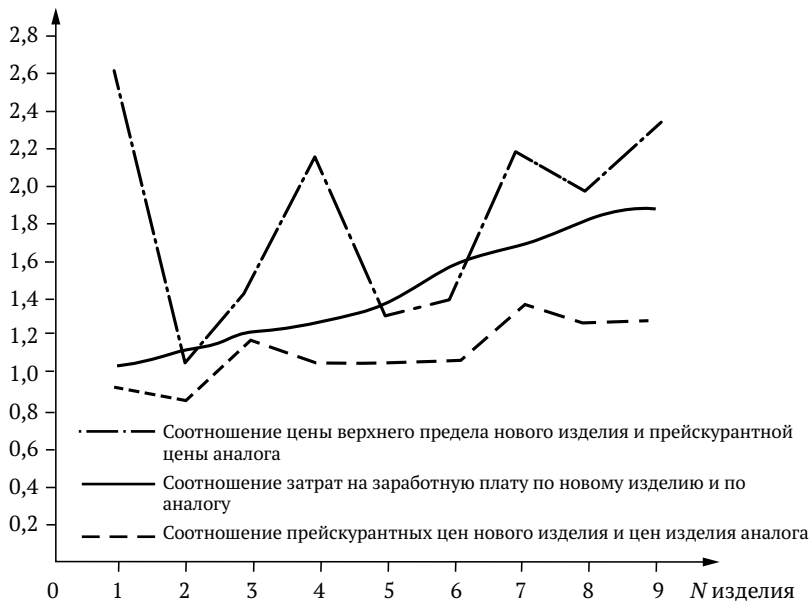


Рис. 1. Соотношение уровней затрат на заработную плату, преysкурантных цен на новые изделия и изделия-аналоги и цен верхнего предела новых изделий и преysкурантной цены аналога

Переход к принципу стабильных оптовых цен на пятилетку в значительной степени способствует решению этой проблемы применительно к каждому отдельному новому изделию. При этом действующие и сопоставимые цены совпадают, и цена на новое изделие может обеспечить выгодность продукции для предприятия, ее производящего, и с точки зрения объема производства в сопоставимых ценах. Однако отказ от текущих корректировок цен, особенно в отрасли с быстрообновляющейся номенклатурой и значительными темпами снижения себестоимости, увеличение срока выпуска неизбежно приведет к росту средней рентабельности выпускаемой в течение продолжительного времени продукции, причем весьма вероятно, что эти виды продукции и будут наиболее выгодны предприятиям.

В этой связи и возникла идея о возможности при сохранении действующего порядка установления оптовых цен при определе-

нии объема производства предприятий-производителей исходить из цены верхнего предела¹.

Использование непосредственно цены верхнего предела для оценки объема производства продукции высшей категории качества сделало бы этот показатель весьма неустойчивым, затруднило бы межотраслевые сопоставления объемов производства. К тому же экономическая эффективность различных групп электротехнических изделий колебалась в весьма широких пределах, например по осваиваемым трансформаторам и высоковольтной аппаратуре в 95% случаев — от 8 до 90%, по крупным электрическим машинам, генераторам, кабелям от 8 до 400%, по низковольтной аппаратуре — от 17 до 375%. Причем, если, например, «электрические 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»².

В связи с этими моментами при переводе в 1979 г. Минэлектротехпрома на новые условия планирования и экономического стимулирования для оценки объема производства был принят механизм, позволяющий при сохранении в качестве основы определения динамики производства принципа учета народнохозяйственного эффекта от производства новой техники в определенной степени преодолеть указанные отрицательные моменты. Как Министерству, так и входящим в его состав ВПО, ПО и предприятиям для определения роста объема производства, производительности труда, контроля за расходованием фонда заработной платы доводится показатель темпов роста объема производства продукции в сопоставимых ценах.

При использовании показателя темпов роста можно влиять на его содержание, а через него — на цели и интересы хозяйственных звеньев как за счет изменения порядка расчета объема годового (отчетного) года, так и за счет изменения порядка расче-

¹ Астафьев В. Е., Поволоцкий Л. Я., Хайкин В. П. Экономический механизм ускорения научно-технического прогресса. С. 21–22; Ковалев Ф. Стоимостные показатели продукции и производительности труда // Вопросы экономики. 1977. № 8.

² Астафьев В., Поволоцкий Л., Хайкин В. Стимулирование внедрения новой техники // Вопросы экономики. 1974. № 10. С. 31–33.

та объема производства в базисном периоде. Изменение расчета базы и было положено в основу определения темпов роста объема производства с учетом качества и народнохозяйственной эффективности продукции.

По каждому изделию высшей категории качества определяется доля экономического эффекта от его выпуска в планируемом периоде (\mathcal{E}_B). Эта доля учитывается при расчете объема товарной продукции в базисном периоде. Расчет производится по формуле

$$\mathcal{E}_B = \mathcal{E} \cdot K \cdot B,$$

где \mathcal{E} — экономический эффект от производства и использования единицы нового изделия;

K — коэффициент для определения доли экономического эффекта, дифференцированный по группам изделий;

B — выпуск изделия в планируемом периоде.

Коэффициент K устанавливается, например, для электрической высоковольтной аппаратуры на уровне 0,8, электровозов — 0,7, силовых преобразователей — 0,3 и т. д.

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

$$O_{б.н.} = O_{б.} - \sum \mathcal{E}_B,$$

где $O_{б.н.}$ — объем товарной продукции базисного года в сопоставимых ценах в методологии планируемого года.

Темп роста (I) объема товарной продукции планируемого (отчетного) периода (O) по отношению к объему товарной продукции базисного года, учитывающий эффективность новой продукции ($O_{б.н.}$), определяется как отношение $I = \frac{O}{O_{б.н.}} \cdot 100\%$. В случае отклонений фактического выпуска изделий, включенных в перечень продукции, в связи с выпуском которой производится пересчет продукции базисного года, в объем производства базисного периода вносятся уточнения, отражающие отклонения от выпуска данной продукции в плане.

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

Система, основанная на измерении темпа роста объема производства в сопоставимых ценах, позволяет реально через систему оценочных и фондообразующих показателей заинтересовать предприятия в выпуске высокоэффективной новой техники. Задержка освоения производства новой техники оказывает прямое воздействие на темпы роста объема производства и производительности труда. Измерение темпов роста объема производства в сопоставимых ценах позволяет увязать систему управления, планирования и стимулирования технического прогресса с общей системой управления и экономического стимулирования производственно-хозяйственной деятельности.

При применении системы, основанной на расчете объема производства и производительности труда в сопоставимых ценах, возникает ряд проблем. Так, при использовании этого механизма резко возрастает влияние аттестации продукции по категориям качества на показатели объема производства, 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, имеющим сравнительно узкую номенклатуру 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 изделие A_1 , в K_1 раз, а изделие B_2 (удовлетворяющее иную потребность) эффективнее изделия B_1 в K_2 раз, причем $K_1 > K_2$, не следует, что производство изделия A_2 для общества эффективнее, чем B_2 .

Экспериментальная проверка системы, начавшаяся в Минэлектротехпроме, возможно, выявит и другие проблемы, связанные с использованием механизма сопоставимых цен с учетом народ-

нохозяйственного эффекта, но, по нашему мнению, ее применение в отраслях, выпускающих продукцию, совершенствование выходных характеристик которой оказывает существенное влияние на научно-технический прогресс в народном хозяйстве, может быть весьма позитивно. Речь идет о варианте, основная идея которого связана с решением принципиальной для хозяйственного механизма задачи — более тесной увязки системы оценочных показателей с эффективностью выпускаемой продукции.

Глава III. Показатели эффективности хозрасчетной деятельности предприятия (производственного объединения)

При применении валовых показателей для оценки объема производства вопрос о разграничении функций показателей объема и эффективности решался сравнительно просто: объемные показатели характеризовали результат деятельности предприятия без учета затрат и ресурсов, а показатели эффективности учитывали эти факторы. В настоящее время в связи с переходом к показателю чистой продукции для измерения объема производства эта проблема нуждается в специальном рассмотрении. Показатель чистой продукции содержит в определенной степени соизмерение затрат с результатами и по существу эквивалентен показателю валового дохода, отличаясь от него как произведенная вновь созданная стоимость от реализованной. Валовой же доход традиционно рассматривается как одна из форм показателя эффективности.

В этой связи необходимо отметить, что показатель объема чистой продукции, так же как и валового дохода, предусматривает соизмерение затрат с результатами лишь с одной целью — выделить из совокупного результата деятельности данного звена объем его собственной деятельности. Показатели же эффективности предполагают соизмерение результата собственной деятельности предприятия с ресурсами, которыми оно располагает, и характеристику отдельных качественных сторон результата, не находящих адекватного отражения в его общем объеме.

До реформы функции измерения эффективности выполняли показатели снижения себестоимости и уровня производительности труда. Однако они не стимулировали предприятия к повышению качества выпускаемой продукции и весьма слабо учитывали эффективность использования производственных фондов. В связи с этим до предприятий стали доводиться в качестве фондообразующих показатели общей и расчетной рентабельности.

Достоинством показателя рентабельности является его обобщающий интегральный характер. При хорошо отлаженной системе цен, фиксированных и рентных платежей и т. д. он может комплексно характеризовать результат деятельности предприятий и объединений, отражать увеличение объема производства, повышение качества продукции (в случае, если оно находит отражение в цене), снижение затрат, улучшение использования основных и оборотных фондов.

Показатель расчетной рентабельности позволяет увязать плату за фонды, фиксированные и рентные платежи, проценты за кредит с системой стимулирования.

То, что показатель рентабельности возрастает лишь при капиталовложениях ($\Delta\Phi$), приносящих прирост прибыли ($\Delta\Pi$) больший, чем фактически достигнутый уровень рентабельности $\left(\frac{\Delta\Pi}{\Delta\Phi} \geq \frac{\Pi}{\Phi}\right)$, делало его важным составным элементом системы стимулирования предприятий за уровень и рост показателей, введенной экономической реформой. Использование этого показателя позволяло, во-первых, в определенной степени согласовать интересы предприятий по поводу определения эффективности капиталовложений с общественными, вытекающими из факта лимитированности объема капиталовложений, во-вторых, согласовать принцип распределения по труду с поощрением за темп и уровень показателей. Ведь отсутствие соизмерения прироста результата с приростом основных и оборотных фондов позволяло бы увеличить размер фондов экономического стимулирования без соответствующего роста затрат труда или их эффективности по факторам, не зависящим от данного предприятия.

Вместе с тем применение показателя рентабельности выявило и ряд его недостатков.

В ходе экономической реформы выяснилось, что применение принципа поощрения за уровень и рост показателей привело к существенной дифференциации размеров фондов экономического стимулирования (ФЭС)¹ на предприятиях. Причем в данном случае дифференциация фондов была в значительной мере связана с факторами, реально от предприятия не зависящими: разнорентабельностью выпускаемой продукции, неотработанностью системы фиксированных и рентных платежей, применением в качестве фондообразующего показателя темпов роста реализации продукции. Формой противодействия этой тенденции в начальные годы реформы были отказ на практике от принятых принципов образования фондов, постоянная корректировка нормативов отчислений в ФЭС, устанавливаемых предприятиям в целях преодоления этой дифференциации, что разрывало связь между динамикой оценочных показателей и величиной ФЭС². В этих условиях начиная с 1972 г. было принято решение о переходе к определению плановых размеров ФЭС по годам пятилетки и использованию фондообразующих показателей лишь для корректировки фондов в случае отклонения годового плана от заданий пятилетки или перевыполнения (недовыполнения) годового плана.

Этот переход послужил объективной основой для постепенного снижения роли показателя рентабельности в последующие годы. Ведь если в условиях поощрения за рост и уровень показателей сокращение прироста основных и оборотных фондов означает возможность роста капиталовложений в других предприятиях и объединениях, а значит, реальный эффект для народного хозяйства, то при поощрении за уровень выполнения плана сокращение этих фондов по сравнению с плановым уровнем чаще всего было связано с задержкой их ввода. Конечно, своевременный ввод производственных фондов не полностью зависит от предприятия, но оно все же может оказать на него серьезное влияние, к тому же факт задержки ввода фондов свидетельствует

¹ Фонды экономического стимулирования включали: Фонд материального поощрения (ФМП), Фонд социально-культурных мероприятий и жилищного строительства (ФСМ и ЖС) и Фонд развития производства (ФРП). Средствами этих фондов предприятия распоряжались самостоятельно. — *Прим. ред.*

² См.: *Васильева В.* О фонде материального поощрения промышленного предприятия. Хозяйственный механизм и управление предприятием. Новосибирск, 1979. С. 140–143.

о серьезных народнохозяйственных потерях. Такие же факторы, как реализация излишнего оборудования и т. д., в рамках выполнения плана обычно оказывали крайне незначительное, практически неощутимое влияние на динамику показателя рентабельности. Таким образом, этот показатель бывший необходимым элементом системы стимулирования за рост и уровень, оказался в значительной мере непригодным при его использовании для системы фондокорректировки.

Одним из элементов экономической реформы был отказ от директивного планирования предприятиям показателя роста производительности труда. Вскоре, однако, оказалось, что созданный экономический механизм не обеспечивает должной заинтересованности предприятий в росте производительности труда.

Действительно, с точки зрения показателя рентабельности экономия определенного количества овеществленного труда непосредственно выгоднее, чем экономия того же количества живого труда, так как по овеществленному труду экономия учитывается целиком, а по живому — только экономия на заработной плате. Но в условиях фиксированного фонда заработной платы и ограниченности трудовых ресурсов этот недостаток в определенной мере компенсируется заинтересованностью предприятий в экономии живого труда, которая позволяет расширять производство, а следовательно, и увеличивать прибыль.

Эта идея и была заложена в систему показателей, введенную реформой. Но практика выявила два уязвимых момента: а) так как фонд заработной платы (ФЗП) фиксировался лишь для одного года, то если предприятие резко повышало производительность труда и среднюю заработную плату, ему могли уменьшить (или увеличить в весьма малой степени) ФЗП; б) заинтересованность в высвобождении занятых в целях увеличения объема производства и получения дополнительной прибыли не действовала в условиях предприятий с фиксированным объемом производства.

В этой связи возникли предложения: а) видоизменить структуру показателя рентабельности в целях лучшего отражения в нем экономии живого труда (обычно это предложение связано с внесением в знаменатель кроме основных и оборотных фондов определенной оценки трудовых ресурсов); б) установить плату за трудовые ресурсы (повысить отчисления на соцстрах); в) возвратиться

к директивному планированию показателя роста производительности труда (последнее и было реализовано на практике начиная с 1972 г.).

Введение в любой форме в знаменатель показателя рентабельности оценки трудовых ресурсов (ФЗП, затраты на подготовку и т. д.) делает этот показатель разнородным и противоречивым. Например, если в показатель рентабельности (R) вводится ФЗП

$$R = \frac{\Pi}{\Phi_{ЗП} + \Phi_{ос} + \Phi_{об}},$$

где Π — прибыль;

$\Phi_{ЗП}$ — фонд заработной платы;

$\Phi_{ос}$ — основные фонды;

$\Phi_{об}$ — оборотные средства,

то это:

- а) делает эффективным для предприятия более быстрый рост прибыли по сравнению с ФЗП;
- б) обеспечивает выгодность применения новой техники с эффективностью ниже достигнутой, если

$$\frac{\Delta \Pi}{\Delta(\Phi_{ос} + \Phi_{об})} \geq \frac{\Pi}{\Phi_{ЗП} + \Phi_{ос} + \Phi_{об}}.$$

Введение платы за трудовые ресурсы (увеличение платежей в фонды социального страхования) в условиях дефицита трудовых ресурсов было бы мерой, безусловно, целесообразной, так как она повышает заинтересованность в снижении трудоемкости. Средний уровень отчислений на эти цели в промышленности СССР составляет 7,0% от фонда заработной платы, в то время как в ПНР — 20, в ВНР — 35, в ЧССР — 30%¹.

Поэтому в настоящее время предусмотрено увеличение отчислений в фонды социального страхования. Однако это увеличение практически могло быть реализовано лишь в комплексе мероприятий по совершенствованию хозяйственного механизма, и в частности системы ценообразования. Проведенное в начале 1970-х гг. обследование 260 предприятий различных отраслей промышленности показало, что если плата вводится

¹ *Осьмова М., Клавдиенко В.* Стимулирование роста эффективности производства в странах СЭВ // Вопросы экономики. 1979. № 8.

в размере 25% ФЗП, то лишь 62 предприятия имеют средства для ее внесения. При 15% ФЗП 161 предприятие не сможет внести плату, а 99 предприятий будут иметь свободный остаток. При 5% ФЗП размер платы будет в три раза меньше свободного остатка, но 117 предприятий не будут обеспечены средствами для внесения платы¹.

В этих условиях наиболее простым и логичным способом решения проблемы был возврат к использованию показателя производительности труда в оценке деятельности и экономическом стимулировании. Но исчисление производительности труда по валовой продукции часто не давало реального представления о динамике эффективности использования живого труда, усиливало заинтересованность предприятий в росте материалоемкости.

Диспропорции ценообразования, повышенная рентабельность давно освоенной продукции оказывали большое влияние на динамику показателя рентабельности.

В связи с этим в систему оценки деятельности и образования ФЭС первоначально в отдельных отраслях, а затем по всей промышленности был введен показатель удельного веса продукции высшей категории качества. Затем в соответствии с основными положениями по образованию и расходованию фондов материального поощрения и социально-культурных мероприятий и жилищного строительства на 1976–1980 гг.² было разрешено заменять показатель рентабельности показателями фондотдачи, освоения производственной мощности, себестоимости и т. д.

Все изменения, которые вносились в систему показателей оценки деятельности, были вызваны необходимостью решения реальных проблем в хозяйственном механизме. Вместе с тем, безусловно, прав был В. М. Иванченко, отмечавший, что «принятые изменения системы показателей сделали ее чрезвычайно громоздкой и противоречивой при оценке деятельности, экономическом стимулировании и материальном поощрении. Такое положение вызвано тем, что все изменения системы показателей вносились без комплексной оценки всех показателей ради решения какой-то

¹ См.: Экономическая газета. 1976. № 50. С. 11.

² Данилов Л., Кохова А. О стимулировании высвобождения работников на предприятиях // Плановое хозяйство. 1975. № 3. С. 49.

одной локальной проблемы»¹. Так, например, в этих условиях значительно снизилась роль системы платы за фонды и фиксированных платежей, так как показатель расчетной рентабельности был исключен из системы материального стимулирования, а принятая система распределения прибыли предусматривала перечисление суммы экономии по плате за фонды в бюджет.

С уменьшением роли показателя рентабельности и платы за фонды в системе оценки и экономического стимулирования были значительно ослаблены стимулы эффективного использования фондов, оптимизации структуры капиталовложений. Так, по данным обследований, 13% металлообрабатывающих станков, 15% кузнечно-прессового оборудования простаивали по различным причинам². Новое строительство, расширение производственных площадей по-прежнему являлись средством обеспечения наиболее благоприятной динамики оценочных показателей. Так, в 1975 г. по промышленности республиканского подчинения РСФСР удельный вес капиталовложений на реконструкцию и техническое перевооружение составил 7,3%, а на реконструкцию с расширением производственных площадей — 46,8%³.

Серьезные изменения в применявшуюся систему показателей эффективности внесены в соответствии с постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР «Об улучшении планирования и усилении воздействия хозяйственного механизма на повышение эффективности производства и качества работы». Постановлением предусматривается, что основными показателями эффективности производства, доводимыми до предприятий и объединений, должны стать показатели производительности труда (рассчитанные по чистой продукции) и производства продукции высшей категории качества. Показатель прибыли (расчетной прибыли) тесно увязывается с системой материального поощрения, так как прибыль будет служить не только источником, но и базой определения

¹ Иванченко В. М. О критериях и показателях планирования, оценки и стимулирования деятельности объединений и предприятий. М.: Изд. Ин-та экономики АН СССР, 1976. С. 5.

² См.: Совершенствование показателей планирования и учета продукции промышленности. М.: НИИПиН, 1976. С. 91.

³ См.: *Логинов В. П., Сидоров М. Н.* Эффективность развития народного хозяйства; показатели и пути повышения // Изв. АН СССР. (Сер. экон.). 1979. № 3. С. 21.

ФМП и ФСКМ и ЖС. Кроме того, предприятиям доводятся показатели народнохозяйственного эффекта от внедрения новой техники. С учетом отраслевой специфики разрешено использовать также показатели себестоимости, рентабельности, фондоотдачи, коэффициента сменности и т. д.

Наиболее существенным в этой связи представляется переход к исчислению показателя производительности труда по чистой продукции. Устранение искажающего влияния материалоемкости позволяет сделать этот показатель адекватным выражением эффективности производства, тесно увязывает его с прочими показателями эффективности. Необходимо учитывать, что все показатели эффективности (рентабельность, расчетная и чистая прибыль, фондоотдача и производительность труда по чистой продукции), в которых в качестве результата выступает прибыль или валовой доход (чистая продукция), помимо определенных различий имеют ряд весьма существенных общих черт с точки зрения их функциональной роли в хозяйственном механизме.

В связи с тем, что предприятия и объединения практически всегда заинтересованы в росте ФЗП, все эти показатели заинтересовывают предприятия: 1) в увеличении всего валового дохода (если абстрагироваться от количественно незначительных величин отчислений в централизованные фонды и т. д., входящих в состав валового дохода); 2) в производстве продукции с максимальным отношением $\frac{v+p}{v}$ (где v — заработная плата по изделию, p — прибыль), т. е. наиболее рентабельной, так как при фиксированном или определяемом по нормативу объеме ФЗП это позволяет максимизировать как объем прибыли, так и объем валового дохода (чистой продукции). Различия между ними связаны, в первую очередь, с тем, что показатель валового дохода не реагирует на распределение средств на фонд оплаты труда и чистый доход (прибыль), а также на увеличение прочих затрат, входящих в состав валового дохода. В том случае, если рост затрат на оплату труда связан с ростом реальной трудоемкости, а показатель эффективности не предусматривает соизмерение результатов с трудовыми ресурсами (фондоотдача по чистой продукции), показатели, построенные на основе валового дохода, могут исказить динамику

эффективности. Вместе с тем, если прирост заработной платы и сокращение прибыли связаны с проведением государственных мероприятий по изменению оплаты труда, показатели, рассчитанные исходя из массы прибыли, могут также неточно отражать реальную динамику эффективности производства.

Таким образом, показатели, рассчитанные на основе чистой продукции и прибыли, являются не взаимоисключающими, а взаимодополняющими в хозяйственном механизме, и их совместное использование не должно привести к противоречиям, аналогичным тем, которыми сопровождалось в последние годы совместное использование показателей, рассчитанных на основе валовой продукции и прибыли.

Для того чтобы практически обеспечить эффективное сочетание показателей производительности труда и прибыли, необходимо решить ряд конкретных вопросов использования показателей производительности труда, рассчитанных по чистой продукции. Этот показатель при использовании нормативов чистой продукции для оперативного внутреннего контроля за его динамикой должен после получения отчетных калькуляций корректироваться до уровня фактической чистой продукции. Помимо факторов, которые делают, по нашему мнению, подобную корректировку условием эффективного применения чистой продукции в качестве показателя объема производства, при использовании показателя чистой продукции для расчета производительности труда необходимо учитывать еще два существенных момента. Во-первых, в значительной степени отпадает проблема оперативного внешнего контроля за уровнем показателя производительности труда. Запаздывание же на 15–20 дней данных об уровне производительности труда за квартал ничем существенно не отличается от аналогичного запаздывания данных о прибыли. Во-вторых, использование нормативно-чистой продукции без последующей корректировки может стать тормозом реального повышения производительности труда в тех случаях, когда значительное сокращение затрат на получаемые со стороны материалы и полуфабрикаты сопровождается некоторым ростом трудоемкости производимой продукции.

Одним из существенных элементов в комплексе мер, предусмотренных постановлением, является переход к системе образования фондов экономического стимулирования в зависимости от уровня

и роста показателей. Эта система позволяет заинтересовать предприятия и объединения в плановом приросте показателей, стимулировать принятие ими напряженных планов. При этом, однако, значительно повышаются требования, предъявляемые к фондообразующим показателям, в частности к показателю производительности труда. В условиях поощрения за перевыполнение планов или в зависимости от отклонений годового плана от пятилетнего отсутствие увязки показателя производительности труда с динамикой основных фондов и оборотных средств не являлось его недостатком. Как уже отмечалось, при этом ($-\Delta\Phi$) — отклонение среднегодовой фактической величины основных фондов и нормируемых оборотных средств от плановой — обычно было связано с задержкой ввода в строй производственных фондов (за что не обязательно поощрять), а ($+\Delta\Phi$) — с их вводом в строй раньше срока (за что нет необходимости наказывать). Но переход к образованию фондов экономического стимулирования по нормативам от прибыли (расчетной прибыли) в зависимости от динамики фондообразующих показателей в значительной степени изменяет положение.

В долгосрочной перспективе возможность повышения производительности труда в значительной степени зависит от капитальных вложений, выделяемых предприятиям. Если разница в объемах выделяемых капитальных вложений не будет находить отражение в показателе производительности труда, это, во-первых, заинтересует предприятия в капиталовложениях, не выгодных обществу в целом, и может привести к искажению поступающей информации об их перспективах; во-вторых, к дифференциации размеров ФМП на одного работающего по факторам от работы предприятий практически не зависящим.

Применение расчетной прибыли в качестве источника и базы расчета ФМП и ФСКМ и ЖС не решает данной проблемы, так как, во-первых, плата за фонды устанавливается на уровне 6%, что практически делает для предприятий выгодным капиталовложение, обеспечивающие прирост прибыли свыше 6 коп. на 1 руб. капиталовложений. В этой ситуации сумма капиталовложений эффективных с точки зрения предприятий, будет существенно выше лимита капитальных вложений, которыми реально может располагать народное хозяйство. Повышение же платы за фонды свы-

ше 6% (например, до уровня $E_H = 0,15$) невозможно, так как в этом случае прибыль, остающаяся у предприятия, не будет достаточной для обеспечения нормального процесса воспроизводства и материального поощрения коллектива. А в условиях образования ФМП по нормативам в зависимости от роста производительности труда для предприятий с точки зрения максимизации размеров фондов экономического стимулирования будут выгодны капиталовложения и с отдачей ниже чем 6 коп. на 1 руб. в случае, если

$$\frac{\Delta ПТ}{ПТ},$$

где $ПТ$ — производительность труда;

$\Delta ПТ$ — прирост производительности труда, будет больше, чем сокращение расчетной прибыли

$$\frac{\Delta П_p}{П_p},$$

где $П_p$ — расчетная прибыль;

$\Delta П_p$ — сокращение расчетной прибыли.

По-видимому, переход к принципу образования фондов экономического стимулирования в зависимости от роста и уровня показателей дела делает целесообразным при расчете производительности труда вычитание из объема фактической чистой продукции производства нормативного коэффициента эффективности (E_H) на среднегодовую стоимость закрепленных за предприятиями и объединениями основных фондов и нормируемых оборотных средств¹.

В настоящее время предусмотрен комплекс мер, направленных на стимулирование ценами внедрения новой техники на предприятиях. Эти меры, безусловно, будут способствовать повышению эффективности для предприятий и объединений. Вместе с тем принятый принцип неизменности оптовых цен на пятилетку, упрощая разработку финансового аспекта пятилетнего плана, превращение пятилетнего плана в основу планирования, предполагает сохранение существенной разнорентабельности продукции.

В этой ситуации, безусловно, сохраняется необходимость использования показателя роста производства продукции высшей категории качества, заинтересовывающего предприятия в выпу-

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

ске новой, эффективной продукции, который в последнее время стал играть существенную роль в системе оценки деятельности и экономического стимулирования. Обследование ряда предприятий Минэлектротехпрома показало, что 75% суммы увеличения (уменьшения) фондов материального поощрения по сравнению с планом было вызвано перевыполнением (недовыполнением) заданий по удельному весу продукции высшей категории качества, в то время как выполнение заданий по уровню рентабельности вызвало лишь 5% суммы увеличения (уменьшения) ФМП.

Необходимо, однако, учитывать, что этот показатель не свободен от ряда недостатков. Он не отражает затраты на производство продукции высшей категории качества, носит дискретный характер, т. е. не отражает различной реальной эффективности видов продукции, отнесенной к высшей категории качества. Этот показатель имеет крайне неустойчивый характер, причем масштабы его колебаний могут быть весьма значительны. Так, машиностроительный завод имени Дзержинского (г. Балаково) в 1978 г. при плане по удельному весу производства продукции высшей категории качества в 10% выпустил ее 64%. При этом он должен был получить 248 тыс. руб. дополнительных отчислений в ФМП (по плану 470 тыс. руб.). Но за недостатком сверхплановой прибыли получил лишь 574 тыс. руб. (вместо 718). Это резкое превышение плана по удельному весу продукции высшей категории качества было связано с тем, что одно из выпускаемых заводом изделий, удельный вес которого в объеме производства был весьма значительным, было аттестовано по высшей категории качества. Ясно, что на самом деле на заводе не произошло в этом году повышения эффективности производства на $\frac{64\%}{10\%} \times 100\% = 640\%$. Подобный неустойчивый характер данного показателя, определенный отрыв его динамики от реальных процессов, которые он призван отражать, является его неотъемлемой чертой.

Помимо проблем, которые имманентны показателю удельного веса продукции высшей категории качества, существуют недостатки принятого варианта его применения, которые могут быть сравнительно легко устранены. Так, например, в настоящее время план по удельному весу продукции высшей категории качества может быть недовыполнен, даже если предприятие поставило весь

предусмотренный планом объем продукции высшей категории качества. Для этого достаточно перевыполнить план по продукции, не аттестованной по высшей категории качества, даже если в ней остро нуждаются потребители. Представляются обоснованными предложения о расчете этого показателя делением фактически выпущенного объема продукции высшей категории качества на плановый объем производства продукции.

В 1975 г. министерствам было разрешено в случае необходимости доводить предприятиям вместо показателя рентабельности задания по снижению себестоимости в виде: а) снижения (в процентах) затрат на один рубль товарной продукции; б) снижения себестоимости в процентах сравнимой товарной продукции; в) себестоимости отдельных видов (единиц) продукции. Однако сфера распространения этого показателя оставалась сравнительно узкой. Так, в 1978 г. лишь 5,9% предприятий устанавливались задания по снижению себестоимости¹. Целесообразность применения показателя себестоимости в конкретных условиях плано-убыточных предприятий не вызывает сомнения. Однако в последнее время в связи с разнорентабельностью выпускаемой продукции начали выдвигаться предложения о необходимости повсеместного возврата от показателя прибыли к показателю себестоимости продукции². Переход к использованию показателя себестоимости будет оправдан лишь в том случае, если этот показатель улучшает качество функционирования всего хозяйственного механизма, а следовательно, укладывается в рамки действующей концепции хозяйственного механизма или открывает возможности формирования новой концепции. Но именно этим требованиям повсеместный возврат к планированию себестоимости продукции вместо показателя прибыли не удовлетворяет.

Элементы хозяйственного механизма действуют не изолированно, а комплексно, и пересмотр хотя бы одного из применяемых экономических рычагов часто связан с необходимостью серьезного изменения целого ряда основных элементов. Так дело обсто-

¹ См.: *Дугинов А.* Себестоимость — важнейший показатель эффективности // *Плановое хозяйство.* 1979. № 8. С. 97.

² См.: *Иванов Н.* О совершенствовании показателей планирования и оценки деятельности предприятий // *Экономические науки.* 1978. № 11. С. 44–45.

ит и с переходом к показателю себестоимости. Можно согласиться с тем, что «система стимулирования предусматривает использование платы за фонды, фиксированного платежа, процента, расчетной прибыли, расчетной рентабельности. Замена рентабельности и прибыли себестоимостью снимает в значительной мере проблему использования этих экономических рычагов. Не будет работать плата за фонды <...> Фиксированный платеж и процент существенной стимулирующей роли играть не будут»¹.

В настоящее время все большее распространение получает опыт Министерства приборостроения, средств автоматизации и систем управления по применению нормативного распределения прибыли. На его постепенное внедрение ориентирует и постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР «Об улучшении планирования и усилении воздействия хозяйственного механизма на повышение эффективности производства и качества работы». Но необходимо четко себе представлять, что нельзя одновременно держать курс на дальнейшее распространение методов нормативного распределения прибыли, практически значительно повышающих роль прибыли в хозяйственном механизме, и заменять прибыль в качестве показателя оценки деятельности основного хозрасчетного звена, где собственно она и создается, показателем себестоимости вследствие неудовлетворительности показателя прибыли.

Наоборот, если мы считаем, что прибыль не отражает реальную эффективность, то логично будет не только отказаться от идеи перехода к нормативному распределению прибыли, которая ставит финансовое положение отраслей и объединений в зависимость от этого неудовлетворительного показателя, но и в принципе отказаться от зависимости капитальных вложений на реконструкцию и развитие действующих предприятий от их плановой прибыли и т. д., т. е. вернуться к системе формального хозрасчета, который существовал до экономической реформы.

Нельзя априорно утверждать, что на современном этапе развития нашей экономики не может быть создана внутренне логичная концепция совершенствования хозяйственного механизма, осно-

¹ Егизарян Г. А. Проблемы совершенствования механизма экономического стимулирования промышленного производства // Актуальные проблемы политической экономии. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1979. С. 214.

ванная на использовании показателя себестоимости и позволяющая преодолеть ряд серьезных отрицательных явлений в экономике, которые и послужили основой экономической реформы вообще и отказа от использования показателя себестоимости в частности: незаинтересованность в повышении качества изделий, выгодность для предприятия увеличения капитальных вложений, не выгодных для общества в целом, и, как следствие этого, представление в плановые органы искаженной информации о перспективах этих капиталовложений, заинтересованность в принятии ненапряженных планов и т. д. Во-первых, наличие подобной концепции является предварительным условием возврата к показателю себестоимости, а она пока не выработана. Во-вторых, ряд свойств показателя себестоимости заставляет усомниться в принципиальной возможности реализации подобной задачи, и в первую очередь в том, что показатель себестоимости, вполне оправданно используемый при организации внутреннего хозрасчета, не является показателем конечных результатов деятельности основных хозрасчетных звеньев.

Рассмотрим коротко содержание конкретных показателей себестоимости. Показатель затрат на рубль товарной продукции практически в той же мере, что и показатель прибыли, зависит от различной доли прибыли в цене выпускаемых изделий. Но если показатель прибыли кроме того отражает рост объема производства через показатель расчетной прибыли, увязывается с платой за фонды и фиксированными платежами, процентом за кредит и т. д., то показатель затрат на рубль товарной продукции эти факторы либо вообще не отражает, либо отражает в весьма слабой степени. Таким образом, показатель затрат на рубль товарной продукции не обладает никакими реальными преимуществами по сравнению с показателями прибыли и расчетной прибыли.

Показатели себестоимости отдельных видов продукции весьма важны для анализа затрат на производство в отраслях, производящих однородную продукцию, объем производства которой в значительной степени не зависит от производителя (например, электроэнергетика). Однако многономенклатурный характер производимой подавляющим большинством отраслей продукции не позволяет применять этот показатель в качестве универсального средства совершенствования хозяйственного механизма. Процедура установления плана по себестоимости вышестоящим орга-

ном в разрезе всей выпускаемой номенклатуры, даже если и будет осуществлена практически, неминуемо приведет к планированию «от базы», отрицательные последствия которого общеизвестны.

Если мы ориентируемся на комплексное совершенствование хозяйственного механизма на основе перехода к себестоимости, то из применяемых показателей себестоимости для этой цели может использоваться лишь показатель снижения себестоимости сравнимой товарной продукции. Этот показатель не связан с ценой на производимую продукцию, и вследствие этого разнорентабельность выпускаемой продукции не оказывает на него практически никакого влияния. Но вместе с тем помимо перечисленных недостатков, общих для всех показателей себестоимости, использование снижения себестоимости сравнимой продукции в качестве синтетического показателя эффективности осложняется тем, что в настоящее время происходит постоянный процесс быстрого обновления номенклатуры выпускаемой продукции. В этих условиях значительная часть продукции оказывается несравнимой и, следовательно, затраты на ее производство выпадают из сферы действия данного показателя, призванного служить синтетическим показателем эффективности. Однако важнее здесь другое. Сам по себе факт снижения себестоимости определенной продукции по сравнению с предшествующим годом не свидетельствует о каком-либо определенном народнохозяйственном результате. Цена продукции при всех практических недостатках системы ценообразования должна отражать общественно необходимые затраты труда на создание данной потребительной стоимости.

Динамика себестоимости продукции, произведенной на данном предприятии, с изменением общественно необходимых затрат прямо не связана. Наоборот, снижение себестоимости производимой продукции может в определенных случаях свидетельствовать лишь о том, что и себестоимость продукции базисного года, и себестоимость продукции отчетного года была выше общественно необходимых затрат, а следовательно, производство данного продукта приносит не народнохозяйственный эффект (снижение себестоимости сравнимой продукции), а народнохозяйственные потери — неоправданные затраты средств сверх общественно необходимого уровня. Ведь необходимо учитывать, что затраты на продукцию,

которая ранее не производилась, сколько бы ни были они высоки, не учитываются в динамике данного показателя.

В условиях широкой номенклатуры выпускаемой продукции и ее частых изменений величина показателя снижения себестоимости сравнимой продукции резко и неопределенно колеблется при значительных изменениях в объеме производства конкретной продукции. В соответствии с действующей методикой¹ к сравнимой относятся лишь те виды продукции, которые производились в предшествующем периоде в порядке массового или серийного производства. Так как границы массового или серийного производства весьма расплывчаты, то при использовании данного показателя в качестве оценочного, предприятия и объединения будут заинтересованы в том, чтобы любая их продукция, которая в предшествующем периоде производилась с высокими затратами, была отнесена к серийной.

Повсеместное использование показателей себестоимости может явиться фактором, препятствующим развитию специализации и кооперирования в промышленности. Как известно, при получении деталей и полуфабрикатов со стороны потребителя обязаны оплатить не только их себестоимость, но и нормативную прибыль, что в определенных случаях может повести к росту себестоимости производимой потребителями продукции.

При оценке работы по прибыли и рентабельности эти недостатки сглаживаются тем, что при передаче производства данных деталей на другие предприятия ресурсы (рабочие, которые ранее были заняты на производстве данных деталей, производственные мощности) могут быть использованы для увеличения объема производства, а следовательно, и прибыли, что перекроет в случае эффективности специализации потери от повышения себестоимости. Но при использовании показателя себестоимости, на который изменение объема производства влияет в незначительной степени, это может стать препятствием для эффективной специализации.

Существенной проблемой является определение функций и границ применения показателя рентабельности в новых условиях. Ряд экономистов, выступающих за переход от применявшейся систе-

¹ См.: Основные положения по планированию, учету и использованию себестоимости продукции на промышленных предприятиях. М.: Экономика, 1971. С. 7.

мы оценочных и фондообразующих показателей к использованию показателя чистой прибыли, указывали на то, что показатель рентабельности способствует в одних случаях применению техники, эффективной для предприятия, но не эффективной для народного хозяйства; в других же, наоборот, способствует невыгодности для предприятия внедрения техники, приносящей значительный народнохозяйственный эффект¹. Критика показателя общей рентабельности велась при этом следующим образом: этот показатель заинтересовывает предприятие в применении техники, обеспечивающей

$$\frac{\Delta\Pi}{\Delta\Phi} \geq \frac{\Pi}{\Phi},$$

где Π — прибыль базисная;

$\Delta\Pi$ — прирост прибыли за счет ввода новых фондов;

Φ — фонды базисные;

$\Delta\Phi$ — прирост фондов.

А так как с точки зрения народного хозяйства выгоден $\Delta\Phi$, при котором $\Delta\Pi = E_H \Delta\Phi$, то показатель общей рентабельности будет сужать границы внедрения новой техники на высокорентабельных предприятиях и расширять их на низкорентабельных. А использование показателя расчетной прибыли, определяемого как

$$\Pi_p = \Pi - P_\Phi \Phi,$$

где P_Φ — плата за фонды, делает технику, эффективную для общества, эффективной и для предприятия.

В данном вопросе необходимо различать две взаимосвязанные, но различные стороны. Первая из них — это обеспечение согласования интересов предприятия с интересами общества по поводу выбора новых средств производства, выполняющих аналогичные операции, но отличающихся по стоимости и себестоимости производимой при их использовании продукции. Так как с точки зрения чистой прибыли оптимальной будет техника, обеспечивающая минимизацию $C + P_\Phi \Phi$ (где C — себестоимость продукции), то данный показатель, естественно, может обеспечить единство хозрас-

¹ См.: Бунич П. Г. Хозяйственный расчет и эффективность производства. М.: Мысль, 1974; Львов Д. С. О критериях и методах оценки эффективности производства // Механизм экономического стимулирования при социализме. М.: Экономика, 1973; Петраков Н. Я. Кибернетические проблемы управления экономикой, и др.

четной и народнохозяйственной оценки, но лишь при условии, что $P_\phi = E_H$. В данном случае речь идет о чистой прибыли как источнике средств предприятия, поэтому установление $P_\phi = E_H$ по всем применяемым фондам невозможно, так как в этом случае у нормально работающих предприятий просто не будет средств для пополнения оборотных средств, прироста ФЗС и т. д. Для использования в данном случае расчетной прибыли необходимо установить различные нормативы платы для действующих и вводимых фондов.

Второй стороной проблемы, которую зачастую смешивают с первой, является обеспечение совпадения интересов предприятия с интересами общества по поводу эффективности капиталовложений в данное производство, направленных на его расширение. Однако в этом отношении ни установление P_ϕ на уровне E_H , ни расчет производительности труда с учетом использования фондов не обеспечивают совпадения оценок эффективности данного варианта капиталовложений как с точки зрения народнохозяйственной экономии приведенных затрат $\mathcal{E} = (C_1 - C_2) - E_H(K_2 - K_1)$, так и с точки зрения прироста расчетной прибыли $P_p = \Pi - P_\phi \cdot \Phi$ или производительности труда с учетом использования фондов в случае ввода новых фондов, не сопровождающихся выбытием старых. При этом для высокорентабельных предприятий $P_p > \mathcal{E}$, а для низкорентабельных $P_p < \mathcal{E}$ ¹. Дело в том, что капиталовложения в этом случае помимо роста прибыли, связанного со снижением себестоимости вследствие использования новой, более эффективной, техники, сопровождаются ростом прибыли уже вследствие самого расширения производства, причем прирост прибыли по последнему фактору тесно связан с рентабельностью выпускаемой предприятием продукции. В этой ситуации создаются широкие возможности для капиталовложений на предприятиях, производящих высокорентабельную продукцию и, что особенно важно, для быстрого роста фондов экономического стимулирования подобных предприятий по факторам, от их работы в значительной степени не зависящим.

В том случае, если рентабельность продукции четко отражает ее народнохозяйственную эффективность, аргументы, высказывае-

¹ См.: Егиазарян Г. А. Материальное стимулирование роста эффективности промышленного производства. М.: Мысль, 1976.

мые в пользу чистой прибыли, справедливы. При этом данный показатель действительно может согласовать интересы предприятий с общественными. Но в современных условиях показатели расчетной прибыли и производительности труда с учетом использования фондов не могут в полной мере заменить показатель рентабельности. Его использование будет целесообразно в высокорентабельных отраслях и на предприятиях, особенно там, где происходит быстрый рост основных фондов и производственных мощностей.

Глава IV. Проблемы совершенствования системы оценочных показателей

В экономической литературе уже давно обсуждается вопрос о количестве оценочных показателей, доводимых до предприятия. Довольно широкое распространение получила точка зрения, что в условиях социализма невозможно управлять предприятиями путем доведения одного обобщающего оценочного показателя. Представляется, что смешение конкретного вопроса об оптимальном наборе оценочных показателей в рамках применяемой системы цен и нормативов с дискуссией о принципиальной возможности построения однокритериальной системы управления неправомерно.

Сама история развития социалистической экономики свидетельствует о том, что сложный вопрос о выборе оптимальной для данных конкретных условий системы показателей оценки (или одного показателя) не может быть решен абстрактно, без учета места и времени, без увязки с прочими элементами хозяйственного механизма.

Не вызывает сомнений, что в специфических условиях отдельных производств (например, электроэнергетика) необходимо применение особых оценочных показателей или их систем. Также бесспорно и то, что до предприятий должен доводиться набор показателей и нормативов, определяющих лимиты ресурсов и ограничения свободы выбора вариантов производства (план по номенклатуре). Действительно, существенным и спорным является вопрос о возможности увязки интересов предприятий с интересами общества за счет одного обобщающего оценочного показателя.

теля (критерия оптимизации) или целесообразности применения для этой цели системы показателей.

Экономисты, полагающие, что если отдельные стороны деятельности предприятия находят наиболее полное отражение в некотором наборе показателей, то применение данного набора позволит оптимальным образом оценить его работу, на наш взгляд, недоучитывают взаимосвязи различных сторон работы предприятия и показателей в системе, неизбежность получения противоречивых результатов при применении для оценки деятельности системы частных критериев. Так, если речь идет об оценочных показателях в системе образования фондов экономического стимулирования, то результирующим параметром будет являться величина средств, выделяемых предприятиям по этим фондам. Но достаточно четко обосновать соотношения влияний различных показателей системы на данную величину, определить, например, почему именно такой, а не иной процент роста продукции высшей категории качества компенсирует определенное снижение производительности труда, по-видимому, невозможно, так же как и четко согласовать в этой связи интересы предприятий с интересами общества. Невозможно четко обосновать то, почему в соответствии с действующей системой увеличение объема производства сказывалось одновременно на показателях объема реализации, производительности труда и рентабельности, а снижение себестоимости — лишь на показателе рентабельности, ведь речь идет о взаимосвязанных источниках роста вновь созданной стоимости.

Значительно ослаблялась в этой ситуации и действенность отдельных экономических рычагов. Так, ясно, что действенность штрафов и санкций за счет прибыли существенно ослаблялась тем, что они не оказывали никакого влияния на объем реализации продукции, производительность труда, удельный вес продукции высшей категории качества. Аналогичным образом дело обстояло и с платой за фонды, фиксированными и рентными платежами, процентом за кредит. Как уже отмечалось, показатель рентабельности ставит определенные границы эффективности капитальных вложений (на уровне $\frac{\Delta\Pi}{\Delta\Phi} \geq \frac{\Pi}{\Phi}$), однако в рамках системы фондообразования, введенной в начальный период реформы, это не дало

ожидаемых результатов с точки зрения оптимизации распределения капитальных вложений и объективной оценки работы предприятий по зависящим от них факторам в значительной степени в связи с тем, что в систему фондообразования наряду с показателем рентабельности входил показатель темпов роста реализации продукции. Но и теоретически очевидно и статистически показано¹, что если показатель рентабельности с вводом новых производств может меняться разнонаправленно, отражая их эффективность, то объем реализации продукции при этом практически всегда возрастает, что заинтересовывает предприятия в практически неограниченном увеличении капиталовложений, и в первую очередь на расширение производства.

Множественность фондообразующих показателей снижает влияние каждого из них на размеры фондов экономического стимулирования, приводит к тому, что система стимулирования становится сложной, противоречивой, мало понятной коллективу предприятия.

Именно на эти противоречия многокритериальных систем и указывали сторонники перехода к использованию показателя чистой прибыли как к обобщающему показателю оценки деятельности предприятий и объединений².

В условиях цен, адекватно отражающих народнохозяйственную эффективность продукции³, отработанной системы фиксированных и рентных платежей, платы за ресурсы, штрафов и санкций, увязки темпов роста фонда заработной платы с ростом производительности труда по чистой продукции (с учетом использования фондов) этот показатель в силу своего синтетического характера

¹ См., например: Проблемы планирования и экономического стимулирования в промышленности. Донецк, 1975. С. 7.

² См.: Бунин П. Г. Хозрасчет и повышение эффективности научно-технического прогресса // Вопросы экономики. 1977. № 6. С. 103–114; Стародубровский В. Г. Хозрасчетный критерий экономической эффективности и его роль в функционировании социалистического производства. М.: Изд. Ин-та экономики АН СССР, 1976; Архангельский Ю. С. К вопросу об основном оценочном (фондообразующем) показателе для промышленного предприятия. Организация и планирование отраслей народного хозяйства. Киев, 1976. Вып. 45. С. 49–58.

³ Оптимальные цены — это цены, при которых эффективность совпадает с рентабельностью. При чем рентабельность мероприятия понимается как превышение результата над затратами, а эффективность как полезность мероприятия с точки зрения общества (Волконский В. А. Принципы оптимального планирования. М.: Экономика, 1973. С. 19).

действительно мог бы играть роль обобщающего критерия эффективности, параметра, подчиняющего интересы предприятия интересам общества.

Однако в ситуации, когда рентабельность продукции колеблется в весьма широких пределах и в недостаточной степени связана с ее народнохозяйственной эффективностью, когда дефицит продукции производственно-технического назначения подрывает эффективность системы штрафов и санкции за недопоставку, его применение в отрыве от показателей удельного веса продукции высшей категории качества и выполнения обязательств по поставкам продукции потребителям, разумеется, не может дать позитивных результатов. Поэтому сторонники использования чистой прибыли в качестве обобщающего оценочного показателя большое внимание уделяют проблемам совершенствования системы нормативов, и прежде всего системы цен.

Л. А. Вааг предлагал цены на взаимозаменяемую продукцию с учетом народнохозяйственной эффективности использования ее потребителем устанавливать приближаясь к верхнему пределу. В дальнейшем цены систематически снижаются в зависимости от увеличения объемов производства новой продукции с меньшими приведенными затратами на единицу потребительского эффекта, поскольку цена единицы продукции должна определяться как среднеарифметическая величина суммарных приведенных затрат на производство совокупной однородной продукции¹. В этом случае, если для оценки работы предприятия используется прирост чистой прибыли, постепенное снижение оптовых цен по мере снижения себестоимости и удельных капиталовложений не требует осуществления трудоемкой работы по пересчету планов². Плановые перспективы снижения цен могут в этом случае быть учтены в процессе разработки и утверждения нормативов.

Если бы народнохозяйственный эффект, включаемый в цену на новую продукцию, был вполне реальным, то подобное предложение позволяло бы получить все преимущества варианта Минэлектротехпрома без его недостатков. Дело, однако, в том, что

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

² См.: Изв. АН СССР. Сер. экон., 1976. № 6. С. 48.

в данном случае речь идет о расчетном эффекте, а не об эффекте, реально полученном потребителем, учесть который, как правило, невозможно. Между тем даже сейчас, несмотря на то что в цену на новую технику включается не весь народнохозяйственный эффект, рост цен на новое оборудование часто значительно превышает его фактическую эффективность (табл. 2)¹.

Таблица 2. Соотношение роста цен на новое оборудование и его производительности

Старое оборудование		Новое оборудование		Отношение балансовой стоимости нового оборудования к старому, %	Производительность нового оборудования по отношению к старому, %
Модель	Балансовая стоимость, тыс. руб.	Модель	Балансовая стоимость, тыс. руб.		
514 (АГЦ)	2,0	ОНО-50	13,9	695	107
СС-27 (ДМЦ-1)	3,6	SZS MP-2	27,9	774	143
«Д. Барнес» (ДМЦ-1)	15,2	7A621	50,0	329	110
116 (ДМЦ-1)	2,7	1П734	14,3	529	113
«Буллофорд» (Шасси-1)	10,7	1K282	45,8	437	130
53-1 (ЦПМ)	4,9	5230	44,9	906	118

Если предположить, что расчетный эффект равен реальному, то и тогда приведенная схема снижения цены не вполне согласуется с требованиями, предъявляемыми к системе цен в условиях применения показателя чистой прибыли. Дело в том, что если цена снижается пропорционально средним совокупным приведенным затратам, то в одних случаях это может привести к тому, что многие производители старой продукции будут осваивать не ее более эффективную модификацию, а другие, более выгодные виды продукции. А так как со снижением цены возрастает спрос на данную продукцию, то это приведет к ее дефицитности. Вместе с тем производство новой продукции может оказаться настолько выгодным, что оно значительно перекроет спрос на нее.

В связи с этими недостатками изложенного выше подхода многие экономисты, выступающие за использование чистой прибыли

¹ См.: Попов А. Н. Производительному оборудованию — высокую нагрузку // ЭКО. 1976. № 5. С. 105.

ли, предлагают значительно повысить роль спроса и предложения в плановом ценообразовании. Так, например, В. А. Волконский отмечает¹: «Многие экономисты, даже глубоко изучающие проблему цен в хозяйственном управлении, не замечают противоречивости сложившегося положения: признается воздействие цен (как розничных, так и оптовых) на спрос и предложение и в то же время не вызывает протест, что <...> «соотношения спроса и предложения не оказывают заметного влияния на уровень и динамику оптовых цен»².

При принятии этого принципа цены на осваиваемую продукцию должны устанавливаться таким образом: пока нет возможности полностью заменить старую продукцию новой, весь эффект остается производителю (при этом имеется в виду реальный эффект, так как цена устанавливается с учетом спроса на данную продукцию). Затем по мере насыщения спроса на новую продукцию цена ее будет понижаться, но таким образом, чтобы спрос и предложение оставались сбалансированными³.

Однако ясно, что наличие гибких цен, отражающих народнохозяйственную эффективность продукции, балансирующих спрос и предложение, является предварительным условием перехода к использованию чистой прибыли в качестве обобщающего оценочного показателя — в противном случае применение чистой прибыли приведет к неоправданной дифференциации положения предприятий и ПО, излишку производства одних видов продукции и дефициту других. Любая же попытка дать предприятиям самостоятельно устанавливать цены на выпускаемую продукцию или даже в плановом ценообразовании ориентироваться на существующие спрос и предложение в условиях применения валовых показателей вела к серьезным народнохозяйственным диспропорциям, которые явно недоучитывали сторонники данного подхода. Попытаемся обосновать это положение.

¹ Волконский В. А. Экономические интересы и хозяйственный механизм // ЭКО. 1977. № 1. С. 30.

² Яковец Ю. В. Цены в плановом хозяйстве. М.: Экономика, 1974. С. 205.

³ См.: Петраков Н. Я. Некоторые аспекты дискуссии об экономических методах хозяйствования. М.: Экономика, 1966. С. 99–100; по существу аналогично см.: Львов Д. С. Плановое управление научно-техническим прогрессом // Совершенствование хозяйственного механизма. М.: Экономика, 1976. С. 16–17, и др.

Ю. В. Сухотин в своей работе¹ предпринимает попытку, исходя из логики теории оптимального функционирования экономики, использовать в анализе конкретных проблем социалистической экономики принцип построения кривых спроса и предложения, отражающих, как известно, реальные, хотя и поверхностные, стороны капиталистической экономики².

Указав на ряд недостатков показателя рентабельности в случае отсутствия увязки плана по производству с оптимальной ценой (и неоптимального установления цен), Ю. В. Сухотин затем отмечает: «Часть перечисленных недостатков может быть устранена с переходом к показателю объема реализации в качестве критерия деятельности предприятий»³. Этот вывод обосновывается следующим образом.

Пусть максимум реализации выражается как $P_n Q_{max}$, где P_n — установленная плановая цена, а Q — количество продукции.

Пусть цена установлена на уровне $P_n^{(1)}$ (рис. 2). Очевидно, что предприятие, определяющее объем, будет стремиться произвести ее $Q^{(1)4}$. При любом меньшем объеме (Q_i) объем реализации меньше, чем $P_n^{(1)}$, а при увеличении производства продукции сверх $Q_i^{(1)}$ объем реализации не возрастает, ибо продукция не найдет сбыта. Таким образом, здесь критерий $P_n Q = \max$ дает возможность выхода производства на линию DD' , где вся выпущенная продукция будет реализована (ибо количество продукции отвечает соотношению $P_d = P_n$), т. е. позволит ликвидировать затоваривание, очереди, спекуляцию и т. п. Правда, как отмечает автор, во-первых, коль скоро цена P_n остается неоптимальной, невозможно получить номенклатуру, обеспечивающую максимум благосостояния; во-вторых, критерий объема реализации может вступить в противоречие с рентабельностью. Так, при ценах $P_n^{(2)}$ и $P_n^{(3)}$ максимальные объемы реализации достигаются при таких объемах производства, когда большая часть продукции оказывается убыточной⁵.

¹ См.: Сухотин Ю. В. Экономическая реформа и народнохозяйственный оптимум // Вопросы эффективности общественного производства. М.: Наука, 1970.

² См.: Курс политической экономии. Т. 1. М.: Экономика, 1973. С. 521.

³ Сухотин Ю. В. Указ. соч. С. 36–37.

⁴ См.: Там же. С. 37.

⁵ Там же. С. 38.

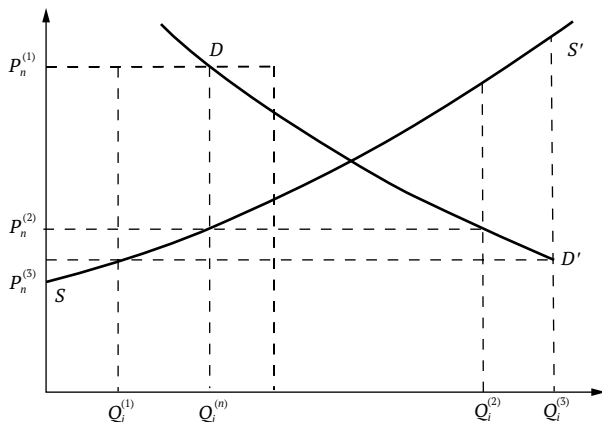


Рис. 2. Производство отдельных видов изделий (Q_i), обеспечивающее максимальный объем реализации продукции (DD) при заданных ценах (P_n) и себестоимости (S)

Это мнение было высказано в 1970 г., когда отрицательные стороны показателя объема реализации еще не проявились в полной мере. Сейчас нет необходимости доказывать, что сам по себе показатель реализации не ведет к ликвидации затоваривания, очередей и т. д. Нас в данном случае интересует другое, а именно: почему подобная интерпретация реальных процессов оказалась неудовлетворительной?

Оставим в стороне тот факт, что в балансовую (и расчетную) прибыль, на основе которой рассчитываются показатели рентабельности, не входит прибыль от произведенной, но не реализованной продукции и что, следовательно, в этом отношении данные показатели действуют точно так же, как и показатель объема реализации. Существенно в данном случае другое. Совершенно неверна интерпретация максимума реализованной продукции как $P_n Q_i \rightarrow \max$, где P_n и Q_i — цена и количество определенного продукта. В действительности при доведении задания по реализации максимизируется не производство всех видов продукции, производимых предприятием в отдельности (до уровня $P_d = P_n$), поскольку эта задача невыполнима при принятой автором предпосылке неизменности ресурсов, а максимизируется $\sum P_n Q_i$ по всей выпускаемой предприятием продукции.

При задаче на максимум прибыли динамика кривой производственных возможностей определяется суммой затрат на производство определенного количества данной продукции и оценок ресурсов, ограниченных в данном периоде. Причем сами эти оценки определяются возможностями получения прибыли при наименее производительном (с точки зрения получения прибыли) использовании данных ресурсов.

Как для общества в целом, так и для отдельного предприятия (в действующих условиях) основные и оборотные фонды, а также ресурсы рабочей силы на данный момент ограничены, а предметы труда ограничены по конкретным видам, а не по стоимости. В противном случае объем S нельзя было бы увеличить за счет фиктивных поставок. Следовательно, с точки зрения критерия максимума реализованной продукции при построении кривой S_r производственных возможностей существенны ограничения по оценкам фондов и трудовых ресурсов, но уже не с точки зрения возможностей получения прибыли, а с точки зрения реализации (рис. 3).

В общем кривая производственных возможностей по реализации будет расположена выше кривой производственных возможностей по прибыли для менее материалоемких (S_r^1) и ниже — для более материалоемких продуктов (S_r^2). Следовательно, оптимальные масштабы производства продуктов отнюдь не должны совпадать

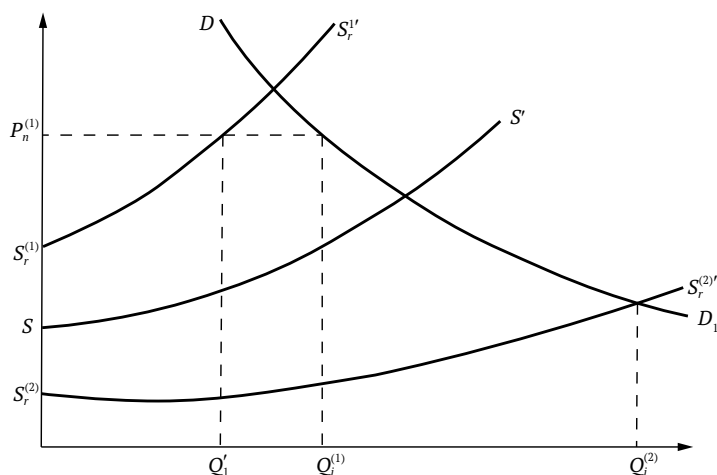


Рис. 3. Кривые производственных возможностей и кривая спроса

с Q_i^1 , находящейся на пересечении установленной цены и кривой спроса (например, оптимальный объем производства Q_i' при цене $P_n^{(1)}$ для предприятия не будет удовлетворять спрос на эту продукцию), а значит, доведение показателя объема реализации отнюдь не снимает проблемы затоваренности, очередей и т. д., как это полагает Ю. В. Сухотин.

До сих пор мы абстрагировались от влияния доведения показателя реализации на кривую спроса DD' , что вполне правомерно, если речь идет о производстве предметов потребления. Но для предметов труда такое влияние неизбежно. Следовательно, кривая спроса на предметы труда, наиболее выгодные с точки зрения максимизации объема реализации у потребителей, окажется выше, чем при максимизации прибыли, а менее выгодные — ниже (рис. 4). Таким образом, при фиксированной цене и доведении объема реализации не только по-прежнему будет наблюдаться несовпадение спроса и предложения, но величины спроса и предложения окажутся не лежащими на кривых спроса и производственных возможностей (по прибыли).

В случае же установления цен на уровне, уравнивающем спрос и предложение, и доведения показателя реализации

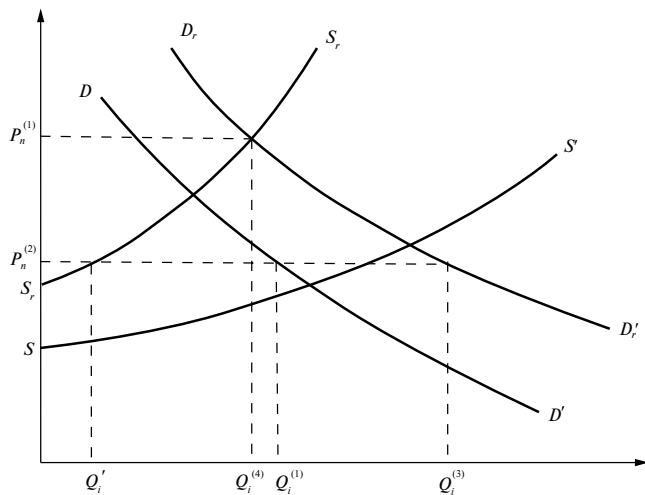


Рис. 4. Кривые производственных возможностей и кривые спроса

«оптимальный» объем производства установится на уровне Q_r^4 , который крайне далек от народнохозяйственного оптимума. Если доводить до предприятий не только показатель реализации, но и показатель прибыли (и производные от него), то реально кривые получатся как кривые средневзвешенных величин спроса и предложения по реализации и рентабельности, причем в качестве весов будут выступать нормативы фондообразования. Так как прибыль не только основа расчета показателя реализации, но и источник ФЭС с увеличением доли определенного продукта в производственной программе и структуре производственного потребления, влияние ее будет возрастать (итоговые кривые оказываются ближе к кривым по прибыли, рис. 5).

Таким образом, если, с одной стороны, невозможно было перейти к использованию чистой прибыли в качестве обобщающего оценочного показателя без гибких цен, ориентированных на сбалансированные спрос и предложение, то, с другой стороны, невозможно обеспечить гибкость цен в условиях применения валовых показателей. Представление же о возможности одновременного решения этих проблем недоучитывало масштабы советской эко-

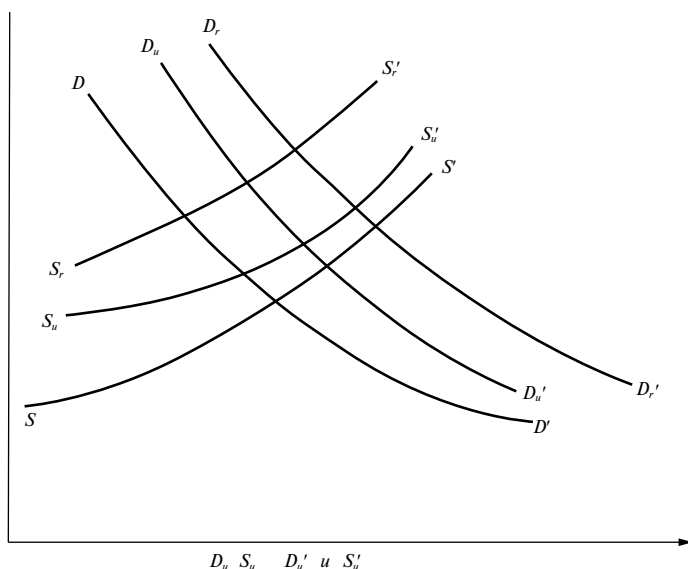


Рис. 5. Кривые производственных возможностей и кривые спроса

номики и сложность ее перестройки. Единственно реальным путем разрешения этого противоречия был отказ от использования валовых показателей, увязанных с комплексом мер по совершенствованию хозяйственного механизма.

Переход к измерению объема производства, производительности труда по чистой продукции и т. д. не устраняет определенных противоречий в системе оценочных показателей. И в этой ситуации, как указывает 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. Противоречия в системе показателей могут быть лишь ослаблены, например за счет применения показателя производительности труда с учетом использования фондов, но не устранены полностью, так как невозможно соизмерить динамику удельного веса продукции высшей категории качества с динамикой производительности труда, выполнением обязательств по поставкам, расчетной прибылью.

Однако переход к использованию чистой продукции помимо прочего устраняет деформирующее влияние валовых показателей на интересы как производителей, так и потребителей продукции, создает объективную основу практической реализации предложений по совершенствованию ценообразования за счет его большей гибкости, «причем важнейшим моментом здесь является также необходимость приведения цен в соответствие с отношением спроса и предложения, информация о чем следует из содержания разделов централизованного плана»². Совершенствование же ценообразования создает объективную основу для дальнейшего упрощения системы оценочных показателей, перехода к системе, основанной на доведении до предприятий помимо плана по номенклатуре платежей на ресурсы, темпов роста ФЗП, увязанных с ростом производительности труда, нормативов распределения чистой прибыли.

Использование определенного показателя в экономическом эксперименте существенно отличается от его применения в рамках комплексного совершенствования хозяйственного механизма.

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

² Там же. С. 252.

Целью эксперимента является не только проверка применимости того или иного рычага управления, но и совершенствование условий хозяйствования предприятий, объединений и министерств, в нем участвующих, ориентация их усилий на конечные результаты. В условиях существования ряда серьезных противоречий в системе действующих цен, единственно реальным путем решения этой проблемы было создание параллельных систем цен — нормативов чистой продукции и сопоставимых цен с учетом доли народнохозяйственного эффекта. Использование данных рычагов уже принесло большие позитивные результаты. Но переход к комплексному совершенствованию хозяйственного механизма существенно изменяет положение. С одной стороны, необходимость распространения действия параллельных систем цен на всю промышленность осложняет контроль за их разработкой. С другой, создается реальная возможность увязки совершенствования системы показателей с совершенствованием системы цен.

Совершенствование системы действующих цен — процесс сложный, требующий значительного времени. Без той связи, по нашему мнению, для ряда отраслей, производящих быстрообновляемую номенклатуру продукции, от совершенствования выходных характеристик которой в значительной степени зависит научно-технический прогресс в народном хозяйстве, будет целесообразным применение показателя товарной продукции в сопоставимых ценах (с включением части народнохозяйственного эффекта).

Глава V. Показатели оценки деятельности основных цехов и производственных единиц

При переводе предприятий на новую систему планирования и экономического стимулирования, при последующих мероприятиях по совершенствованию хозяйственного механизма значительные изменения претерпела система директивных показателей, утверждаемых предприятиям. Активизировалась разработка оптимальных систем оценочных показателей, используемых во внутрипроизводственном хозрасчете.

Исследование применяемых систем показателей позволяет сделать вывод об их крайнем разнообразии. Конечно, значительное влияние на выбор оценочных показателей оказывают отраслевые особенности, тип производства, его масштабы и т. д. Но нельзя не согласиться с утверждением о том, что хотя «одинаковая система для всех машиностроительных предприятий невозможна или во всяком случае нецелесообразна, однако имеющийся в практике хозрасчета разноразличия в формировании комплекса показателей и решении других вопросов использования экономических методов руководства внутри предприятия не оправдан»¹. Сложность в данном случае состоит в том, что системы показателей или наборы систем применительно к конкретным условиям, рекомендуемые в экономической литературе, сами весьма разнообразны. По целому ряду вопросов, имеющих существенное значение для их оптимального построения, до сих пор ведется оживленная дискуссия.

Система оценочных показателей для внутренних подразделений должна отвечать следующим основным требованиям:

- правильно и достаточно полно характеризовать объем, качество и эффективность хозрасчетной деятельности подразделений;
- обеспечивать необходимую связь и согласованность с соответствующими показателями предприятия (объединения) и других внутрипроизводственных подразделений, выполняющих совместные задания (работы) с данными подразделениями;
- всемерно содействовать техническому и организационному развитию производства и повышению его эффективности;
- непосредственно и в решающей мере зависеть от деятельности данного хозрасчетного подразделения.

Показатели внутрипроизводственного хозрасчета должны быть построены таким образом, чтобы учитывать роль каждого подразделения в обеспечении бесперебойного процесса производства и реализации продукции. При этом особенно важно, чтобы в систему оценочных показателей входили только те показатели, динамика которых зависит непосредственно от деятельности данного конкретного производственного подразделения либо службы

¹ Биншток Ф. И. Хозрасчет на машиностроительном предприятии. М.: Машиностроение, 1973. С. 20–21.

предприятия, и ни в коем случае не содержали показателей, не зависящих от их работы. Включение показателей, не зависящих от деятельности этих подразделений, вступает в противоречие с принципами распределения по труду и может привести к подрыву заинтересованности работников в результатах своей работы.

Основные цеха являются главными и непосредственными участниками производства той продукции, для выпуска которой предназначено данное предприятие (объединение). Исходя из их роли в производстве, основные цеха, как правило, рассматриваются в качестве первоочередных объектов внедрения внутрипроизводственного хозрасчета. Внедрение хозяйственного расчета в основных цехах закладывает необходимые предпосылки и основы для перевода на хозрасчетные принципы работы всех подразделений предприятия (объединения). Вопросы построения и совершенствования системы хозрасчетных показателей для основных цехов широко обсуждались в экономической литературе.

Можно выделить три основных вопроса, по поводу которых идет полемика: выбор измерителя объема выпускаемой цехом продукции (нормо-часы, нормативная стоимость обработки (НСО) нормативная зарплата и т. д.), выбор показателя эффективности (прибыль или снижение себестоимости) и отражение в показателях использования закрепленных за цехами фондов (фондоотдача, плата за фонды, рентабельность и т. д.).

В условиях действия показателя объема реализации некоторые предприятия пытались доводить этот показатель до уровня цехов основного производства. Практика показала, что на выполнение плана по этому показателю (если под реализованной продукцией понимается продукция, оплаченная потребителем) в значительной степени влияют факторы, не зависящие от деятельности цеха. Ведь цех не выбирает себе номенклатуру, не заключает договоров на поставки, не может применять санкций к предприятиям, задерживающим оплату. Сейчас даже там, где до цехов доводится показатель реализованной продукции, под ним практически понимается то же, что и под товарной продукцией, т. е. продукция, принятая ОТК и сданная на склад или переданная другим цехам. Даже в тех случаях, когда цех имеет замкнутый цикл производства и отгружает потребителям готовую продукцию, целесообразнее применять показатель отгруженной, а не реализованной продукции.

Если по этому вопросу сформировалось к настоящему времени более или менее единое мнение, то о выборе измерителя объема продукции, выпускаемой цехом, ведется многолетняя дискуссия. Так, например, если авторы коллективной работы «Системы внутреннего хозяйственного расчета и экономического анализа станкостроительного завода»¹ рекомендуют измерять продукцию основных цехов в нормо-часах, то ряд экономистов подвергает этот показатель критике и отстаивает стоимостные измерители объема производства.

Авторы работы «Внутрипроизводственный хозрасчет и эффективность производства» пишут: «Существенным недостатком в планировании является то, что в практике работы большинства предприятий нормо-часы все еще остаются основным измерителем производственной программы»². В работе указывается, что применение нормо-часов не способствует пересмотру устаревших норм, а в случае их пересмотра ведет к искажению объема при сопоставлениях. Этот показатель не контролируется бухгалтерским учетом, поэтому часто в объем включаются работы нетоварного характера. На основании этого делается вывод о целесообразности применения показателя объема продукции, выраженной в нормативной цеховой себестоимости.

Интересно то, что ранее в этой же самой монографии мы находим обоснованную критику приведенного выше положения: «В период становления хозрасчета внутрипроизводственные цены, равные нормативной себестоимости, были важным инструментом осуществления экономических взаимоотношений между цехами. Но в то же время применение этого измерителя не создавало необходимых стимулов для ритмичного выпуска комплектной продукции из-за различных уровней содержания в отдельных издержках овеществленного труда»³.

Трудно согласиться с подобными возражениями против использования нормо-часов. Их недостатки определяются не столько самой формой показателя, сколько условиями его применения. Так,

¹ Система внутреннего хозяйственного расчета и экономического анализа станкостроительного завода. М.: Изд-во Моск. ун-та, 19. С. 37.

² Внутрипроизводственный хозрасчет и эффективность производства. Киев, 1974. С. 54–55.

³ Там же. С. 90.

несравнимость во времени из-за пересмотра норм свойственна, естественно, не только нормо-часам, но и нормативной себестоимости, однако при необходимости долговременных сопоставлений можно корректировать объем на коэффициент пересмотра норм или измерять его в неизменных нормо-часах.

Ни один объемный показатель сам по себе не заинтересовывает в пересмотре норм (цен) в сторону понижения, и нормативная себестоимость в этом отношении не лучше нормо-часов. Заинтересованность в пересмотре норм может быть обеспечена не переходом от одного объемного показателя к другому, а увязкой оценочных показателей и норм с выполнением плана технического развития и организации производства. Отсутствие же контроля за этими показателями посредством бухгалтерского учета действительно существенно повышает требования к организации оперативного учета на предприятии (объединении).

Трудно согласиться и с утверждением, что планирование объема в нормо-часах затрудняет увязку плана по заводу с планом по цехам¹. В действительности там, где есть хотя бы один цех, выпускающий как полуфабрикаты для других цехов, так и готовую продукцию, прямая стоимостная увязка плана по заводу с планом по цехам невозможна, так как продукция, являющаяся конечной для цеха, для предприятия будет относиться к внутризаводскому обороту. Действительная увязка на практике достигается планированием определенной номенклатуры продукции, обеспечивающей выполнение предприятием (объединением) плана по объему производства.

Главным недостатком измерения объема продукции цеха в нормо-часах является то, что оно не отражает в достаточной степени различия в качестве труда. Применение этого показателя стимулируется увеличением объема низкоразрядных работ, что не позволяет в полной мере отразить реальный объем выполняемых цехом работ с учетом их сложности и может привести к некомплектности незавершенного производства вследствие появления более и менее выгодной продукции.

В связи с этим, на наш взгляд, наиболее целесообразно в качестве показателя оценки объема производства применять нор-

¹ См.: Биншток Ф. И. Указ. соч.

мативную заработную плату. Данный показатель в наибольшей степени отражает реальные усилия цеха и создает условия для равновыгодности выпускаемой продукции. Нормативы заработной платы производственных рабочих на изготовление готовых изделий, деталей, узлов и полуфабрикатов являются основой расчета нормативов чистой продукции. В связи с этим важным достоинством показателя нормативной зарплаты является то, что его применение в условиях доведения до предприятия (ПО) в качестве объемного показателя чистой продукции создает реальную основу для соединения в единую субординированную систему оценочных показателей внутрипроизводственного хозрасчета и показателей оценки конечных результатов работы предприятия (ПО).

Специфика положения цеха по отношению к плану по объему производства состоит в том, что перевыполнение плана одним цехом, не увязанное с перевыполнением плана другими цехами, может привести к возрастанию объема незавершенного производства по заводу в целом и снижению оборачиваемости собственных оборотных средств. В этой связи представляется целесообразным при доведении плана по номенклатуре указывать, по каким позициям и в каких пределах цеху разрешается перевыполнять план по производству.

Наиболее острая дискуссия развернулась по поводу использования показателей прибыли и себестоимости во внутреннем хозрасчете. Большая группа экономистов полагает, что в условиях экономической реформы доведение до основных цехов показателя прибыли в различных формах способствует наиболее тесной увязке планов цехов с планами предприятия¹. При этом в качестве преимуществ показателя прибыли обычно указывались:

- сравнительная простота увязки плана по предприятию в целом и плана по цехам;
- равнозначность с точки зрения предприятия прибыли, получаемой от прироста реализации и от снижения себестоимости, и возможность компенсировать невыполнение плана по сни-

¹ См., например: Кошкарев А. П., Чубенко С. С. Хозяйственная реформа и внутрипроизводственный хозрасчет. М.: Экономика, 1967; Нежинская Л. А., Ястременский И. С., Лабан П. И. Хозрасчет на предприятиях и в производственных объединениях. Киев, 1979, и др.

- жению себестоимости приростом реализации, что должно получить отражение и на уровне цеха;
- разнорентабельность продукции для предприятия и необходимость сделать продукцию, наиболее выгодную предприятию, наиболее выгодной и цехам;
 - необходимость стимулирования лучшего использования фондов может быть достигнута доведением до цехов показателей, рассчитанных на базе прибыли (расчетная прибыль, рентабельность);
 - возможность формирования ФМП цеха непосредственно из его прибыли.

Использование прибыли в хозрасчете основных цехов обычно предполагает разработку расчетных цен, в которых прибыль, содержащаяся в оптовой цене продукции, определенным образом распределяется между цехами, занятыми в ее производстве. Существует большой набор методик разработки расчетных цен, включающих прибыль, из которых в целом можно выделить два типа. В первом случае ставится задача обеспечить равновыгодность для цеха изготавливаемой продукции.

Например, прибыль предприятия распределяется между цехами пропорционально закреплению за ними фондам и между изделиями, выпускаемыми цехом, пропорционально трудоемкости.

Во втором случае цены строятся таким образом, чтобы сделать для цеха наиболее выгодными полуфабрикаты, идущие на изготовление наиболее выгодной для предприятия продукции. Так, по мнению П. Г. Бунича¹, распределение прибыли по первому методу «ведет к разнорентабельности всех промежуточных работ при разнорентабельности итогового результата <...> Во всех перечисленных методах расчетные цены строятся по нижнему пределу и не улавливают фактора дифференциации эффекта у потребителей. Изменить положение можно, если обеспечить преемственность между преysкурантными ценами, в той или иной степени

¹ Бунич Павел Григорьевич (1929–2001) — экономист, народный депутат СССР, член-корреспондент РАН, депутат Государственной думы первого и второго созывов. В 1990–1991 гг. состоял в ЦК КПСС. В 1991 г. вошел в Политсовет Движения демократических реформ. В 1993 г. стал создателем и председателем партии «Демократическая инициатива». В 1996 г. вошел в состав Совета общественно-политического движения «Наш дом — Россия». — *Прим. ред.*

улавливающими этот эффект, с их постепенной и частичной дезагрегацией до внутривзаводских подразделений»¹.

Делались попытки использовать показатель прибыли и без разработки расчетных цен. При этом каждая объемная единица продукции предполагается приносящей определенную прибыль. А фактическая сумма прибыли по цеху получается суммированием произведения объема фактически произведенной продукции и коэффициента прибыльности продукции и снижения себестоимости этой продукции.

Практика использования показателя прибыли показала, что установление по нему плановых заданий не может обеспечить «выход на прибыль» всего предприятия. Общая сумма прибыли внутренних подразделений не совпадает с отчетной прибылью предприятия от реализации продукции из-за несовпадения сроков изготовления деталей и заготовок в заготовительных и механо-сборочных цехах со временем сборки изделия и его реализации. Особенно существенны эти расхождения при использовании условно-оптовых цен, построенных с целью обеспечить равновыгодность выпускаемой предприятием продукции. При изменении номенклатуры выпуска по сравнению с условиями, в которых разрабатывались условно-оптовые цены, сумма прибыли цехов начинает резко отклоняться от фактической прибыли предприятия.

Существенным недостатком использования прибыли во внутрипроизводственном хозрасчете является то, что данный показатель невозможно применить для оценки эффективности деятельности вспомогательных цехов, отделов и служб заводоуправления, что, в свою очередь, не позволяет построить взаимоувязанную систему оценочных показателей для внутренних подразделений предприятий.

Ориентация работников цехов на показатель прибыли как на основной показатель, по которому оценивается и материально поощряется их деятельность, может привести (и приводит) к ослаблению усилий по реальной экономии затрат и выполнению плана по этому показателю за счет увеличения выпуска более выгодных деталей и узлов, к появлению которых, как показывает практика, приводит применение условно-оптовых цен любой модифи-

¹ Бунич Л. Г. Управление, экономические рычаги, хозрасчет. М.: Наука, 1976. С. 248.

кации. Это нарушает комплектность незавершенного производства — крайне необходимое условие оптимальной организации производства на предприятиях с подетальным и технологическим характером специализации. Особенно сильно эти противоречия проявляются при построении условно-оптовых цен с сознательным доведением разнорентабельности выпускаемой цехом продукции.

Ряд сторонников использования показателя прибыли и условно-оптовых цен возлагает надежду на систему ограничений производства наиболее выгодной продукции. Так, А. П. Кошкарев и С. С. Чубенко¹ считают, что ассортиментным сдвигам препятствуют:

- доведение до цехов номенклатуры выпуска важнейших изделий, при невыполнении плана по которым руководящие работники цеха полностью лишаются премий;
- работа всех цехов по карточкам пропорциональности, так как выбор наиболее выгодных деталей при полном машинокомплекте почти невозможен;
- необходимость выпускать одну невыгодную продукцию, если в предыдущем месяце цех выпускал одну выгодную;
- непринятие цехами излишней продукции, так как вводится плата за фонды.

Но далее те же авторы пишут: «Стремясь снизить себестоимость, цехи стремятся выпускать больше продукции, совершенно не заботясь при этом о комплектности»². Это утверждение гораздо ближе к практике. Во-первых, жестко контролировать размеры выпуска по цеху в разрезе десятков тысяч наименований практически очень трудно, и здесь направленное на производство наиболее выгодной продукции действие экономических стимуляторов не облегчает, а усложняет управление; во-вторых, требование комплектной сдачи может привести в условиях индивидуального, мелкосерийного и серийного производства к нарушению оптимальной партионности запуска и изготовления деталей и узлов.

Разнорентабельность выпускаемой цехами продукции имела бы определенные основания, если бы по предприятию наи-

¹ См.: Кошкарев А. П., Чубенко С. С. Указ. соч. С. 54.

² Там же. С. 248.

более рентабельной была наиболее эффективная с точки зрения потребителей и народного хозяйства в целом новая продукция, освоение производства которой и поддержание на должном уровне качества ее связаны с дополнительными усилиями и реальным повышением эффективности работы цеха. На этом, в частности, основывается по существу аргументация П. Г. Бунича¹. Однако при существующей практике ценообразования наиболее рентабельной оказывается давно освоенная, иногда уже устаревшая продукция.

Внутренние условно-оптовые цены не могут отражать реального движения ресурсов, не имеют объективной базы формирования. Отсюда множество методов их построения, искусственность всех их модификаций. Вместе с тем формирование и систематическое обновление условно-оптовых цен на всю номенклатуру деталей и узлов является весьма трудоемкой операцией.

В связи с этим, как уже отмечалось, возникли предложения использовать показатель прибыли без разработки условно-оптовых цен. Но при этом из двух реальных экономических показателей объема производства и снижения себестоимости мы путем счетной операции получаем один, в высшей степени условный показатель, величина которого определяется произвольным выбором коэффициента.

Противоречия, связанные с использованием показателя прибыли и условно-оптовых цен во внутреннем хозрасчете, приводят все большее число экономистов к признанию необходимости использовать во внутрипроизводственном хозрасчете показатель себестоимости². На использование его ориентируют и разработанные НИИПиН при Госплане СССР и Институтом экономики АН СССР Основные методические положения о хозяйственном расчете внутри промышленных предприятий. Однако применяемые формы планирования и учета этого показателя затрудняют его увязку с планом технического развития и организации производства. Практически «как правило, план по себестоимости определяется в отрыве

¹ См.: Бунич П. Г. Управление, экономические рычаги, хозрасчет. М.: Наука, 1976. С. 248.

² См.: Полякова С. И. Практика внедрения внутрипроизводственного хозрасчета. М.: Экономика, 1971. С. 63; Валуев Б. И., Гулинский Я. Л., Мелешкина Ф. С. Внутрипроизводственный хозрасчет. М.: Экономика, 1978.

от общего плана повышения эффективности производства»¹. Это и понятно, ведь даже включение в план повышения эффективности производства не только статьи «Экономия в годовом начислении», но и статьи «Экономия до конца года» не позволяет увязать его непосредственно с планом снижения себестоимости. При расчете снижения себестоимости плановые (фактические) затраты на плановый (фактический) выпуск сравниваются с базисными затратами на тот же выпуск. Таким образом, сумма снижения себестоимости получается как:

$$\sum (c_{0i} - c_{1i}) \cdot q_{1i},$$

где c_{0i} — базисные затраты на производство;

c_{1i} — фактические (плановые) затраты;

q_{1i} — фактический (плановый) выпуск.

Экономия до конца года определяется как разность между нормами, действующими к моменту внедрения мероприятия и после его внедрения, умноженная на выпуск продукции с момента внедрения мероприятия до конца года. Естественно, базисные нормы могут не совпадать с нормами, действовавшими к моменту внедрения в плановом (отчетном) году оргтехмероприятия, нормы после внедрения оргтехмероприятия со среднегодовыми, а выпуск с момента внедрения до конца года — со всем годовым выпуском этой продукции. Существенно в данном случае отклонение норм к моменту внедрения мероприятия от среднегодовых базисного периода. Отклонения норм после внедрения мероприятий от среднегодовых и выпуска продукции после внедрения от годового выпуска взаимно компенсируются.

Так, экономия до конца года равна:

$$\mathcal{E} = \sum_{i=1}^n (c_{n0i} - c_{n1i})(q_{1i} - q'_{1i}),$$

где c_{n0i} — нормы расхода к моменту внедрения мероприятий по продукции i ;

c_{n1i} — нормы после внедрения оргтехмероприятия;

q_{1i} — весь выпуск i -й продукции за год;

q'_{1i} — выпуск i -й продукции до внедрения оргтехмероприятия.

¹ Внутрипроизводственный хозрасчет и эффективность производства. Киев, 1974. С. 61.

Если базисная величина себестоимости i -го продукта равна нормативной c , то сумма снижения себестоимости:

$$\begin{aligned} \Delta c &= \sum_{i=1}^n c_{n0i} q_{1i} - \sum_{i=1}^n \times \left[\frac{c_{n0i} q'_{1i} + c_{n1i} (q_{1i} - q'_{1i})}{q_{1i}} q_{1i} \right] = \\ &= \sum_{i=1}^n c_{n0i} (q_{1i} - q'_{1i}) - c_{n1i} (q_{1i} - q'_{1i}) = \\ &= \sum_{i=1}^n (c_{n0i} - c_{n1i}) (q_{1i} - q'_{1i}), \end{aligned}$$

где c_{n0i} — базисная (нормативная) норма расхода на i -е изделие;

c_{n1i} — норма расхода после внедрения оргтехмероприятий.

Таким образом, при этой предпосылке $\Delta c = \Delta c$.

Вместе с тем ясно, что себестоимость может снижаться не только за счет оргтехмероприятий, а и за счет роста объема производства и т. д. В связи с этим для увязки плана снижения себестоимости с планом технического развития и организации производства целесообразно:

- при планировании и оценке деятельности цехов исходить не из базисной себестоимости, а из нормативной на 1 января планового (отчетного) года;
- выработать метод определения сумм экономии от внедрения организационно-технических мероприятий, обеспечивающих выполнение плана по прибыли предприятием в целом.

Интересный механизм реализации этих требований был разработан на Новочеркасском электровозостроительном заводе (НЭВЗе).

На продукцию, выпускаемую основными цехами, разрабатываются внутренние цены на уровне нормативных затрат на 1 января планового года.

На НЭВЗе внутризаводские цены разрабатываются ежегодно и устанавливаются на уровне затрат материалов и заработной платы, достигнутых к началу планируемого года. Таким образом, достигнутый уровень прямых затрат превращается в исходную базу для расчета заданий по снижению издержек на планируемый год.

Ежегодно на заводе по данным бухгалтерского учета составляются калькуляции себестоимости деталей, готовых изделий, вырабатываемых цехами на уровне действующих норм на начало планируемого периода.

Цеховые плановые и учетные службы детализируют эти калькуляции и в разрезе производственных участков. Одновременно технологические службы на основе фактических данных на начало планируемого года и мероприятий плана технического развития и организации производства на планируемый период разрабатывают проектные нормы расхода отдельных видов материалов, а служба труда и заработной платы — нормы прямых трудовых затрат — т. е. нормативную заработную плату на каждую деталь, узел и готовое изделие.

Плановые службы цехов на основе этих норм составляют плановые калькуляции себестоимости по прямым затратам. Отличительная особенность этих калькуляций заключается в том, что они практически составляются в двух разрезах: по затратам сырья, материалов и заработной платы производственных рабочих данного цеха и нарастающим итогом по этим затратам, произведенным другими цехами на всех предыдущих стадиях производственного процесса.

Такие калькуляции позволяют путем сравнения фактических прямых затрат цеха на произведенную продукцию с ее стоимостью по внутризаводским ценам установить полученную им сумму экономии.

В условиях многономенклатурного производства, когда количество вырабатываемых деталей, узлов и изделий имеет десятки тысяч наименований, весьма сложно разграничить сферу контроля за издержками производства, осуществляемого общезаводскими службами и отдельными цехами. На НЭВЗе этот вопрос решается следующим образом: внутризаводские цены утверждаются руководством завода только по деталям и узлам, являющимся продукцией цеха, т. е. подготовленным к передаче следующему по технологическому процессу цеху или на склад готовой продукции.

На детали и узлы, используемые внутри цеха для дальнейшей обработки либо сборки, внутризаводские цены не устанавливаются, а контроль за уровнем затрат осуществляется на основании данных внутрицеховых плановых и отчетных калькуляций.

По принятой на заводе системе продукция каждого цеха, оцененная по внутризаводским ценам, имеет нулевую рентабельность. Этим самым цехи ориентируются на то, что результаты их

деятельности будут оцениваться по конкретным показателям экономики, полученной в данном плановом периоде.

Разработанные таким образом внутренние цены применяются в течение всего года для планирования цехам себестоимости продукции, для оценок остатков незавершенного производства.

В этих условиях эффективность работы цехов оценивается по так называемой хозрасчетной экономии, которая представляет собой определенную модификацию показателя себестоимости.

Хозрасчетная экономия цеха рассчитывается в плане как сумма экономии от снижения себестоимости продукции, получение которой предусматривается в плановом периоде в результате проведения организационно-технических мероприятий. Планирование этого показателя осуществляется в следующем порядке.

Первоначально определяется сумма экономии от внедрения оргтехмероприятий, позволяющая предприятию при данном плане по объему реализации и номенклатуре выполнить план по прибыли.

Для этого на НЭВЗе пользуются следующим методом.

1. Определяется прибыль, которая будет получена при выполнении плана по номенклатуре и неизменном уровне среднегодовых затрат.
2. Определяется сумма экономии, связанная с сокращением условно-постоянных расходов.
3. В связи с тем, что расчет экономической эффективности мероприятий оргтехплана производится на основе базисных норм затрат на производство, а расчет суммы приращения прибыли исчисляется по среднегодовой себестоимости базисного года, выявляется сумма переходящей экономии.
4. Выявляется сокращение (увеличение) по сравнению с базой затрат на основе новой техники.
5. Из плана по прибыли вычитаются суммы, полученные в результате 1–4-го действий.

Затем в соответствии с применяемой методикой оставшаяся величина распределяется по цехам основного производства в зависимости от удельного веса их затрат в общих затратах на товарную продукцию.

При этом в необходимых случаях учитывается действие некоторых факторов, оказывающих существенное влияние на работу от-

дельных цехов (дефицитность рабочих профессий, неритмичность снабжения сырьем, материалами, полуфабрикатами, неодинаковые потенциальные возможности различных цехов в части наличия внутренних ресурсов экономии и т. д.).

Расчитанные суммы представляют собой контрольное задание по получению необходимой экономии от снижения себестоимости продукции в отдельных цехах и являются исходной базой для определения нормативов образования цеховых фондов материального поощрения.

Цехам предоставляется право принимать более напряженные встречные планы по хозрасчетной экономии на основе самостоятельной разработки мероприятий технического и организационного развития производства.

План технического и организационного развития производства в целом по предприятию утверждается только в том случае, если сумма экономии от внедрения запланированных мероприятий (в том числе сумма экономии от снижения трудоемкости) не ниже контрольной, необходимой для получения плановой прибыли и достижения запланированного уровня производительности труда по предприятию.

Нормативная себестоимость товарной продукции цеха рассчитывается следующим образом. Товарный выпуск планируется по действующим внутризаводским ценникам, а полученная итоговая сумма затрат плюс цеховые расходы по утвержденным сметам составляют нормативную себестоимость товарной продукции.

Плановая себестоимость планируемой и выпускаемой товарной продукции находится как разность между нормативной себестоимостью и заданием по ее снижению (хозрасчетной экономией) на месяц, квартал и т. д.

Фактическая хозрасчетная экономия цеха определяется как:

$$\mathcal{E}_{xp} = \sum_{i=1}^n q_{li} c_{ni} + z_{n.ц.} - \sum_{i=1}^n q_{li} c_{li} - z_{ф.ц.} - p_{ц.} + p_n - p_{ц.} \pm \Delta Ц - \mathcal{E}_{м.б.},$$

где q_{li} — фактический выпуск продукта;

c_{ni} — нормативная себестоимость i -го продукта на 1 января планового года (внутренняя цена);

c_{li} — фактические затраты на производство единицы i -го продукта;

- $З_{п.ц.}$ — плановые цеховые расходы по статьям в соответствии с утвержденными сметами;
- $З_{ф.ц.}$ — фактические цеховые расходы;
- p_n — признанные претензии данного цеха к другим цехам;
- p_c — признанные претензии других цехов к данному цеху;
- $\Delta Ц$ — изменение цен на потребляемые цехом материалы и услуги;
- $Э_{т.б.}$ — недоиспользованные цехом средства по технике безопасности.

Как известно, повышение качества продукции объективно связано с увеличением затрат на производство. Поэтому при использовании в качестве оценочного и фондообразующего показателя уровня себестоимости (задания по снижению себестоимости в процентах) внутренние подразделения предприятия (ПО) экономически не заинтересованы в повышении качества продукции.

Важным преимуществом оценки эффективности по показателю хозрасчетной экономии является то, что он позволяет преодолеть отрицательное воздействие повышения качества на оценочные показатели, так как этот показатель рассчитывается на основе нормативов, устанавливаемых на уровне плановой себестоимости продукции на начало планового периода, в которые закладываются повышенные затраты, связанные с улучшением качества продукции.

Использование показателя хозрасчетной экономии позволяет выявить конкретный вклад не только основных цехов, но и вспомогательных цехов, отделов и служб в снижении издержек производства (см. главу 6) и увязать на этой основе в единую систему хозрасчетные отношения всех внутренних подразделений предприятий (ПО).

Существенным моментом является то, что применение показателя хозрасчетной экономии в значительной степени ориентирует механизм внутрипроизводственного хозрасчета на внедрение мероприятий по механизации и автоматизации производства. На НЭВЗе в 1979 г. степень охвата рабочих механизированным трудом составила 53% (в основных цехах 57,9%). В то же время этот показатель в тбилисском производственном объединении «Электровозостроитель» составил соответственно: 39,6 (40,8%), а на Днепрпетровском электровозостроительном заводе — 42,4 (45,7%).

Показатель хозрасчетной экономии довольно широко применяется в практике внутрипроизводственного хозрасчета на предприятиях и в производственных объединениях Минэлектротехпрома СССР.

Нами проведен анализ влияния применяемых на предприятиях Минэлектротехпрома различных оценочных показателей хозрасчетной деятельности внутренних подразделений на темпы роста объемов производства и эффективность использования ресурсов на примере четырех всесоюзных промышленных объединений машиностроительного профиля («Союзэлектротяжмаш», «Союзэлектромаш», «Союзтрансформатор», «Союзэлектроаппарат»). В качестве объекта исследования была выбрана большая группа предприятий (около 60%), удельный вес которых в общем объеме производства ВПО по данным за 1978 г. составляет от 60 до 90%. Результаты обследования представлены в табл. 3.

Данные табл. 3 показывают, что во всех четырех ВПО группа «Э» обследованных предприятий имела показатели лучше, чем группа «С»¹. Различия по темпам роста объемов производства и производительности труда соответственно составляли: по ВПО «Союзэлектротяжмаш» — 5,4 и 6,7%, по ВПО «Союзэлектромаш» — 2,3 и 8,8% по ВПО «Союзтрансформатор» — 2,9 и 4,3%, по ВПО «Союзэлектроаппарат» — 1,9 и 6,8%. На фоне общего снижения фондоотдачи в ВПО «Союзтрансформатор» по группе предприятий «Э» она возросла на 3,4%, а в ВПО «Союзэлектроаппарат» — на 6,9%, в то время как по этим же ВПО у группы предприятий «С» фондоотдача упала соответственно на 5,9 и 16,5%. По двум другим ВПО фондоотдача снизилась в обеих группах предприятий, однако снижение значительно меньше по группе предприятий «Э».

Особенно существенные различия между двумя группами предприятий имеются в темпах снижения затрат на рубль товарной продукции. По всем четырем ВПО группы предприятий «Э» имело место весьма значительное снижение затрат от 3,3 до 6,7%, тогда как по другой группе предприятий максимальное снижение составило 3,0%, а по ВПО «Союзэлектромаш» уровень затрат возрос на 1,85%.

¹ Различия между предприятиями групп «Э» и «С» указаны в табл. 3. — *Прим. ред.*

Таблица 3. Изменение технико-экономических показателей обследованных предприятий Минэлектротехпрома за 1976–1978 годы

№ п/п	ВПО и группы предприятий	Удельный вес обследованных предприятий в объеме производства, %	Технико-экономические показатели, %			
			темпы роста объемов производства	темпы роста производительности труда	уровень фондоотдачи	изменение затрат на рубль товарной продукции
1	Союзэлектротяжмаш:	91,5				
	группа «Э» ¹	61,0	113,9	112,3	94,6	-4,7
	группа «С» ²	30,5	108,5	105,6	69,3	-1,99
2	Союзэлектромаш:	64,0				
	группа «Э»	22,9	122,3	118,5	87,3	-6,0
	группа «С»	41,1	120,0	109,7	81,7	+1,85
3	Союзтрансформатор:	70,2				
	группа «Э»	64,8	124,6	119,0	103,4	-3,33
	группа «С»	5,3	121,7	114,7	94,1	-3,02
4	Союзэлектроаппарат ³ :	60,9				
	группа «Э»	46,1	128,7	121,0	106,9	-6,71
	группа «С»	14,8	126,8	114,2	83,5	-2,18

¹ В группу «Э» включены предприятия, использующие для оценки деятельности внутривзводских подразделений показатель экономии от снижения себестоимости за счет внедрения оргтехмероприятий.

² В группу «С» включены предприятия, использующие показатель абсолютного уровня цеховой себестоимости или прямых затрат на производство.

³ По данным за 1976–1977 гг.

Проведенное обследование убедительно подтвердило преимущества использования во внутреннем хозрасчете показателя экономии от снижения себестоимости перед показателем абсолютного уровня себестоимости.

В условиях экономической реформы, когда до предприятий стали доводиться показатели общей и расчетной рентабельности, была введена плата за фонды, возросло внимание к их использованию и при организации внутреннего хозрасчета.

Некоторые экономисты возражают против доведения показателей, характеризующих качество использования фондов, до уровня цехов. Так, Л. Никитин пишет: «Использование основных фондов, по нашему мнению, от цехов не зависит, так как их значение

определяется планом использования производственной мощности еще на стадии формирования производственной программы, изменить которую цех не может. В связи с этим планирование цехам рентабельности, фондоотдачи или установление платы за основные фонды лишено какого бы то ни было смысла»¹. С этой позицией трудно согласиться.

Дело в том, что хотя цех действительно не может изменить утвержденную производственную программу, но то, насколько напряженно будет составлена эта программа, насколько в ней будут учтены реальные резервы расширения производства, в значительной степени зависит именно от цеха.

Предпосылкой доведения показателей, характеризующих качество использования фондов, является закрепление за цехами части фондов предприятия. Состав закрепленных за цехом производственных фондов устанавливается в зависимости от конкретных условий работы данного цеха, однако вызывает сомнение целесообразность проводимого некоторыми предприятиями закрепления за цехами зданий, в которых они расположены. Видимо, следует закреплять за цехами активную часть основных фондов предприятия, которая находится в пользовании цеха и обеспечивается соответствующим учетом. В оборотные фонды цеха включают: незавершенное производство, инструменты, малоценный и быстроизнашивающийся инвентарь, запасы материалов, полуфабрикаты и другие запасы, величина которых зависит от работы цеха.

Однако закрепления фондов за цехами недостаточно для обеспечения контроля за качеством их использования. Для решения этой задачи в экономической литературе предлагается использовать целый ряд рычагов.

Некоторые экономисты отстаивают использование во внутреннем хозрасчете показателя рентабельности, исчисляемого как отношение прибыли, рассчитанной на основе условно-оптовых цен, к закрепленным за цехом фондам. В данном случае показатель рентабельности несет в себе все рассмотренные выше недостатки показателя прибыли. А так как мы исходим из нецелесообразности использования прибыли во внутреннем хозрасчете, то зада-

¹ Экономическая реформа и внутризаводской хозрасчет. М.: Наука, 1977. С. 73.

чей является выбор такого рычага, который логично увязывался бы с показателем хозрасчетной экономии (экономии от снижения себестоимости).

В этой связи встает вопрос о целесообразности использования платы за фонды, включаемой в себестоимость. Использование этого механизма может быть увязано с планированием снижения себестоимости (хозрасчетной экономии) — из хозрасчетной экономии вычитается произведение установленной платы за фонды и их прироста в плановом (отчетном) году. При использовании механизма платы за фонды необходимо учитывать то, что, во-первых, включение платы за фонды в хозрасчетную себестоимость не вполне соответствует содержанию данного показателя и, во-вторых, требует решения проблемы установления уровня платы за выделяемые цехам основные фонды (перенесение величины платы, действующей на уровне предприятий, на уровень цеха экономически необоснованно).

Значительное распространение получил показатель фондоотдачи. Качество показателя фондоотдачи в существенной степени определяется обоснованностью показателя объема выпускаемой цехом продукции. Если в его состав входит стоимость потребляемых сырья и материалов, то доведение фондоотдачи будет усиливать необоснованность оценки работы цехов и стимулирование ассортиментных сдвигов.

Однако и измерение производительности труда в нормативной заработной плате не позволяет в полной мере очистить этот показатель от не зависящих от цехов факторов. Дело в том, что балансовая стоимость цехового оборудования в значительной степени определяется временем его приобретения и не всегда адекватно отражает производительность данного оборудования.

Реально на уровне цеха объем производственных фондов, которыми он располагает, конкретизируется в виде совокупности оборудования, работающего с определенной производительностью. Поэтому степень использования максимальной производственной мощности характеризует качество использования фондов данного цеха. Принципиальным вопросом при определении качества использования фондов является расчет максимально возможного объема производства данного цеха при полном использовании всего имеющегося в наличии оборудования.

Подобные методы расчета, в основу которых положены расчет всей номенклатуры выпускаемой цехом продукции в нормо-часах, оценка производительности установленного оборудования в нормо-часах из расчета среднего планового превышения нормы выработки и загрузки оборудования в две смены (по определенным группам оборудования, где это связано с производственной необходимостью более чем в две смены), учет продукции, производимой на ручных работах и т. д., были разработаны на Сумском машиностроительном заводе им. М. В. Фрунзе, опыт которого получил широкое распространение¹. В этом случае коэффициент использования нормативной производственной мощности, рассчитываемый делением реально выпущенной продукции в нормо-часах на нормативную производственную мощность, достаточно полно отражает использование фондов, реально зависящих от цеха. Вместе с тем при измерении качества использования оборудования цехом по производственной мощности стоимость этого оборудования, имеющая существенное значение для предприятия в целом, практически выпадает из сферы внимания цеха.

Показатели фондоотдачи и степени использования производственной мощности не являются принципиально взаимоисключающими. Так, например, разработанная на Минском электротехническом заводе им. В. И. Козлова система позволяет, на наш взгляд, удачно объединить оба эти подхода. На этом предприятии расчет планового показателя фондоотдачи, доводимого до цехов, производится по следующей формуле²:

$$\Phi_{\Pi} = \frac{T}{C_{\text{т.о.}} - C_{\text{н.т.о.}}} \times K_{\text{п.ф.}},$$

где Φ_{Π} — фондоотдача по плану;

T — товарный выпуск отчетного года;

$C_{\text{т.о.}}$ — стоимость технологического оборудования в среднегодовом исчислении;

$C_{\text{н.т.о.}}$ — стоимость неиспользованного технологического оборудования;

¹ См. подробнее: Москаленко В. П. Оценка и стимулирование напряженных планов предприятия. М.: Экономика, 1978.

² Комплексная система внутризаводского хозяйственного расчета (опыт Минского электротехнического завода им. В. И. Козлова). М.: Информэлектро, 1977. С. 9–10.

$K_{п.ф.}$ — коэффициент повышения фондоотдачи, определяемой плановой степенью улучшения использования оборудования.

Уменьшение стоимости технологического оборудования на величину неиспользованного оборудования необходимо для того, чтобы не допустить занижения плановой фондоотдачи от действующего оборудования и не уменьшить заинтересованность цеха, службы главного технолога и главного металлурга в быстрейшей реализации ненужного и излишнего оборудования. В отчете в знаменателе показателя фондоотдачи указывается вся отчетная среднегодовая стоимость технологического оборудования, включая неиспользуемую часть.

Особое значение имеет установление коэффициента повышения фондоотдачи, характеризующего возможности улучшения использования действующего оборудования. Этот коэффициент определяется по формуле:

$$K_{п.ф.} = \frac{П_{м.к.}}{П_{ф.}} \times \frac{T_{п.}}{T_{ф.}},$$

где $П_{м.к.}$ — максимальное количество продукции, которое может быть выработано данным оборудованием в плановый период в соответствии с расчетом производственных мощностей;

$П_{ф.}$ — фактический выпуск продукции этим оборудованием в период, предшествующий плановому;

$T_{п.}$ — время, в течение которого оборудование должно работать в плановом периоде, выраженное в станко(машино)-часах;

$T_{ф.}$ — фактическое время работы оборудования в период, предшествующий плановому.

$T_{п.}$ может быть определено по формуле:

$$T_{п.} = \Phi_{п.} \times C \left(1 - \frac{a}{100}\right),$$

где $\Phi_{п.}$ — номинальный фонд времени работы одного станка (машины), который определяется путем умножения числа рабочих дней в плановом периоде на число часов работы в смене;

C — принятый коэффициент сменности;

a — плановый коэффициент простоя оборудования в ремонте и наладке.

Таким образом, в данном случае в процессе составления плана по показателю фондоотдачи практически используется нормативная производственная мощность (производительность) оборудования.

Показатели коэффициента использования нормативной производственной мощности и фондоотдачи в целом верно отражают качество использования цехами закрепленного за ними оборудования. Но если показатель расчетной прибыли, применяемый на уровне предприятий, предполагает увязку прироста основных и оборотных фондов как с увеличением объема производства, так и со снижением себестоимости, достигаемым за счет дополнительных капитальных вложений, то решение второй задачи — увязки прироста фондов и затрат, по сути дела носящих характер капитальных вложений со снижением себестоимости (хозрасчетной экономией), — не может быть достигнуто лишь за счет использования данных показателей.

Система, разработанная на НЭВЗе, включала плату за фонды и рентабельность. При этом полученная цехами хозрасчетная экономия увеличивалась или уменьшалась на сумму платы за производственные фонды (из расчета 6% годовых), начисление которой производилось только при наличии отклонений их стоимости от установленного норматива. Для расчета планового (отчетного) показателя рентабельности плановую (отчетную) хозрасчетную экономию рекомендовалось делить на плановую (отчетную) стоимость закрепленных за цехом основных фондов.

Исчисление рентабельности как отношения снижения себестоимости к фондам получило довольно широкое распространение. Так, например, на Гомельском заводе пусковых двигателей применяется показатель условной рентабельности, определяемой отношением суммы экономии от снижения себестоимости продукции в планируемом году к среднегодовой стоимости основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств, закрепляемых за цехами. В экономической литературе имеют место и другие методики исчисления условной рентабельности. Преи-

мущество рекомендованных показателей по сравнению с оценкой работы цехов по снижению себестоимости не вызывает сомнения¹.

Однако в процессе использования этого показателя выявился и ряд недостатков его применения. Так, если, как это предусматривалось в методике, разработанной для НЭВЗа, плановое задание по условной рентабельности определяется как

$$P_{у.п.} = \frac{\partial_{XP}}{\Phi_{п}},$$

где $P_{у.п.}$ — плановая условная рентабельность;

∂_{XP} — плановая хозрасчетная экономия;

$\Phi_{п}$ — плановые производственные фонды,

то показатель в какой-то мере реагирует лишь на сверхплановое увеличение фондов, а плановый прирост в любом случае выгоден цеху.

Если же относить полученную в результате распределения хозрасчетную экономию к фондам базисного периода, а при образовании ФМП брать фонды по встречному плану и по факту, то и это не решит проблемы. Отнесение снижения себестоимости ко всем применяемым фондам является необоснованным, так как прибыль предприятия является результатом функционирования всех фондов, а снижение себестоимости (ΔC) — лишь улучшения их использования и прироста. Поэтому у нормально работающих цехов отношение $\frac{\Delta C}{\Phi}$ должно быть сравнительно мало, и, следовательно, даже незначительное снижение себестоимости оправдывает значительный рост производственных фондов с точки зрения данного показателя.

На наш взгляд, в целях стимулирования роста объема производства при минимизации применяемых производственных фондов необходимо цехам в зависимости от объема, типа производства, степени разработанности нормативной базы и т. д. доводить показатели коэффициента использования нормативной производственной мощности или фондоотдачи, рассчитанной по нормативной заработной плате.

Но при этом необходима увязка выделяемых цехам средств на организационно-технические мероприятия со снижением себе-

¹ См.: *Топчий Л. С.* Хозрасчет и его нормативная база. Харьков, 1970. С. 85.

стоимости выпускаемой продукции, для чего нужно несколько модифицировать вышеизложенный порядок распределения по цехам показателя хозрасчетной экономии. При распределении хозрасчетной экономии пропорционально доле основных цехов в затратах на товарную продукцию, цеха, получившие относительно больше средств на организационно-технические мероприятия, оказываются в привилегированном положении. Это заинтересовывает цеха в затратах, неэффективных для предприятия, и, что существеннее в условиях внутризаводского хозрасчета, нарушает принцип поощрения за реальное повышение эффективности, зависимое от цеха.

Ясно, что задание по хозрасчетной экономии (снижению себестоимости) нельзя связывать со всеми выделяемыми на организационно-технические мероприятия средствами, так как средства, выделяемые на расширение производства, прямо воздействующие на прибыль, на снижение себестоимости оказывают лишь косвенное влияние. Поэтому предлагается:

- а) на стадии составления плана определять средства, которые выделяются цехам на проведение организационно-технических мероприятий, связанных со снижением себестоимости (K_0);
- б) делением планового задания по снижению себестоимости в результате оргтехмероприятий (ΔC_0) на K_0 получить коэффициент эффективности для предприятия E_0 . Если $E_0 \leq E_{const}$ (E_{const} устанавливается предприятием на основе оценки возможного снижения себестоимости за счет средств, выделяемых на оргтехмероприятия, причем $E_{const} \leq 0,15$), то задание по хозрасчетной экономии распределяется в соответствии с выделенными средствами:

$$\mathcal{E}_{xp} = K_{0i} \times E_0,$$

где \mathcal{E}_{xp} — контрольное задание по хозрасчетной экономии i -му цеху;

K_i — средства, выделяемые i -му цеху на оргтехмероприятия.

Если $E_0 > E_{const}$, то распределение хозрасчетной экономии производится как $K_{0i} \times E_{const}$, а остаток нераспределенного снижения себестоимости ($\Delta C - \sum K_{0i} \times E_{const}$) распределяется пропорционально доле цеха в затратах на производство товарной продукции¹.

¹ Если не устанавливать E_{const} , то при высоком задании по снижению себестоимости по предприятию и низком K_0 цеха не будут заинтересованы в получении средств под оргтехмероприятия.

Таким образом, для цехов основного производства рекомендуется следующая система директивных показателей:

- 1) объем производства в нормативной заработной плате;
- 2) номенклатура продукции;
- 3) производительность труда (рассчитывается на основе объема производства в нормативной заработной плате);
- 4) ФЗП;
- 5) хозрасчетная экономия;
- 6) коэффициент использования нормативной производственной мощности (фондоотдача).

Специфика положения производственных единиц, их существенные отличия от цехов с одной стороны и самостоятельных предприятий — с другой, ставят проблему выбора оптимальной системы показателей планирования и оценки их деятельности.

От цехов производственные единицы отличаются более завершенным характером технологического процесса, значительно большей территориальной разобщенностью, большим объемом прав в организации связей с другими предприятиями и объединениями (по доверенности руководителя объединения или в определенном случае без нее), иной организацией экономических служб, нормативной базой и т. д.

Разработка системы показателей оценки хозрасчетной деятельности производственных единиц находится на начальном этапе. По этому вопросу существуют различные точки зрения. Так, например, при выборе показателя эффективности ряд экономистов, отрицающих необходимость доведения до основных цехов показателей прибыли и рентабельности, считают, что специфика положения производственных единиц оправдывает целесообразность их использования¹.

Опыт создания производственных объединений в отраслях машиностроения показывает, что в зависимости от характера специализации и кооперирования объединяемых предприятий существуют два основных типа ПО.

¹ См.: Валуев Б. И., Гулинский Я. Л., Мелешкина Ф. С. Внутрипроизводственный хозрасчет. М.: Экономика, 1978.

Первый тип — объединение на основе вертикальной интеграции, где разделение труда между производственными единицами выражается в технологической специализации.

Второй тип — объединение на основе горизонтальной интеграции. Горизонтальный вид связи соединяет производственные единицы на основе предметной специализации.

Применение показателей объема реализации, прибыли, рентабельности и т. д. для производственных единиц не было связано, как правило, с необходимостью осуществлять трудоемкую работу по разработке внутренних цен (на значительную часть выпускаемой единицами продукции имеются утвержденные цены). Но в условиях значительной оперативно-хозяйственной самостоятельности производственных единиц использование данного набора показателей стало необходимым из-за разнородности выпускаемой продукции, слабо связанной с ее различной народнохозяйственной эффективностью. Иначе это могло привести, особенно в условиях объединения, состоящего из технологически специализированных единиц, к ассортиментным сдвигам, не выгодным с точки зрения объединения в целом, и просто к неверной оценке динамики эффективности работы производственных единиц.

Объединения могут добиваться улучшения оценочных показателей за счет: а) изменения структуры ассортимента производимой продукции по сравнению с планом и предыдущим годом¹; б) реального повышения эффективности производства. В этой связи система оценочных показателей может быть построена по двум основным типам.

1. Показатели оценки деятельности объединения переносятся на уровень производственных единиц. За счет этого достигается: а) заинтересованность филиалов в той же структуре производства, что и объединение в целом; б) заинтересованность единиц в повышении эффективности в той мере, в какой этого невозможно достигнуть за счет структурных сдвигов.

2. Объединение обеспечивает оптимальную для себя структуру производства при помощи детального планирования номенклатуры единицам, а оценочные показатели пытается построить на ос-

¹ В лучшем случае за счет перевыполнения плана по отдельным номенклатурным позициям.

нове максимально возможного учета реального повышения эффективности на производственных единицах.

Возможен смешанный тип, при котором в зависимости от конечных результатов деятельности структурной единицы могут применяться оба этих принципа.

В настоящее время в отрасли используются оба типа построения системы показателей. Так, например, в производственных объединениях электротехнической промышленности «Москабель», «Армэлектросвет», «Армэлектроаппарат», «Светотехника» и др., созданных в основном на основе горизонтальной интеграции производственных единиц, пользующихся часто правом юридического лица и расположенных на значительном расстоянии от головного предприятия, применяется система сквозных показателей. При этом объединение планирует своим производственным единицам весь круг показателей, утверждаемых самому объединению, а по фондообразующим устанавливает нормативы фондокорректировки, которые разрабатываются самим объединением («Светотехника») или являются сквозными («Армэлектросвет», «Армэлектроаппарат»).

При организации хозрасчета по принципу сквозных показателей возникает ряд проблем.

1. Несовпадение фонда материального поощрения объединения в целом и его производственных единиц не устраняется применением сквозных нормативов. Если один из филиалов перевыполнил план по реализации на ΔX , то он должен был получить дополнительные отчисления:

$$\frac{\Delta X}{X} \times K \times \PhiМП = \Delta X \times K \times \frac{\PhiМП}{X},$$

где X — план по реализации;

K — норматив фондокорректировки;

$\PhiМП$ — фонд материального поощрения филиала в базисном году.

За счет увеличения реализации на этом предприятии объединение в целом (предполагаем, что все остальные филиалы выполнили план на сто процентов) получает дополнительные отчисления:

$$\frac{\Delta X}{\sum X} \times K \times \sum \PhiМП = \Delta X \times K \times \frac{\sum \PhiМП}{\sum X}.$$

Таким образом, сумма прироста по объединению в целом, за счет которой и должен увеличиваться ФМП филиала, увеличится на большую сумму, чем это необходимо для дополнительного поощрения филиала, если

$$\frac{\sum \text{ФМП}}{\sum X} > \frac{\text{ФМП}}{X}, \text{ и на меньшую сумму, если}$$

$$\frac{\sum \text{ФМП}}{\sum X} < \frac{\text{ФМП}}{X}.$$

Это противоречие не устраняется и с переходом к образованию фондов в зависимости от показателей производительности труда, удельного веса продукции высшей категории качества, выполнения обязательств перед потребителями, по нормативам от прибыли (расчетной прибыли). В этой ситуации также совпадение прироста фондов объединения в целом и производственных единиц по определенному мероприятию отнюдь не гарантировано.

Совпадение приростов может произойти лишь как случайность. В этой связи необходимо: а) образование резервов ФМП в объединении; б) образование ФМП единиц с учетом коэффициента, характеризующего соотношение между ФМП объединения и ФМП единиц:

$$\text{ФМП}_{\text{реальный}} = \text{ФМП}_{\text{ед. по норм.}} \times \frac{\text{ФМП}_{\text{объед. факт}}}{\sum \text{ФМП}_{\text{ед. по норм.}}}$$

2. Применение сквозных показателей не решает в полной мере проблемы разновыгодности тех или иных мероприятий для филиала и объединения в целом. Так, с рядом сложностей было связано использование рентабельности во внутрипроизводственном хозрасчете. Дело в том, что для производственных единиц будет эффективно внедрение техники, обеспечивающей рентабельность не ниже достигнутой:

$\frac{\Delta\Pi}{\Delta\Phi} \geq \frac{\Pi}{\Phi}$, и для объединения в целом — техники с рентабельностью

$$\frac{\Delta\Pi}{\Delta\Phi} \leq \frac{\sum \Pi}{\sum \Phi}.$$

Как показывают данные ПО «Армэлектросвет» (табл. 4), эти две границы эффективности могут различаться весьма существенно.

Таблица 4. Рентабельность производственных единиц ПО «Армэлектросвет»

Производственные единицы	Общая рентабельность 1976 г.	Расчетная рентабельность 1976 г.
Ереванский ЭЛЗ	11,65	8,77
Ереванский ОСЗ	43,70	40,51
Сисианский филиал	63,36	60,18
Гагаринский филиал	29,95	26,92
Кировоканский филиал	71,05	64,78
Кафанский филиал	85,08	78,83
Всего	29,87	26,09

Разница в рентабельности связана не столько с качеством работы филиалов, сколько с разнорентабельностью выпускаемой ими продукции. С точки зрения показателей деятельности ЕЭЛЗ внедрение техники, дающей добавочную расчетную прибыль свыше 8,77 коп. на 1 руб. капитальных вложений, эффективно, а с точки зрения объединения в целом ухудшает показатели его деятельности так как приносит менее 26,09 коп. прибыли на 1 руб. прироста фондов.

Отказ от повсеместного использования показателя рентабельности, переход к образованию ФМП в процентах от расчетной прибыли в значительной степени снимают эту проблему. Даже в тех производственных объединениях, которым доводится показатель рентабельности, применение его в качестве показателя оценки деятельности производственных единиц, по нашему мнению, нецелесообразно. Функцию измерения влияния эффективности использования фондов на производственных единицах на показатель рентабельности производственного объединения и согласования интересов производственных единиц с точки зрения прироста фондов с интересами ПО в целом мог бы в этом случае выполнять показатель условной расчетной прибыли с нормативом платы за фонды, установленным на уровне общей рентабельности объединения (30% для «Армэлектросвета»). В этом случае на низкорентабельных предприятиях условно-расчетная прибыль будет отрицательным показателем, но это не имеет существенного значения, так как речь идет о прибыли как о расчетном показателе, а не как об источнике формирования ФЭС.

Вводимая в настоящее время система показателей оценки конечных результатов устраняет заинтересованность предприятий

и объединений в повышении материалоемкости, в значительно большей степени, чем действовавшая, ориентируя их на реальное повышение эффективности производства.

Изменение показателей, утвержденных производственным объединениям в целом, оказывает влияние на систему оценочных показателей во внутрипроизводственном хозрасчете. Переход к новой системе, доведение до производственных единиц тех же показателей, что и до производственных объединений, заинтересовывает их в первую очередь в реальном повышении эффективности, так как ассортимент продукции, наиболее выгодный производственной единице, будет, как правило, наиболее выгоден не только производственному объединению, но и обществу в целом, а достижение этого ассортимента связано с повышением качества производимой продукции и, естественно, должно поощряться. В этих условиях значительно повышается и обоснованность доведения сквозных показателей до производственных единиц ПО, созданных на основе горизонтальной интеграции.

Однако и применительно к данному типу производственных единиц обеспечение единства их интересов с интересами ПО отнюдь не обязательно предполагает механическое перенесение всей системы оценочных показателей на уровень производственных единиц. Так, в частности, доведение до производственных единиц показателя выполнения обязательств по поставкам представляется нецелесообразным. Усилия производственных единиц должны быть сосредоточены на своевременном изготовлении продукции в конкретном ассортименте и в определенных случаях на отгрузке ее потребителю. Для контроля за этим процессом может эффективно применяться показатель выполнения плана — графика выпуска (отгрузки) продукции в конкретном ассортименте. Возложение на производственные единицы ответственности за выполнение хозяйственных договоров будет эффективно лишь в том случае, если функция сбыта практически не централизована на уровне ПО, но целесообразность существования подобных ПО представляется сомнительной.

Принцип использования всех средств ФМП на поощрение за реальное повышение эффективности и обеспечения оптимальной структуры выпуска продукции за счет детального планирования номенклатуры и т. д. применяется в отрасли, и в первую очередь

в объединениях, основанных на вертикальной специализации, например в электровозостроении. На основе обобщения этого опыта разработаны и отраслевые методические указания по организации хозяйственного расчета производственных единиц¹.

В соответствии с этими методическими указаниями до производственных единиц доводятся:

- объем производства продукции (во внутренних ценах);
- производство важнейших видов продукции (обязательная номенклатура);
- сумма хозрасчетной экономии;
- выработка продукции на одного работающего;
- удельный вес продукции по категориям качества;
- общий фонд заработной платы;
- освоение производства новых видов изделий и модернизация выпускаемой продукции;
- объем капитальных вложений.

Объем производства продукции при этом включает:

- стоимость продукции, вырабатываемой производственной единицей для реализации на сторону;
- стоимость изделий и полуфабрикатов собственной выработки, поставляемых данной производственной единицей другим производственным единицам объединения, а также стоимость работ промышленного характера, выполненных по заказам других производственных единиц объединения, своего капитального строительства и непромышленных хозяйств данной производственной единицы.

В составе показателя объема производства продукции, реализуемой на сторону, выделяется продукция высшей и второй категорий качества.

Планирование и оценка выполнения объема производства продукции производятся во внутренних ценах предприятия, которые устанавливаются на уровне нормативной себестоимости данного вида продукции (работ) по состоянию на 1 января планируемого года.

¹ См.: Хозяйственный расчет производственных единиц объединений Министерства электротехнической промышленности. М.: Информэлектро, 1975.

Для оценки объема производства в ценах единого уровня (для территориального планирования) и для определения уровня и динамики производительности труда используется показатель товарной (валовой) продукции в сопоставимых ценах. Стоимость тех видов продукции, на которые указанные цены отсутствуют, включается в объем товарной (валовой) продукции с помощью коэффициента приведения.

Коэффициент приведения к оптовым ценам $K_{п.о.}$ определяется отношением стоимости в оптовых ценах предприятия годового объема производства продукции единицы, на которую имеются утвержденные оптовые цены (Q_p), к плановой себестоимости этой продукции (Q_c) $\times K_{п.о.} = \frac{Q_p}{Q_c}$. Затем плановая себестоимость полуфабрикатов и работ промышленного характера, выполняемых (изготавливаемых) данной производственной единицей и включаемых во внутренний оборот объединения, на которые отсутствуют утвержденные оптовые цены, умножается на этот коэффициент.

Планирование показателя «хозрасчетная экономия» единице производится в принципе так же, как и основным цехам, с той разницей, что здесь во внутренние цены, устанавливаемые на уровне плановой себестоимости на 1 января планового года, включаются все затраты, входящие в плановые калькуляции себестоимости производства продукции единицей.

Фактическая сумма хозрасчетной экономии определяется как алгебраическая сумма следующих элементов (экономия –, перерасход +):

- а) разница (\pm) между суммой товарной продукции во внутренних ценах, выпущенной производственной единицей для реализации на сторону, и фактической себестоимостью этой продукции;
- б) разница (\pm) между суммой поставок другим производственным единицам объединения изделий и полуфабрикатов собственной выработки, а также работ промышленного характера, выполненных по заказам других производственных единиц объединения, своего капитального строительства и непромышленных хозяйств данной производственной единицы во внутренних ценах, и фактической себестоимостью этих поставок и работ;

- в) отклонения (\pm) фактической суммы платы за производственные фонды, используемые производственной единицей, от размера, предусмотренного в утвержденном плане;
- г) отклонения от плановых цен (снижение +, превышение –) на материальные затраты и услуги;
- д) неиспользованные ассигнования на мероприятия по технике безопасности, охране труда, рационализации и изобретательству, предусмотренные в утвержденных сметах цеховых и общезаводских расходов производственной единицы (+);
- е) разница между суммой признанных хозрасчетных претензий к объединению и другим производственным единицам и суммой претензий к данной единице (\pm).

В целом такая система показателей ориентирует на достижение реального повышения эффективности производства.

Но так как при этом производительность труда считается по валовой продукции, то сохраняется возможность стимулирования структурных сдвигов. Кроме того, расчет объема производства во внутренних ценах также не решает проблемы различной материалоемкости. Одним из возможных путей решения данной проблемы наиболее эффективным, на наш взгляд, в условиях перехода к оценке работы ПО по чистой продукции (нормативной) является оценка производительности труда и объема производства продукции в нормативной заработной плате или по нормативам чистой продукции, разрабатываемым индивидуально для каждой производственной единицы и утверждаемым руководством ПО.

При планировании показателя хозрасчетной экономии рекомендуется, рассчитав сумму экономии, которая обеспечивает выполнение задания по прибыли объединения (с выделением экономии от снижения трудоемкости), распределять его между производственными единицами в зависимости от удельного веса их затрат в общих затратах на товарную продукцию (принцип, уже рассмотренный нами применительно к основным цехам). Представляется целесообразным и применительно к вертикально специализированным производственным единицам использовать изложенный выше принцип распределения контрольных заданий в соответствии с выделяемыми на оргтехмероприятия средствами.

В отраслевых методических указаниях заложена идея равногодности всей производимой продукции для производственных

единиц. В связи с этим разнорентабельность выпускаемой продукции до производственных единиц не доводится. В новых условиях, особенно при использовании для расчета объема производства и производительности труда товарной продукции в сопоставимых ценах (с учетом народнохозяйственного эффекта), в невыгодном положении могут оказаться производственные единицы, концентрирующие свои усилия на повышении качества выпускаемой продукции, ее народнохозяйственной эффективности.

В этой связи возникает необходимость доводить до производственных единиц вертикального типа наряду с показателем хозрасчетной экономии показатель эффекта от производства новой продукции, получаемого как на производственных единицах своего ПО, так и внешними потребителями.

Глава VI. Особенности построения системы показателей оценки хозрасчетной деятельности цехов вспомогательного производства и подразделений аппарата управления

Главной задачей цехов вспомогательного производства является выполнение большого и сложного комплекса работ по обслуживанию основного производства, снабжению его инструментом и энергией, обеспечению ремонтным обслуживанием и транспортными услугами и т. д. В то же время вспомогательные цехи предприятий нередко часть продукции, работ и услуг производят для сторонних заказчиков.

Специфика производственной деятельности вспомогательных цехов определяет ряд важных особенностей организации хозяйственного расчета. Так, увеличение объема продукции одних вспомогательных цехов (например, инструментальных, модельных, механизации) часто бывает экономически целесообразно. Объем продукции (работ, услуг) других цехов (ремонтно-механического, ремонтно-строительного, энергетического, транспортного) в части, предназначенной для внутривозвратского потребления, следует ограничивать во избежание роста себестоимости основ-

ной продукции предприятия. В зависимости от характера вспомогательного производства осуществляется выбор системы важнейших хозрасчетных показателей, методов оценки и материального стимулирования их деятельности.

По вопросу о выборе оптимального набора показателей оценки деятельности вспомогательных цехов, так же как и основных, нет единого мнения.

Ряд авторов отстаивает применение показателей прибыли и рентабельности для оценки деятельности вспомогательных цехов¹. По нашему мнению, рассмотренные выше недостатки показателей прибыли и рентабельности, исчисленных на основе условно-оптовых цен, усугубляются применительно к вспомогательным цехам двумя обстоятельствами.

Во-первых, показатель прибыли изменяется под действием двух основных факторов: изменения себестоимости и изменения объема производства, причем неблагоприятная динамика одного из факторов может быть компенсирована дополнительными изменениями другого. В условиях вспомогательных цехов, когда увеличение объема производства ведет к увеличению себестоимости продукции по предприятию в целом, доведение показателя прибыли будет заинтересовывать в неэффективном увеличении объема производства, затруднит контроль за уровнем реальных затрат этих цехов предприятия.

Во-вторых, значительная часть вспомогательных цехов функционирует в условиях индивидуального и мелкосерийного производства, а это крайне затрудняет разработку обоснованных внутренних цен на их продукцию и услуги.

Другие экономисты выступают за использование систем дифференцированных показателей оценки деятельности вспомогательных цехов, основанных на использовании показателей себестоимости, сметы затрат и т. д. Надо, однако, иметь в виду, что система показателей оценки деятельности вспомогательных цехов должна не только учитывать их специфику, но и быть оптимально связанной с системой показателей основных цехов и планом технического развития и организации производства предприятия. Если

¹ См.: Жилин Н. П. Использование прибыли в системе оценочных показателей работы цехов // Управление производством: планирование и хозрасчет. Свердловск, 1979. С. 44–59.

основным цехам доводится система показателей, включающая хозрасчетную экономию, то данным требованиям в наибольшей степени отвечает система, практически внедренная и доказавшая свою эффективность в условиях НЭВЗа, где до вспомогательных цехов с учетом их специфики доводятся:

- объем производства цеха по выпуску товарной продукции и оказанию услуг, исчисляемый в нормативной заработной плате (инструментальный, ремонтно-строительный, электроцех);
- номенклатура выполняемых работ и услуг;
- производительность труда (выработка на одного работающего);
- фонд заработной платы;
- себестоимость (смета затрат на производство) и условная рентабельность;
- долевое участие цеха в работах по разработке и внедрению оргтехмероприятий плана повышения эффективности других цехов. К числу расчетных показателей относятся:
- численность работающих по категориям;
- средняя заработная плата;
- хозрасчетная экономия и норматив платы за производственные фонды.

Как уже отмечалось выше, при расчете нормативной себестоимости продукции на 1 января планового года затраты вспомогательных цехов включаются в соответствии с ценами за услуги этих цехов на эту дату или с нормативами затрат, если цены на продукцию этих цехов не разрабатываются.

При разработке ценников при расчетах плановых калькуляций на все виды продукции вспомогательных цехов необходимо базироваться на прогрессивных нормативах, утвержденных применительно к каждому виду продукции или услуг.

Сметы цеховых расходов и расходов по содержанию и эксплуатации оборудования составляются по статьям затрат на основании прогрессивных норм расхода вспомогательных материалов, топлива, электроэнергии, нормативов численности вспомогательных рабочих, амортизационных отчислений, мероприятий по охране труда и технике безопасности и т. д.

В соответствии с оценкой возможного сокращения затрат во вспомогательных цехах определяется доля экономии, которая должна быть получена в результате сокращения затрат этих цехов

(снижения себестоимости их продукции по сравнению с нормативом в плановый период). Эта сумма затем распределяется по вспомогательным цехам в соответствии с долей этих цехов в затратах на вспомогательное производство. При этом в контрольное задание могут вноситься коррективы в том же порядке, который предусмотрен для основных цехов. После этого цехам дается право принять по согласованию с заводоуправлением более напряженное задание по снижению себестоимости (сокращению сметы затрат) по сравнению с контрольным заданием.

Таким образом, в данном случае плановым заданием по хозрасчетной экономии будет являться разность между себестоимостью выпускаемой цехом продукции (затратами цеха) по нормативу и себестоимостью этой продукции по плановой смете затрат.

Фактическая сумма хозрасчетной экономии по цехам, для которых разрабатываются цены на выпускаемую продукцию, будет равна

$$\mathcal{E}_{XP} = \sum_{i=1}^n c_{Hi} q_{\Phi i} + \mathcal{Z}_{Ц.Н.} - \sum_{i=1}^n c_{\Phi i} q_{\Phi i} - \mathcal{Z}_{Ц.Ф.} + n_{\Phi} (o_H - o_{\Phi}) + \mathcal{W},$$

где \mathcal{E}_{XP} — фактическая сумма хозрасчетной экономии;

c_{Hi} и $c_{\Phi i}$ — нормативная и фактическая себестоимость i -го вида продукции (не включает комплексные статьи);

$q_{\Phi i}$ — фактический выпуск i -ой продукции;

$\mathcal{Z}_{Ц.Н.}$ — норматив цеховых затрат по содержанию и эксплуатации оборудования;

$\mathcal{Z}_{Ц.Ф.}$ — фактическая сумма тех же затрат;

n_{Φ} — норматив платы за фонды;

o_H и o_{Φ} — нормативные и фактические фонды цеха;

\mathcal{W} — разница между признанными претензиями данного цеха к другим цехам и признанными претензиями к данному цеху.

Плановая условная рентабельность (в процентах) определяется как частное от деления плановой хозрасчетной экономии цеха на планируемую среднегодовую стоимость основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств:

$$P_{Ц.П.} = \frac{\Pi_{П.} \times 100}{O_{П.Ф.}},$$

где $P_{Ц.П.}$ — плановая условная рентабельность цеха;

$P_{\text{пл}}$ — плановая хозрасчетная экономия;

$O_{\text{п.ф.}}$ — плановая среднегодовая стоимость основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств.

Фактическая условная рентабельность определяется отношением фактической хозрасчетной экономии к сумме фактически использованных основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств:

$$P_{\text{ц.ф.}} = \frac{P_{\text{ф.}} \times 100}{O_{\text{ф.}}},$$

где $P_{\text{ц.ф.}}$ — фактическая условная рентабельность цеха;

$P_{\text{ф.}}$ — фактическая хозрасчетная экономия;

$O_{\text{ф.}}$ — сумма фактически использованных основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств.

Большой группе вспомогательных цехов доводятся задания по долевому участию цеха в плане повышения эффективности производства других цехов. На НЭВЗе этот показатель рассчитывается следующим образом: сумма экономии, получаемая от проведения определенного оргтехмероприятия в основном цехе, делится поровну на количество исполнителей из числа вспомогательных цехов. Сумма долей вспомогательного цеха по всем оргтехмероприятиям составляет задание цеха по этому показателю. Отчетный показатель рассчитывается на основе реально внедренных за отчетный период оргтехмероприятий, подтвержденных актом о внедрении. Может создаться впечатление, что доведение этого показателя при соответствующем его стимулировании будет приводить к росту числа соисполнителей по оргтехмероприятиям из числа вспомогательных цехов. В действительности этого не происходит, так как в этом случае будет, естественно, уменьшаться доля вспомогательных цехов, реально проводящих оргтехмероприятия, в чем они отнюдь не заинтересованы.

В значительной степени на уровень эффективности хозяйственной деятельности предприятия и размер фондов экономического стимулирования влияют коллективы отделов и служб заводоуправления.

Мера эффективности функционирования управляющей системы в наиболее обобщенной форме характеризуется результатами

работы управляемой системы. Поэтому ясно, что показатели оценки деятельности предприятия (объединения) будут вместе с тем и показателями оценки системы управления данным предприятием (объединением). На практике это выражается в установлении в качестве обязательного условия премирования работников системы управления предприятием выполнения плана по основным оценочным показателям.

Но система управления не однородна. Она включает совокупность подразделений, имеющих свои специфические функции, причем эффективность выполнения ими своих функций оказывает лишь опосредованное влияние на результаты работы предприятия. Отсутствие системы показателей, выражающих качество работы отделов, служб заводоуправления, препятствует организации комплексной системы экономического стимулирования, приводит к уравниловке в премировании подразделений управляющей системы.

Некоторые предприятия пытаются оценивать работу отделов и служб, исходя из показателей сокращения численности работников, сокращения затрат на содержание отдела и т. д. Как правильно отмечает А. Д. Ремесник¹, «использование показателей, основанных на учете только затрат живого труда в процессе проектирования, будет стимулировать сокращение непосредственных затрат инженерного труда и может привести в целом ряде случаев к снижению темпов роста производительности общественного труда за счет снижения качества проектирования».

Инженерно-технические работники и служащие заводоуправления могут обеспечить значительный рост производительности труда и снижения издержек производства при эффективной разработке и внедрении технических и организационных мероприятий в цехах основного и вспомогательного производства.

Поэтому наибольшей эффективности в организации работы отделов и служб заводоуправления добиваются те предприятия, которые смогли увязать эффективность мероприятий плана техни-

¹ См.: Ремесник А. Д. Совершенствование оценки и стимулирования труда работников технических подразделений машиностроительных предприятий // Развитие хозяйственного расчета и тяжелой промышленности. Донецк, 1973. С. 23.

ческого развития и организации производства с хозрасчетными заданиями коллективов аппарата управления.

В этой связи представляет определенный интерес опыт решения этой проблемы на НЭВЗе, уже неоднократно обсуждавшийся экономистами и получивший широкое распространение на практике: «На основе опыта Новочеркасского электровозостроительного завода проводилась работа по совершенствованию методов планирования и экономического стимулирования деятельности инженерно-технических служб на таких машиностроительных предприятиях, как Барнаульский завод транспортного машиностроения им. Ленина, Рижский электромашиностроительный, Минский завод автоматических линий, Рязанский станкостроительный завод, Казанский завод «Теплоконтроль», Подольский механический завод им. Калинина и др. На этих предприятиях задания работникам технических служб устанавливаются в виде экономии от разработки и внедрения организационно-технических мероприятий»¹.

Основой хозяйственного расчета всех подразделений завода, в том числе и применения элементов хозрасчета в работе отделов и служб заводоуправления, является план технического развития и организации производства. Этот документ, отражающий техническую и экономическую политику завода, стал организационным фундаментом, на котором построены вся внутривзаводская система планирования, материального и морального стимулирования исполнителей и механизм хозрасчета.

При определении оценочных показателей по подразделениям заводоуправления последние разделены на две группы: непосредственно участвующие в разработке и внедрении мероприятий плана повышения эффективности производства и подразделения, координирующие и обслуживающие деятельность предприятия.

К первой группе относятся отделы: главного технолога, главного сварщика, главного металлурга, конструкторский, средств автоматизации и механизации, инструментального хозяйства, труда и заработной платы, главного механика и главного энергетика.

До них доводятся показатели:

¹ Ремесник А. Д. Указ. соч. С. 26.

- долевая экономия, получаемая от внедрения мероприятий плана повышения эффективности производства (в денежном выражении и в нормо-часах, до ОГМех и ОГЭ только в денежном выражении);
- долевая экономия в расчете на одного ИТР.

Исходя из перечня принятых к внедрению организационно-технических мероприятий, производится годовое и ежемесячное распределение заданий по получению экономии от их реализации между соответствующими подразделениями заводууправления.

Применяемые методы распределения хозрасчетной экономии между отделами существенно различаются. Так, на Новочеркасском электровозостроительном заводе ведущему отделу, ответственному за разработку и внедрение мероприятий, зачисляется 60% плановой суммы экономии. Этот отдел в плане технического развития записывается первым в числе исполнителей. Между остальными подразделениями заводууправления, участвующими в разработке и внедрении мероприятий, распределяются поровну остальные 40%. Необходимость и возможность дифференциации сумм экономии при распределении по отделам связаны с наличием по любому мероприятию отдела, ответственного за его разработку и внедрение.

Принципы планирования и распределения экономии между хозрасчетными подразделениями, принятые на Новочеркасском электровозостроительном заводе, применяются и на ряде других предприятий страны. Так, на Харьковском тракторном заводе имени Орджоникидзе экономию от реализации оргтехмероприятия включали в план следующим образом: главный исполнитель получает ее на 15% больше, чем остальные. Иными словами, при двух исполнителях главный получает 57,5%, второй — 42,5%; при трех исполнителях главному начисляется 43%, а двум остальным исполнителям — по 28,5% общей суммы экономии и т. п.

Разумеется, как на Новочеркасском электровозостроительном, Харьковском тракторном, так и на других заводах, осуществивших перевод отделов заводууправления на хозяйственный расчет, при распределении экономии от внедренного между несколькими исполнителями оргтехмероприятия допускается определенная условность, связанная с тем, что невозможно в каждом отдельном

случае точно определить долю участия каждого отдела во внедрении новшества.

Несколько по-иному эта проблема решалась на 1-м Московском часовом заводе им. С. М. Кирова. Чтобы упростить планирование и учет экономической эффективности работ, каждому отделу здесь засчитывалась вся экономия от внедрения оргтехмероприятия. Например, если в разработке какого-либо мероприятия, внедряемого в механическом цехе, участвовали последовательно отделы главного конструктора, главного технолога и главного механика, то вся сумма экономии от внедрения этого мероприятия указывалась полностью в планах всех трех отделов.

Принцип планирования и учета экономии, применявшийся на 1-м Московском часовом заводе им. С. М. Кирова, несомненно, проще того, который используется на Новочеркасском электровозостроительном и Харьковском тракторном заводах. Но следует подчеркнуть, что и сфера его применения может быть очень ограниченной.

Такой упрощенный, уравнительный вариант пригоден только для тех предприятий, где не проводится в жизнь принцип дифференциации размеров материального поощрения в зависимости от сложности и напряженности плановых заданий отдельных подразделений заводоуправления.

На Минском электротехническом заводе сумму экономии распределяют в зависимости от трудовых затрат на разработку и внедрение каждого мероприятия. Так, 15–30% общей суммы экономии выделяется отделу — автору мероприятия. Конкретный размер этой суммы определяется в зависимости от значимости предложения для развития производства и творческого подхода при решении проблемы. Остальные 70–85% экономии распределяются между всеми отделами, службами, цехами, включая и отдел, службу, цех — автора мероприятия, пропорционально труду на разработку и внедрение данного мероприятия. Однако с приведенным выше методом распределения экономии между структурными подразделениями трудно согласиться прежде всего потому, что определить меру трудовых затрат всех подразделений практически на стадии разработки мероприятий весьма сложно, здесь в большей мере будет влиять субъективный фактор. Что же касается распределения фактической экономии между всеми исполнителями мероприя-

тия, определить величину трудовых затрат без специального учета просто невозможно.

Принцип дифференцированного планирования, учета и распределения экономии между цехами и отделами, который применяется на Новочеркасском электровозостроительном и Харьковском тракторном заводах, имеет следующие преимущества:

- более точно учитывает и дифференцирует долю участия каждого подразделения заводоуправления в осуществлении технического прогресса на предприятии без проведения сложных расчетов;
- выделяет ведущую роль главных исполнителей мероприятия, повышая тем самым их ответственность и заинтересованность в своевременной реализации новшеств;
- поощряет выполнение работ с наименьшим числом соисполнителей при использовании на предприятии принципа дифференциации размеров премии в зависимости от сложности и напряженности плановых заданий отдельных подразделений заводоуправления.

Кроме показателя долевого экономии до отделов, непосредственно участвующих в разработке и внедрении мероприятий, доводятся показатели, характеризующие специфику их деятельности. Например, до отдела главного технолога доводится объем продукции с одного рубля производственных фондов и оборотных средств, до отдела труда и заработной платы — внедрение технически обоснованных норм, задание по механизации учетно-плановой работы, внедрение творческих экономических планов в бригадах и на участках и т. д.

По всем остальным подразделениям заводоуправления применение единых, общих для всех оценочных показателей практически невозможно. Каждое из них выполняет настолько специфические функции, что появляется необходимость в доведении различных наборов показателей.

Например, для отдела материально-технического снабжения доводятся:

- экономическая эффективность работы отдела, которая определяется в зависимости от суммы транспортно-заготовительных и складских расходов, а также от расходов на переработку и доработку материалов и от штрафных санкций по взаимным претензиям;

— производство продукции на 1 руб. нормируемых оборотных средств.

По отделу кадров и технического обучения доводятся:

- уровень относительного дефицита рабочих кадров по ведущим профессиям;
- уровень относительного излишка рабочих кадров по ведущим профессиям;
- выпуск продукции учениками и практикантами (в нормо-часах);
- прирост производительности труда за счет повышения квалификации рабочих кадров и т. д.

Важно, чтобы показатели, доводимые отделам и службам заводоуправления, были не только оценочными, но и фондообразующими. Так, переход в оценке деятельности отдела главного технолога на НЭВЗе к использованию таких показателей, как экономия от внедрения мероприятий плана повышения эффективности производства, снижение потерь по вине отдела, выполнение графика подготовки производства и отсутствие претензий к работе отдела (ранее отделу доводился лишь график подготовки производства), первоначально позволил значительно повысить эффективность его работы.

Однако применявшаяся система депремирования отделов заводоуправления стала тормозом дальнейшего научно-технического прогресса на заводе. Объяснялось это тем, что возросшая материальная ответственность вступила в явное противоречие с инженерным творчеством. Так, резко заниженный план давал возможность избежать каких-либо хозрасчетных санкций. И чем более высоким оказывалось задание, тем вероятней становилось его невыполнение с последующим удержанием премиальных вознаграждений. Именно поэтому технические службы не были заинтересованы в разработке новых организационно-технических мероприятий.

С переходом предприятия на новые условия хозяйствования был введен новый, дифференцированный порядок определения премий специалистам служб заводоуправления. В основу его положена оценка напряженности годовых планов по получению экономии в результате внедрения мероприятий плана технического развития и организации производства, относящихся к конкретному отделу-исполнителю. За перевыполнение планов цехам и отделам премии в течение года не выплачиваются. Степень напряженности

Таблица 5. Расчет дифференциации размеров премий ИТР и служащих отделов и служб в зависимости от напряженности планов

Наименование фондообразующих показателей	Распределение базисного размера премий по показателям	Базисный уровень показателей	Уровень показателей на плановый год	Коэффициент напряженности плана	Расчетный размер премий планового года гр.2×гр.5
Экономия от внедрения рацпредложений и изобретений	5,7	1050	1400	1,33	7,6
Экономия от внедрения мероприятий, заимствованных из технической информации и передового производственного опыта	8,5	190	300	1,58	13,4
Смета расходов на содержание отдела и осуществление его функций	1,5	108	140	1,29	2,0
Итого	15,7	–	–	–	23,0

заданий учитывается и при ежемесячном подведении итогов внутриводовского социалистического соревнования.

При дифференциации размеров премий ИТР и служащим отделов и служб в зависимости от напряженности планов первоначально действует следующий механизм (табл. 5).

В тех случаях, когда уровень фондообразующего показателя достигает величины, при которой его дальнейшее увеличение нецелесообразно или крайне затруднительно, на НЭВЗе переходят на стабильные нормативы. Так, размер премий в процентах к должностным окладам ИТР и служащих ПДО с возрастанием доли продукции, выпускаемой за первые две декады, с 31,1 до 60% возрос с 15,7 до 29,2%. Стабильный норматив устанавливается делением размера премий на уровень фондообразующего показателя. В данном случае он будет равен 0,423% к должностным окладам ИТР и служащих за каждый процент продукции, изготовленной и сданной ОТК, за первые две декады.

Нормативы устанавливаются по отделам главного механика, главного энергетика и капитального строительства за 1000 руб. экономии в годовом плане на одного ИТР. По отделу кадров и тех-

нического обучения: за каждую тысячу нормо-часов выпуска валовой продукции учениками и практикантами; за снижение относительного дефицита рабочих по ведущим профессиям на 1% относительно планового уровня базисного года; за снижение относительного излишка рабочих по ведущим профессиям на 1% от планового уровня базисного года. По центральной заводской лаборатории измерительной техники нормативы отчислений устанавливаются: за каждый процент роста производительности труда по сравнению с планом базисного года; за каждую тысячу рублей экономии от увеличения сроков службы измерительных приборов; за каждую тысячу рублей экономии от снижения затрат на оплату госпроверок и ремонт измерительной техники посторонними организациями. По отделу сбыта нормативы устанавливаются по показателям: снижение нормативных остатков готовой продукции, снижение сметы внепроизводственных расходов, снижение сметы на содержание отдела и его складского хозяйства и т. д.

При определении дифференцированных размеров премий на плановый год по некоторым отделам (главного технолога, главного металлурга, инструментального хозяйства, механизации и автоматизации, главного механика, главного энергетика) расчетный размер премий не может превышать уровня, сложившегося по их подведомственным цехам. Это повышает заинтересованность отделов заводоуправления в оказании помощи подведомственным цехам в достижении максимальной эффективности их работы.

ХОЗРАСЧЕТ И РАЗВИТИЕ
ХОЗЯЙСТВЕННОЙ
САМОСТОЯТЕЛЬНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЙ

В соавторстве с В.И. Кошкиным

Опубликовано в изд-ве «Экономика», 1984.

Введение

В ОСЬМИДЕСЯТЫЕ годы должны стать новым этапом в развитии производительных сил и производственных отношений социалистического общества. Ю. В. Андропов¹ подчеркивал, что «во главу угла выдвигается сегодня задача продумать и последовательно осуществить меры, способные дать большой простор действию колоссальных созидательных сил, заложенных в нашей экономике. Эти меры должны быть тщательно подготовленными, реалистичными, а значит, при их разработке необходимо неукоснительно исходить из законов развития экономической системы социализма»².

Отличительной чертой современного этапа является перевод экономики нашей страны на интенсивный путь развития. В решении данной задачи большое значение имеет совершенствование хозяйственного механизма, в частности хозрасчетных рычагов и стимулов, его ориентация на достижение высоких народнохозяйственных результатов. В этой ситуации важно обеспечить единство личных и коллективных интересов с общественными, заинтересовать звенья народного хозяйства в повышении эффективности общественного производства, вскрытии резервов.

В данной работе рассматриваются теоретические и практические аспекты совершенствования хозяйственного расчета. Особое внимание уделяется исследованию проблем развития системы хозрасчета в условиях интенсификации производства. Главную задачу авторы видели в определении общих путей совершенствования хозрасчетного механизма на современном этапе развития экономики, анализе встречающихся трудностей и противоречий.

Принципиальное значение для развития всей системы хозяйственного механизма в современных условиях имеет вопрос рас-

¹ Андропов Ю. В. (1914–1984) — Генеральный секретарь ЦК КПСС с 1982 до 1984 г. — *Прим. ред.*

² Коммунист. 1983. № 3. С. 13.

ширения самостоятельности объединений и предприятий, колхозов и совхозов. Ю. В. Андропов указывал, «что настала пора для того, чтобы практически подойти к решению этого вопроса <...> Действовать тут надо осмотрительно, провести, если нужно, эксперименты, взвесить, учесть и опыт братских стран. Расширение хозяйственной самостоятельности должно во всех случаях сочетаться с ростом ответственности, заботой об общенародных интересах»¹.

В принятом в июле 1983 г. постановлении ЦК КПСС и Совета Министров СССР «О дополнительных мерах по расширению прав производственных объединений (предприятий) промышленности в планировании и хозяйственной деятельности и по усилению их ответственности за результаты работы» предусматривается осуществление мер, направленных на совершенствование и укрепление централизованного управления экономикой в сочетании с развитием демократических начал в руководстве народным хозяйством, повышением роли трудовых коллективов в управлении производственными объединениями, (предприятиями), широким внедрением хозяйственного расчета. С 1 января 1984 г. в Министерстве тяжелого и транспортного машиностроения, Министерстве электротехнической промышленности, Министерстве пищевой промышленности Украинской ССР, Министерстве легкой промышленности Белорусской ССР, Министерстве местной промышленности Литовской ССР начата экспериментальная проверка комплекса мер по расширению хозяйственной самостоятельности предприятий.

Одним из перспективных направлений развития хозрасчета, расширения хозяйственной самостоятельности предприятий, по нашему мнению, является переход к оценке деятельности и экономическому стимулированию в зависимости от уровня эффективности производства. В работе рассматриваются основные предпосылки совершенствования хозяйственного механизма в указанном направлении.

Вместе с тем в книге значительное место отведено анализу накопленного в отечественной промышленности опыта и обоснованию предложений по совершенствованию планирования и оценки деятельности предприятий, объединений и их подразделений

¹ Коммунист. 1982. № 17. С. 15.

ВВЕДЕНИЕ

на основе показателя нормативной чистой продукции (НЧП), функционирования системы поощрительных фондов, применения штрафов и санкций, организации хозяйственного расчета производственных бригад и т. д.

В предлагаемой читателю книге введение, заключение, § 3 гл. I и § 1 гл. V написаны Е. Т. Гайдаром и В. И. Кошкиным; § 2 гл. I, гл. II, § 1 гл. III — Е. Т. Гайдаром; § 1 гл. I и § 2 гл. III, § 2 гл. V — В. И. Кошкиным; гл. IV — В. И. Кошкиным совместно с Ф. Ш. Федоровой.

Глава I. Хозрасчет как подсистема хозяйственного механизма

1. О СОДЕРЖАНИИ И СТРУКТУРЕ МЕХАНИЗМА ХОЗЯЙСТВЕННОГО РАСЧЕТА

СОЦИАЛИСТИЧЕСКОЕ народное хозяйство представляет собой единую систему, включающую взаимосвязанные отрасли материального производства и непроеизводственную сферу. Огромные масштабы экономики, необходимость перехода на интенсивный путь развития производства делают актуальной задачу обеспечения единства личного и коллективного интересов с общественным, повышения эффективности функционирования хозяйственного механизма. В современных условиях решение этой задачи невозможно посредством отдельных мероприятий в области планирования, ценообразования, стимулирования, финансирования и т. д. Требуется комплексный подход к анализу и совершенствованию применяемых рычагов и стимулов. В связи с этим важное место принадлежит разработке теоретического подхода к исследованию сущности и структуры хозяйственного механизма, раскрытию закономерностей его функционирования на этапе развитого социализма.

В общем виде мы можем определить хозяйственный механизм как систему связей между обществом в лице государства и звеньями социалистического производства, работниками всех сфер народного хозяйства по поводу выбора конкретных целей производства и реализации принятых решений¹. Комплексный анализ хозяйственного механизма предполагает исследование системы конкретных связей звеньев общественного производства

¹ Более подробно точка зрения авторов о содержании и структуре хозяйственного механизма изложена в статье В. Кошкина, Е. Гайдара «О структуре хозяйственного механизма». См.: Экономические науки. 1979. № 7. С. 31–38.

и управления в межотраслевом (промышленность, транспорт; сельское хозяйство, материально-техническое снабжение и т. д.), территориальном (республика, область, территориально-производственный комплекс и т. д.) и отраслевом (министерство, все-союзное промышленное объединение, производственное объединение, предприятие и их подразделения) разрезах. Эти связи складываются на основе определенных целей и интересов, предусматривают взаимодействие звеньев общественного производства в рамках централизованного регулирования со стороны общества в целом.

Хозяйственный механизм на уровне звена предполагает цели, интересы и систему связей, направленных на их реализацию. В условиях социализма любое звено производства не является изолированной ячейкой. Система целей и интересов объективна, однако она формируется при сознательном воздействии 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 в хозяйственном механизме следует учитывать, что цели данного уровня с одной стороны выступают как требования, предъявляемые к нему обществом в целом (вышестоящими органами через систему планово-оценочных показателей), с другой стороны генерируются на всех уровнях исходя из внутренних коллективных интересов данного звена. Система стимулирования позволяет согласовывать внутренние цели с внешними, подчинять экономические интересы подсистем целям системы.

На основе выявления целей и интересов звеньев, конкретно выражающихся через доводимые планово-оценочные показатели и систему стимулирования, можно исследовать отношения, складывающиеся по поводу реализации этих целей и интересов. В первую очередь 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 результатов деятельности хозяйственных звеньев (перечисление прибыли в бюджет, производство конечной продукции для нужд обороны и т. д.);
- регулирование горизонтальных отношений хозяйственного звена с другими предприятиями, научно-исследовательскими институтами, конструкторскими бюро, транспортными организациями и т. д. посредством механизма цен, тарифов и других рычагов;
- регулирование отношений звена с входящими в его состав внутренними подразделениями и непосредственно с работниками (например, перечень показателей, по которым всесоюзное промышленное объединение (ВПО) имеет право доводить задания производственным объединениям (ПО) и предприятиям, пределы централизации средств и т. д.).

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 продукции, 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 как представители общества в целом (прикрепление поставщиков продукции, выдача нарядов, определение порядка расчетов, режимов кредитования, контроль со стороны Стройбанка за расходованием средств в строительстве и т. д.), с другой — как равноправные хозяйственные партнеры (при расчетах по поставкам, осуществляемым органами материально-технического снабжения, и получении от них сырья и материалов, в процессе кредитования и т. д.).

Отношения хозяйственного звена с его подразделениями и работниками составляют внутреннюю подсистему хозяйственного механизма на исследуемом уровне, которая соответствует эконо-

мическому механизму управления деятельностью внутренних подсистем. Цели этого механизма совпадают с целями данного звена, а сам механизм функционирует в рамках определенных ограничений, налагаемых на него обществом.

Хозяйствование на уровне любого звена социалистического общественного производства ведется в соответствии с определенными принципами; ими являются плановость и хозяйственная самостоятельность в рамках плана. В ряде звеньев обеспечение эффективности производства объективно требует также использования принципов относительного обособления процесса воспроизводства, самокупаемости и рентабельности, материального стимулирования и ответственности за результаты деятельности. В этом случае хозяйственный механизм на уровне звена принимает форму хозрасчетного механизма.

В экономической литературе предпринимаются попытки раскрыть содержание понятия «механизм хозрасчета», его функций и состава элементов¹. В ряде работ механизм хозрасчета рассматривается в основном с точки зрения его места в системе категорий и законов политической экономии. Однако в подобных исследованиях нет достаточно развернутого анализа практики функционирования хозяйственных звеньев на основе хозрасчета. Такой подход, на наш взгляд, правомерен, но недостаточен. Некоторые авторы исследуют отдельные элементы механизма хозрасчета в конкретно-экономическом аспекте в функциональном разрезе либо применительно к хозяйствованию определенного звена общественного производства. Это важный аспект исследования, нацеленный на решение реальных хозяйственных проблем и позволяющий разрабатывать практические направления совершенствования отдельных элементов хозрасчетного механизма. Вместе с тем для целостной характеристики последнего необходим комплексный подход, который должен учитывать политэкономический и конкретно-экономический аспекты анализа в их взаимодействии. При таком подходе хозрасчет с одной стороны рассматривается как органическая подсистема хозяйственного механизма, с другой — как субординированная система, имеющая собственное содержание.

¹ См., например: *Кондратьев Л. Ф.* Экономические законы и хозрасчет. М.: Мысль, 1979; *Селезнев А. З.* Хозяйственный расчет в условиях развитого социализма. М.: Изд-во МГУ, 1979.

При исследовании хозяйственного расчета, по нашему мнению, целесообразно последовательно раскрыть сущность и принципы его организации (что выходит за рамки проблематики хозяйственного механизма и исследуется в системе категорий и законов политекономии), а также способ реализации этих принципов через систему конкретных связей и отношений (механизм хозрасчета). Следовательно, комплексный подход должен реализоваться на следующих этапах исследования:

- рассмотрение объективной основы и сущности хозрасчета;
- содержание, структура, состав элементов механизма хозрасчета;
- взаимодействие элементов механизма в процессе функционирования хозрасчетного звена;
- организационно-экономические предпосылки, определяющие формирование и эффективное функционирование хозрасчетного механизма.

Отправным пунктом при исследовании сущности хозрасчетных отношений является рассмотрение социалистического производства как непосредственно-общественного. На этом этапе анализа можно выделить два момента: во-первых, воспроизводственный процесс как в общественном масштабе, так и в индивидуальном (на уровне хозяйственного звена) осуществляется на планомерной основе; во-вторых, индивидуальный воспроизводственный процесс в исходном пункте своего движения начинает функционировать исходя из общественных интересов и за счет ресурсов общества. Последнее обстоятельство важно, потому что хозрасчетные отношения при социализме складываются на основе осуществления именно индивидуального процесса воспроизводства. Поэтому прав В. Радаев, который подчеркивает, что «в своем абстрактном определении сущность хозрасчетных отношений состоит в том, что они суть отношения обеспечения обществом звеньев индивидуального воспроизводственного процесса ресурсами для постоянного осуществления производства в соответствии с достигнутыми ими результатами»¹. Вместе с тем данное наиболее общее определение сущности хозрасчетных отношений требует конкретизации с учетом специфических форм индивидуального кругооборота средств при социализме.

¹ Методологические основы теории хозяйственного расчета. М.: Мысль, 1981.

Это связано с тем, что в рамках социалистического планомерного производства существуют товарно-денежные отношения. Поэтому раскрытие содержания хозрасчета исходя только из непосредственно-общественных отношений так же неправомерно, как и объяснение его существования лишь в связи с использованием товарно-денежных отношений.

Хозрасчет базируется на определенном сочетании непосредственно-общественных и товарно-денежных отношений, предполагающем подчиненную роль товарно-денежных отношений. Однако указанное сочетание не является первопричиной, обуславливающей природу хозрасчетных отношений. Дело в том, что логически товарные отношения невозможно вывести из непосредственно-общественных, поскольку эти категории выступают как противоположности. С точки зрения логики исследования здесь образуется «узел», распутать который можно лишь на качественно новой ступени восхождения от абстрактного к конкретному. Для этого согласно марксистской методологии необходимо ввести в анализ условие, неизвестное на прежней его ступени. Таким условием в данном случае является категория «относительная экономическая обособленность». Следовательно, как отмечает В. Черковец, «переход от непосредственно-общественных отношений к товарным формам хозяйствования предприятия совершается через его относительную экономическую обособленность»¹.

Экономическая обособленность — сложная и одна из недостаточно разработанных категорий политической экономии, требующая самостоятельного исследования. Экономическое обособление хозяйственных звеньев исторически предшествует социалистическому способу производства. Оно возникает на базе общественно-го разделения труда одновременно с развитием товарно-денежных отношений. Однако относительное экономическое обособление при социализме имеет отличительные особенности. Оно происходит в рамках единства социалистической экономики и выражает состояние общественной собственности на определенном этапе социально-экономического развития. Общественная собственность на средства производства, оставаясь по своей природе собственностью общенародной, закрепляется за хозяйственным

¹ О системе категорий и законов политической экономии. М.: Изд-во МГУ, 1973. С. 150.

звеном, что обуславливает относительную обособленность индивидуального кругооборота ресурсов.

Наиболее полно характеристика основных форм проявления относительной экономической обособленности хозяйственных звеньев, по нашему мнению, дана Л. И. Абалкиным¹, который выделяет следующие ее черты:

- средства хозяйственных звеньев относительно обособляются от общественных средств и совершают экономически обособленный кругооборот;
- издержки хозяйственного звена обособляются от общественных;
- обособление средств и издержек обуславливает разделение чистого дохода на централизованный чистый доход и чистый доход хозяйственного звена;
- относительно обособленное хозяйственное звено функционирует на основе возмещения расходов собственными доходами, самокупаемости и рентабельности;
- у хозяйственных звеньев возникают собственные (в известной степени обособленные от общественных) экономические интересы.

Относительное экономическое обособление является объективной основой хозяйственного расчета. Именно в условиях экономического обособления «...функционирование хозяйственного звена за счет всего общества неизбежно приобретает превращенную форму функционирования его за счет, так сказать, «собственных» результатов, т. е. результатов воспроизводства производимого им продукта как экономически относительно обособленной части совокупного общественного продукта. Этим и определяется суть хозяйственного расчета»².

Таким образом, хозрасчетные отношения складываются на основе модифицированной формы ведения хозяйства за счет общества между хозяйственным звеном и обществом в лице государства, между различными хозяйственными звеньями, а также

¹ Абалкин Леонид Иванович (1930–2011) — экономист, академик РАН; в 1989–1991 гг. заместитель председателя Совета Министров СССР. Здесь речь идет о его книге: *Хозяйственный механизм развитого социалистического общества*. М.: Мысль, 1973. С. 60–61. — *Прим. ред.*

² *Стародубровский В. Г. Хозяйственный расчет объединений в условиях развитого социализма*. М.: Наука, 1981. С. 14.

в рамках отношений структурных подразделений звена в процессе воспроизводства отдельных частей совокупного общественного продукта.

При характеристике хозрасчетных отношений как системы в экономической литературе сложились две основные точки зрения. Исторически в советской промышленности основные фазы воспроизводственного процесса осуществлялись на предприятии. Это объективно обусловило трактовку системы хозрасчета исключительно с позиций функционирования социалистических предприятий. Наиболее полно данное положение обосновывается в работах А. И. Сибирева, который утверждает, что хозрасчет — «это специфическая форма хозяйствования, характерная только для социалистического предприятия»¹.

Представители другой точки зрения² справедливо, по нашему мнению, критикуя ограниченность рассмотрения закономерностей функционирования хозрасчета лишь с позиции хозяйствования предприятий, отстаивают целесообразность анализа системы хозрасчетных отношений в соответствии с закономерностями развития индивидуального воспроизводственного процесса при социализме.

Одним из достоинств этого подхода является то, что он методологически позволяет анализировать развитие хозрасчета по вертикали отраслевой иерархии на современном этапе обобществления производства и выработать практические предложения по его совершенствованию в этом направлении.

Признавая справедливость подобного методологического подхода к исследованию системы хозрасчетных отношений, вместе с тем необходимо отметить неоправданную, на наш взгляд, однозначность трактовки некоторыми авторами перспектив развития хозрасчета лишь как распространение его принципов по отраслевой вертикали — перевод на хозрасчетные методы производственно-хозяйственных комплексов подотраслей и отраслей. Дело в том, что индивидуальный воспроизводственный процесс осуществля-

¹ Сибирев А. М. Хозрасчет и его развитие в современных условиях. М.: Изд-во ЛГУ, 1974. С. 65.

² См., например: Селезнев А. З. Хозяйственный расчет в условиях развитого социализма. М.: Изд-во МГУ, 1979; Методологические основы теории хозяйственного расчета. М.: Мысль, 1981; Хозяйственный расчет как система. М.: Изд-во МГУ, 1980.

ется в рамках определенной модели хозяйственного механизма, которая, в свою очередь, влияет на тип модели организации хозрасчета. Так, в одиннадцатой пятилетке¹ хозяйственный механизм в промышленности СССР базируется на доминирующей роли стабильных директивных заданий пятилетнего плана, что обуславливает целесообразность развития хозрасчета по вертикали. Если же социалистический хозяйственный механизм основан на иных принципах, например на оценке и стимулировании за рост эффективности производства (промышленность ВНР, НРБ²), предусматривающих главенствующую роль нормативных рычагов управления, то надобность в распространении хозрасчетных принципов на уровень подотраслей и отраслей отпадает, а реальным становится лишь полный хозрасчет основного звена.

Познание объективных закономерностей, определяющих сущность и содержание хозрасчета, является необходимым условием его практического использования. Однако само по себе выяснение объективных закономерностей хозрасчетного функционирования хозяйственных звеньев не обеспечивает возможности внедрения хозрасчета в хозяйственную практику. Практическое использование этих закономерностей предполагает их материализацию в определенной совокупности организационно-экономических форм, т. е. в механизме хозяйственного расчета, позволяющем последовательно реализовать принципы последнего во взаимоотношениях хозрасчетных звеньев.

В наиболее общем виде механизм хозрасчета можно представить как совокупность целей, интересов и конкретных связей, способствующих поступательному движению индивидуального воспроизводственного процесса хозяйственного звена. В содержательном плане при анализе механизма хозрасчета необходимо исследовать его структуру, которая определяется конкретными связями и отношениями, обеспечивающими кругооборот средств хозяйственного звена в системе общественного воспроизводственного процесса.

Для детализации структуры механизма хозяйственного расчета, ранжирования и субординации его частей (подсистем) целесо-

¹ Одиннадцатая пятилетка — 1981–1985 гг. — *Прим. ред.*

² ВНР — Венгерская Народная Республика; НРБ — Народная Республика Болгария. — *Прим. ред.*

образна разработка блочной модели¹, которая даст возможность представить комплекс отношений, связанных с формированием целей и интересов хозрасчетного звена, а также отношений, возникающих в процессе реализации этих целей и интересов. Моделирование хозяйственного расчета, как и любого экономического явления, не позволяет выявить все многообразие отношений и конкретных связей в процессе индивидуального воспроизводства хозяйственного звена; модель всегда беднее моделируемого объекта. Вместе с тем следует иметь в виду, что важнейшим преимуществом использования методов моделирования в экономике является возможность определения с их помощью общих тенденций развития и совершенствования моделируемых объектов.

Блочную модель механизма хозрасчета можно представить схематично в виде следующего комплекса подсистем:

- общие функциональные подсистемы;
- специальные функциональные подсистемы;
- подсистемы обеспечения.

Функциональные подсистемы (общие и специальные) непосредственно реализуют принципы хозяйственного расчета. К общим функциональным относятся следующие подсистемы:

- планово-оценочных показателей;
- образования и распределения прибыли;
- хозрасчетного стимулирования;
- хозрасчетной ответственности;
- организации оборота средств хозяйственного звена.

В число специальных функциональных подсистем необходимо включить:

- хозрасчетную систему управления развитием науки и техники, качеством продукции;
- систему стимулирования выпуска товаров народного потребления;
- хозрасчетные аспекты организации социалистического соревнования;
- систему стимулирования выпуска продукции на экспорт;

¹ Блочная система моделей для анализа структуры хозяйственного механизма на народнохозяйственном уровне предложена П. Г. Буничем. См.: Бунич П. Г. Хозяйственный механизм развитого социализма. М.: Наука, 1980.

— хозрасчетные методы управления охраной природы и рациональным использованием природных ресурсов.

Назначением подсистем обеспечения является создание условий для последовательной реализации принципов хозяйственного расчета. В число последних входят следующие подсистемы: организационного, имущественного, правового, а также планового, учетного и аналитического обеспечения. Вышеперечисленные основополагающие подсистемы механизма присущи всем хозрасчетным звеньям. Вместе с тем содержательная сторона и составляющие их элементы могут различаться. Например, если в условиях организации хозрасчетного стимулирования предприятия важнейшим элементом является образование и распределение фонда заработной платы (ФЗП) и поощрительных фондов, то в хозяйственном расчете на уровне ВПО акцент смещается в сторону образования и распределения их важнейшей части — централизованных поощрительных фондов и резервов по ФЗП.

В подсистеме планово-оценочных показателей непосредственно выражаются требования, предъявляемые обществом к соответствующему хозяйственному звену. Совокупность директивных показателей, доводимых до предприятия вышестоящим органом, можно разделить на:

- директивные показатели выделяемых предприятию ресурсов (ассигнования из бюджета, лимиты по материально-техническому снабжению, по капитальным вложениям, лимит численности занятых и т. д.);
- показатели, характеризующие результат деятельности (выполнение плана по номенклатуре, прибыль, объем выпуска продукции, себестоимость, производительность труда, платежи в бюджет и т. д.).

Кроме того, для оценки деятельности предприятий вышестоящими органами используется и большая группа показателей, задания по которым не доводятся. Часть из них связана с премированием аппарата управления предприятия, образованием фондов экономического стимулирования (ФЭС). Эти показатели по выполняемым ими функциям вплотную примыкают к директивным, характеризующим результаты деятельности. Отсутствие необходимости доведения плановых заданий по этим показателям связано либо с тем, что их оптимальный уровень определяется содержи-

ем соответствующих показателей (например, оптимальный уровень реализации с учетом выполнения обязательств по поставкам — 100%), либо с возможностью оценки деятельности на основе сравнения отчетного результата с базовым периодом или с уровнем, достигнутым другими предприятиями.

Обособление кругооборота средств предприятия обуславливает выделение в объеме вновь созданной стоимости собственного финансового результата деятельности — прибыли. В практике хозрасчета используются два основных механизма распределения последней, осуществляемых на основе: лимитирования затрат, производимых предприятием из прибыли, и отчисления свободного остатка в бюджет; экономических нормативов, регулирующих распределение прибыли между бюджетом и хозяйственным звеном и образование фондов целевого назначения, а также различные варианты их сочетания.

Лимиты затрат характеризуют максимальный размер средств, которые предприятие может использовать на определенные цели (капитальные вложения, прирост собственных оборотных средств, подготовку кадров и т. д.). Адресный характер лимитов, их утверждение для каждого хозяйственного звена, отсутствие связей с результатами деятельности сближают данный рычаг с директивными показателями, характеризующими выделяемые предприятию ресурсы.

Экономические нормативы, регулирующие распределение прибыли, разрабатываются на основе плановых расчетов и являются директивными. Вместе с тем нормативы в отличие от планово-оценочных показателей устанавливают зависимость средств, выделяемых звену, или отчислений в бюджет от определенных параметров его деятельности. Экономические нормативы обладают большей по сравнению с директивными показателями гибкостью и динамичностью, что создает широкий простор для развития инициативы во вскрытии резервов роста эффективности производства в ходе разработки планов и в процессе их выполнения. Применение нормативов стимулирует эффективное использование ресурсов, так как полученная экономия за счет снижения затрат полностью или частично используется хозяйственным звеном на развитие производства и материальное стимулирование работников¹.

¹ Вопросы экономики. 1982. № 12. С. 96–97.

По функциям в хозрасчетном механизме можно выделить нормативы:

- увязывающие формирование и распределение прибыли с использованием хозяйственным звеном определенных ресурсов (плата за фонды, амортизационные отчисления — с основными фондами и оборотными средствами, отчисления на социальное страхование — с использованием рабочей силы, процент за кредит — с заемными средствами и т. д.) и благоприятными условиями функционирования звена (рентные и фиксированные платежи);
- непосредственно связанные с источником образования финансовых фондов предприятия — прибылью — и регулирующие ее распределение (нормативы отчислений прибыли в бюджет и в распоряжение предприятия, отчислений в ФЭС, единый фонд развития науки и техники и т. д.).

По сфере применения нормативы могут быть универсальными, т. е. использоваться во всех звеньях народного хозяйства, или применяться с учетом специфики отдельных отраслей и предприятий (отраслевые и индивидуальные нормативы).

Подсистема материального стимулирования включает механизм формирования и использования фондов, направляемых на оплату труда коллектива предприятия. Главным ее назначением является подчинение экономических интересов звена целям общественного воспроизводственного процесса.

По назначению формируемых фондов в рамках данной подсистемы выделяются ФЗП, являющийся основным источником оплаты по труду работников предприятия, фонды материального поощрения (ФМП), фонды социально-культурных мероприятий и жилищного строительства (ФОКМ и ЖС), а также специальные фонды стимулирования. Фонды могут формироваться в соответствии с утвержденными лимитами и уровнем выполнения плана, а также по нормативам в зависимости от динамики фондообразующих показателей.

Регулирование использования указанных фондов обеспечивается на основе применения тарифных ставок, сеток и норм выработки, типовых положений о премировании; лимитирования предельного уровня отношения премии к основной заработной плате и т. д.

Подсистема экономической ответственности обеспечивает выполнение предприятием его обязательств как перед обществом, так и перед хозяйственными контрагентами по поводу реализации производственно-хозяйственных связей по изготовлению продукта. Она включает механизм формирования кооперационных связей (прикрепление поставщиков, выдача нарядов, заключение хозяйственных договоров), а также способы обеспечения их выполнения (имущественные санкции, общественный контроль уровня выполнения обязательств перед потребителями).

В подсистему организации оборота средств хозрасчетного звена входят такие основные элементы, как:

- закрепление за предприятием (объединением) основных фондов и оборотных средств;
- пополнение собственных оборотных средств и регулирование их размера;
- покрытие за счет реализации продукции текущих расходов предприятия на заработную плату, приобретение предметов труда и т. д.;
- механизм отчисления установленной части чистого дохода предприятия в бюджет;
- получение и оплата кредитов.

Все основные подсистемы хозрасчетного механизма взаимосвязаны. Например, ФЭС образуются на основе распределения прибыли и в зависимости от динамики фондообразующих показателей. Имущественные санкции непосредственно отражаются на формировании прибыли, а следовательно, и всей системы фондов, создаваемых на ее основе. Выполнение обязательств по поставкам учитывается с использованием соответствующего показателя. Один из ключевых моментов организации оборота — пополнение собственных оборотных средств — отражает результат распределения прибыли и т. д. Содержание взаимосвязей подсистем может изменяться в процессе развития хозяйственного механизма. В частности, директивные показатели при оценке деятельности по их выполнению отражают цели, которые общество ставит перед соответствующим предприятием. В этом случае подсистема распределения прибыли должна обеспечивать финансирование плановых затрат последнего, а подсистема стимулирования — заинтересовывать в выполнении плана, а также формиро-

вать средства по ФЗП, необходимые для выполнения плана, и т. д. При использовании системы оценки и стимулирования за уровень эффективности, распределении прибыли, образовании фонда заработной платы на основе универсальных и отраслевых нормативов директивные показатели начинают выполнять роль лимитов, ограничивающих свободу маневра предприятия общественно установленными рамками. В этом случае интересы предприятия связаны не с выполнением заданий, а с уровнем и динамикой показателей, определяющих объем средств, выделяемых на оплату труда коллектива и развитие производства.

Опыт показывает, что использование общих подсистем не позволяет в достаточной мере решить ряд проблем, имеющих существенное народнохозяйственное значение. Это обуславливает выделение соответствующих специальных подсистем механизма хозрасчета. Некоторые из этих подсистем носят универсальный характер. С изменением организации общих функциональных подсистем различается набор используемых экономических рычагов, но необходимость их применения сохраняется. Это, в частности, относится к хозрасчетной системе управления научно-техническим прогрессом. Сама специфика процесса создания и внедрения новой техники требует применения особого способа образования и использования финансовых и кредитных ресурсов, направленных на ускорение научно-технического процесса, их обособления от движения прочих средств, выделенных на развитие производства.

Формирование ряда специальных подсистем определяется существующими проблемами в области хозяйственного механизма; в процессе его развития они могут интегрироваться с общими функциональными подсистемами. Так, государственная стандартизация и соблюдение установленных стандартов обязательны. Однако при недостаточной заинтересованности предприятий в повышении качества продукции, слабом отражении качества в ценах, концентрации внимания органов управления предприятиями на контроле выполнения плана по объему и ассортименту возникла необходимость в аттестации продукции по категориям качества, доведении соответствующего показателя — доли производства продукции по категориям качества, специальной системе распределения прибыли, содержащейся в поощрительных надбав-

как к ценам, и т. д. Повышение степени сбалансированности в народном хозяйстве, усиление позиций потребителей в сфере реализации продукции, совершенствование системы цен могут стать основой постепенной интеграции соответствующей специальной подсистемы с общими.

В связи с тем что хозрасчет является подсистемой в хозяйственном механизме, подсистемы его механизма выступают как части народнохозяйственного экономического механизма¹. Например, плановые показатели составляют подсистему народнохозяйственного плана, а распределение прибыли входит в общую финансовую систему и т. д.

Важнейшим методологическим принципом исследования механизма хозрасчета является единство его внешней и внутренней сторон². Внешняя сторона хозрасчета — это отношения и связи с другими хозяйственными звеньями, с государством в лице его экономических органов; внутренняя сторона характеризуется отношениями в рамках хозяйственного звена между его подразделениями, между хозяйственным звеном и работниками и т. д. С точки зрения эффективности функционирования механизма хозрасчета единство внешней и внутренней сторон выражается в том, что по всем общим функциональным подсистемам (планово-оценочные показатели, распределение прибыли, экономическое стимулирование, хозрасчетная ответственность, организация оборота средств) деятельность внутренних подразделений ориентируется на достижение максимальных конечных результатов хозяйственного звена.

Эффективное функционирование механизма хозрасчета предполагает учет действия факторов, отражающих технические, технологические и экономические условия конкретных отраслей, объединений, предприятий и их структурных звеньев, а также определяющих их место в системе общественного или внутрипроизводственного разделения труда. Эти факторы (организационно-экономические предпосылки) по отношению к механизму хозяй-

¹ Селезнев А. З. Хозяйственный расчет в условиях развитого социализма. М.: Изд-во МГУ, 1979.

² Необходимость подобного подхода впервые обоснована Г. А. Егиазаряном. См.: Егиазарян Г. А. Материальное стимулирование роста эффективности промышленного производства. М.: Мысль, 1976. С. 226–230.

ственного расчета выступают как внешние условия. Однако они оказывают определяющее влияние на функционирование, направление и перспективы развития хозрасчета. Без анализа и учета этого влияния невозможно обеспечить нормальную работу механизма, что предопределяет необходимость выявления закономерностей влияния на него этих факторов.

Факторы, воздействующие на механизм хозрасчета, можно разделить на технико-организационные и организационно-экономические. К первой группе относятся масштабы и структура хозяйственного звена, длительность производственного цикла, особенности технологии, характер выпускаемой продукции. Эти факторы не могут быть изменены и должны учитываться при разработке всех подсистем механизма хозрасчета.

Во второй группе следует выделить уровни: народнохозяйственный и хозрасчетного звена. На народнохозяйственном уровне в данную группу факторов следует включить ценообразование, структуру управления общественным производством, степень сбалансированности в экономике; на уровне предприятия (объединения) — сложившийся уровень нормирования, планирования, учета, экономического анализа, квалификации кадров.

Факторы второй группы существенно влияют на эффективность хозрасчета, однако они поддаются изменению, могут быть приведены в соответствие с требованиями по совершенствованию хозяйственного механизма, и в частности системы хозрасчета на данном этапе развития производства.

2. ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОГО РАСЧЕТА В СОЦИАЛИСТИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Система хозяйственного расчета начиная с 1920-х гг. формировалась при экстенсивном развитии экономики, т. е. когда имелась возможность постоянно вовлекать в народнохозяйственный оборот все новые трудовые и природные ресурсы. Эти ресурсы в максимально возможном объеме концентрировались в ключевых звеньях народного хозяйства, что позволяло создавать в ведущих отраслях (металлургия, химическая промышленность, энергетика, тяжелое машиностроение и т. д.) передовые для того времени по уровню техники и технологии объекты. Именно на этой основе

увеличивался объем производства, росла его эффективность. Развитие ведущих отраслей создавало возможность для обновления и расширения производственного потенциала народного хозяйства, формирования прогрессивной структуры экономики.

Такая концентрация ресурсов, строительство новых (иногда гигантских по масштабам) предприятий, являясь основой экономического развития, делали жизненно необходимой и высокую степень централизации принятия решений на уровне руководства народным хозяйством в целом. В тех условиях децентрализация управления, повышение хозяйственной самостоятельности предприятий могли повести к распылению ресурсов, снижению эффективности их использования. Поэтому, отвечая насущным задачам времени, хозяйственный механизм был ориентирован в первую очередь на доведение уже принятых централизованных решений до всех звеньев народного хозяйства и их взаимодействие в процессе реализации этих решений. Можно считать, что сложившийся в тот период хозяйственный механизм характеризовался:

- составлением пятилетних планов на уровне народного хозяйства и управлением деятельностью хозяйственных звеньев на основе годовых, квартальных и месячных планов;
- доведением до хозяйственных звеньев большого количества директивных, обязательных к исполнению заданий, регламентирующих все стороны их деятельности;
- централизованным распределением большинства материальных ресурсов, доведением до предприятий детальных планов материально-технического снабжения;
- изъятием у предприятия всех финансовых ресурсов, использование которых в данном звене не предусмотрено планом, отсутствием связей между финансовыми результатами деятельности звена и капитальными вложениями на его развитие;
- оценкой работы хозяйственных звеньев, экономическим стимулированием управленческих кадров и коллективов предприятий в зависимости от степени выполнения текущих заданий по директивным показателям.

Подобная система позволяла четко формулировать задания, вытекающие из народнохозяйственного плана, применительно к каждому производственному звену, в случае необходимости оперативно корректировать задание и изымать выявленные допол-

нительные резервы. При ее использовании стали возможны такие исторические достижения, как индустриализация, быстрое послевоенное восстановление народного хозяйства, создание в нашей стране крупномасштабной экономики.

Опыт СССР, других социалистических стран показал, что в условиях непрерывного роста объема выделяемых хозяйственным звеньям ресурсов, создания новых мощностей проще централизованно определять объективные возможности роста производства в данном звене, разрабатывать реальный план.

Формирование системы хозрасчета в этой ситуации было обусловлено невозможностью ежедневно контролировать объем и натурально-вещественную структуру выпуска продукции в ее связи с затратами сырья, материалов, полуфабрикатов, заработной платы и т. д. по всем звеньям народного хозяйства. Эта задача может быть эффективно решена лишь в том случае, когда текущее финансирование затрат предприятия увязано с финансовыми результатами реализации его продукции, т. е. если обеспечено относительное обособление кругооборота средств хозяйственных звеньев от общего кругооборота средств в народном хозяйстве. Подобное обособление позволяет центральным органам непрерывно контролировать оборот средств на уровне звена. В случае сокращения объема производства продукции, задержки ее отгрузки и реализации возникают трудности в оплате полученных сырья, материалов, полуфабрикатов, выполнении обязательств перед бюджетом и выплате заработной платы.

В хозяйственном механизме, сформировавшемся в период быстрого экстенсивного роста, система хозрасчета предприятий носила ограниченный, формальный характер. Во-первых, существенное значение имели лишь непрерывность процесса кругооборота средств, соответствие текущих результатов требованиям, вытекающим из утвержденного плана. Сама по себе прибыльность или убыточность предприятия, быстрый или медленный рост объемов производства и его эффективности практически не отражались на его развитии, не были связаны с выделением больших или меньших средств на капиталовложения, не влияли на стимулирование коллективов.

С начала 1960-х гг. для развития экономики СССР и ряда европейских социалистических стран стало невозможно вовлекать

в производство прежние объемы дополнительных трудовых ресурсов. С одной стороны, в этом нашли отражение уже достигнутые результаты экономического развития страны (например, индустриализация сельского хозяйства), с другой — сказывалась общая демографическая ситуация. Выявились трудности и с потреблением природных ресурсов. За полезными ископаемыми приходилось идти все дальше и обходились они дороже. Например, в ГДР для добычи 1 т бурого угля в 1960-е гг. выбиралось 2,8 т земли, в 1970-е гг. — 4 т, по прогнозу на 1990 г. — 5,2 т. В ПНР затраты на добычу 1 т угля в 1971–1978 гг. возросли в 2 раза, в ЧССР¹ добыча угля в 1976–1980 гг. была на 60% дороже, чем в предыдущем пятилетии.

Возникло положение, когда дальнейший рост экономики должен осуществляться в основном за счет интенсификации использования мощного экономического потенциала, уже созданного в СССР и других европейских социалистических странах. Реконструкция предприятий, внедрение на них прогрессивного оборудования способствовали улучшению использования ресурсов, росту производительности труда, высвобождению рабочей силы, а это стало предпосылкой для строительства крупных предприятий, расширения мощностей — иначе для них не найти ни рабочей силы, ни сырья.

Необходимость сосредоточить усилия на интенсификации производства диктовалась и тем, что социалистические страны, преодолев разрыв в уровне техники и технологии с развитыми капиталистическими государствами, не могли позволить себе ориентироваться на работу в «следящем режиме». Если в период экстенсивного роста экономики анализ эффективности видов продукции, технических решений, применяемых в мировой практике, затем их внедрение позволили сократить разрыв в уровне экономического развития, то теперь эта стратегия вела бы к техническому отставанию и неконкурентоспособности продукции на мировом рынке. Разработка прогрессивной техники и технологии, их быстрое освоение стали непереносимыми условиями роста эффективности общественного производства. Изменились и требования,

¹ ГДР — Германская Демократическая Республика; ПНР — Польская Народная Республика; ЧССР — Чехословацкая Социалистическая Республика. — *Прим. ред.*

предъявляемые к производству предметов народного потребления: на первый план выдвинулись не задачи увеличения выпуска одежды и обуви, а повышения их качества, расширения ассортимента. Важное значение приобрела быстрая реакция производства на изменение потребительского спроса.

Рост масштабов экономики, увеличение объемов производства, сложность хозяйственных связей также обусловили развитие системы управления. Сохранение прежнего уровня централизации принимаемых решений в этой ситуации потребовало бы быстрого роста числа управленческих звеньев, аппарата управления, затрат на его содержание. Одновременно осложняются взаимодействие связанных экономически, но административно разобщенных предприятий, координация деятельности звеньев административного аппарата. Рост последнего снижает оперативность принятия управленческих решений, эффективность контроля за их выполнением. Все это требовало дальнейшего совершенствования хозяйственного механизма.

Одним из направлений совершенствования хозяйственного механизма является создание таких условий деятельности предприятий, при которых их трудовые коллективы становятся заинтересованными во вскрытии и использовании резервов роста объема и эффективности производства. Когда речь идет о совершенствовании технологических процессов, снижении потерь рабочего времени, сырья, материалов, модернизации выпускаемой продукции и ее замене, органам государственного управления трудно оценить возможности отдельных предприятий, составить для каждого из них напряженный и реальный план, особенно если предприятия заинтересованы в занижении заданий и завышении запросов на ресурсы. В результате до части предприятий доводятся недостаточно напряженные планы, они получают возможность перевыполнять их, сохраняя крупные резервы роста эффективности производства.

Еще более тяжелые последствия вызывает доведение перенапряженных планов. Их очевидная для коллектива нереальность подрывает стимулы к качественной работе; невыполнение такого плана срывает поставки продукции предприятиям-потребителям, приводя порой к невыполнению заданий, снижению объема и эффективности производства в ряде взаимосвязанных звеньев

народного хозяйства. Иногда предприятия, стремясь любой ценой выполнить перенапряженный план по объему производства и номенклатуре, снижают качество выпускаемой продукции, задерживают проведение мероприятий по техническому перевооружению производства, освоению новой техники.

Попытка заинтересовать предприятия во вскрытии резервов лишь на основе стимулирования перевыполнения плана не может дать позитивных результатов. Во-первых, предприятию выгоднее вскрыть резервы в процессе выполнения плана, а не при его составлении, как было бы целесообразнее с народнохозяйственной точки зрения, во-вторых, предприятия предпочтут не слишком перевыполнять даже ненапряженный план, чтобы достигнутые высокие результаты не стали отправными для следующего планового периода.

Необходимость увеличивать часть средств, направляемых на реконструкцию и модернизацию производства, плохо сочеталась с ограниченными правами предприятий в области капиталовложений. Отраслевые органы хозяйственного руководства стремились сконцентрировать выделяемые ресурсы на строительстве крупных объектов, контролировать процесс создания которых из центра легче, чем незначительные по объему капиталовложения на развитие действующего производства. Сами же предприятия были лишены возможности проводить даже недорогие и эффективные капиталовложения.

Новые задачи в области удовлетворения потребностей населения также требуют повышения гибкости реакции предприятий на изменение спроса, расширения, их прав в определении ассортимента продукции. Если решения об изменении ассортимента потребительских товаров в соответствии с изменением спроса принимаются на уровне отрасли или центральных плановых органов, то массовое производство модных товаров, как правило, налаживается к моменту, когда они уже перестают быть модными.

Мероприятия по совершенствованию хозяйственного механизма, проводившиеся в СССР и европейских социалистических странах начиная с середины 60-х гг., были направлены на его перестройку применительно к новым условиям экономического развития. Существенными элементами в этом комплексе ме-

роприятий стали расширение хозяйственной самостоятельности предприятий, перестройка механизма хозрасчета в этом звене. Характерными чертами новой модели хозрасчетного механизма на уровне предприятий, введенной в большинстве социалистических стран в этот период, были:

- доминирующая роль директивных заданий текущих (годовых, квартальных и месячных) планов в управлении предприятиями;
- сокращение числа директивных показателей, повышение роли показателей, учитывающих реальный процесс реализации продукции, результаты кругооборота средств (реализованная продукция, прибыль);
- создание фондов экономического стимулирования, увязанных не только с выполнением заданий, но и с достигнутым уровнем эффективности производства, ростом его объема;
- расширение прав предприятий в сфере капитальных вложений, создание фондов децентрализованных капиталовложений, решение о которых принимает само предприятие, их увязка с результатами деятельности предприятий (прибылью) и потребностью в средствах на обновление действующих основных фондов (амортизационные отчисления);
- расширение прав предприятий в области определения ассортимента выпускаемой продукции, системы оптовой торговли средствами производства, прямых хозяйственных связей;
- введение платы за фонды, фиксированных и рентных платежей, а в ряде социалистических стран также платы за землю, трудовые ресурсы.

Предполагалось, что предприятия будут заинтересованы во вскрытии резервов, принятии напряженных планов, так как нормативы прироста фондов экономического стимулирования за плановый рост показателей устанавливались выше, чем за сверхплановый, к тому же включение резервов в проект плана позволяет получить дополнительные ресурсы капиталовложений, сырья, материалов и т. д. Введение платы за ресурсы, фиксированных и рентных платежей должно было устранить различия в уровне прибыли и рентабельности предприятий, работающих в разных условиях; стимулировать экономное расходование ресурсов, реализацию излишнего оборудования, представление обоснованных заявок на капиталовложения. Расширение прав предприятий в об-

ласти капиталовложений, определении конкретного ассортимента выпускаемой продукции в условиях заинтересованности предприятий в росте фондообразующих показателей позволяло более гибко реагировать на изменение спроса на продукцию, внедрять новую технику.

Проведенные меры по совершенствованию хозяйственного механизма, усилению роли хозрасчетных рычагов управления расширили самостоятельность предприятий, способствовали повышению заинтересованности их коллективов в росте эффективности производства, ускорению на этой основе темпов экономического развития. Но вскоре в принятой модели организации хозрасчета предприятий выявились недостатки. Часть из них была связана с механизмом использования отдельных экономических рычагов. Например, стало отрицательно сказываться противоречие, заложенное в применявшемся в СССР и ряде других социалистических стран способе распределения прибыли, при котором предприятия вносили плату за фонды, фиксированные и рентные платежи и в то же время свободный остаток прибыли изымался бюджетом. Получалось, что экономия по плате за фонды, сверхплановая прибыль, за исключением части, идущей на увеличение фондов экономического стимулирования, переходили в бюджет по каналу свободного остатка прибыли. Изъятие последнего требовало жесткого контроля за расходованием финансовых средств предприятий, что ограничивало их самостоятельность.

Изменение оптовых цен устранило убыточность многих видов продукции. Важную роль сыграл переход от распределения прибыли в цене пропорционально себестоимости продукции к распределению пропорционально стоимости фондов или к стоимости фондов и затратам на оплату труда. Однако эти меры не позволили существенно повысить гибкость ценообразования и устранить положение, когда для предприятия более выгодной оставалась давно освоенная, подчас устаревшая продукция, в выпуске которой резервы снижения себестоимости уже в значительной мере исчерпаны, а переход к выпуску более эффективных, пользующихся повышенным спросом изделий зачастую ухудшал показатели деятельности предприятия. Проявились недостатки и нового измерителя объема производства — показателя реализованной продукции. Его использование вместо валовой и товарной продукции

позволило сократить остатки нереализованной продукции. Но заинтересованность предприятий в выпуске материалоемкой продукции осталась неизменной, что тормозило интенсификацию производства.

Наиболее общим для данной модели организации хозрасчета является противоречие между мерами, направленными на повышение хозяйственной самостоятельности предприятий, использование долгосрочных нормативов (образование фондов материального поощрения и развития производства, плата за фонды и т. д.), ориентирующих на вскрытие резервов повышения эффективности производства, и доминирующей ролью в системе хозрасчета директивных показателей краткосрочных (годовых, квартальных и месячных) планов. Практика годового планирования деятельности предприятия вела к тому, что резервы роста эффективности производства, вскрытые в текущем году, служили основой повышения заданий на следующий год. Получив дополнительно небольшой прирост фонда материального поощрения, предприятие в следующем году сталкивалось с необходимостью выпустить больше продукции при меньших ресурсах (по фонду заработной платы, материально-техническому снабжению, капиталовложениям). Следовательно, возрастал риск невыполнения плана, что вело к негативной оценке деятельности предприятия, сказывалось на премировании руководства и т. д. Поэтому предприятия отстаивали заниженные проектировки роста оценочных показателей и завышали запросы на ресурсы. В свою очередь вышестоящие органы хозяйственного руководства, не доверяя обоснованности представляемых предприятиями плановых проектировок, вынуждены были продолжать планирование от достигнутого уровня, ужесточать задания по объему и эффективности производства, сокращать ресурсы, чтобы сбалансировать развитие народного хозяйства. Но, распространяясь на предприятия, берущие на себя обязательство, эта практика ослабляла действенность долгосрочных нормативов образования фондов экономического стимулирования.

Разработка годового плана для народного хозяйства, доведение директивных заданий до хозяйственных звеньев требуют значительного времени. Как правило, предприятия, составляя заказы на материально-технические ресурсы, располагают лишь наметка-

ми объема и номенклатуры производства следующего года, а при подготовке плана по объему и номенклатуре еще неясна окончательная структура заказов на выпускаемую продукцию. В результате отдельные разделы планов часто слабо согласованы или противоречивы, приходится корректировать их в течение года.

Соккрытие резервов, планирование от достигнутого уровня и вытекающие из него перенапряженность заданий, их нереалистичность с точки зрения соотношения «затраты—выпуск» снижают стабильность планов. Практика функционирования социалистического хозяйственного механизма показала, что в этой ситуации отказаться от корректировок плана чаще всего невозможно, хотя отрицательные последствия их серьезны.

Но если годовые планы постоянно корректируются, причем для компенсации невыполнения их одними предприятиями приходится ужесточать задания другим, то это усиливает тенденцию к сокращению резервов повышения эффективности производства. Нельзя рассчитывать на то, что при подобном положении вещей внимание руководства предприятий будет сосредоточено на долгосрочном обеспечении технического прогресса в соответствующем звене.

Доминирующая роль краткосрочного директивного планирования сводит на нет и усилия, направленные на применение системы стабильных нормативов, в частности нормативов распределения прибыли. В Минприборе, Главмосавтотрансе, применивших в порядке эксперимента нормативный метод распределения прибыли, нормативы корректировались несколько раз в году¹. В Минтяжмаше, перешедшем в 1977 г. к использованию нормативного метода распределения прибыли, в десятой пятилетке было получено проката на 9%, литейного песка — на 17, некоторых специальных марок стали — на 23% меньше, чем предусматривалось планом².

Практика показала, что в подобной ситуации отказ от стабильности нормативов становится неизбежным. Годовое планирование требует проведения балансовых расчетов. Директивные задания, основывающиеся на них, выделяемые материальные ресурсы,

¹ Мергелов Г. С. Хозрасчет в системе управления отраслью. М.: Экономика, 1980.

² Правда. 1982. 15 февраля.

на которые предприятия могут израсходовать остающиеся у них средства, отличаются от тех, что соответствовали бы задачам поддержания стабильности нормативов. В условиях доминирующей роли директивных заданий краткосрочных планов у этого противоречия может быть лишь одно решение — отказ от стабильности нормативов; другое решение усилит диспропорции в народном хозяйстве.

Противоречия между краткосрочным директивным планированием и системой стабильных финансовых нормативов ярко проявились в процессе применения фонда развития производства (ФРП). Балансы инвестиционной продукции, использования мощностей строительных и строительного-монтажных организаций всегда носят напряженный характер. Составлялись они исходя из логики текущих годовых планов и плановых приоритетов, причем преимущественное внимание уделялось крупным централизованным капиталовложениям, оказывающим определяющее влияние на выполнение народнохозяйственного (отраслевого) плана. В результате образовавшиеся у предприятий финансовые ресурсы по ФРП часто не обеспечивались материальным покрытием для проведения эффективных капиталовложений. Предприятия вынуждены были осуществлять любые капиталовложения, которые можно было обеспечить материальными ресурсами независимо от их эффективности, либо откладывать их использование на неопределенную перспективу.

Поэтому в 1977 г. деление капиталовложений на централизованные и нецентрализованные (финансировавшиеся из ФРП) было отменено. В плане стал утверждаться общий лимит капиталовложений. Это предопределило централизацию средств ФРП в министерствах и их перераспределение для обеспечения финансирования мероприятий, связанных с расширением мощностей и строительством предприятий, за что в первую очередь отвечали министерства. Если в отраслевом плане не предусматривалось выделение предприятию лимита на техническое перевооружение и реконструкцию, оно практически лишалось ФРП¹.

При оценке деятельности по выполнению годовых планов даже строгое сохранение стабильности нормативов и принцип образо-

¹ Деньги и кредит. 1983. № 5. С. 27–31.

вания фонда материального поощрения в зависимости от уровня и роста фондообразующих показателей не могут послужить достаточными стимулами для повышения эффективности производства, сокращения затрат живого и овеществленного труда, поиска резервов и включения их в план. Вместе с тем подобная стабильность ведет к тому, что естественные различия в уровне и росте показателей, связанные часто с не зависящими от предприятия факторами (например, переход к производству более или менее материалоемкой продукции), влияют и на динамику поощрительных фондов, ведут к их дифференциации по предприятиям.

«Выходом» и здесь является отказ от стабильности нормативов, их частая корректировка в целях устранения дифференциации. С 1972 г. было решено перейти от образования фондов в зависимости от уровня рентабельности и роста объема реализации к доведению до предприятий их сумм в пятилетнем плане, корректировке согласно отклонениям годового плана от пятилетнего и степени выполнения годового задания. Но и после этого сохранилась практика изменения фондокорректирующих нормативов в соответствии с годовым планом и фактическими результатами.

Заинтересованность всех звеньев народного хозяйства в росте выделяемых им капиталовложений затрудняет выбор наиболее эффективного варианта развития. Введение платы за фонды должно было по замыслу ориентировать предприятия на ограничение неэффективных с точки зрения народного хозяйства капиталовложений. В случае если их фактическая эффективность составляет менее 6 коп. на 1 руб. затрат, то такие капиталовложения уменьшат расчетную прибыль предприятия, а это будет противоречить интересам коллектива.

Понятно, что необходимым условием эффективности применения данного рычага является долговременная заинтересованность предприятий в росте чистой прибыли. Подобная заинтересованность должна была обеспечиваться на основе использования в механизме образования фондов материального поощрения, социально-культурных мероприятий и жилищного строительства показателя расчетной рентабельности, в числителе которого стоит расчетная прибыль. Но, во-первых, плата за фонды не влияла на другой фондообразующий показатель — объем реализованной

продукции, а капиталовложения в любом случае вели к его росту, что даже при их недостаточной эффективности перекрывало неблагоприятное влияние на уровень расчетной рентабельности. Во-вторых, при постоянной корректировке нормативов фондообразования нельзя рассчитывать, что руководство предприятия пожертвует перспективой роста объема производства, численности занятых, перевода в более высокую категорию по оплате труда аппарата управления для того, чтобы избежать неблагоприятного влияния капиталовложений на динамику расчетной прибыли.

Также нереалистичной оказалась и надежда, что в этих условиях предприятие начнет быстро реализовывать ненужное оборудование. Во-первых, последнее может понадобиться в следующем году (ведь каков будет план предприятия в следующем году, практически неизвестно), во-вторых, при реализации оборудования предприятие получит небольшую экономию по плате за фонды, которая к тому же может быть изъята у него в виде свободного остатка прибыли.

Изменение принципов образования поощрительных фондов в девятой и десятой пятилетках, превращение расчетной рентабельности в дополнительный показатель фондокорректировки разорвали связь платы за фонды с хозрасчетными интересами предприятия, практически лишили этот рычаг экономической нагрузки.

С развитием хозяйственного механизма было тесно связано и совершенствование структуры управления. Для промышленности социалистических стран, особенно СССР, уже к 60-м гг. была характерна высокая степень концентрации производства на крупных предприятиях. При этом, однако, сохранялось значительное число мелких и средних предприятий, которые в результате вводимой системы были поставлены в неблагоприятное положение. Если крупные предприятия получали возможность обеспечить средства фондов развития производства, социально-культурных мероприятий и жилищного строительства материальными ресурсами (лимиты на материалы, оборудование, заключение договоров со строительными организациями), то для малых и средних предприятий эта проблема оказывалась часто неразрешимой, в результате усиливалось их отставание по техническому уровню производства, условиям работы коллективов.

Противоречивым стало и положение органов отраслевого управления (трестов, главков, министерств) в хозяйственном механизме. В условиях доминирующей роли текущего планирования, корректировки нормативов они могли своим решением изменить положение подчиненного предприятия, например сделать его из прибыльного убыточным, скорректировав план по номенклатуре. Сами же они хозрасчетными органами не были; прибыльность подчиненных им предприятий оказывала второстепенное влияние на оценку их работы.

Решение противоречий между введенной моделью хозяйственного механизма и организационной структурой управления пошло по пути с одной стороны укрупнения масштабов основного хозрасчетного звена, создания производственных объединений, включающих ряд ранее самостоятельных предприятий, с другой — по линии перевода на хозрасчетные методы работы органов отраслевого управления (создание всесоюзных и республиканских промышленных объединений, перевод министерств на хозрасчетные методы работы).

Организация объединений позволила добиться существенных позитивных результатов. Централизация ряда управленческих функций (техническая подготовка производства, капитальное строительство, материально-техническое снабжение, экономические службы и т. д.) обеспечила в большинстве случаев сокращение численности управленческого персонала. Снижению себестоимости продукции способствовала также централизация вспомогательных и обслуживающих подразделений. Новые возможности производственного объединения позволили реконструировать вошедшие в их состав малые и средние предприятия, повысить технический уровень производства. Формирование крупных хозяйственных комплексов способствовало росту уровня, специализации входящих в их состав звеньев, расширению связи по кооперации внутри объединений, так как при этом снизилась вероятность срыва обязательств по поставкам продукции.

Конечно, процесс создания производственных объединений не был свободен от противоречий. По разным причинам не получили широкого распространения объединения, построенные по вертикальному принципу, которые включают производителей и потребителей продукции. Даже в рамках одного мини-

стерства объединения создавались из предприятий, входивших ранее в состав одного главка. Снизилась ответственность производственных единиц за реализацию продукции, кругооборот средств. Неблагоприятным фактором является ослабление гибкости в приспособлении к изменению спроса, местным потребностям и ресурсам, что часто проявляется при укрупнении хозяйственных звеньев.

При управлении предприятиями на основе директивных годовых планов и индивидуальных нормативов необходимо возложить на органы отраслевого руководства ответственность за финансовые результаты работы отраслевой системы, внедрить элементы хозрасчета в их работу. Однако представление, что органы руководства отраслью (подотраслью) народного хозяйства могут стать центром формирования хозрасчетных объединений, основным хозрасчетным звеном народного хозяйства, не подтвердилось на практике. Во-первых, именно на уровне «народное хозяйство—отрасль» при решении проблем отраслевой структуры народного хозяйства, перспектив ее развития целесообразны централизованные решения, ориентированные на разработку стратегии развития народного хозяйства, а не на текущую рентабельность производства продукции в отдельных отраслях¹. Во-вторых, сама по себе заинтересованность органов руководства отраслью (подотраслью) в повышении эффективности производства недостаточна для решения этой задачи, перевод же предприятий на внутренний хозрасчет снижает гибкость системы управления, ведет к неоправданной централизации принимаемых решений.

Даже в условиях Болгарии, где решить проблему управления предприятиями отрасли (подотрасли) проще, чем в нашей стране, попытка превратить государственные хозяйственные объединения (ГХО) (1971–1975 гг.), затем министерства (1976–1978 гг.) в основное хозрасчетное звено не дала желаемых результатов. Как отмечалось в болгарской экономической литературе, при преимущественно интенсивном развитии комплекса должны преобладать средства, оставляемые в распоряжении производ-

¹ Карагедов Р. Г. Хозрасчет, эффективность и прибыль: очерки теории. Новосибирск: Наука, 1979. С. 62–63.

ственных организаций; при экстенсивном пути развития основную часть средств следует сосредоточить в рамках комплекса для централизованного использования¹. Но если переход к интенсивному пути предполагал возрастание доли средств на развитие производства, которыми распоряжались бы предприятия, то логика отраслевого хозрасчета требовала их концентрации на уровне министерства. Развитие хозрасчета в органах отраслевого руководства во многих случаях вело к увеличению числа корректировок финансовых планов предприятий, ограничению самостоятельности последних.

Следствием противоречий между доминирующей ролью в планировании директивных заданий краткосрочных планов и применением экономических нормативов, стимулирующих эффективное использование ресурсов, стало постепенное снижение действенности введенных экономических рычагов, усиление диспропорций в народном хозяйстве (накопление нереализованных фондов развития производства, дифференциация поощрительных фондов, не связанная с качеством и эффективностью труда коллективов, противоречие между планами по номенклатуре и реализации продукции и т. д.). В результате пришлось ограничить хозяйственную самостоятельность предприятий, расширить круг доводимых директивных показателей, отказаться от стабильных нормативов образования поощрительных фондов в зависимости от роста и уровня фондообразующих показателей. Именно по этому пути шло развитие хозяйственного механизма в СССР в начале и середине 1970-х гг.

Аналогичный процесс был характерен и для ряда социалистических стран. Так, в ЧССР, чтобы исправить ошибки в экономической реформе 1963–1969 гг., которые усилили диспропорции в народном хозяйстве, нарушили экономическое равновесие, возвратились к системе управления, предполагающей ограничение прав предприятий, повышение роли номенклатурного аспекта плана и т. д. Эти меры позволили в значительной мере устранить диспропорции, повысить сбалансированность в сфере распределения материальных ресурсов, исключить неоправданную диффе-

¹ Проблемы на механизма за управление на народното стопанство. София: Изд-во на Българска академия на науките, 1979. С. 81.

рениацию доходов, сохранить относительную стабильность розничных цен.

Но указанный путь не мог обеспечить перевод экономики на интенсивный путь развития, стабильное повышение эффективности производства, улучшение качества продукции, ее конкурентоспособность на мировом рынке и ускорение на этой основе темпов экономического развития. Между тем изменения условий функционирования социалистической экономики, сокращение роста трудовых ресурсов¹, увеличение мировых цен на сырье делали решение этих проблем насущной задачей. Меры по восстановлению равновесия были лишь подготовительным этапом к комплексному совершенствованию хозяйственного механизма, систем хозрасчета в направлении расширения использования нормативных рычагов управления, усиления хозяйственной самостоятельности предприятий.

Подобные меры, проводившиеся в ЧССР в 1978–1980 гг. в рамках широкомасштабного эксперимента, были после XVI съезда КПЧ распространены на всю экономику. В НРБ на решение этих задач направлен комплекс мероприятий по усилению хозяйственной самостоятельности предприятий, реализуемых с 1979 г. Расширение хозяйственной самостоятельности предприятий, универсализация применяемых экономических нормативов характерны для развития хозяйственного механизма ВНР начиная с 1978–1979 гг. В этом же направлении в свете реализации постановлений ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 12 июля 1979 г. и «О дополнительных мерах по расширению прав производственных объединений (предприятий) промышленности в планировании и хозяйственной деятельности и по усилению их ответственности за результаты работы» (июль 1983 г.) изменяется и хозяйственный механизм нашей страны.

¹ Естественный прирост населения СССР в трудоспособном возрасте составил в 1971–1980 гг. 18%, а 1981–1990 гг. — 3,8%. См.: Известия АН СССР. Сер. экон. 1981. № 6. С. 91.

3. ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОГО РАСЧЕТА В УСЛОВИЯХ ИНТЕНСИВНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Новый этап совершенствования хозяйственного механизма потребовал внесения существенных коррективов в применяющуюся систему экономических рычагов. Так, наметились повсеместный отход от использования в качестве основы планирования и оценки объема производства валовых показателей (валовой, товарной, реализованной продукции) и переход к показателю чистой продукции. Выяснилось, что «проблему материальной заинтересованности нельзя решить только с помощью фондов стимулирования. Неизмеримо большую роль здесь играют принципы формирования и распределения фонда заработной платы»¹. Поэтому система материального стимулирования начала развиваться по пути более тесной увязки изменений фонда заработной платы с конечными результатами работы предприятий. Формы подобной увязки различаются по странам, в частности в СССР нормативное планирование массы заработной платы зависит от объема производства, в ВНР нормирование увеличения заработной платы связано с ростом валового дохода, в НРБ система остаточного образования фонда заработной платы основана на нормативном распределении валового дохода и т. д. При всех этих вариантах общим было стремление обеспечить реальную заинтересованность коллективов во вскрытии внутренних резервов роста эффективности производства.

Опыт показал, что без устранения системы изъятия в бюджет свободного остатка прибыли не может быть речи о реальном расширении прав и ответственности предприятий в финансовой сфере, слабо действует система платы за ресурсы, фиксированных и рентных платежей, штрафов и санкций, недостаточна заинтересованность в росте прибыли. На решение этой проблемы направлен переход к нормативному распределению прибыли.

Существенным моментом нового этапа совершенствования хозяйственного механизма стал отказ от попытки сочетать расширение хозяйственной самостоятельности предприятий с доминиру-

¹

Аганбегян А. Г. Управление социалистическими предприятиями. М.: Экономика, 1979. С. 303.

ющей ролью текущих (годовых, квартальных и месячных) планов. Вместе с тем повышалось значение пятилетнего задания, становившегося основным элементом системы планирования, в том числе и для предприятий. В общих чертах система, введенная в нашей стране, предполагает:

- доведение до министерств, объединений, предприятий стабильных пятилетних планов по основным оценочным показателям (номенклатура, объем производства чистой продукции, производительность труда, доля продукции высшей категории качества и т. д.), лимитов (материально-технических ресурсов, капиталовложений, численности рабочих и служащих) и нормативов (заработной платы на 1 руб. чистой продукции, распределения прибыли, образования фондов развития производства, материального поощрения, социально-культурных мероприятий и жилищного строительства);
- разработку годовых планов на основе заданий и экономических нормативов пятилетнего плана на данный год. Разработка годовых планов должна начинаться с предприятий. На основе использования внутрихозяйственных резервов составляют встречные планы, превышающие пятилетние задания на соответствующий год. Встречные планы, увязанные с материальными ресурсами, включаются в состав годового плана;
- создание (в целях обеспечения стабильности пятилетнего плана) резервов — материальных, финансовых, производственных мощностей.

Заинтересованность предприятий и объединений в росте эффективности производства достигается на основе использования стабильных нормативов. Принятие более напряженного пятилетнего плана по сравнению с контрольными цифрами, увеличение по собственной инициативе годовых заданий позволяют повысить фонд заработной платы, фонды экономического стимулирования, массу прибыли, оставляемую в распоряжении предприятий и объединений. Стабильность пятилетнего плана служит гарантией против изъятия вскрытых резервов, планирования от достигнутого уровня, корректировки нормативов в следующем году.

Наряду с очевидными преимуществами подобной системы в процессе ее внедрения выявился и ряд трудностей. До настоящего времени не удалось ориентировать все звенья народного хо-

зяйства на принятие и реализацию напряженных планов. Предприятия, объединения и министерства продолжают представлять заниженные проектировки роста производства и завышать запросы на ресурсы. Так, заявленная министерствами в проекте плана на одиннадцатую 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 пенсионеров, неработающего населения в трудоспособном возрасте¹. Вплоть до последнего времени не улучшалось положение с поставками продукции. Стоимость продукции, недопоставленной в соответствии с договорами и заказами-нарядами, возросла в 1981 г. по сравнению с 1980 г. с 17 до 17,4 млрд руб.² Срывы обязательств по поставкам вызывают цепь трудностей на предприятиях-потребителях, ведут к неритмичной работе, снижению качества изделий.

В определенной степени указанные негативные моменты связаны с медленным внедрением в жизнь основных мероприятий, вытекающих из постановления о совершенствовании хозяйственного механизма. С запозданием было утверждено пятилетнее задание, 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 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.

Нормативы распределения прибыли и образования фонда заработной платы многократно корректируются, часто используются лишь формально. Особенно наглядно это проявляется на уровне предприятий. Так, на Вильнюсском заводе топливной аппаратуры имени 50-летия СССР нормативы отчислений от прибыли изменялись в 1980–1981 гг. 8 раз. В ряде случаев прибыль, оставляемая в распоряжении предприятия, не соответствует установленному нормативу. В производственном объединении «Харьковский тур-

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

² Там же. С. 11.

бинный завод» в 1980 г. она была занижена по сравнению с нормативом на 2,4 млн руб., а за девять месяцев 1981 г. завышена на 1,7 млн руб.¹ Рост ответственности хозяйственных звеньев за выполнение обязательств перед бюджетом в рамках системы нормативного распределения прибыли не компенсируется соответствующим расширением возможностей маневра остающимися в их распоряжении финансовыми ресурсами. Практически дополнительные средства могут направляться лишь на пополнение собственных оборотных средств, замещение кредитных ресурсов в обороте.

Вместе с тем практика заставляет вернуться к рассмотрению возможности управления предприятиями на основе стабильных директивных детальных пятилетних заданий. Если основой оценки деятельности всех звеньев народного хозяйства, образования фонда заработной платы, ФМП, распределения прибыли является соотношение фактического уровня показателей с уровнем пятилетнего задания, то стимулирующее воздействие системы может проявиться лишь при стабильном пятилетнем плане. Внесение коррективов в директивные пятилетние задания в этом случае ведет к проявлению противоречий, характерных для системы хозяйствования предприятий при доминирующей роли годового планирования.

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 задании из-за недостатка материальных ресурсов и в целях их концентрации на пусковых объектах². В одиннадцатой пятилетке был разработан пятилетний финансовый план, но в силу объективных причин он уступает годовому по уровню детализации, что снижает его реальное влияние на функционирование хозяйственных звеньев. Часто приходится корректировать план по номенклатуре. Например, предприятиям Щекинского района уже в I квартале 1983 г. он был изменен на 20–40%. Не обеспечивается и стабильность планов материально-тех-

¹ Финансы СССР. 1982. № 8. С. 23.

² Плановое хозяйство. 1982. № 9.

нического снабжения. Так, в 1982 г. предприятия Минтяжмаша получили металла на 9,6% меньше, чем планировалось¹. В результате приходилось корректировать планы по объему производства (табл. 1).

Таблица 1. Изменение плановых заданий по росту объема производства нормативной чистой продукции за девять месяцев 1982 г. по сравнению с тем же периодом 1981 г.

Предприятия	Темп роста к девяти месяцам 1981 г., %		Увеличение (+), уменьшение (-), %
	По первоначальному плану	По уточненному плану	
1	2	3	4
Ярославский моторный завод	101,7	99,2	-2,5
Минский мотовелозавод	130,5	123,3	-7,2
Минский автозавод	104,0	105,4	+1,4
Тернопольский комбайновый завод имени XXV съезда КПСС	116,4	104,1	-12,3
Херсонский комбайновый завод имени Петровского	108,9	108,7	-0,2
Кировоградский завод сельскохозяйственного машиностроения «Красная Звезда»	107,9	100,7	-7,2

Ряд объективных факторов затрудняет поддержание стабильности детальных заданий пятилетнего плана. В среднесрочном плане по сравнению с текущим возрастает роль плана научно-технического прогресса: результаты научно-технических разработок должны существенно влиять на выбор направлений капиталовложений, совершенствование технологических процессов, улучшение характеристик выпускаемой продукции и т. д. Но результаты научно-технических разработок не могут быть предсказаны точно. Они подчас требуют внесения коррективов в программы развития целых отраслей народного хозяйства, свертывания производства одной продукции и форсированного наращивания выпуска другой, изменений в работе сопряженных отраслей и т. д.

¹ Правда. 1983. 17 марта.

Откладывать решение этих проблем до следующей пятилетки, когда они могут быть включены в стабильный пятилетний план, значит идти на невосполнимые народнохозяйственные потери. Например, развитие Череповецкого металлургического комбината было долгие годы ориентировано на использование железных руд Оленегорского месторождения. Однако разработки специалистов Оленегорского горно-обогатительного комбината, проведенные совместно с НПО «Тулачермет» и рядом других организаций, позволили создать простой и экономичный способ получения из руд Оленегорского месторождения порошка с содержанием железа 99,9%. Подобные порошки необходимы для покрытия металлокерамики и производства пресованных деталей. Месторождений, пригодных для получения такого порошка, немного. Как показывают расчеты, ресурсы Оленегорского месторождения достаточны для полного обеспечения потребности в металлургических порошках Северо-Запада страны и других регионов, поэтому встает задача переориентации данного месторождения на их производство¹. Но как в подобной ситуации быть со стабильным пятилетним планом Череповецкого металлургического комбината, для которого Оленегорское месторождение поставляет половину сырья. Перевод его на другую сырьевую базу затрагивает работу аналогичных предприятий, требует перераспределения капиталовложений в развитие отрасли, ее сырьевой базы, транспорта и т. д.

Невозможно точно предсказать и изменение потребительского спроса в течение пятилетки. Например, еще в 1976–1977 гг. отечественные предприятия-производители вельвета испытывали трудности с его сбытом; 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, необходимые для выработки ворсовых тканей, не годятся для других материалов. При замене ассортимента выход один — демонтировать оборудование и установить новые станки. Производство 1 т вельвета связано со значительно большими затратами труда, чем выработка 1 т заменяемых материалов². Нарращивание выпуска модных то-

¹ Правда. 1981. 27 июля.

² Советская Россия. 1981. 2 августа.

варов требует внесения коррективов в план предприятий легкой промышленности и предприятий, поставляющих для них машины, оборудование и сырье.

В нашей стране, где погодные условия вызывают значительные колебания в объеме производства ряда сельскохозяйственных продуктов, этот фактор также затрудняет поддержание стабильности пятилетнего плана. Ведь с результатами сельскохозяйственного производства тесно связана работа предприятий пищевой и легкой промышленности, транспорта; они существенно влияют на всю систему финансовых балансов — важную составную часть пятилетнего плана.

Расширение внешней торговли способствует повышению эффективности производства за счет использования преимуществ международного разделения труда, но при этом вносит элемент неопределенности в экономику. Изменение конъюнктуры требует, во-первых, гибкого приспособления экспортных производств к новым требованиям, во-вторых, учета изменений цен на импортируемые товары. Особенно актуальна данная проблема для европейских социалистических стран, реализующих через каналы внешней торговли 25–40% национального дохода.

Оценка деятельности по степени выполнения пятилетнего плана, привязка к этим заданиям всей системы экономических нормативов объективно интересуют предприятия, объединения, министерства в занижении пятилетних заданий, по крайней мере на стадии подготовки контрольных цифр. В этих условиях планирование от достигнутого уровня можно в значительной степени ограничивать за счет составления экономических паспортов предприятий, но не устранить полностью. Отсюда неизбежны перенапряженность планов части хозяйственных звеньев, нарушения поставок продукции, сроков ввода мощностей с соответствующими неблагоприятными последствиями для смежных предприятий и отраслей.

Необходимость создания экономических резервов (мощностей, сырья и материалов, капиталовложений, финансовых ресурсов) для обеспечения сбалансированного развития экономики сомнений не вызывает. Но возможность лишь на основе их использования решить указанные выше проблемы, препятствующие поддержанию стабильности пятилетних планов, не следует пере-

оценивать. Безграничное увеличение резервов в принципе невозможно и неэффективно: за определенным пределом оно поведет к омертвлению ресурсов и неоправданному замедлению темпов экономического роста. Рост резервов при социализме ограничивается невозможностью создать крупные резервы рабочей силы, без них использование прочих резервов может не дать желаемого результата. И наконец, отказ от гибкой переброски ресурсов, сокращения их объема, выделяемого на развитие одной отрасли в целях передачи другим для повышения общей эффективности использования ресурсов в изменившихся условиях, неприемлем в современной экономической ситуации.

Попыткой решения указанных проблем является система стабильного директивного пятилетнего плана с допусками, применяемая в ЧССР. В Чехословакии, экономика которой значительно более, чем в нашей стране, зависит от внешнего рынка, проблема сочетания стабильности среднесрочных планов с их гибкостью остро встала уже при проведении эксперимента 1978–1980 гг., предусматривавшего доведение до производственно-хозяйственных объединений (ПХО) стабильных заданий на три года, затем в процессе подготовки к повсеместному введению новой системы. Центральные органы устанавливают для ПХО пятилетние задания с допусками, определяющими возможный уровень отклонений от плана пятилетки, а также пределы изменений годовых заданий вышестоящими органами без общего пересчета пятилетнего плана. В частности, в рамках комплексного эксперимента наряду с заданиями на три года (1978–1980 гг.) ПХО устанавливались допуски: по общему объему поставок продукции на экспорт, внутренний рынок и на инвестиционные цели — 1–6%, по лимиту поставок сырья и материалов — до 5, по лимиту финансовых инвестиций — 1–3% и т. д.

Регулирование в рамках допусков производится центральными органами без изменения действующего пятилетнего плана и установленных им экономических нормативов. Вместе с тем в результате регулирования в рамках допусков не должно возникать нарушений во взаимной увязанности показателей годового плана. Министерства устанавливают для ПХО размер допусков дифференцированно по договоренности с плановой комиссией, министерством финансов, министерством труда и социальных вопросов.

В случае если необходимо в плане, доводимом некоторым ПХО, превысить эти допуски, центральные органы вместе с ними анализируют пятилетний план на оставшиеся годы во всех взаимосвязях и в увязке с предшествовавшим процессом его реализации.

Допуски функционируют параллельно с системой резервов, закладываемых в пятилетний план. Резервы также используются для достижения гибкости годовых заданий в соответствии с отклонениями от пятилетнего плана и изменениями внешних условий, для поддержания стабильности заданий пятилетки, реализации не предусмотренных в плане результатов научно-технических разработок, обеспечения более быстрого развития ПХО, производящих продукцию высокого технического уровня. В случае если отклонения от условий, предусмотренных в пятилетнем плане, носят чрезвычайный характер, пересматривается пятилетка в целом.

Система среднесрочного планирования с допусками, по оценкам чехословацких экономистов, способствовала поддержанию стабильности заданий и нормативов в ходе проведения эксперимента 1978–1980 гг. К позитивным результатам вело и связанное с ее использованием расширение хозяйственной самостоятельности ПХО. То, что объединения получили право маневрировать в пределах допусков объемами выпускаемой продукции, позволило снять ряд препятствий на пути внедрения в производство новой техники. Они получили возможность сокращать объемы производства во время внедрения с компенсацией отставания от плана в последующем периоде.

Использование системы планирования с допусками в условиях эксперимента отличается от ее применения в масштабах народного хозяйства. В рамках эксперимента сохраняется возможность гибко изменять план производства, пропорции производства и распределения за счет предприятий и ПХО, не участвующих в эксперименте. Например, в Словакии, где доля предприятий, участвовавших в эксперименте, была выше, чем по стране в целом, возникли сложности в поддержании реальной стабильности планов в рамках допусков, а также стабильности стимулирующих нормативов.

Система допусков, безусловно, смягчала противоречия, связанные с необходимостью обеспечения стабильности пятилетки при оценке работы хозяйственных звеньев по уровню выполнения пя-

тилетних заданий, но оказалась недостаточной для их решения. При детальном директивном пятилетнем планировании размеры допусков жестко лимитируются системой балансов и заложенными в них резервами. Потребность в корректировке пятилетнего плана этими узкими рамками не ограничивается.

Оценка работы предприятий по выполнению стабильных директивных заданий на пятилетие предъявляет высокие требования к степени стабильности системы оптовых цен. Изменение последних по сравнению с плановым уровнем ведет к рассогласованию натурального и стоимостного разрезов планов, необходимости корректировки стоимостных показателей, что неблагоприятно сказывается на реальной стабильности плана. Поэтому в рамках системы, введенной в СССР в одиннадцатой пятилетке, предусмотрен отказ от пересмотра оптовых цен в течение пятилетки. Подобная стабильность цен неизбежно ведет к их отрыву от уровня общественно необходимых затрат труда. В отраслях, для которых характерно быстрое снижение себестоимости продукции в процессе ее выпуска, это будет способствовать росту разновыгодности изделий. Усиление степени связи оплаты по труду, оставляемой хозяйственным звеньям прибыли с результатами их работы делает подобную деформацию системы цен, препятствующую внедрению в производство новой техники, неблагоприятным фактором.

Возможность решения данной проблемы на основе использования системы фиксированных платежей в бюджет, на наш взгляд, не следует переоценивать. В настоящее время фиксированные платежи не связаны с интересами предприятий. Их изменение не сказывается на финансовом положении последних ни в условиях распределения прибыли с отчислением свободного остатка в бюджет, ни при нормативном ее распределении (нормативы устанавливаются к балансовой, а не к расчетной прибыли). Регулярная корректировка фиксированных платежей в зависимости от степени разновыгодности производимой продукции по существу немногим проще 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.

Устранение неблагоприятного воздействия сложившегося порядка перехода от одного пятилетия к другому на заинтересованность хозяйственных звеньев в повышении эффективности производства — одна из важнейших проблем. В частности, в ЧССР многие предприятия, участвовавшие в эксперименте 1978–1980 гг., приняли напряженные планы на 1981 г. Отсутствие в этом году утвержденных стабильных пятилетних заданий 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 одной пятилетки к другой оказывает определенное негативное воздействие и на научно-технический прогресс. Так, в ЧССР в 1978–1980 гг. некоторые объединения сократили объемы средств 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 доводится до предприятий лишь к концу первого года нового пятилетия, т. е. в первом году стимулы, связанные с установлением стабильных заданий и нормативов, не действуют. В последний год пятилетки предприятия также не заинтересованы во вскрытии резервов, так как это может ухудшить условия работы в следующем пятилетнем периоде. Следовательно, период действия стабильных показателей и нормативов сокращается до трех лет. Даже если центральные плановые органы будут проводить политику, направленную на обеспечение реальной стабильности пятилетки, создадут для этого необходимые резервы, нереалистично полагать, что руководство подавляющего числа предприятий, привыкшее работать в условиях корректировки планов и нормативов, сразу поверит в эту стабильность и перестроит свою работу. Этот немаловажный фактор также снижает воздействие стабильных нормативов и директивных заданий на повышение эффективности производства. Положение вещей, при котором введен-

ные рычаги вскрытия резервов действуют два-три года в течение пятилетки, неприемлемо.

Недостатки системы оценки и стимулирования предприятий по степени выполнения заданий, устранить которые не удастся и на основе усиления роли пятилетнего плана, ее несоответствие задачам интенсификации экономики делают актуальным переход к оценке и стимулированию деятельности предприятий за уровень эффективности производства.

При «уровневом» подходе лишь напряженные планы позволят хозяйственным звеньям заранее обеспечить себя достаточными поставками сырья, материалов, комплектующих изделий. Занижение 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, по нашему мнению, нельзя признать обоснованным. Оценка и стимулирование за уровень эффективности не антипод плану, а особый (в отличие от принципа оценки за процент выполнения плана) способ его реализации, который сочетает преимущества централизованного планирования и хозрасчетного метода ведения хозяйства.

Существенной предпосылкой составления напряженного, сбалансированного плана является наличие информации о реальных 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 коллективов повышается заинтересованность в принятии напряженного плана, обеспечивающего получение высоких показателей эффективности производства.

¹ Бунич П. Г. Хозяйственный механизм развитого социализма. М.: Наука, 1980. С. 206.

² Плановое хозяйство. 1982. № 9. С. 4.

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 коллективов, предприимчивости и инициативы у работников предприятий¹. Для подобного противопоставления нет оснований.

Как отмечает Н. П. Федоренко², при переходе к полному хозрасчету утверждение плана объединения превратится в утверждение определенного варианта перспективной программы, проект которой разработан самим объединением на основе централизованно установленных народнохозяйственных нормативов³. Переход к оценке деятельности и экономическому стимулированию в зависимости от уровня эффективности производства предполагает изменение функций и взаимосвязи системы директивно утверждаемых экономических нормативов распределения прибыли и валового дохода, а также директивных адресных заданий, доводимых хозяйственным звеньям. Первые в этом случае призваны обеспечивать стабильную заинтересованность предприятий и объединений в росте конечных результатов производства, вторые — выполнять роль лимитов, ограничивающих свободу маневра хозяйственных звеньев границами, установленными обществом.

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

² Федоренко Николай Прокофьевич (1917–2006) — доктор экономических наук, профессор, академик; член Президиума АН СССР. Один из главных основателей и первый директор ЦЭМИ АН СССР, возглавлявший его почти четверть века. Н. П. Федоренко и его сподвижники сформулировали теоретические основы системы оптимального функционирования экономики (СОФЭ). Одна из первых фундаментальных работ в этой новой области исследований — монография Федоренко «О разработке системы оптимального функционирования экономики» (1968) явилась значительным событием в экономической науке. — *Прим. ред.*

³ Федоренко Н. П. Некоторые вопросы теории и практики планирования и управления. М.: Наука, 1979. С. 257.

Предприятия должны обеспечить рост валового дохода и прибыли, не выходя за рамки заданий по номенклатуре продукции, лимитов материальных ресурсов и т. д.

Основанная на подобных принципах система вводится в настоящее время в Болгарии. В соответствии с постановлением Совета Министров НРБ от 31 декабря 1981 г. хозяйственным организациям в промышленности доводятся задания по следующим показателям:

- реализация основных видов продукции в натуральном выражении;
- совокупная прибыль;
- валютные поступления;
- задания по национальным комплексным программам научно-технического прогресса, ввод новых, реконструкция и модернизация действующих мощностей согласно списку важнейших объектов национального значения;
- лимиты по основным видам сырья, материалов, топлива, энергии, дефицитным машинам и оборудованию; лимиты валюты на импорт.

Задания по реализации продукции в натуральном выражении утверждаются по ограниченной номенклатуре изделий. Хозяйственные организации в рамках свободных мощностей сами определяют виды и объем производимой продукции в соответствии с потребительским спросом и ресурсным обеспечением¹.

Одновременно введена система нормативного распределения валового дохода, при которой фонд заработной платы хозяйственной организации образовывается после оплаты нормативных обязательств перед бюджетом и нормативных отчислений в прочие фонды хозяйственной организации. Нормативы носят универсальный характер и устанавливаются по большим группам предприятий, находящихся в одинаковых условиях по определенным объективным параметрам. При этом хозяйственная организация становится заинтересованной в увеличении валового дохода, ведь только это может обеспечить рост заработной платы, средств на развитие производства и т. д. Плановые показатели перестают выполнять функцию универсального крите-

¹ Правилник за икономически механизъм. София, 1982.

рия оценки деятельности и превращаются в систему лимитов, ограничивающих свободу действия предприятия определенными рамками (предприятие, максимизируя валовой доход, обязано при этом выполнять задания по номенклатуре, экспорту, соблюдать лимиты и т. д.).

Введенная в Болгарии модель хозяйственного механизма также основывается на принципе стабильности пятилетнего плана применительно к хозяйственным организациям и обеспечения этой стабильности за счет использования резервов. Но доминирующая роль оценки и стимулирования в зависимости от конечных результатов производства, а не от степени выполнения задания позволяет при необходимости корректировать пятилетний план без нарушения стимулирующего воздействия системы. Предположим, что изменение конъюнктуры на внешнем рынке в ходе выполнения пятилетнего плана требует сокращения производства одного вида продукции и расширения другого. В этом случае хозяйственные организации окажутся заинтересованными в подобной перестройке — ведь введенная система предполагает усиление влияния условий реализации продукции на внешнем рынке на валовой доход хозяйственных организаций. В определенных ситуациях может возникнуть необходимость корректировки плана по номенклатуре реализации. Но эти изменения и корректировки не нарушают заинтересованности предприятия в росте валового дохода — именно с ним связаны перспективы развития предприятий и повышения оплаты труда коллективов.

Легче решается в этом случае и проблема стимулирования повышения эффективности при переходе от одной пятилетки к другой. Универсальный характер действия нормативов распределения валового дохода, их независимость от плановых проектировок хозяйственных организаций, выполнение директивными показателями роли лимитов обеспечивают заинтересованность предприятий в составлении обоснованного, напряженного пятилетнего плана.

Научно-техническая революция, связанное с ней усложнение производственного процесса и кооперации труда изменяют условия функционирования системы управления производством. На современном этапе развития производительных сил активное привлечение трудящихся к совершенствованию организации про-

изводства, поиску резервов повышения качества продукции и экономии затрат, процессу принятия соответствующих управленческих решений становится необходимой предпосылкой решения задач роста эффективности. Универсальный, общезначимый характер данной закономерности подтверждается эволюцией теории и практики управления в развитых капиталистических странах. В настоящее время общепризнанно банкротство господствовавшей 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, не позволяют в достаточной степени выявить имеющиеся резервы.

Наметился поворот в вопросе привлечения трудящихся к поискам путей повышения эффективности производства. В ряде случаев это позволяет добиться существенных преимуществ в конкурентной борьбе. Вместе с тем при капитализме активное привлечение трудящихся к управлению производством противоречиво. Попытки подчинить социальную активность трудящихся целям увеличения прибыли часто встречают сопротивление рабочего класса, профсоюзов, рассматривающих их как средство усиления эксплуатации.

При социализме участие трудящихся в управлении открывает широкие возможности для повышения эффективности производства. Принятые в последнее время меры по расширению прав трудовых коллективов в управлении (в том числе новый Закон о трудовых коллективах) направлены на всестороннее использование этих возможностей в решении задач социалистического развития.

Расширение хозяйственной самостоятельности предприятий, усиление связи оплаты по труду с качеством и эффективностью работы без более широкого привлечения трудящихся к управлению противоречивы, так как заработная плата оказывается в значительной степени зависимой от решений, на которые коллектив влиять не может. Это противоречие наглядно проявилось на первом этапе реформы хозяйственного механизма в Венгрии, где потребовалось введение жестких нормативных рычагов ограничения дифференциации доходов.

Вместе с тем без расширения прав предприятий, их хозяйственной самостоятельности, увязки оценки деятельности, экономического стимулирования с эффективностью производства широкое привлечение трудящихся к управлению производством не дает существенных результатов. 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 бюрократических методов.

Стимулирование по выполнению плана неизбежно приводит к противоречиям между коллективными и общественными интересами (коллективы заинтересованы в занижении заданий и завышении запросов на ресурсы, а общество — в доведении напряженных планов), расширение прав коллективов в управлении при этом может обострить указанное противоречие. Таким образом, если широкое привлечение трудящихся к управлению производством является одним из условий совершенствования хозяйственного механизма по пути усиления самостоятельности предприятий, то развитие внутрипроизводственной демократии предполагает создание определенных экономических предпосылок, в первую очередь в отношении увязки оплаты труда с качеством и эффективностью работы коллективов.

При переходе к стимулированию за уровень эффективности динамика заработной платы, возможности социального развития коллективов увязываются с повышением качества продукции, сокращением затрат, гибкой перестройкой производства в соответствии с изменением спроса и т. д. Все это создает предпосылки для широкого привлечения трудовых коллективов к управлению производством, развития внутрипроизводственной демократии.

В условиях современной экономики, высокого уровня концентрации производства, решающего влияния научно-технического прогресса на экономическое развитие попытка расширить хозяйственную самостоятельность предприятий за счет сокращения

¹ СРР — Социалистическая Республика Румыния. — Прим. ред.

роли государства в управлении экономикой, ориентация на экономическую автономию предприятий не могут дать позитивных результатов. При ослаблении централизованного управления не удастся поддерживать сбалансированность в экономике, эффективно решать вопросы специализации и развития производства, преодолевать дифференциацию в экономическом положении отдельных предприятий, отраслей и регионов.

Интенсификация экономики может быть достигнута не путем свертывания роли централизованного управления, а на основе его дальнейшего развития, совершенствования, приспособления к требованиям современного этапа развития. Это можно обеспечить, сконцентрировав усилия государственных органов на:

- разработке и реализации важнейших задач экономического развития;
- определении основных социально-экономических приоритетов, межотраслевых и региональных пропорций, направлений научно-технического прогресса, перспектив экспортно-импортно-й специализации;
- обеспечении общей сбалансированности в экономике; поддержке социально-приемлемых пропорций в распределении доходов;
- руководстве осуществлением крупномасштабных народнохозяйственных программ и т. д.

Основным средством реализации решений экономического центра в рамках данной концепции развития хозяйственного механизма становится система рычагов, которая разрабатывается в рамках плана исходя из плановых народнохозяйственных пропорций и включает:

- 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;
- принципы ценообразования, регулирования и контроля цен по всей номенклатуре выпускаемых изделий;
- принципы кредитования, лимиты и приоритетные направления кредитования;

— определение объема и направлений использования государственных капиталовложений, регулирование капиталовложений предприятий и т. д.

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

Как показала практика использования подобной системы с 1968 г. в ВНР, государство, регулирующее распределение средств между предприятиями и бюджетом, направления использования оставляемых в распоряжении предприятий финансовых ресурсов, контролирующее основную часть инвестиционных ресурсов, ценообразование и внешнеторговую деятельность, а также распределение дефицитной продукции, владеет мощными рычагами воздействия на экономику, арсеналом средств, достаточным для реализации народнохозяйственных целей и приоритетов. В то же время универсальный, нормативный характер основных экономических рычагов обеспечивает заинтересованность предприятий в повышении эффективности производства. Опыт показал, что социалистическая экономика может развиваться планомерно, реализуя сформулированные обществом цели без доведения до предприятий директивных заданий¹. В целом за 1970–1980 гг. национальный доход ВНР вырос на 50%, объем промышленного производства — на 59, сельскохозяйственного производства — на 40%. По уровню производства зерна, мяса на душу населения, производительности труда в сельском хозяйстве, а именно в этой сфере новый хозяйственный механизм начал использоваться в первую очередь, страна в настоящее время вышла на одно из первых мест в мире.

Повышение цен на мировом рынке начиная с 1974–1975 гг., а затем после 1979 г., изменение их соотношений на экспортируемые и импортируемые товары осложнили развитие венгерской экономики, тесно связанной с внешним рынком. Потери экономики ВНР от ухудшения условий внешней торговли, и прежде все-

¹ Acta oeconomica. 1978. V. 20. № 1–2. С. 5.

го вследствие повышения цен на энергоресурсы, составили 10% национального дохода. Это привело к сокращению роста личных доходов трудящихся, потребовало перестройки структуры экономики. По оценке ведущих венгерских экономистов, созданные хозяйственной реформой стимулы к повышению эффективности производства и его приспособлению к требованиям потребителей позволили в сложных условиях поддержать сбалансированность на рынке предметов потребления, не допустить снижения уровня жизни¹.

Принятые в 1973–1978 гг. меры, ограничивающие отрицательное влияние изменения соотношения экспортно-импортных цен на рост уровня жизни, ослабили связь оптовых цен с розничными, расширили систему дотаций, индивидуализировали применяемые нормативы. В результате сократился темп роста эффективности производства, увеличилась в этот период внешняя задолженность.

Проведенное в соответствии с решениями декабрьского (1978 г.) Пленума ЦК ВСРП приспособление экономических регуляторов (в первую очередь цен) к изменившимся условиям, сокращение дотаций и универсализация нормативов позволили структурно перестроить экономику, повысить эффективность производства. В 1980–1982 гг. производительность труда в промышленности возросла более чем на 10%. Национальный доход в этот период увеличивается при стабильном объеме импорта. Существенно повысились качество выпускаемой продукции и ее конкурентоспособность на мировом рынке, что позволило ликвидировать дефицит торгового баланса с развитыми капиталистическими странами².

Совершенствование системы планирования, ее направленность на решение стратегических задач социалистической экономики, ориентация всех звеньев народного хозяйства на рост эффективности и качества работы, расширение хозяйственной самостоятельности предприятий на основе использования экономических нормативов необходимы для перевода экономики на интенсивный путь развития. Однако подобное направление совершенствования хозяйственного механизма предъявляет высокие требования к со-

¹ Tarsadelmiszemle. 1983. Evf. 38. № 2. С. 50–84.

² Правда. 1983. 14 июля.

гласованности всех его элементов и может привести к диспропорциям при несоблюдении этих требований.

Совершенствование хозяйственного механизма, предусматривающее стимулирование за уровень эффективности, увязку оплаты труда, финансовых ресурсов, выделенных предприятиям, с результатами его деятельности должно включать комплекс мер по усилению связи системы цен с эффективностью и качеством продукции. Если разновыгодность изделий для производителей не связана с их различной народнохозяйственной эффективностью и подобное положение не может быть изменено, то расширение прав предприятий поведет к росту диспропорций в народном хозяйстве. В этом случае предприятия, выпускающие устаревшую продукцию, получат возможность быстро увеличивать среднюю заработную плату, наращивать мощности, в то время как изготовители эффективной продукции столкнутся с финансовыми трудностями и отставанием темпа роста заработной платы от среднего показателя по отрасли. Отсутствие связи оптовых цен с розничными означает, что повышение результатов производства (чистой продукции и прибыли), соответствующее увеличение доходов работников могут не сопровождаться ростом объема и улучшением структуры предложения в сфере потребительских товаров. Расширение прав предприятий в области определения номенклатуры продукции при этом лишь усилит неблагоприятные для потребителей структурные сдвиги, снизит качество продукции и т. д. Поэтому экономисты, выступающие за развитие хозяйственного механизма по пути усиления роли экономических нормативов и расширения хозяйственной самостоятельности предприятий, уделяют значительное внимание совершенствованию системы цен, обеспечению их большей гибкости, связи цены с народнохозяйственной эффективностью выпускаемой продукции. Так, предлагалось цены на новые, эффективные изделия устанавливать на уровне, близком к верхнему их пределу (с включением в цену всего народнохозяйственного эффекта от вырабатываемой продукции), затем снижать их по мере увеличения объема производства продукции с меньшими приведенными затратами¹.

¹ Экономика и организация промышленного производства. 1977. № 4. С. 18.

В случае если речь идет о системе оценки и стимулирования деятельности в зависимости от уровня эффективности, постепенное снижение оптовых цен не потребует пересчета планов¹, перспективы снижения цен могут быть учтены в процессе разработки и утверждения нормативов.

Если бы народнохозяйственный эффект, включаемый в цену на новую продукцию, был реальной величиной, то подобное предложение позволяло бы сделать продукцию, наиболее выгодную народному хозяйству, наиболее выгодной для производителя. Дело, однако, в том, что в данном случае речь идет о расчетном эффекте, а не реально получаемом потребителем, учесть который в большинстве случаев невозможно. Между тем известно, что заявленные министерствами показатели экономического эффекта оказываются завышенными на 30–50%, а по отдельным изделиям — в несколько раз против действительного эффекта, получаемого народным хозяйством от внедрения этих изделий². Даже сейчас, несмотря на то что в цену на новую технику включается не весь народнохозяйственный эффект, увеличение цен на новое оборудование часто превышает рост его фактической эффективности.

Разработка и контроль цен — дело трудоемкое. Если в балансовых расчетах центральные плановые органы оперируют агрегированной информацией, широкими номенклатурными группами, то при разработке цен приходится конкретизировать их для каждого выпускаемого изделия с учетом марок и типоразмеров. Поэтому количество утверждаемых государственными органами цен значительно больше, чем число разрабатываемых ими балансов производства и распределения продукции. Чтобы цены увязывали выгодность продукции для потребителей с ее народнохозяйственной эффективностью, необходимо привлечь большой объем информации о реальных затратах на выпуск и возможностях их снижения, производственном потенциале, нормах субституции продуктов в производстве и потреблении и т. д., собрать и обработать которую часто практически невозможно. Поэтому в ценообразовании приходится полагаться на калькуляции и расчеты

¹ Известия АН СССР. Сер. экон. 1976. № 6. С. 48.

² Вопросы экономики. 1982. № 8. С. 9.

эффективности, выполненные производителями, использовать формальные методы контроля цен (проверка калькуляций, расчетов эффекта, ограничение предельного уровня рентабельности в утвержденной цене и т. д.). В результате у производителей сохраняются широкие возможности завышения цен и вместе с тем последние не обеспечивают связи рентабельности выпуска продукции с ее эффективностью. Проводившиеся расчеты показывают, что среднегодовые темпы удорожания единицы производительности оборудования в 1966–1970 гг. составляли примерно 2%, в 1971–1975 гг. — 3, а за десятую пятилетку — около 5%¹. Вместе с тем перегрузка органов ценообразования не позволяет сосредоточить их усилия на разработке и утверждении цен на важнейшие виды продукции, обеспечении реализации целей экономического центра в отношении структурной политики, основных направлений технического прогресса, экономии ресурсов через ценовые механизмы.

При ценах, не ориентированных на равенство спроса и предложения, неизбежны дефицит и затоваривание, неблагоприятные структурные сдвиги. В этих условиях нецелесообразно расширение прав предприятий в области определения ассортимента выпускаемой продукции, сферы оптовой торговли средствами производства.

Поставщики и потребители имеют достаточную информацию об уровне затрат на производство продукции и ее эффективности. Расширение практики использования договорных цен в рамках соответствующего государственного регулирования применительно к отраслям с широкой номенклатурой могло бы усилить связь цен с реальной эффективностью выпускаемых изделий, обеспечить более гибкую реакцию производства на изменение структуры спроса. Одновременно это позволило бы разгрузить 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, формирование цен на важнейшие виды изделий, определяющих основные пропорции производства и потребления.

¹ Вопросы экономики. 1980. № 1. С. 127.

В этой связи предлагается на народнохозяйственном уровне утверждать цены на структуроопределяющие виды продукции (уголь, нефть, газ, руды цветных и черных металлов, цемент, сталь, прокат, основные виды машин и оборудования, основные виды сельскохозяйственной продукции и товаров народного потребления) примерно по 1000–1500 наименований с учетом затрат на их производство, эффекта в потреблении, а также уровня мировых цен основных товарных рынков на аналогичные изделия сопоставимого качества и сохранять их стабильными в течение пятилетки. Цены же на остальные изделия должны «подстраиваться» под уровень и соотношение цен на структуроопределяющие виды продукции и определяться в соответствии с народнохозяйственной эффективностью непосредственно министерствами, объединениями, предприятиями¹. Это направление развития системы цен возможно лишь при условии активного участия потребителей в контроле их уровня.

На практике потребители нередко сами заинтересованы в росте цен на получаемую продукцию. При использовании валовых показателей, распределении прибыли в цене пропорционально себестоимости увеличение материальных затрат может вести к росту показателей, по которым оценивается их деятельность. Чаще всего изменение цен на поставляемые изделия не влияет на положение потребителей. Это изменение оценивается как чисто внешний фактор и поэтому предполагает соответствующую корректировку планов по прибыли и себестоимости. Но и в случаях, когда потребители реально заинтересованы в контроле цен, например в сфере розничного товарооборота, господствующее положение поставщика на рынке, общая несбалансированность позволяют производителям осуществлять ассортиментные сдвиги, навязывать продукцию, увеличение цен на которую не оправдывается улучшением ее выходных характеристик.

Отказ от использования валовых показателей, переход к нормативному распределению прибыли создают предпосылки для заинтересованности потребителей в контроле цен. Однако если не устранено положение, при котором рынок контролирует производитель, то равновесные цены начинают действовать как генера-

¹ Известия АН СССР. Сер. экон. 1982. № 6. С 59–66.

тор диспропорций. Поставщик получает возможность навязывать потребителю наиболее выгодную для себя продукцию, снижать ее качество, возмещать в цене повышенные издержки. Это может вызывать форсированный рост цен с соответствующими неблагоприятными последствиями для экономики.

Значительное число производителей определенного вида продукции, экономическое соревнование между ними, относительное превышение предложения над спросом создают возможности повышения роли потребителей в контроле за ценами. Например, спрос на холодильники на венгерском внутреннем рынке растет медленно, поэтому фабрика Ясберени начала активно улучшать качество и расширять ассортимент своей продукции, искать новые рынки сбыта (кондиционеры, торговые холодильники). Предприятие осваивает производство холодильников различных размеров по качеству выше импортных; гарантийный срок их работы увеличен с 2 до 5 лет. Холодильники конкурентоспособны на мировом рынке, растут их поставки по экспорту¹.

Именно на подобную ситуацию — «рынок потребителя» — ориентированы предложения по расширению хозяйственной самостоятельности предприятий, работающих в рамках централизованно установленной системы экономических нормативов, усилению связи оплаты труда с его результатами, использованию договорных цен. По этой причине, в частности, расширение системы директивно устанавливаемых прямых длительных хозяйственных связей целесообразно при оценке деятельности по выполнению заданий пятилетнего плана, ограниченности прав предприятий в определении ассортимента продукции, но не сочетается с мерами по усилению гибкости ценообразования. Ведь и в настоящее время наряду с позитивными моментами (улучшение связей поставщиков и потребителей, облегчение согласования производственных программ, планов снабжения и т. д.) прямые длительные хозяйственные связи подчас ведут к ряду негативных последствий, обусловленных монопольным положением поставщика.

Трудно согласиться с тезисом, что создание всесоюзных и республиканских хозрасчетных промышленных объединений является предпосылкой для расширения прав хозяйственных еди-

¹ Acta oeconomica, 1975. V. 14. № 2-3.

ниц в ценообразовании¹. При этом надежда возлагается на то, что благодаря расширению производственных возможностей и межотраслевому характеру многих крупных объединений каждая хозяйственная организация оказывается в состоянии экономически соревноваться не только с аналогичными организациями внутри той же отрасли, но и с крупными объединениями в других областях хозяйствования.

Безусловно, производственный потенциал многих ВПО позволяет выпускать непрофильную продукцию. Неясно другое — какие мотивы заставят объединение переключить свое внимание с рынка производимой им продукции, где оно занимает монопольное положение, может диктовать цены, условия поставки, качество продукции, сроки внедрения новой техники, на рынки с менее благоприятными условиями реализации?

Опыт ряда социалистических стран показывает, что расширение прав предприятий в области ценообразования для формирования «рынка потребителя» недостаточно. Для этого необходимо провести комплекс мероприятий, направленных на создание соответствующих предпосылок перестройки хозяйственного механизма. Среди них ведущее место занимают перестройка организационной структуры управления экономикой, изменение функций органов отраслевого управления и обеспечение общей сбалансированности в экономике.

Развитие хозяйственного механизма в направлении сочетания усиления планового управления развитием экономики с расширением самостоятельности предприятий требует решения проблем, связанных с реальностью 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 исключение индивидуализации нормативов, возникновения «торга» за уровень нормативов между предприятием и органами хозяйственного руководства, аналогичного существующему по поводу доведения директивных заданий. Это возможно лишь при ориентации на использование универсальных нормативов, дифференцирован-

¹ Волконский В. А. Проблемы совершенствования хозяйственного механизма. М.: Наука, 1981.

ных при необходимости с учетом специфики отдельных отраслей и подотраслей, но не для отдельных предприятий. Однако условия работы последних индивидуальны, на их результаты влияет широкий круг факторов, не связанных с качеством труда коллективов.

Широкое распространение получила точка зрения о возможности разрешения данного противоречия на основе применения системы 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 специализации, состава основных фондов, местоположения, конъюнктуры на рынках сырья и готовой продукции и т. д. Динамизм экономических процессов, изменение соотношений цен требует 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 до предприятий напряженного, но реального плана, что сложно обеспечить на практике. Индивидуализация процесса разработки рентных платежей 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 нормативов распределения валового дохода и прибыли (в первую очередь нормативов, регулирующих оплату труда коллектива) с учетом ограничения дифференциации, введение прогрессивных отчислений позволяют 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 — 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. Основной функцией последних должно быть устранение влияния наиболее очевидных различий в положении предприятий на уровень их дохода. В первую очередь они должны применяться в добывающих отраслях и отраслях, в наибольшей степени зависимых от условий снабжения сырьем. 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 руководящие 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 отвечать за финансовые результаты работы отраслевой системы в целом. Сохраняется необходимость доводить им нормативы распределения доходов отрасли и контролировать их соблюдение. Использование подобных нормативов ведет к внутриотраслевому перераспределению финансовых ресурсов, подрывает стабильность нормативов на уровне предприятий.

Развитие хозяйственного механизма по пути усиления роли нормативных рычагов изменяет условия функционирования организационной структуры. Если управление осуществляется на основе применения отраслевых нормативов и директивных показателей, выполняющих роль лимитов, то нет необходимости строить работу министерств на хозрасчетных принципах. Они могут и должны быть органами государственного управления, координирующими научно-технический прогресс отрасли, участвующими в разработке и принятии решений о перспективах развития последней и т. д. Возникают предпосылки для сокращения числа министерств, облегчается их взаимодействие.

Нормативы распределения доходов должны утверждаться функциональными органами экономического центра с использованием информации, представляемой, в частности, и отраслевыми министерствами. Подобный статус нормативов позволил бы реально

привлечь кредитную систему к контролю соблюдения их стабильности, предотвратить перераспределение средств в отрасли, выходящее за рамки отраслевых финансовых резервов.

Необходимость регионального регулирования уровней цен, личных доходов, финансирования капиталовложений в инфраструктуру, а также координации планов развития находящихся в одном регионе предприятий обуславливает повышение роли территориальных органов управления в хозяйственном механизме. Сокращение функций органов отраслевого управления в оперативном руководстве деятельностью предприятий облегчает выполнение этих задач. Одновременно отпадает необходимость централизации управления, направленной на сокращение числа предприятий в тех случаях, когда это связано с доведением директивных заданий и контролем их исполнения. Создается возможность эффективного использования в экономике предприятий различных размеров. В частности, технически развитые мелкие и средние предприятия должны играть значительную роль в ускорении освоения производства новых видов продукции и технологических процессов, обеспечении быстрого удовлетворения меняющихся запросов потребителей, использовании местных ресурсов и т. д. Укрупнение органов отраслевого управления расширяет возможности развития системы вертикально интегрированных производственных объединений, включающих технологически взаимосвязанные предприятия.

Совершенствование организационной структуры управления будет способствовать развитию экономического соревнования предприятий в области качества выпускаемой продукции, усилению позиций потребителей в сфере реализации, активизации их участия в контроле цен. Однако возможности изменения организационной структуры, связанные с усилением роли нормативных рычагов управления в хозяйственном механизме, не реализуются автоматически. Например, в Венгрии высокая доля крупных предприятий в экономике в значительной степени была связана с системой хозяйственного механизма, основанного на доведении директивных плановых заданий. Отсюда следует, что программа внедрения нового хозяйственного механизма должна была включать концепцию развития организационной структуры, направленную на ликвидацию высокой степени централизации в отдель-

ных областях, в первую очередь в отдельных подотраслях легкой промышленности и машиностроения. Но в процессе подготовки реформы хозяйственного механизма в 1968 г. подобная программа децентрализации не была выработана¹.

Более того, в процессе функционирования новой модели хозяйственного механизма продолжали действовать факторы усиления централизации, независимые от реальной эффективности предприятий различных размеров. Крупные предприятия имели больше возможностей для получения дефицитных материалов при их распределении. Кредитная система, система внешней торговли были ориентированы в первую очередь на крупные предприятия, их потребности и возможности. В результате число государственных промышленных предприятий продолжало уменьшаться. Между тем сокращение числа предприятий препятствовало эффективному контролю потребителей за ценами и качеством продукции, позволяло производителям перекладывать рост издержек на потребителей.

Лишь государственные мероприятия, направленные на дальнейшее укрепление отраслевых министерств, развитие эффективных мелких и средних предприятий, ликвидацию ряда искусственных объединений, предпринятые после 1980 г.², позволили привести организационную структуру управления в соответствие с новым хозяйственным механизмом.

Взаимосвязь сбалансированности экономики и совершенствования хозяйственного механизма в настоящее время является общепризнанной в экономической литературе³. Многие авторы акцентируют внимание на необходимости комплексного совершенствования хозяйственного механизма, повышении на этой основе эффективности работы, обеспечении гибкой реакции производства на изменение спроса и т. д. для достижения сбалан-

¹ Acta oeconomica, 1979. V. 22. № 1–2. С. 59.

² В 1980–1982 гг. на основе расформирования трестов выделено 112 предприятий, а всего за этот период было создано 170 новых предприятий. В этот же период три существовавших ранее промышленных министерства были объединены в Министерство промышленности. См.: Правда. 1983. 14 июля.

³ Вопросы экономики. 1983. № 5. С. 49–60; Экономика и организация промышленного производства. 1982. № 2. С. 74–83; Стародубровский В. Г. Хозяйственный расчет объединений в условиях развитого социализма. М.: Наука, 1981. С. 174–197.

сированности¹. При этом, на наш взгляд, не учитывается тот факт, что обеспечение сбалансированности в экономике служит предпосылкой расширения хозяйственной самостоятельности предприятий.

Между тем если общий предъявленный спрос существенно превысил предложение, многие виды товаров дефицитны, то невозможно рассчитывать на существенную роль потребителя в контроле за ценами и качеством продукции.

Неизбежным следствием является усиление государственного регулирования распределения дефицитных ресурсов, централизованного контроля номенклатуры выпускаемой продукции и цен. В результате вся система, ориентированная на расширение хозяйственной самостоятельности предприятий, становится неработоспособной. Экономисты, полагающие, что эта проблема может быть сравнительно просто решена в результате повышения цен до уровня, балансирующего спрос и предложение, и ликвидации на этой основе дефицита, не учитывают, во-первых, узких границ социальной приемлемости роста цен при социализме, во-вторых, наличия факторов, воспроизводящих несбалансированность в экономике.

В настоящее время несбалансированность, господствующее положение поставщика характерны и для рынка предметов потребления и для сферы реализации средств производства. Несбалансированность в сфере реализации предметов потребления в определенной степени связана с нарушением плановых пропорций в производстве средств производства и предметов потребления, с отставанием группы Б промышленности от плановых заданий. Так, в девятой пятилетке по плану соотношение прироста объема производства в группе А промышленности к его приросту в группе Б должно было составить 0,94, фактически равнялось 1,21. В десятой пятилетке соотношение прироста производства по группе А к его приросту по группе Б составило 1,23; к концу этого пятилетия темпы роста производства предметов потребления и средств производства сблизились, а в 1931 г. прирост по группе

¹ Экономика и организация промышленного производства. 1982. № 2. С. 84–94; Oeconomica Polona, 1981. № 2. С. 217–229.

Б был больше, чем по группе А, но ликвидировать разрыв платежеспособного спроса и предложения товаров не удалось.

Существенное влияние на уровень сбалансированности оказывает и нарушение плановых пропорций роста производительности труда и средней заработной платы. Так, если по плану 1981 г. это соотношение должно было составить 0,61, то фактически оно оказалось равным 0,83¹. В целом в десятой пятилетке фактическое отношение роста средней заработной платы к производительности труда превысило плановый уровень и составило 0,94. В результате действия этих факторов при росте производства предметов потребления в промышленности в 1975–1981 гг. на 125% и общего объема розничного товарооборота на 130% фонд заработной платы рабочих и служащих возрос на 132%.

Недостаточная реакция производства на изменение спроса, низкое качество ряда потребительских товаров приводили к тому, что даже в условиях дефицита они не находили сбыта, практически не работали на обеспечение сбалансированности. Например, в швейной промышленности от разработки до внедрения нового вида изделий проходит, как правило, не менее двух лет. За это время часто изменяется мода, падает спрос, часть освоенной продукции сразу оказывается устаревшей.

Быстрый рост уровня жизни населения обуславливает существенные структурные сдвиги в потреблении, рост спроса на высококачественные товары, товары длительного пользования, стремление реализовать возросшие доходы в улучшение жилищных условий и т. д. Вместе с тем возможности в этом направлении оставались сравнительно ограниченными.

Необходимо учитывать и то, что торговля и промышленность не были заинтересованы в преодолении дефицита на рынке, в создании «рынка потребителя», где потребитель имеет возможность выбрать, повысить требования к качеству продукции и организации торговли. В ряде случаев Министерство торговли и промышленные министерства выходили с совместными предложениями о сокращении производства тех видов продукции, спрос на которые в основном удовлетворяется и к которым потребитель предъявляет высокие требования по качеству. Так, в 1983 г., столкнув-

¹ Плановое хозяйство. 1982. № 8.

шись с низким спросом покупателей на ряд низкокачественных электробритв, Минторг СССР ограничил общий уровень заказов на их производство (с 12 млн до 8 млн шт.), несмотря на то что спрос на высококачественные электробритвы, электробритвы в подарочном исполнении остается неудовлетворенным¹.

Рассогласование спроса и предложения в сфере реализации средств производства в значительной степени связано с несбалансированностью в инвестиционной сфере, ее влиянием на всю экономику. Стремление предприятий, объединений, министерств получить максимально возможный объем средств на капиталовложения связано с тем, что это часто наиболее простой путь увеличения объема производства, выполнения плана. Ограниченность возможностей осуществления капиталовложений, связанная с поддержанием необходимых пропорций распределения национального дохода, обеспечением капиталовложений материальным покрытием в виде инвестиционных благ, мощностей строительных организаций, становится явной лишь на народнохозяйственном уровне.

В процессе выполнения плана выявляется, что реальная стоимость создаваемых объектов больше, чем предполагалось², необходимы сопряженные инвестиции для обеспечения нормальной работы предприятий. Кроме того, потребности экономического развития заставляют начинать строительство объектов, не предусмотренных планом, но нужных для решения выявившихся в ходе его реализации проблем повышения эффективности производства. В результате усиливается спрос на инвестиционные ресурсы, возрастает дефицит трудовых и материальных ресурсов, затягивается инвестиционный процесс и увеличивается объем незавершенного строительного производства³. Объем последнего возрос с 52,5 млрд руб. в 1970 г. до 106,4 млрд руб. в 1979 г., а его отношение к общему объему капиталовложений — с 73 до 91%. Принятые меры по ограничению числа вновь начинаемых строек позволили

¹ Плановое хозяйство. 1985. № 2. С. 23.

² По ориентировочным подсчетам в девятой пятилетке удорожание смет составило не менее 10%. Аналогичное положение сохранялось и в десятой пятилетке. См.: Вопросы экономики. 1980. № 1.

³ Kornaj J. Rush versus harmonic growth. Amsterdam–London: North Holland, 1972. P. 131.

снизить это отношение до 84% в 1982 г. (норматив — 67%)¹, но сократить абсолютный объем незавершенного строительного производства не удастся.

Отсутствие достоверной информации о производственных возможностях хозяйственных звеньев, их реальных потребностях в ресурсах также способствует возникновению диспропорций в сфере реализации средств производства. Сталкиваясь с нарушениями сроков и условий поставки, предприятия стремятся обеспечить нормальные условия работы, увеличивая объем производственных запасов. Общая стоимость оборотных средств в запасах товарно-материальных ценностей увеличилась с 243,3 млрд руб. в 1975 г. до 336,8 млрд руб. в 1981 г. (на 144%), темп их роста существенно превышает темп увеличения национального дохода. В целом по народному хозяйству избыточный спрос, связанный с образованием сверхнормативных запасов, усиливает дефицит продукции производственно-технического назначения.

Слабость финансовых ограничителей в организации оборотных средств предприятий, возможность покрытия платежных обязательств за счет внутриотраслевого перераспределения средств и увеличения объема краткосрочного кредитования, носящего в значительной мере автоматический характер, не позволяют использовать эти механизмы для ограничения спроса на ресурсы.

Многие факторы, усиливающие несбалансированность в экономике (неограниченная заинтересованность предприятий в капиталовложениях, слабость финансовых ограничителей на спрос на ресурсы, недостаточно гибкая реакция производителей на изменение спроса и т. д.), тесно связаны с общей логикой организации действующего хозяйственного механизма². Тем не менее проведение целенаправленной экономической политики может существенно повысить уровень сбалансированности. В настоящее время, несмотря на общее превышение спроса над предложением, по многим товарным группам, в частности по многим видам товаров культурно-бытового назначения, спрос удовлетворяется полностью. Намеченные меры по увеличению производства предметов потребления и развитию сферы обслуживания, переброска

¹ Совершенствование хозяйственного механизма. Опыт и проблемы. М.: Наука, 1983.

² Kornaj J. Economics of shortage. Amsterdam — London: North Holland, 1980.

ресурсов в отрасли, непосредственно работающие на удовлетворение потребностей населения, будут способствовать повышению степени сбалансированности в этой сфере. Этой же цели могли бы служить стимулирование иммобилизации сбережений населения, существенное расширение возможностей реализации доходов по каналу приобретения товаров длительного пользования.

Фактором обеспечения равновесия могло бы стать и выделение в сфере жилищного строительства и распределения действующего жилого фонда социальной и экономической составляющих — социально гарантированного минимума, предоставляемого на бесплатной основе, и дополнительной площади, распределяемой как обычное экономическое благо, плата за которое должна покрывать соответствующие капитальные и текущие издержки¹.

Ряд элементов хозяйственного механизма, не связанных непосредственно с общей логикой его функционирования, усиливает несбалансированность в сфере реализации средств производства. Например, планирование и оценка деятельности по валовым показателям, использование измерителей, не отражающих реального оборота средств (нормативная чистая продукция), либо прямо стимулируют увеличение спроса на ресурсы, либо не позволяют его эффективно ограничить. Плановое распределение продукции, которая должна быть произведена на вводимых в течение года мощностях, при дефиците инвестиционных ресурсов и затягивании сроков строительства снижает степень надежности балансов производства и распределения, увеличивает число срывов обязательств по поставкам. Авансовые перечисления в бюджет налога с оборота и части прибыли предприятий, предшествующие реализации продукции и образованию соответствующей прибыли, ослабляют действенность бюджетных рычагов, поддерживающих сбалансированность в экономике.

Корректировка этих элементов хозяйственного механизма, переход в планировании и оценке деятельности к показателю, отражающему реальный оборот средств, — расчетной чистой продукции, обязательное резервирование мощностей предприятий, вводимых в течение планового периода, и т. д. в сочетании с цен-

¹ Шаталин С. С. Функционирование экономики развитого социализма. М.: Изд-во МГУ, 1982. С. 331–335.

трализованными мерами по ограничению числа вновь начинаемых строек и объема незавершенного строительства могут сократить дефицит, повысить влияние потребителей продукции на экономические процессы.

Таким образом, меры, направленные на преодоление дефицита и корректировку отдельных элементов хозяйственного механизма, создают предпосылки для реального расширения прав предприятий, перехода к стимулированию в зависимости от уровня и динамики эффективности производства, дальнейшего повышения на этой основе сбалансированности в экономике. Однако и усиление зависимости оплаты по труду, финансовых ресурсов, выделяемых на развитие производства, от конечных результатов работы не обеспечивает автоматического поддержания сбалансированности.

Наиболее существенные проблемы сохраняются в инвестиционной сфере. Государственные капиталовложения, в том числе и на развитие действующих предприятий, продолжают играть существенную роль в экономическом развитии. Между тем, как показывает опыт Венгрии, еще сильна заинтересованность предприятий в получении средств на капиталовложения от государства. Велик спрос и на кредиты, выделяемые банком, в том числе под максимальные проценты. Уровень процента за кредит не является главным фактором, определяющим решение предприятий об инвестициях. Расширение мощностей, строительство новых производственных объектов усиливают позиции предприятия в экономике, его влияние на решения, принимаемые министерствами, центральными органами, облегчают получение финансовых льгот, дефицитных ресурсов. Кроме того, расширяются возможности служебного роста управленческого персонала предприятия, оказывающего значительное влияние на принятие решений об инвестициях¹.

Все это требует проведения государственной политики, направленной на поддержание сбалансированности в сфере капиталовложений, создание необходимых инвестиционных резервов.

В СССР изменение хозяйственного механизма в ходе реформы 1960-х гг. и в процессе выполнения постановления ЦК КПСС

¹ Acta oeconomica. 1976. V. 17. № 3-4. С. 269-283.

и Совета Министров СССР от 12 июля 1979 г. проводилось постепенно. Перестройке хозяйственного механизма в конце 1970-х гг. предшествовали многочисленные экономические эксперименты, охватившие широкий круг отраслей народного хозяйства; в них участвовали предприятия Минприбора, Минэлектротехпрома, Минэнергомаша, Минтяжмаша и т. д.

Практика показала, что наряду с достоинствами (возможность проверить различные варианты развития хозяйственного механизма, внести необходимые корректировки) подобная стратегия внедрения новой модели хозяйственного механизма имеет и некоторые недостатки. Одновременное существование во взаимосвязанной экономике предприятий, работающих по различным принципам, может осложнить их взаимодействие, ослабить внутреннюю согласованность отдельных элементов вводимого хозяйственного механизма. Отрасли, переводимые в порядке эксперимента на новые условия хозяйствования, либо ставились в искусственные, особо благоприятные условия, либо сталкивались с невозможностью поддерживать стабильность введенных принципов хозяйствования в ситуации, когда все народное хозяйство работает по-старому.

При постановке вопроса об одновременном переходе к новым методам хозяйствования не учитываются сложность и масштабы советской экономики. Даже в ВНР, где новая система управления была введена практически одновременно с 1 января 1968 г., к этому моменту был накоплен опыт ее использования в сельском хозяйстве и системе промышленных кооперативов. Применение опыта, уже имеющегося в социалистических странах, облегчает решение этой проблемы для нашей страны, но не снимает ее. Трудно обеспечить равную степень сбалансированности, господствующее положение потребителей во всех звеньях экономики, что также осложняет одновременный переход к использованию новой модели хозяйственного механизма. Перестройка последнего предполагает корректировку отдельных его элементов в рамках действующей системы, позволяющую в определенной степени повысить эффективность функционирования хозяйственного механизма и наладить нормальное взаимодействие предприятий различных отраслей.

Наличие более широких возможностей обеспечить мерами экономической политики сбалансированность на рынке предметов

потребления обуславливает, на наш взгляд, необходимость в первую очередь расширять хозяйственную самостоятельность предприятий, работающих на удовлетворение потребностей населения в товарах и услугах, а также предприятий, поставляющих для них сырье, машины и оборудование. По мере усиления сбалансированности в экономике, накопления опыта может расширяться хозяйственная самостоятельность предприятий других отраслей.

Глава II. Совершенствование показателей оценки хозрасчетной деятельности

1. ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ОБЪЕМА ПРОИЗВОДСТВА НА ОСНОВЕ ПОКАЗАТЕЛЯ ЧИСТОЙ ПРОДУКЦИИ

Интенсификация экономики, курс на повышение эффективности производства выявили недостатки планирования и оценки объема производства на основе валовых показателей. Их применение заинтересовывало хозяйственные звенья в росте выпуска материалоёмкой продукции, усиливало разновыгодность изделий для изготовителя и позволяло компенсировать невыполнение плана по производству необходимой потребителю дешевой продукции на основе увеличения материальных затрат.

Характерное для валовых показателей объединение затрат (производственное потребление средств и предметов труда) с вновь созданной стоимостью не давало возможности выявить реальный вклад коллективов в конечные народнохозяйственные результаты, увязать динамику фонда заработной платы с изменением объема производства. Эти недостатки в экономике нашей страны преодолеваются на основе постепенного перехода к использованию в планировании и оценке деятельности показателя нормативной чистой продукции (НЧП). Нормативы чистой продукции представляют собой часть оптовой цены изделия, отражающую элементы вновь созданной стоимости, — совокупные затраты на оплату труда (включая отчисления на социальное страхование) и прибыль; стоимость материальных затрат, содержащаяся в цене, в норматив не входит.

Объем производства, оцененный в НЧП, должен (на момент их разработки) быть равен объему расчетной чистой продукции (разность объема производства и реальных материальных затрат) и отражать вновь созданную стоимость. Использование НЧП, а не расчетной чистой продукции обосновывалось необходимостью получения оперативной информации об объеме производства и упрощением учета. Экспериментальная проверка показателя началась в 1973 г. В соответствии с постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 12 июня 1979 г. сфера применения НЧП расширяется. На 1 сентября 1982 г. планирование и оценка деятельности на основе этого показателя осуществлялись на 16,9 тыс. производственных объединений и предприятий, на долю которых приходилось 37% общего объема товарной продукции промышленности¹. Он используется для оценки объема производства, расчета производительности труда, фондоотдачи, контроля за расходованием заработной платы; в процентах к НЧП устанавливаются нормативы отчислений в Единый фонд развития науки и техники.

К настоящему времени накоплен большой опыт применения данного показателя, дающий возможность оценить его достоинства и недостатки. Использование НЧП позволило добиться сокращения разницы между фактической и расчетной стоимостью выпускаемой продукции.

Этот процесс оказался не простым и однозначным, как представлялось сторонникам использования НЧП в начале эксперимента; по некоторым предприятиям разницы между фактической и расчетной стоимостью изделий даже возросла, но в большинстве случаев коэффициент вариации отношения НЧП к затратам на оплату труда был меньше, чем по товарной продукции.

Использование НЧП дало возможность снизить материалоемкость продукции, сделать более и менее материалоемкую продукцию равновыгодной для производителя. Прямые материальные затраты на 1 руб. товарной продукции сократились в Минтяжмаше с 55,2 коп. в 1975 г. до 51,2 коп. в 1980 г., или на 7,2%; в Минэнергомаше — с 51,0 до 48,5 коп., или на 4,9%.

Переход к НЧП создал предпосылки для увеличения выпуска комплектующих узлов и полуфабрикатов, производить кото-

¹ Сигиневич А. В. Нормативная чистая продукция. Результаты и перспективы применения. М.: Ин-т экономики АН СССР, 1983. С. 2.

рые было невыгодно в условиях использования валовых показателей, для развития на этой основе процессов кооперирования. Так, в производственном объединении «Минский тракторный завод имени В. И. Ленина» максимальный объем нормативной чистой продукции на 1 руб. заработной платы производственных рабочих по основной номенклатуре (трактор МТЗ-80) равен 4 руб. 79 коп., по кооперированным поставкам — 4 руб. 03 коп.; в оптовых ценах эта величина соответственно составляет 26 руб. 72 коп. и 12 руб. 80 коп.¹

Параллельно со снижением общей материалоемкости в большинстве отраслей, применявших НЧП, росла доля покупных изделий и полуфабрикатов в объеме прямых материальных затрат. Удалось повысить заинтересованность хозяйственных звеньев в производстве таких важнейших для народного хозяйства видов продукции, как запасные части, товары народного потребления.

Вместе с тем уже в условиях эксперимента и особенно с переходом к широкому внедрению показателя НЧП в хозяйственную практику проявился ряд серьезных проблем, связанных с его использованием. Принципиальное значение в этом отношении имеют искусственный характер НЧП, отрыв показателя от процесса оборота средств предприятия, необходимость разработки системы измерителей (нормативов) для его планирования и учета.

Разработка системы цен для советской экономики в современных условиях — дело трудоемкое. Даже в период между массовыми пересмотрами цен приходится постоянно утверждать цены по новым видам продукции, корректировать их по выпускаемым изделиям. Необходимость иметь параллельную систему измерителей увеличивает объем работ то созданию системы цен и нормативов, снижает уровень контроля за их обоснованностью.

Предполагалось, что проблему можно решить, объединив процесс подготовки цен и нормативов, максимально сблизив сроки и процедуру их разработки. Это, в частности, предопределило зафиксированный в Методических указаниях о применении в планировании показателя НЧП принцип ориентации на среднеотраслевые затраты живого труда при утверждении

¹ Киперман Г.Я., Нефедова А.Я. Применение показателя чистой продукции (нормативной) на машиностроительных предприятиях. М.: Машиностроение, 1982. С. 84–85.

нормативов¹. Если одной цене соответствует определенный норматив чистой продукции, действующий на предприятиях, ее выпускающих, разработка и контроль нормативов облегчаются.

Общей методологической основой тезиса о преимуществах отраслевых нормативов является представление о существовании наряду с совокупными общественно необходимыми затратами труда, являющимися основой цен, также общественно необходимых затрат овеществленного и живого труда. Последние и должны отражаться в отраслевых нормативах чистой продукции². Формирование общественно необходимых затрат труда в качестве основы стоимости (цен) продукта означает, что индивидуальные затраты труда, превышающие общественно необходимый уровень, не получают общественного признания и не могут служить основанием для увеличения цены. Потребителю уровень индивидуальных затрат труда производителя безразличен. В этой связи введение понятия «общественно необходимые затраты живого труда» представляется малообоснованным. Если затраты труда на производство равны общественно необходимому, а доля переносимой стоимости меньше (больше) средней, то несмотря на это, индивидуальная стоимость совпадает с общественной. Деление же стоимости продукции на вновь созданную и перенесенную будет определяться особенностями данного производства и не связано с общественно необходимым уровнем затрачиваемого труда.

Установление нормативов на основе средней по изделию нормативной заработной платы не поведет к равновыгодности выпускаемой продукции. В соответствии с требованиями оптимальной концентрации и размещения производства индивидуальные затраты живого труда закономерно отклоняются от средних по отрасли в связи с различием доли кооперированных поставок, поэтому отраслевые нормативы оказываются оторванными от реальных затрат и результатов работы предприятий. Например, в нефтеперерабатывающей и нефтехимической промышленности при развитой системе производственной кооперации отклонения индивидуальных затрат живого труда от среднеотраслевого уровня

¹ Совершенствование хозяйственного механизма. Сборник документов. М.: Правда, 1980. С. 69–78.

² Киперман Г. Я., Нефедова А. Я. Применение показателя чистой продукции (нормативной) на машиностроительных предприятиях. М.: Машиностроение, 1982. С. 88–89.

определяются в первую очередь стадийностью производства, степенью переработки получаемых по кооперации нефтехимических продуктов. Применение среднеотраслевых нормативов поставит в наиболее благоприятные условия предприятия, имеющие наименьшее количество стадий производства и получающие по кооперации наибольший объем полуфабрикатов; они не будут отражать реальных конечных результатов производства.

По данным проведенного НИИ труда обследования, при ориентации нормативов на среднеотраслевые затраты живого труда сохраняется существенная разновыгодность выпускаемой продукции. Так, по 12 заводам, производящим столовые ложки, отклонения индивидуальных затрат на основную заработную плату от среднеотраслевых, положенных в основу нормативов составили от минус 70 до плюс 150%.

В соответствии с Методическими указаниями о порядке разработки и применения в планировании показателя чистой продукции (нормативной)¹ установлено, что в случае, если условия кооперирования предприятий существенно отклоняются от средних, допускается дифференциация нормативов. Конечно, значительная часть оптовых цен устанавливается на основе индивидуальной, а не среднеотраслевой себестоимости. Но в этом случае речь идет либо о специфических условиях производства данного вида продукции лишь на одном предприятии, либо об отклонениях от принятой концепции ценообразования, отрицательные последствия которых общепризнанны. Для эффективного же использования нормативов их установление индивидуально для предприятий, различающихся по условиям кооперирования, является существенным условием эффективности применения этого рычага.

Индивидуальные затраты живого труда на предприятиях могут отклоняться от средних по отрасли не только под влиянием различий в системе связей по кооперации, но и в результате разницы в прочих компонентах материальных затрат. Увеличение фондовооруженности труда позволяет повысить производительность живого труда, однако среднеотраслевые нормативы не учитывают возрастающей доли амортизационных отчислений, материаль-

¹ Совершенствование хозяйственного механизма. Сборник документов. М.: Правда, 1980. С. 69–78.

ных расходов по эксплуатации фондов. Снижение мощности станков, соответствующая экономия электроэнергии могут требовать увеличения затрат труда рабочих-станочников. Производство продукции из отходов позволяет сокращать материальные затраты, но, как правило, является более трудоемким и т. д.

Если ориентация нормативов на среднеотраслевые затраты живого труда отрывает их от реальных условий производства предприятий и объединений, ведет к необоснованной разновыгодности выпускаемой продукции, то построение нормативов на основе разности между общественно необходимыми затратами труда на выработку изделий, выражаемыми в цене, и индивидуальными затратами прошлого труда (что соответствовало бы сущности чистой продукции) увеличивает объем работ по их расчету и утверждению, затрудняет действенный контроль Государственного комитета цен за этим процессом. Распространение на практике индивидуальных нормативов позволяет предприятиям завышать их уровень, обеспечивать благоприятные условия для роста объема НЧП.

Условием объединения процесса разработки нормативов и цен является обеспечение стабильности утверждаемых нормативов. Но реальный объем чистой продукции по конкретному изделию колеблется в процессе выпуска под влиянием изменения связей по кооперации, стоимости потребляемых сырья и материалов, внедрения новой техники и т. д. Особое значение имеет динамика кооперационных связей. То, что НЧП не отражает увеличения (сокращения) материальных затрат при переходе от выпуска собственных комплектующих изделий и полуфабрикатов к использованию покупных, позволяет автоматически увеличивать объем производства. В связи с этим установлено, что при изменении условий кооперирования по сравнению с учтенными при утверждении оптовых цен НЧП министерство (ведомство) вносит в органы, устанавливающие цены, предложения с обоснованиями по изменению действующих нормативов чистой продукции. В случае если объединение (предприятие) получает со стороны полуфабрикаты, детали, узлы и комплектующие изделия, которые при формировании нормативов чистой продукции были отнесены к числу изготавливаемых собственными силами, утвержденные нормативы уменьшаются на НЧП, установленные на данные полуфабрикаты. Оперативный пересмотр нормативов в связи с изменением струк-

туры связей по кооперации сближает нормативную чистую продукцию с фактической. Но при этом сказывается незаинтересованность предприятий, объединений и министерств в понижении нормативов с одной стороны и сложность организации контроля за этим процессом — с другой.

Проверка ряда машиностроительных предприятий показывает, что фактические затраты по статье «Покупные изделия и полуфабрикаты» по многим изделиям возрастают по сравнению с учтенными при утверждении нормативов более чем в 1,5 раза, однако в объем НЧП изменения не вносятся¹. Использование стабильных нормативов, ориентированных на условия кооперации 1980 г. при существенных изменениях в системе кооперационных связей, ведет к росту разновыгодности продукции, не позволяет объективно оценивать текущие экономические процессы. Однако постоянные корректировки нормативов отрывают их от системы цен, усложняют экономические расчеты, не позволяют обеспечить эффективный контроль за обоснованностью нормативов.

Как известно, при применении валовых показателей в ходе выполнения плана имели место искусственные переброски продукции (слябов и заготовок на металлургических заводах; химического сырья и полуфабрикатов — на химических; литья, поковок, штамповочных деталей — в машиностроении). Переход к НЧП не исключает искусственного увеличения объема производства за счет данного фактора.

В машиностроении 60% заработной платы, включаемой в нормативы, приходится на долю персонала, занятого обслуживанием и управлением. Для облегчения расчетов и контроля нормативов был принят упрощенный способ ее распределения пропорционально заработной плате производственных рабочих, что не отражает реального участия персонала, занятого обслуживанием и управлением, в выпуске конкретных изделий. Например, комплексная механизация производственного процесса, сокращая затраты труда производственных рабочих, требует увеличения затрат труда обслуживающего персонала. Решению данной проблемы способствовало бы распределение заработной платы работников, занятых обслуживанием и управлением, по сметным

¹ Вопросы экономики. 1982. № 1. С. 23–24.

ставкам, но это еще более осложнит разработку и контроль нормативов.

Если при контроле за ценами можно помимо данных о фактической себестоимости производимой (осваиваемой) продукции опираться на себестоимость аналогичных видов изделий, выходные характеристики заменяемой продукции, параметрические и нормативно-параметрические методы ценообразования, то при разработке нормативов чистой продукции и контроле за ними эти методы будут неприемлемы. Например, нельзя выдвигать требования обязательного снижения НЧП на единицу мощности, поскольку величина норматива определяется избранной системой связей по кооперации — фактором динамичным, непосредственно с выходными характеристиками продукции не связанным. Ориентация же на фактический уровень затрат на заработную плату позволяет предприятиям завышать нормативы (на момент их разработки) за счет увеличения этих затрат сверх уровня, определяемого оптимальной системой кооперации, и впоследствии снижать фактическую трудоемкость по сравнению с нормативной. Невозможно привлечь к контролю за уровнем нормативов и предприятия — потребители продукции. В отличие от роста цен, что в ряде случаев неблагоприятно сказывается на их экономическом положении, завышение нормативов потребителям безразлично.

В процессе использования НЧП выявилось противоречие — применение нормативов для оценки деятельности предприятий, объединений и министерств предполагает их превращение в параллельную систему цен, установление на основе среднеотраслевых затрат труда и обеспечение их стабильности. Вместе с тем реальная оценка вклада звеньев в конечные народнохозяйственные результаты требует установления индивидуальных нормативов по каждому предприятию и их пересмотра в связи с изменением условий кооперирования, учета экономии (перерасхода) материальных ресурсов. С этим противоречием были связаны появившиеся в практике использования НЧП негативные моменты — отрыв нормативов от цен, ослабление контроля за разработкой нормативов с одной стороны и рост разновыгодности выпускаемой продукции, отклонения нормативов от реальной трудоемкости — с другой.

Существенные отклонения роста НЧП и товарной продукции проявлялись уже в условиях эксперимента даже на уровне министерств (табл. 2)¹.

Таблица 2. Динамика соотношения НЧП и товарной продукции по годам, %

Министерство	1976	1977	1978	1979	1980
Минтяжмаш	+0,5	+2,3	+2,9	+1,5	+1,3
Минэнергомаш	+1,1	-0,2	-	+1,3	+1,2
Минлегпищепром	-0,6	+1,8	+0,4	-1,3	+2,6
Минсельхозмаш	-0,7	-0,6	-4,3	+0,3	+0,4
Минживмаш	+2,4	-2,3	-3,3	-1,5	-2,5

Примечание. «+» — превышение НЧП; «-» — превышение товарной продукции.

Среди предприятий разница в темпах роста, а также в выполнении плана еще более значительна. Можно было предположить, что с переходом на новые нормативы чистой продукции, рассчитанные одновременно с оптовыми ценами и включающие тот же норматив рентабельности, темпы роста и показатели выполнения плана сблизятся, однако этого не произошло (табл. 3).

Таблица 3. Динамика и выполнение плана по НЧП и соответствующие показатели, рассчитанные по товарной продукции (1982 г. к 1981 г.), %

Министерство	Отклонение в динамике НЧП и товарной продукции (1982 г. к 1981 г.)	Отклонение в выполнении плана по НЧП и товарной продукции
Минсельхозмаш	+2,3	+0,5
Минживмаш	+2,4	+0,6
Минтяжмаш	+3,3	+1,8
Минэнергомаш	+0,7	+0,8
Минэлектротехпром	+3,9	+2,9
Минстройдормаш	+3,0	+0,4

Примечание. «+» — превышение НЧП.

¹ Киперман Г.Я., Нефедова А. Я. Применение показателя чистой продукции (нормативной) на машиностроительных предприятиях. М.: Машиностроение, 1982.

Из данных табл. 3 видно, что по шести машиностроительным министерствам темпы роста НЧП опережают этот показатель по товарной продукции (от 3,9% в Минэлектротехпроме до 0,7% в Минэнергомаше). Выполнение плана по НЧП было также выше, чем по товарной продукции. Так как фонд заработной платы корректировался в зависимости от НЧП, расхождение в выполнении плана создавало более благоприятные условия для увеличения фонда заработной платы, чем если бы он корректировался по товарной продукции. Переход к нормативному образованию фонда заработной платы в зависимости от роста объема производства может усилить влияние данного фактора на динамику оплаты по труду в хозяйственных звеньях. Принципиальным в оценке расхождений темпов роста объема производства по НЧП и товарной продукции является выявление их причин. В ряде случаев это связано с отказом от неэффективной кооперации, увеличивавшей объем товарной продукции, снятием с производства материалоемких изделий. Например, рост НЧП на бердянском заводе «Дормаш» в 1982 г. по отношению к 1980 г. составил 7%, валовая и товарная продукция сократилась в 1,5 раза. Это было связано с отказом от схемы кооперации, при которой трактора поступали на предприятие для установки скреперных лопат и бульдозерных ковшей, затем направлялись потребителям уже в качестве собственной продукции завода. Теперь лопаты и ковши отправляются по месту назначения, что обеспечивает существенную экономию затрат¹.

На расхождение динамики НЧП и товарной продукции влияли и другие факторы. С переходом к использованию нормативной чистой продукции разновыгодность выпускаемых изделий для предприятий не устраняется. В определенной степени это связано с принципом включения прибыли в цены и нормативы чистой продукции. В частности, в машиностроении первоначально рассчитывается общая сумма прибыли по министерству (в отдельных случаях по ВПО), затем она включается в цены изделий по рентабельности, исчисленной к себестоимости за вычетом материальных затрат. При этом уровень рентабельности по отдельным изделиям колеблется существенно, например по прейскурантам Минэлектротехпрома — от 20 до 70%, Минживмаша — от 26 до 77,

¹ Правда. 1983. 21 марта.

Минэнергомашина — от 40 до 150, Минсельхозмашина — от 22 до 78%. Лишь в Минприборе и Минлегпищемашина установлен единый норматив рентабельности к затратам на обработку (соответственно 50 и 36%)¹.

Разновыгодность производимой продукции усиливается с использованием отраслевых нормативов. Возможность завышения последних, включения в них необоснованно высокого уровня затрат труда также варьируется по изделиям. Реальная трудоемкость — динамичный параметр, она может существенно отклоняться от уровня, заложенного в нормативы (табл. 4).

Таблица 4. Отклонение реальной трудоемкости от уровня, принятого при разработке нормативов, и ее динамика по Курскому заводу счетных машин

Марка счетной машины	Трудоемкость выпуска единицы изделия, нормо-час			Отношение трудоемкости, %		
	принятая при разработке нормативов	реальная трудоемкость, 1981 г.	реальная трудоемкость, 1982 г.	1981 г. к нормативной	1982 г. к нормативной	1982 г. к 1981 г.
Искра 120-01	26,4	26,16	25,86	0,99	0,98	0,99
Искра-341	160,0	203,50	203,50	1,27	1,27	1,00
Искра-1256	400,0	990,10	613,90	2,47	1,53	0,62

Уже в 1982 г., т. е. когда новая система нормативов только вводилась в действие, отношение нормативов чистой продукции к заработной плате производственных рабочих колебалось, например по производственному объединению по жаткам (г. Бердянск) от 8,37 (жатка ЖВС-6) до 4,90 (жатка ЖВЕ-6А) и 3,60 (приступ 54108А); по производственному объединению «Одессапочвомашина» — от 3,58 (плуг ПКХ-5-40) до 6,33 (плуг ПТК-9-35).

В процессе использования нормативов разновыгодность будет усиливаться вследствие различной динамики трудоемкости по изделиям, обусловленной, в частности, изменением системы кооперационных связей, не отражаемых в нормативах, причем по-

¹ Сигиневич А. В. Нормативная чистая продукция. Результаты и перспективы применения. М.: Ин-т экономики АН СССР, 1983. С. 15.

следние во все большей степени будут отклоняться от расчетной чистой продукции.

Общепризнано, что отклонения динамики НЧП и товарной продукции определяются влиянием структурных сдвигов в выпуске изделий. В экономической литературе распространено мнение, что превышение роста нормативной чистой продукции над товарной связано с переходом к производству менее материалоемких изделий. Эта зависимость, однако, не является универсальной. Например, по Минсельхозмашу в 1982 г. темп роста НЧП по отношению к 1981 г. превысил соответствующий показатель по товарной продукции на 2%. При этом прямые материальные затраты на 1 руб. товарной продукции возросли с 60,9 до 61,1 коп. В ряде случаев существенное расхождение динамики НЧП и товарной продукции (3% по Минстройдормашу в 1982 г.) сопровождается лишь незначительным снижением материальных затрат (с 63,34 коп. на 1 руб. до 63,2 коп.).

Выгодность продукции для предприятия с точки зрения роста объема производства точно определить сложно. Например, при лимитированности выпуска поставкой дефицитного сырья и полуфабрикатов продукция, дающая наибольший выход на единицу затрат данного ограниченного ресурса, может быть наиболее выгодной. Но в целом практика показывает, что с достаточной степенью достоверности можно считать продукцию с высоким отношением $\frac{\text{объем производства}}{\text{трудоемкость}}$ выгодной для предприятия и наоборот. Увеличение доли выработки продукции, по которой высоко отношение объема выпуска (в принятых измерителях) к затратам на оплату труда рабочих, ведет к росту производительности труда, фонда заработной платы.

В условиях оценки объема производства по НЧП выгодность выпуска продукции определяется соотношением нормативов с затратами на оплату труда производственных рабочих. При этом структурные сдвиги, приводящие к опережающему росту нормативной чистой продукции по сравнению с товарной, могут происходить как при снижении, так и при увеличении доли материалоемкой продукции в выпуске.

В условном примере, приведенном в табл. 5, сокращение производства изделия Б и увеличение изделия А ведут при неизменной общей трудоемкости к росту НЧП на 3,3% и сокращению товарной продукции на 2,9%. В результате этого структурного сдвига прямые материальные затраты на 1 руб. товарной продукции возрастают с 51,4 до 55,9 коп., а их сумма — на 5,6%.

Таблица 5. Влияние разновыгодности выработки продукции на динамику производства нормативной чистой и товарной продукции (условный пример)

Изделия	Заработная плата производственных рабочих, руб.	Прямые материальные затраты, руб.	Себестоимость, руб.	НЧП, руб.	Прибыль, руб.	Оптовая цена, руб.	Производство в базовом периоде, тыс. шт.	Объем производства в базовом периоде (НЧП) тыс. руб.	Объем производства товарной продукции в базовом периоде, тыс. руб.	Производство в отчетном периоде, тыс. шт.	Объем производства в отчетном периоде (НЧП), тыс. руб.	Объем производства товарной продукции в отчетном периоде, тыс. руб.
А	100	600	950	600	50	1000	2	1200	2000	3	1800	3000
Б	100	400	700	500	500	1200	2	1000	2400	1	500	1200
В	100	800	1200	400	100	1300	2	800	2600	2	800	2600
Итого	-	-	-	-	-	-	-	3000	7000	-	3100	6800

При оценке различий в темпах роста, измеренного по валовым показателям и НЧП, наглядно проявляется разница нормативной и реальной чистой продукции. Опережающий рост последней отражает снижение материалоемкости производства, увеличение на этой основе национального дохода. Опережающий же рост НЧП характеризует лишь структурные сдвиги в пользу продукции с высоким соотношением норматива и трудоемкости и не дает оснований делать выводы о динамике материалоемкости производства и национального дохода. Увязка с подобным условным измерителем фонда заработной платы на основе стабильных нормативов может усилить диспропорции в оплате труда и дефицит в сфере реализации предметов потребления.

При построении показателей, ориентированных на обеспечение равновыгодности выпускаемой продукции (а именно эта идея первоначально была заложена в систему нормативов чистой продукции), часто не учитывается то, что в целях стимулирования производства новых, эффективных для потребителя и общества изделий деление товаров на более и менее выгодные объективно должно существовать. Задача состоит в том, чтобы увязать разновыгодность продукции для производителя с ее народнохозяйственной эффективностью. В этой связи представляется необоснованным отказ от включения надбавок и скидок, отражающих эффективность выпускаемых изделий, в НЧП.

Освоение новой продукции, перестройка технологического процесса в подавляющем большинстве случаев вызывают сокращение объема производства, и переход к НЧП в данном случае радикально ничего не меняет. Нормативы, построенные на основе затрат труда на освоенную продукцию, не могут отражать потерь и повышенных затрат первого периода освоения. Необходимо также учитывать, что изделия, которые выпускаются давно, в связи со снижением трудоемкости по сравнению с условиями, существовавшими при утверждении нормативов, как правило, наиболее выгодны предприятиям с точки зрения выполнения плана и обеспечения роста НЧП. Их замена новыми товарами, нормативы на которые построены на основе фактической трудоемкости, может вызвать на предприятии трудности. Ведь и при применении валовых показателей надбавки к ценам на продукцию высшей категории качества не полностью компенсировали потери предприятий-изготовителей от снижения объемных показателей работы.

В условиях, когда действовавшие цены не ориентировали предприятия на освоение и выпуск эффективной продукции, одним из путей решения этой проблемы стала система, основанная на измерении объема производства и производительности труда по товарной продукции в сопоставимых ценах с учетом народнохозяйственного эффекта. В Минэлектротехпроме начиная с 1969 г. провели комплекс мероприятий по совершенствованию планирования, финансирования и стимулирования научно-технического прогресса. Опыт работы отрасли в условиях экономического эксперимента показал прогрессивность принятых мер. Экономический эффект, получаемый в народном хозяйстве от использования

новых изделий электротехники, увеличился за 11 лет более чем в 8 раз. Доля продукции высшей категории качества в общем объеме производства в 1981 г. составила 64,5%, в 1,5–2 раза сократились сроки разработки и освоения новых изделий.

Вместе с тем выявился ряд проблем, связанных с недостаточной увязкой системы управления научно-техническим прогрессом с общей системой планирования и экономического стимулирования, которые проявились в рассогласовании оценки деятельности по внедрению научно-технического прогресса с общей оценкой работы предприятий, объединений и министерства в целом. Например, на Ереванском электроламповом заводе, головном предприятии ПО «Армэлектросвет», в 1978 г. доля продукции высшей категории качества составляла 72,9%, общая рентабельность — 16,7%, производительность труда — 5707 руб. на человека; на Мараликском заводе того же объединения — соответственно 22,5 и 117,9%, 18306 руб. Причина этого, помимо различий в материалоемкости продукции, — освоение новой техники, приносящей народнохозяйственный эффект у потребителей, но часто ухудшающей показатели деятельности предприятий, так как прибыль по новым изделиям, как правило, ниже, чем по старым, а их реальная трудоемкость выше.

Особенно значительным было отрицательное влияние, оказываемое освоением новой техники на показатель валовой продукции в сопоставимых ценах, применяемый для расчетов производительности труда. Если при сравнении цены нового изделия с действующей оптовой ценой заменяемого имело значение постепенное снижение их на наиболее рентабельную продукцию, то при сравнении сопоставимых цен¹ этот фактор не мог сыграть никакой роли, поскольку сопоставимая цена заменяемого изделия остается прежней. В этой связи и возникла идея о возможности, сохраняя действующий порядок установления оптовых цен, при определении объема производства предприятий исходить из цены верхнего предела.

Экономическая эффективность различных групп электротехнических изделий колеблется в широких пределах, например по осваиваемым трансформаторам и высоковольтной аппаратуре в 95%

¹ Сопоставимой ценой на новое изделие является его первая преискуррантная цена.

случаев — от 17 до 95%, по крупным электрическим машинам, генераторам, кабелям — от 80 до 400, по низковольтной аппаратуре — от 17 до 375%. В связи с этим при переводе в 1979 г. Минэлектротехпрома на новые условия планирования и экономического стимулирования для оценки объема производства был принят механизм, позволяющий, сохраняя принцип учета народнохозяйственного эффекта от выпуска новой техники, в определенной степени предусмотреть различные возможности роста эффективности вырабатываемой продукции. Министерству и входящим в его состав ВПО, объединениям (предприятиям) для определения роста объема производства, производительности труда, контроля за расходованием фонда заработной платы стал доводиться показатель темпов роста объема производства продукции в сопоставимых ценах.

При использовании показателей темпов роста можно влиять на их содержание, а через него на цели и интересы хозяйственных звеньев за счет изменения порядка расчета объема производства в плановом (отчетном) году и в базовом периоде. Изменение расчета базы было положено в основу определения роста объема производства с учетом качества и эффективности продукции.

По каждому изделию высшей категории качества рассчитывается доля экономического эффекта от его выпуска в планируемом периоде (\mathcal{E}_g), которая учитывается при определении объема товарной продукции в базовом периоде. Расчет производится по формуле

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

где \mathcal{E} — экономический эффект от производства и использования единицы нового изделия;

K — коэффициент для определения экономического эффекта, дифференцированный по группам изделий;

B — прирост выпуска изделий в планируемом (отчетном) периоде.

Коэффициент K устанавливается, например, для электрической высоковольтной аппаратуры на уровне 0,8, электровозов — 0,7, силовых преобразователей — 0,3 и т. д.

Для определения объема товарной продукции базового года с учетом эффективности новой продукции ($O_{\sigma n}$) долю экономиче-

ского эффекта суммируют по всем изделиям, полученную сумму ($\Sigma \mathcal{E}_s$) исключают из объема товарной продукции базового года. Расчет производится по формуле

$$O_{\text{бн}} = O_{\text{б}} - \Sigma \mathcal{E}_s,$$

где $O_{\text{б}}$ — объем товарной продукции базового года в сопоставимых ценах. Темп роста (I) объема товарной продукции планируемого (отчетного) периода ($O_{\text{он}}$) по отношению к объему товарной продукции базового года ($O_{\text{бн}}$) определяется как отношение

$$I = \frac{O_{\text{он}}}{O_{\text{бн}}} 100\%.$$

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

Система, основанная на измерении темпа роста объема производства в сопоставимых ценах, позволяет через оценочные и фондообразующие показатели заинтересовать предприятия в выпуске высокоэффективной техники. Задержка освоения производства новой техники оказывает прямое воздействие на темпы роста объема производства и производительности труда. 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 предприятий.

При применении системы, основанной на расчете объема производства и производительности труда в сопоставимых ценах, возникает ряд проблем. Например, при использовании этого механизма резко возрастает влияние на показатели объема производства аттестации изделий по категориям качества, так как пересчет осуществляется лишь по продукции высшей категории качества (ВКК). Само по себе это логично: говорить о народнохозяйственном эффекте выпуска продукции, не отнесенной к ВКК, сложно. Но при этом усиливаются колебания в темпах роста производства продукции, особенно по предприятиям с узкой номенклатурой выпуска.

Применение дифференцированных коэффициентов учета эффекта заменяемых изделий сглаживает, но не устраняет противоречия, связанные с различием реальных возможностей повышения эффективности, с зависимостью показателей от параметров заменяемой продукции. Ведь из того, что изделие A_2 эффективнее, чем A_1 в K_1 раз, а B_2 (удовлетворяющее иную потребность) эффективнее B_1 , в K_2 раз, причем $K_1 > K_2$, не следует, что производство изделия A_2 для общества эффективнее, чем B_2 .

То, что показатели, построенные на основе цен верхнего предела, не отражают реальных затрат на производство и реализацию продукции, само по себе не является их недостатком (показатели должны отражать не только затраты, но и народнохозяйственный эффект от выпуска продукции). В первоначальный период освоения новой продукции именно оценкой по верхнему пределу устанавливается соответствие между равноценными количествами новых и заменяемых изделий с точки зрения результата производства. Однако с течением времени доля новой продукции в общем объеме производства растет, затраты на ее выпуск начинают определять их общественно необходимый уровень и сопоставление со старой продукцией теряет смысл. Механизм же, предусматривающий отражение этого процесса через условные сопоставимые цены в рамках данного подхода, не выработан.

В условиях сохранения действующей системы цен и образования ФЭС предприятий из фактической прибыли, откуда поступают средства на капитальные вложения, пополнение оборотных средств и т. д., создается система двойных стимулов: одна из них основана на сопоставимых ценах, вторая — на действующих.

Сопоставимые цены являются учетным средством, потребителей же интересуют фактические цены. В этой ситуации необходим жесткий контроль со стороны межотраслевых органов за уровнем 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 потребители и поставщики выигрывают, а в ущерб остается общество. Помимо указанных недостатков, характерных для самой идеи применения сопоставимых цен с учетом народнохозяйственной эффективности

выпускаемой продукции, ряд проблем порождается принятым механизмом их использования. Так, в частности, необоснованно вычитание объема экономического эффекта отчетного (планового) периода из базового объема производства. Ведь вследствие различий в абсолютной величине базового и отчетного (планового) объемов производства уменьшение базового показателя на фиксированную величину неэквивалентно увеличению отчетного (планового) объема производства на ту же величину.

Пусть Q_1 — объем производства отчетного (планового) года; Q_0 — объем производства базового года; \mathcal{E}_0 — экономический эффект, учитываемый при пересчете базового показателя; \mathcal{E}_1 — экономический эффект, приведенный к объему производства отчетного (планового) года.

Экономический эффект, приведенный к условиям отчетного (планового) года, будет эквивалентен учитываемому при пересчете базового объема в том случае, если

$$\frac{Q_1}{Q_0 - \mathcal{E}_0} = \frac{Q_1 + \mathcal{E}_1}{Q_0},$$

отсюда получаем

$$\mathcal{E}_1 = \frac{\mathcal{E}_0 \times Q_1}{Q_0 - \mathcal{E}_0} = \mathcal{E}_0 \times I_{Q_0},$$

где $I_{Q_0} = \frac{Q_1}{Q_0 - \mathcal{E}_0}$ — индекс роста объема производства с учетом пересчета базового уровня.

По сути дела в расчет экономического эффекта включается не его доля, зафиксированная в инструкции, а произведение экономического эффекта на индекс роста объема производства с учетом базовых данных. Например, на московском заводе «Электросвет» имени Яблочкова (ПО «Электролуч») прирост объема производства по плану 1980 г. с учетом эффективности заменяемой продукции составил 121,7%. В связи с этим при расчете планового роста объема производства фактически учитывается не 0,7 экономического эффекта, как предусмотрено инструкцией, а $0,7 \times 1,127 = 0,8619$. Установление прямой пропорциональной зависимости между долей учитываемого экономического эффекта и ростом объема производства необоснованно и чревато противоречиями, особенно в связи с переходом к принципу оценки выполнения

плановых показателей нарастающим итогом к базовому году пятилетки. Уже при росте объема производства за пятилетие более чем на 25% по высоковольтной аппаратуре (коэффициент 0,8) доля экономического эффекта, учитываемого при расчете объема производства, фактически превысит его общий объем.

Применение сопоставимых цен с учетом народнохозяйственного эффекта сохраняет заинтересованность предприятий в увеличении производства и реализации наиболее материалоемких видов продукции. Например, несмотря на то что доля экономического эффекта, приходящаяся на одно изделие, и отношение доли эффекта к основной заработной плате производственных рабочих по изделию РСП-13-400-001 (ПО «Электролуч») соответственно составляют 4,77 и 4,54 руб., что выше, чем по РСП-18-400-002 (1,23 и 2,05 руб.), выпуск последнего с точки зрения объема производства выгоднее, так как отношение цены с учетом доли эффекта к основной заработной плате производственных рабочих по изделию РСП-18-400-002 выше (33,71), чем по первому (29,30), в связи с его более высокой материалоемкостью.

Опыт показывает, что попытки устранить недостатки системы действующих цен путем создания параллельной системы экономических измерителей (нормативов чистой продукции, оптовых цен, включающих народнохозяйственный эффект) могут способствовать решению конкретных проблем в функционировании отдельных отраслей народного хозяйства. Однако использование показателей, не отражающих процессы оборота средств хозяйственных звеньев, ведет к определенным противоречиям в экономике. Хозяйственный механизм и система показателей должны совершенствоваться на базе развития действующей системы цен, обеспечивающей учет последними реальной эффективности выпускаемой продукции.

Проявившиеся в процессе использования НЧП проблемы, неэффективность использования валовых показателей для оценки объема производства в современных условиях обуславливают необходимость перехода к показателям расчетной чистой продукции в оценке деятельности и регулирования фонда заработной платы.

В отличие от НЧП расчетная чистая продукция основывается не на условных в значительной мере искусственных измерителях, а на действующей системе цен. Этот показатель отражает вклад

предприятия в национальный доход, экономию (перерасход) материальных затрат. В отличие от валовых показателей и НЧП его нельзя искусственно увеличить за счет неэффективной кооперации. Отражение расчетной чистой продукцией вклада коллектива в конечные народнохозяйственные результаты создает объективную основу для увязки с этим показателем фонда заработной платы.

Теоретические преимущества расчетной чистой продукции не вызывают сомнения у подавляющего большинства экономистов. Вместе с тем экспериментальный расчет данного показателя выявил сложности в его применении. Во-первых, информация об объеме расчетной чистой продукции не может быть получена до составления отчетных калькуляций себестоимости (в середине месяца, следующего за отчетным) и, следовательно, данные об объеме фактической чистой продукции всегда запаздывают, поэтому ими трудно пользоваться для оперативного управления работой предприятия. Во-вторых, исчисление этого показателя требует извлечения материальных затрат из комплексных статей расходов и пересчета их в неизменные цены, что предполагает изменение системы учета. В значительной степени с этими сложностями и было связано применение чистой продукции впоследствии в виде НЧП.

Сложность учета расчетной чистой продукции, если рассматривать этот показатель как реальный конечный результат работы предприятий, на наш взгляд, не может иметь существенного значения. По сравнению с общим объемом учетной работы, необходимой для бухгалтерской и статистической отчетности, труд по извлечению материальных затрат из комплексных статей расходов при совершенствовании системы учета не столь велик, чтобы отказаться от использования данного показателя. Сокращение отчетности предприятий по частным показателям, характеризующим промежуточные результаты работы, может создать для этого необходимые предпосылки.

Пересчет стоимости материальных расходов в неизменные цены в настоящее время в значительной мере теряет свою актуальность в связи с переходом к стабильным ценам в течение пятилетки. При совершенствовании системы цен, увязке их динамики с изменением эффективности производимой продукции

стоимость материальных ресурсов при расчете чистой продукции должна учитываться на основе действующих цен¹. В противном случае этот показатель не отражает реальных процессов, происходящих в экономике, в частности создания национального дохода, и не может служить основой образования фонда заработной платы. Показатель чистой продукции в неизменных ценах может и должен рассчитываться в аналитических целях.

Труднее решить проблему, связанную с запаздыванием данных о расчетной чистой продукции. Получение их лишь к середине месяца, следующего за отчетным, осложняет практическое применение этого показателя. Сокращение указанного срока за счет совершенствования системы учета, его механизации может, конечно, повысить оперативность получения данных, но не решает вопроса в целом.

Само по себе запаздывание данных по показателям и возможность их получения только после составления отчетных калькуляций себестоимости не свидетельствуют о невозможности применения того или иного показателя в качестве оценочного. В оценке деятельности предприятий уже в течение десятилетий используются прибыль, рентабельность, себестоимость, которые, как и фактическая чистая продукция, могут рассчитываться лишь после составления отчетных калькуляций себестоимости. Другое дело, что объемные показатели (валовая продукция, объем реализации, НЧП) традиционно использовались для оперативного контроля за процессом производства. Причем во многом именно оперативность получения данных была причиной той исключительной роли, которую играют валовые показатели в планировании и оценке деятельности предприятий.

С точки зрения контроля за ходом производственного процесса можно выделить три основные группы функций, которые выполнялись валовыми показателями. Во-первых, контролировалась и оценивалась деятельность предприятий (объединений) по поступлению продукции в народнохозяйственный оборот. Колебания себестоимости или рентабельности вырабатываемых изделий в рамках месяца или квартала существенного значения для оценки конечных результатов не имеют, так как важна их общая пози-

¹ Так рассчитывается валовой доход в Венгрии.

тивная динамика за более или менее продолжительный период, и поэтому некоторое запаздывание данных о прибыли, себестоимости, рентабельности и т. д. воспринимается как должное. Своевременная же поставка продукции потребителю является необходимым условием бесперебойного процесса производства на других предприятиях и в объединениях, в этом случае запаздывание данных затрудняет управление. Следует отметить, что именно эта функция выполнялась объемными показателями неудовлетворительно. Ведь сам по себе факт, что за какой-то период в народно-хозяйственный оборот поступили изделия данного объединения (предприятия) определенной стоимости, не свидетельствует о том, что потребители своевременно получили необходимую им продукцию. Для этих целей больше подходят показатели выполнения плана поставок изделий потребителям в соответствии с договорами (заказами) и выполнения плана по номенклатуре.

Второй функцией валовых показателей был оперативный контроль за работой производственного звена со стороны собственного руководства. Сложно управлять объединением, если нет оперативной информации за месяц о динамике основных оценочных показателей, в первую очередь объема производства. В некоторых отраслях, где широко применяется электронно-вычислительная техника, руководство получает ежедневные данные о выпуске продукции на своих предприятиях, контролирует работу объединений, осуществляет маневр ресурсами и т. д. В этом плане использование для оценки объема производства показателя, величина которого не может быть оперативно рассчитана, связано с определенными трудностями. Чтобы оценить конечные результаты деятельности и осуществить оперативный внутренний контроль за выполнением директивных показателей, можно применять различные, но взаимосвязанные механизмы. В оперативном внутреннем контроле за динамикой расчетной чистой продукции заключается, по нашему мнению, задача, которую могут разрешить нормы чистой продукции. В том случае, если они устанавливаются для оперативного получения приближенных данных о расчетной чистой продукции, они должны разрабатываться хозяйственными звеньями и пересматриваться при изменении условий производства. Так как хозяйственные звенья будут заинтересованы не в завышении нормативов чистой продукции, а в наиболее точ-

ном отражении фактически созданной чистой продукции, участие в разработке нормативов и их пересмотре межотраслевых органов станет нецелесообразным, а сам процесс разработки и пересмотра нормативов может происходить быстро.

Третья функция валовых показателей состояла в том, что объемные показатели традиционно использовались и для контроля Госбанком расходования фонда заработной платы. Переход к нормативному планированию заработной платы создает предпосылки для отказа от оперативного контроля Госбанком расходования заработной платы на предприятиях. Если перерасход заработной платы предприятие должно будет покрывать за счет сокращения ее в следующем плановом периоде, оно само станет контролировать установленные пропорции роста объема производства и оплаты труда. В условиях недостаточного развития нормативного планирования заработной платы, нестабильности нормативов расширению прав и повышению ответственности предприятий в области оплаты труда могло бы способствовать введение полной компенсации перерасхода ФЗП за счет фондов материального поощрения или создание специального резерва фонда заработной платы для дополнительного премирования по итогам года всех категорий работающих при отсутствии перерасхода ФЗП.

К настоящему времени накоплен опыт использования расчетной чистой продукции социалистическими странами. Интерес представляет применение этого показателя в ЧССР в рамках хозяйственного механизма, очень близкого по организации к действующему в нашей стране. В Чехословакии расчетная чистая продукция используется с 1978 г. (с 1981 г. — в промышленности, строительстве и на транспорте). Практика позволяет сделать вывод, что планирование и оценка деятельности предприятий на основе данного показателя и значительной мере способствуют снижению материалоемкости производства, внедрению нематериалоемких видов продукции. Вместе с тем выяснилось, что использование этого рычага облегчает проведение централизованной экономической политики, направленной на экономию сырья и материалов, но не заменяет ее, особенно в отношении топлива и электроэнергии. По мнению чехословацких экономистов, заниженные цены на топливо и электроэнергию, недостаточная разработка нормативов материальных

затрат препятствовали полной реализации преимуществ расчетной чистой продукции.

Применяемый в ЧССР показатель состоит из трех частей: заработной платы, амортизации и прибыли, т. е. является по существу условно-чистой продукцией. Порядок расчета следующий:

- определяется объем продукции звена на данный период без доплат и учета результатов внешнеторговой деятельности (выручка: от реализации результатов производственной деятельности, от непроизводственной деятельности, прочая; ценовые скидки и накладки; изменение уровня запасов незавершенного производства и объема готовой продукции);
- рассчитывается объем материальных затрат без амортизации и услуг нематериального характера (потребление материалов, топлива и энергии; ремонт и содержание оборудования; транспортные расходы; услуги связи и т. д.);
- вычитанием из объема производства объема материальных затрат определяется условно-чистая продукция.

Отчетные данные об объеме фактической чистой продукции поступают одновременно с другими показателями: сигнальные данные — 8–9-го числа месяца, следующего за отчетным; окончательные данные — к 17-му числу. В условиях расширения хозяйственной самостоятельности объединений, ориентации на пятилетние планы вопрос о подобном запаздывании данных не имеет принципиального значения, поскольку оперативный контроль своевременности выработки конкретных видов продукции ведется на основе плана по номенклатуре.

Аналогично обстоит дело и с контролем за фондом заработной платы. Переход к нормативному планированию последней в зависимости от объема производства ведет к тому, что предприятие, перерасходовавшее средства ФЗП в данном квартале, оказывается в тяжелом положении в следующем. В ЧССР в соответствии с введенным порядком перерасход ФЗП покрывается за счет фонда премирования, выплаты из которого по итогам года производятся лишь после подготовки всех отчетных материалов.

Опыт показывает, что переход к использованию расчетной чистой продукции при оценке объема производства, производительности труда, регулировании заработной платы может быть осуществлен при минимальных изменениях действующего хо-

зяйственного механизма. Это позволило бы повысить обоснованность измерения основных экономических показателей, определяющих оценку деятельности, и регулирование оплаты труда коллективов предприятий, избежать противоречий, связанных с появлением двойной системы цен в народном хозяйстве. Вместе с тем переход к показателю, отражающему изменение материальных затрат, является одним из условий преодоления несбалансированности в сфере реализации средств производства, устранения избыточного спроса на ресурсы, усиления роли потребителей в контроле за ценами, комплексного совершенствования хозяйственного механизма на основе расширения самостоятельности предприятий.

2. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ОЦЕНОЧНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Деятельность социалистических предприятий носит сложный, многоаспектный характер. Всесторонне оценить ее, используя один или несколько обобщающих показателей, невозможно. Изучение процессов, протекающих на каждом конкретном предприятии, в отраслях и регионах, в масштабах всего народного хозяйства, предполагает учет как синтетических показателей, характеризующих совокупные результаты деятельности хозяйственных звеньев, так и большого количества частных показателей, описывающих отдельные аспекты их функционирования. Если эти показатели используются в аналитических целях, то важнейшей проблемой является отражение ими существенных процессов, протекающих в экономике, оптимизация соотношения полученной статистической информации и затрат на ее сбор и обработку. В процессе экономического развития возникает необходимость в дополнительной информации, не имевшей принципиального значения в предшествующем периоде. Одновременно часть показателей теряет свое значение, создаются предпосылки для отказа от их повсеместного учета. В тех случаях, когда появление новых показателей не сопровождается отказом от использования старых, возникает опасность гипертрофии системы учета и отчетности, отвлечения в эту сферу неоправданно больших ресурсов, перегрузки управленческого персонала всех уровней учетно-статистической рабо-

той. Подобная гипертрофия характерна для системы отчетности предприятий и в настоящее время.

В практике социалистического хозяйствования показатели используются не только как аналитический инструмент, но и как экономический рычаг, обеспечивающий доведение заданий народнохозяйственного плана до каждого хозяйственного звена. Принципиальное значение для характеристики показателей, используемых в планировании и оценке деятельности, приобретает вопрос об их воздействии на поведение хозяйственных звеньев, возможности на основе их применения подчинить коллективные интересы общественным.

Задачи, которые ставит общество перед социалистическими предприятиями, неоднозначны и часто противоречивы. Чтобы их решить, предприятия должны выполнять обязательства по поставкам продукции и улучшать ее качество, снижать себестоимость и повышать производительность труда, обеспечивать эффективное использование фондов и т. д. При формировании системы показателей планирования и оценки деятельности предприятий возможны два пути — ориентация на использование синтетических показателей эффективности, отражающих в совокупности вклад предприятия в достижение общественных целей с одной стороны и применение большого количества частных показателей, регулирующих различные стороны деятельности предприятия, — с другой.

Характерной чертой синтетических показателей эффективности (чистая прибыль, рентабельность и т. д.) является отражение в едином показателе затрат и результатов труда хозяйственных звеньев, различных факторов повышения эффективности. Они реагируют на изменение объема производства продукции и затрат, включая затраты живого и овеществленного труда, использование основных фондов и оборотных средств, уровень качества продукции (при условии, что он отражается в цене), выполнение обязательств по поставкам (через штрафы и санкции) и т. д. Применение синтетических показателей создает предпосылки для расширения хозяйственной самостоятельности предприятий; позволяет последним выбирать конкретный путь и факторы повышения эффективности; создает основу для отказа от доведения заданий по частным показателям эффективности, сокращения числа плановых и оценочных показателей, повышения обоснованности за-

даний и усиления централизованного контроля за их выполнением, упрощения системы материального поощрения. Однако преимущества синтетических показателей эффективности могут проявиться лишь при наличии системы цен, реально отражающей качество производимой продукции и ее соответствие общественным потребностям, и действенных стимулов, обеспечивающих заинтересованность коллективов предприятий в выявлении резервов. Если данные предпосылки не обеспечены, то предприятия получают возможность выполнять задания за счет структурных сдвигов в ассортименте выпускаемой продукции, увеличения доли высокорентабельных, но неэффективных изделий. Внимание к реальному повышению эффективности на основе повышения качества продукции, снижения себестоимости, роста производительности труда снижается.

В экономической литературе распространено положение, в соответствии с которым каждый показатель наряду с положительными сторонами имеет большие или меньшие недостатки, и задача состоит в том, чтобы использовать систему показателей и выбирать для оценки различных сторон деятельности предприятия показатели с наименьшими недостатками¹. В данном случае, на наш взгляд, не учитывается то обстоятельство, что если каждый показатель имеет недостатки, то они присущи каждой системе оценочных показателей, причем недостатки системы в целом подчас усугубляют отрицательные стороны отдельных показателей.

Доведение директивных заданий по широкому кругу частных показателей эффективности (наряду с объемом и номенклатурой производства, лимитами использования ресурсов) позволяет сконцентрировать внимание предприятий на отдельных аспектах экономической эффективности, но одновременно воздействие каждого из показателей на образование поощрительных фондов снижается, а сама система стимулирования становится противоречивой. Объективно обосновать соотношение воздействия различных факторов через систему фондообразования на динамику поощрительных фондов в подобной ситуации нельзя.

¹ Показатели оценки деятельности промышленных предприятий / под ред. В. И. Клецкого. Минск: Наука и техника, 1977. С. 10.

Возможности экономического центра обеспечить выполнение установленных заданий по частным показателям эффективности также ограничены. При доведении до предприятий значительно-го количества директивных заданий невыполнение плана по части из них (или перерасход лимитов) в большинстве случаев неизбежно. Лишение руководства предприятия или аппарата управления премий при невыполнении плана по одному из частных показателей сводит к нулю действие всех прочих рычагов повышения эффективности. Вместе с тем применение подобных санкций может усилить диспропорции в оплате труда различных категорий работающих (неоправданное снижение оплаты труда ИТР и служащих по сравнению с рабочими, работников заводоуправления — по отношению к работникам аппарата управления цехов, руководителей — по сравнению с прочими категориями управленческого персонала).

Административные меры воздействия на руководство предприятия в целях обеспечения выполнения плана по частным показателям также не решают эту проблему. При большом количестве директивных показателей и планировании от достигнутого уровня невыполнение плана по некоторым из них — явление массовое. Усиление административных санкций повело бы к интенсификации смены управленческих кадров и снижению качества управления.

Поэтому меры экономического и административного воздействия ориентированы в первую очередь на обеспечение выполнения плана по важнейшим показателям — объему и номенклатуре производства.

Подобный приоритетный статус могут приобретать и частные показатели эффективности, например задания по снижению себестоимости и экономии материальных затрат в ГДР, что позволяет сосредоточить внимание всех уровней экономического руководства на отражаемых данными показателями процессах. Но приоритетными не могут быть все директивные задания. За определенным пределом увеличение числа директивных показателей расширяет возможность маневра руководства предприятий, позволяет компенсировать невыполнение одних показателей перевыполнением других, использовать рассогласование планов

по отдельным показателям для обоснования необходимости их корректировок.

Преимущества и недостатки ориентации как на синтетические, так и на частные показатели эффективности проявились в процессе развития хозяйственного механизма в промышленности СССР в последние годы. В ходе экономической реформы было сокращено число доводимых директивных показателей. Наряду с объемом реализации и выполнением плана по номенклатуре основную роль в оценке деятельности стал играть показатель рентабельности. Задания по снижению себестоимости, повышению производительности труда, а также лимитирование численности работающих и т. д. были отменены. Однако сохранившиеся диспропорции в ценообразовании создавали широкие возможности для роста рентабельности за счет структурных сдвигов в ассортименте выпускаемой продукции.

В первую очередь проявилась недостаточная заинтересованность предприятий в повышении производительности живого труда. Динамика оплаты труда оказывала незначительное воздействие на рентабельность, заинтересованность предприятий в увеличении численности персонала оставалась высокой. В результате с 1972 г. показатель производительности труда был вновь введен в качестве директивного.

Слабая зависимость рентабельности от качества продукции обусловила необходимость создания системы аттестации изделий по категориям качества. Следствием недостаточной эффективности механизма имущественных санкций, отражавшихся в прибыли и рентабельности, стало введение показателя реализации с учетом выполнения обязательств по поставкам продукции. Затем в систему директивных показателей были включены лимит численности работающих, задания по экономическому эффекту от проведения научно-технических мероприятий, по выпуску товаров народного потребления на 1 руб. заработной платы и т. д.

Показатель прибыли можно увеличить как за счет сокращения совокупных затрат, так и на основе роста объема реализации. Последний источник на практике играл доминирующую роль. Вместе с тем снижение роли прибыли и рентабельности в оценке деятельности, введение дополнительных показателей, либо не отражающих сокращения затрат (доля выпуска продукции высшей

категории качества), либо учитывающих их частично (производительность труда по валовой и нормативной чистой продукции), ослабили внимание к сокращению затрат. В результате с 1983 г. были повсеместно введены показатели снижения себестоимости и лимита материальных затрат.

Каждое конкретное решение по увеличению числа директивных показателей связывалось с необходимостью решения реальных экономических проблем, обусловленных недостатками действующей системы экономических измерителей, слабой заинтересованностью предприятий в повышении эффективности производства, но все они вместе сделали систему планирования, оценки деятельности и экономического стимулирования громоздкой и противоречивой¹. Например, в соответствии с действовавшей в девятой и десятой пятилетках системой увеличение объема производства сказывалось одновременно на показателях объема реализации, производительности труда и рентабельности, а снижение себестоимости — лишь на показателе рентабельности. Между тем речь идет о взаимосвязанных источниках роста вновь созданной стоимости. В одиннадцатой пятилетке (до введения в 1983 г. директивных заданий по себестоимости) экономия затрат живого труда вела к росту производительности труда и прибыли (которая была базой расчета фондов экономического стимулирования), а экономия овеществленного труда влияла только на увеличение прибыли. Значительно ослаблялась в этой ситуации и действенность отдельных экономических рычагов. Так, штрафы и санкции за счет прибыли не влияли на производительность труда, долю продукции высшей категории качества. Аналогичным образом дело обстоит и с платой за фонды, фиксированными и рентными платежами, процентом за кредит.

Практика показала, что введение дополнительного показателя еще не гарантирует решения соответствующей проблемы. Например, рост производительности труда в промышленности в 1968–1971 гг., когда задания по этому показателю не устанавливались, составил 125,3%, за следующие четыре года (после возврата в 1972 г. к его директивному планированию) — 124,6%.

¹ Иванченко В. М. О критериях и показателях оценки и стимулирования деятельности объединений и предприятий. М.: Ин-т экономики АН СССР, 1976. С. 5.

Показатель реализации с учетом выполнения обязательств по поставкам, без сомнения, усилил внимание руководства предприятий, министерств к выполнению обязательств, однако уровень договорной дисциплины остается низким (табл. 6).

Таблица 6. Выполнение договорных обязательств по группе машиностроительных министерств, %

Министерство	1980	1981
Минсельхозмаш	97,3	96,9
Минживмаш	95,8	96,1
Минтяжмаш	92,5	91,5
Минэнергомаш	95,0	88,3
Минэлектротехпром	96,0	95,3
Минстройдормаш	96,8	96,6

Расширение хозяйственной самостоятельности и повышение ответственности предприятий за результаты работы возможны лишь при условии существенного сокращения числа доводимых до них директивных показателей. Переход к стимулированию за уровень эффективности производства, необходимость увязки оплаты по труду, финансовых ресурсов, выделяемых на развитие производства, с его результатами обуславливают повышение роли синтетических показателей, отражающих взаимосвязь совокупных затрат и результатов в функционировании предприятий.

Известным недостатком показателя рентабельности является то, что при его использовании в качестве критерия оценки деятельности и основы образования фондов экономического стимулирования невозможно обеспечить совпадение оценки эффективности экономических мероприятий предприятиями и с точки зрения народного хозяйства. На низкорентабельном предприятии будут выгодны капиталовложения с отдачей ниже нормативного коэффициента эффективности, а на высокорентабельных предприятиях капиталовложения с отдачей, превышающей нормативный коэффициент эффективности, могут снизить уровень рентабельности. В этой связи подчеркивались преимущества чистой прибыли¹,

¹ Прибыль за вычетом платы за фонды, процента за кредит, рентных и фиксированных платежей.

позволяющей обеспечить соответствие хозрасчетной и народнохозяйственной эффективности мероприятий¹.

Тот факт, что чистая прибыль при отлаженной системе экономических измерителей адекватно отражает динамику всех факторов повышения эффективности, дает возможность отделять зависимые и независимые от коллектива факторы, является главным источником образования финансовых фондов предприятия, предопределяет ведущую роль данного параметра в системе стимулирования за уровень эффективности.

Конечно, для развернутой оценки реального положения предприятия, факторов, его определяющих, сравнения результатов работы различных звеньев, анализа долгосрочных тенденций развития информация о чистой прибыли далеко не достаточна. Чистая прибыль, в частности, может возрасть при задержке освоения производства новой техники (этот процесс при любой системе цен сопряжен с временным снижением финансовых результатов), при неоправданном сокращении объема средств на перспективные технические разработки и т. д. Для решения этих задач необходимо использовать аналитические показатели. То, что последние не применяются в качестве директивных и фондообразующих, позволяет избежать противоречий, свойственных многокритериальным системам. Вместе с тем заинтересованность коллектива предприятия в повышении эффективности, его ориентация на долгосрочную перспективу дают возможность свести к минимуму отрицательные последствия краткосрочных отклонений динамики чистой прибыли от эффективности производства.

Нормативное распределение чистой прибыли может быть основой образования фондов предприятия, обеспечивающих финансирование развития производства, технического прогресса, прироста собственных оборотных средств, дополнительного материального поощрения и т. д. Вместе с тем связь фонда заработной платы с результатами производства предполагает параллельное использование показателя расчетной чистой продукции. Эти параметры являются взаимодополняющими, а необходимость их совместного применения обуславливается специфическим характером динамики фонда заработной платы при социализме, отражающим

¹ *Петраков Н. Я.* Кибернетические проблемы управления экономикой. М.: Наука, 1974. С. 140–142.

одновременно затраты труда и растущее удовлетворение общественных потребностей. Коллективы предприятий заинтересованы в росте ФЗП на одного занятого. Поэтому при нормативном распределении прибыли и образовании фонда заработной платы в зависимости от динамики расчетной чистой продукции эти показатели в большинстве случаев однонаправленно ориентируют предприятия. Противоречие между ними может проявиться при изменении численности работающих. В этом случае наиболее выгодные для предприятия решения с точки зрения максимизации расчетной чистой продукции на одного занятого и чистой прибыли оказываются различными и нет оснований полагать, что избранная предприятием стратегия будет соответствовать общественным интересам. Это повышает требования к обоснованности и действенности централизованных государственных мер по поддержанию сбалансированности в сфере распределения трудовых ресурсов. Здесь могут использоваться как меры экономического воздействия (дифференцированные по регионам и профессионально-квалификационным группам ставки платежей за трудовые ресурсы и, соответственно, субсидий на обеспечение роста числа занятых по приоритетным профессиям и регионам), так и директивные задания (доведение при необходимости верхних и нижних лимитов численности работающих).

Предотвращение возникновения необоснованных различий в уровне доходов работников разных предприятий, а также диспропорций в сфере распределения трудовых ресурсов требует применения действенных нормативных рычагов, ограничивающих дифференциацию доходов. Одной из важнейших функций фиксированных платежей, платы за фонды, процентов за кредит является ослабление влияния независимых факторов на экономическое положение предприятия, стимулирование эффективного использования соответствующих ресурсов. Поэтому представляются обоснованными предложения об отнесении этих платежей не только на прибыль, но и на показатель расчетной чистой продукции, служащий основой образования фонда заработной платы¹. Это также усилило бы связь чистой прибыли и расчетной чистой продукции.

¹ Бунич П. Г. *Хозяйственный механизм развитого социализма*. М.: Наука, 1980. С. 312.

Увязка ФЗП, финансовых ресурсов, выделяемых предприятию, с расчетной чистой продукцией и прибылью на основе универсальных нормативов меняет функции этих показателей в системе интересов предприятия. В этой ситуации устанавливать по ним директивные задания, по-видимому, нецелесообразно — предприятия и так заинтересованы в их оптимальном росте. Необходимость сохранения директивных заданий по номенклатуре выпускаемой продукции и лимитов снабжения дефицитными материальными ресурсами сомнений не вызывает. Однако сложно устранить негативное влияние этих индивидуальных рычагов на заинтересованность предприятий в повышении эффективности производства. Если основная часть мощностей загружена выполнением номенклатурного плана и, соответственно, большая часть материальных ресурсов поступает по лимитам, то результаты деятельности предприятий в первую очередь определяются рентабельностью выпуска плановой номенклатуры продукции и жесткостью выделяемых лимитов. Влияние независимых от предприятия факторов практически исключает реальную связь оплаты труда коллективов с результатами деятельности предприятий. Нормативы распределения доходов 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 процессе развития средства направляются на расшивку узких мест в производстве. Все это возможно лишь при отсутствии жестких финансовых ограничителей в работе предприятий и отраслей, обеспечении автоматического финансирования закупок дефицитных ресурсов. Ужесточение заданий по номенклатуре на основе учета выявленных предприятиями резервов также снизило бы действенность вводимой системы стимулов.

В настоящее время продукция, спрос на которую удовлетворяется полностью, исключается из номенклатуры народнохозяйственного плана. Например, по этой причине из плана в одиннадцатой пятилетке были изъяты задания по выпуску вальцов для кровельного железа, станков для правки и резки арматурной стали

и т. д.¹ Повышение степени сбалансированности в сфере реализации средств производства и предметов потребления позволит расширить подобную практику. При этом на основе балансовых расчетов с учетом действия финансовых ограничителей спроса на ресурсы можно выделить виды продукции, по которым сбалансированность производства и потребления не обеспечивается рациональным маневрированием ресурсами и ценами. Именно производство этих видов продукции и должно в первую очередь определяться номенклатурными планами и балансами распределения. Данная форма регулирования должна распространяться на дефицитные изделия, на продукцию и услуги монопольных отраслей, выпуск специфических видов продукции (например, оборонной, поставляемой по межгосударственным соглашениям).

Одной из важнейших и сложных задач в области планирования номенклатуры производства является совершенствование системы измерителей, используемых в плане. Отрицательные последствия доведения заданий по выпуску продукции в тоннах общеизвестны, однако и такие натуральные измерители, как штуки, метры, квадратные метры, чаще всего не позволяют объективно оценить реальный эффект от использования выпускаемой продукции, стимулируют неблагоприятные для потребителя структурные сдвиги.

Госплан СССР провел большую работу по совершенствованию натуральных измерителей. Сократилась доля продукции, планируемой в натуральных измерителях, во многих отраслях было введено планирование в двойных измерителях, расширилось использование условно-натуральных показателей, лучше отражающих потребительские свойства выпускаемых изделий. Существенным препятствием, ограничивающим развитие системы натуральных показателей в этом направлении, являлась невозможность значительного расширения числа позиций в номенклатуре народнохозяйственного плана и, соответственно, в планах министерств. Подобная мера осложнила бы планирование, увеличила объем работ центральных плановых органов, могла бы ослабить контроль за выполнением плана по каждой позиции².

¹ Плановое хозяйство. 1982. № 3. С. 37–46.

² Там же. № 7. С. 80.

При высокой степени агрегированности позиций в народнохозяйственном плане в заданиях, доводимых министерствами предприятиям, возможности использования показателей, отражающих реальные потребительские свойства продукции, ограничены различиями параметров изделий, входящих в одну номенклатурную позицию. Сокращение сферы директивного регулирования производства и распределения продукции может способствовать повышению обоснованности разработки номенклатурных планов, лучшему отражению в них общественных потребностей.

Немаловажное значение имеет и форма доведения директивных адресных заданий до предприятий. Односторонняя ответственность последних за выполнение плана, не сочетающаяся с 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 заданий в виде обязательных к исполнению планов-заказов по конечной продукции, предусматривающих взаимную материальную ответственность сторон, способствовало бы разрешению данного противоречия.

Высокая степень сбалансированности, господствующее положение потребителя на рынке не могут быть обеспечены одновременно во всех отраслях народного хозяйства. Кроме того, в ряде отраслей расширение хозяйственной самостоятельности предприятий неэффективно в связи со спецификой выпускаемой продукции и их положением в системе воспроизводственных связей.

Предпосылкой расширения самостоятельности предприятий является перестройка системы управления подобными звеньями, обеспечивающая межотраслевую согласованность хозяйственного механизма. В противном случае возрастает влияние независимых от предприятий факторов на результаты их деятельности. Например, недопоставка вагонов железной дорогой может свести к нулю усилия предприятия по повышению эффективности производства, снизить прибыль и объем чистой продукции, что неблагоприятно скажется на оплате труда коллектива. Кроме того, при слабости финансовых ограничителей спроса на ресурсы у предприятий, управляемых на основе доведения директивных заданий и оценки деятельности по их выполнению, и повышении общей сбалансированности в экономике, сокращении остроты дефицита в сфере ре-

ализации средств производства может произойти неоправданное перераспределение материально-технических ресурсов в пользу данных хозяйственных звеньев, что поведет к воспроизводству дефицита.

Решение указанных проблем может носить лишь комплексный характер. Большую роль здесь могло бы сыграть широкое привлечение потребителей к управлению монопольными отраслями и предприятиями, повышение степени их влияния на распределение ресурсов, выделяемых на развитие данных хозяйственных звеньев. Нуждается в совершенствовании система имущественных санкций, которая в ряде случаев ставит именно монопольные звенья в наиболее благоприятное положение, ограничивает их ответственность перед потребителями за негативные последствия нарушения обязательств.

Расширение хозяйственной самостоятельности предприятий в большинстве отраслей народного хозяйства, освобождение центральных органов управления от решения большого количества текущих вопросов создают основу для усиления государственного руководства работой отраслей, в которых необходимо сохранить высокую степень централизации управления.

При оценке деятельности и экономическом стимулировании в зависимости от выполнения плана директивные показатели являются важнейшим управленческим рычагом. Их совершенствование в тех звеньях народного хозяйства, где нет предпосылок для перехода к стимулированию за уровень эффективности, необходимо для взаимодействия предприятий различных отраслей.

Ориентация на обобщающие показатели объема производства (валовая, чистая продукция) и эффективности (прибыль) при сохранении доминирующей роли производителей продукции на рынке не позволяет четко сформулировать общественные требования к результатам деятельности хозяйственных звеньев. Эти показатели в данной ситуации можно улучшать за счет неблагоприятных для потребителей структурных сдвигов в ассортименте.

Сокращение количества доводимых директивных заданий, использование показателя объема производства в качестве расчетного позволили бы усилить значение показателя реализации с учетом выполнения обязательств по поставкам, соответствующих натуральных показателей, сделать их основным критерием оцен-

ки деятельности. Все это ориентировало бы хозяйственные звенья на удовлетворение запросов потребителей.

Одновременно себестоимость продукции, лимиты материальных затрат при усилении контроля государственных органов за их соблюдением могут служить действенным рычагом сокращения затрат живого и овеществленного труда в ряде отраслей, ограничивать текущий спрос на ресурсы и препятствовать неоправданному перераспределению их в народном хозяйстве.

Глава III. Развитие системы материального стимулирования

1. ПОВЫШЕНИЕ СТИМУЛИРУЮЩЕЙ РОЛИ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

Перевод экономики на интенсивный путь развития, повышение эффективности и качества работы во всех звеньях народного хозяйства требуют заинтересованности коллективов в выявлении внутренних резервов производства. Долгое время господствовала концепция, предполагающая возможность обеспечения заинтересованности хозяйственных звеньев в разработке напряженных планов на основе совершенствования образования и использования фондов экономического стимулирования (ФМП, ФСКМ и ЖС, развития производства, специальные фонды). Но недостатки, характерные для функционирования системы фондов экономического стимулирования в девятой и десятой пятилетках, отрыв порядка образования ФЭС от процесса составления пятилетнего плана, частые пересмотры нормативов снижали стимулирующее воздействие данных фондов. Да и размеры их ставят четкие пределы реальному влиянию фондов на поведение хозяйственных звеньев.

В подавляющем большинстве случаев руководство предприятия не пойдет на раскрытие в плане крупных резервов роста эффективности производства, чтобы увеличить фонд материального поощрения на 10–20% (1–2% совокупного фонда оплаты по труду), рискуя при срыве поставок сырья, материалов, полуфабрикатов, задержке ввода в строй мощностей и прочих непредвиденных

обстоятельствах не выполнить задание. Проводившиеся обследования показали, что влияние системы образования фондов экономического стимулирования на деятельность предприятий незначительно¹.

Между тем существуют большие резервы улучшения использования ресурсов. Например, по данным фотографий рабочего дня, проводившихся на ряде предприятий, на сменное задание основные рабочие затрачивают 50–70% фонда рабочего времени. Остальное время приходится на выполнение несвойственных функций и потери. На поточно-конвейерных линиях (Горьковский автозавод, Минский завод холодильников и др.) потери достигают $\frac{2}{5}$ сменного фонда времени, причем $\frac{1}{3}$ из них связана с нерациональным разделением и кооперацией труда². Поэтому предпринимаются попытки повысить стимулирующую роль фонда заработной платы, теснее увязать его с конечными результатами деятельности предприятий. На решение этой задачи был направлен щекинский эксперимент. Предприятиям на ряд лет устанавливался фонд заработной платы и предусматривалась за счет сокращения численности занятых возможность увеличения средней заработной платы оставшихся работников. В частности, разрешалось устанавливать доплаты в размере 30% тарифных ставок и окладов за совмещение профессий, расширение зон обслуживания и увеличение объема выполняемых работ против установленных норм, доплаты (30% окладов) за перевыполнение заданий по росту производительности труда; предусматривались также единовременные поощрения за проведение организационно-технических мероприятий по сокращению численности работающих и увеличению производительности труда.

Работники предприятий, перешедших на новые условия труда, оказались заинтересованными как в расширении зон обслуживания, совмещении профессий, так и во внедрении новой трудосберегающей технологии; интенсифицировалась работа по совершенствованию организации труда, его нормированию.

¹ Карагедов Р. Г. Хозрасчет, эффективность и прибыль: очерки теории. Новосибирск: Наука, 1979. С. 72–75.

² Экономика и организация промышленного производства. 1978. № 22. С. 84.

Использование щекинского метода позволило добиться больших позитивных результатов. Так, на самом Щекинском химическом комбинате (ПО «Азот») объем производства за 13 лет возрос более чем в 3 раза, производительность труда — в 4 раза, средняя заработная плата — на 60%. Численность же работающих сократилась на 23%, или на 1665 человек¹.

На предприятиях химической промышленности, применивших щекинский метод, производительность труда увеличилась против среднего показателя на 15–20%, заработная плата — на 10–12%. Только за годы девятой пятилетки было высвобождено 43 тыс. человек, сэкономлено 167 млн руб. фонда заработной платы².

На первоначальной стадии внедрения щекинского метода основные результаты были получены за счет освоения прогрессивных нормативов по труду, совмещения профессий, расширения зон обслуживания, совершенствования структуры управления производством, роста квалификации рабочих. Затем, когда эти резервы были в основном исчерпаны, больше внимания стало уделяться совершенствованию технологических процессов на основе внедрения высокопроизводительной техники.

На предприятиях, работающих по щекинскому методу, новые мощности осваиваются быстрее, сокращается срок проведения реконструкции производств и модернизации оборудования³.

Усиление связи оплаты по труду с его конечными результатами способствует снижению доли тяжелого и малоквалифицированного труда, повышению среднего разряда рабочих, сокращению текучести кадров. По данным социологических обследований, 90% опрошенных считают, что в условиях щекинского метода работать стало интереснее, возросло творческое содержание труда⁴.

Первоначальный вариант щекинского метода, предусматривающий установление предприятиям на ряд лет вперед плана по заработной плате, с успехом применялся в отраслях, характеризующихся сравнительно стабильной номенклатурой продукции, значительной долей аппаратурных процессов (химическая про-

¹ Социалистическое соревнование. 1980. № 1. С. 13.

² Передовой опыт социалистического хозяйствования. М.: Мысль, 1981. С. 33.

³ Коммунист. 1979. № 11. С. 40.

⁴ Социалистический труд. 1980. № 3. С. 97–103.

мышленность, нефтехимия и т. д.). Однако при распространении метода на прочие отрасли, в том числе на предприятия машиностроения, появилась необходимость его дальнейшего развития. Дело в том, что было важно заинтересовать предприятия не только в высвобождении работающих, но и в использовании всех резервов роста объема производства.

Выход нашли, увязав динамику фонда заработной платы с объемом производства стабильными, снижающимися по годам нормативами. Рост объема производства позволял увеличивать в соответствующих пропорциях фонд заработной платы. Впервые метод нормативного планирования заработной платы был применен в 1969 г. на Пермском электротехническом заводе. Нормативы устанавливались на четыре года вперед исходя из требования опережающего роста средней заработной платы по сравнению с производительностью труда. В результате эксперимента за четыре года производительность труда на заводе выросла на 53% (план — 25,2%), затраты по заработной плате на 1 руб. реализованной продукции снизились на 20%¹.

Начиная с девятой пятилетки министерства получили право переводить предприятия на нормативный метод планирования заработной платы. Он был распространен в отраслях приборостроения, химического, тракторного, сельскохозяйственного машиностроения и т. д. Нормативный метод планирования заработной платы заинтересовал предприятия в принятии напряженных заданий по росту объема производства, ускорении темпов роста производительности труда. Так, в 1973–1974 гг. на предприятиях химического машиностроения, переведенных на нормативное планирование заработной платы, рост производительности труда составил соответственно 9,3 и 8,8%, на прочих предприятиях той же отрасли — 6,8 и 6,6%².

Несмотря на значительные позитивные результаты, полученные в процессе использования щекинского метода и нормативного планирования заработной платы, сфера их распространения в девятой и десятой пятилетках оставалась ограниченной, повы-

¹ Шкурко С. И. Стимулирование качества и эффективности производства. М.: Мысль, 1977. С. 236.

² Кунельский Л. Э. Проблемы повышения стимулирующей роли заработной платы и оптимизации ее структуры. М.: Экономика, 1975. С. 210.

силь заинтересованность коллективов в росте объема и эффективности производства по народному хозяйству в целом не удалось. В наибольшей степени этому препятствовала нестабильность утвержденных размеров фонда заработной платы и нормативов его образования. Например, в годовом плане (1976 г.) нормативы затрат на заработную плату были изменены 7 из 13 предприятий объединения «Союзнефтехиммаш», 12 из 16 предприятий объединения «Союзнефтепромаш». Кроме того, стабильность утвержденных нормативов подрывается их последующей корректировкой в течение года исходя из фактически складывающегося уровня средней заработной платы по объединению и отрасли в целом¹.

С начала использования щекинского метода и до конца 1970-х гг. несколько раз менялся порядок его применения, в основном в сторону ужесточения. Например, щекинское производственное объединение «Азот» в результате этих изменений потеряло 1,2 млн руб., которые по первоначальным условиям должны были перечисляться в фонд материального поощрения². Было отменено право устанавливать надбавки рабочим-сдельщикам, введение надбавок рабочим-повременщикам ограничивалось случаями перевыполнения отраслевых и межотраслевых норм, предприятиям запрещалось перечислять неиспользованную экономию по фонду заработной платы в ФМП и т. д.

На надбавки и прочие формы поощрения из фонда заработной платы расходовалось около 50% полученной экономии, что снижало стимулы к поиску резервов повышения эффективности производства. Причинами подобного положения были ограниченные возможности предприятий в вопросах использования полученной экономии, нестабильность источника надбавки, связанная с постоянной корректировкой нормативов.

Заинтересовать хозяйственные звенья в росте эффективности производства и в использовании внутренних резервов можно лишь на основе долговременной и стабильной увязки фонда заработной платы с конечными результатами работы. Переход к образованию фонда заработной платы по стабильным, утвержденным в пятилетнем плане нормативам от объема производства (как пра-

¹ Экономика и организация промышленного производства. 1978. № 22. С. 81.

² Коммунист. 1979. № 11. С. 44.

вило, от объема НЧП), расширение прав предприятий и объединений в области использования фонда заработной платы является важным шагом в обеспечении подобной увязки.

В настоящее время предприятия могут выплачивать за счет экономии по фонду заработной платы надбавки к тарифным ставкам и окладам:

- рабочим за совмещение профессий и выполнение установленного объема работ с меньшей численностью — в размере до 50% ставки (оклада);
- квалифицированным рабочим, занятым на особо ответственных операциях, за профессиональное мастерство — в размере 4; 8 и 12% тарифной ставки присвоенного разряда в пределах межразрядной разницы;
- инженерно-техническим работникам (прежде всего мастерам), а также служащим за высокую квалификацию — в размере до 30%, а конструкторам и технологам — в размере до 50% оклада в пределах до 1% фонда заработной платы объединения (предприятия).

Предприятиям предоставлено право перечислять неиспользованную экономию по фонду заработной платы против установленного норматива (в пределах сверхплановой прибыли) в конце года в фонд материального поощрения¹.

Таким образом, принято, что источником выплат является экономия заработной платы по сравнению с утвержденным нормативом, а не часть экономии от высвобождения численности работающих по сравнению с отраслевыми и межотраслевыми нормами.

Образование фонда заработной платы по нормативам от объема НЧП не решает всех проблем, связанных с увязкой оплаты по труду с конечными результатами работы хозяйственных звеньев. В частности, в этой ситуации из-за отсутствия связи нормативной чистой продукции с изменением материальных затрат у предприятий сохраняется возможность снижать затраты живого труда, увеличивая затраты овеществленного, обеспечивать на этой основе неоправданный рост средней заработной платы. Экономия же сырья и материалов, сопровождающаяся некоторым увеличением затрат живого труда, может привести к перерасходу фонда заработной платы,

¹ Совершенствование хозяйственного механизма: сборник документов. М.: Правда, 1980. С. 31–32.

исчисленной по нормативу от НЧП. Отсутствие увязки нормативной чистой продукции с платой за фонды, процентами за кредит также может вызвать хозрасчетную переоценку эффективности капиталовложений (по их влиянию на заработную плату).

Переход к нормативному образованию фонда заработной платы оказывает большее стимулирующее воздействие на коллектив в случае, если надбавки к заработной плате, связанные с увеличением объема производства и сокращением численности персонала, распространяются на широкие круги работающих. Предпосылкой этого является повышение гибкости тарифной системы¹.

Не лишен определенных противоречий в плане стимулирования вскрытия резервов и механизм увязки фонда заработной платы с объемом производства. Нормативы разрабатываются на основе планируемого роста заработной платы и объема производства по годам пятилетки. При этом складывается ситуация, характерная для образования фондов экономического стимулирования в девятой и десятой пятилетках, т. е. хозяйственным звеньям выгодно увеличивать фондообразующие показатели в годовом плане по сравнению с пятилетним, но составление напряженного пятилетнего плана противоречит их интересам: чем ниже в нем задание по росту объема производства, тем больше возможность увеличения заработной платы. Представление, что в этой ситуации хозяйственные звенья будут заинтересованы в составлении напряженного пятилетнего плана вследствие его увязки с образованием фондов экономического стимулирования (увеличение заданий пятилетки по сравнению с контрольными цифрами ведет к росту фондов экономического стимулирования), нереалистично. В данном случае, сохранив резервы, можно будет впоследствии получить прирост фонда заработной платы, в несколько раз превышающий увеличение фондов экономического стимулирования.

Если бы усиление стимулирующей роли заработной платы, ее связи с конечными результатами деятельности было единственной задачей в области оплаты труда, решить ее было бы сравнительно просто. На деле, однако, приходится постоянно иметь в виду необходимость предотвращения неоправданной дифферен-

¹ Стародубровский В. Г. Хозяйственный расчет объединений в условиях развитого социализма. М.: Наука, 1981. С. 133–139.

циации в уровне заработной платы работников различных хозяйственных звеньев. Темпы роста объема и эффективности производства предприятий и объединений колеблются в зависимости от факторов, не связанных прямо с трудовыми усилиями коллективов. На них влияют объективные закономерности научно-технического прогресса, централизованные капиталовложения, изменение потребностей в производимой продукции и условий снабжения сырьем и материалами, степень использования внутренних резервов и т. д.

Тесная увязка динамики заработной платы с результатами деятельности при отсутствии или недостаточности нормативных автоматически действующих рычагов, предотвращающих неоправданную дифференциацию, ведет к тому, что по большей группе предприятий повышаются темпы роста объема производства и фонда заработной платы; эти показатели превышают средние.

Сам по себе быстрый рост заработной платы на данных предприятиях на первый взгляд не представляет собой угрозы для соблюдения народнохозяйственных пропорций. Ведь он сопровождается соответствующим или опережающим увеличением конечного результата производства — объема чистой продукции. Однако быстрый рост заработной платы в этих звеньях ведет к повышению дифференциации в оплате труда, росту текучести рабочей силы и вызывает необходимость привести уровень оплаты труда предприятий, 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, тем более к повышенному показателю в быстро развивающихся отраслях. Например, в СССР при общем увеличении производительности труда по промышленности в целом за 1975–1980 гг. на 17%, рост данного показателя в машиностроении составил 39%, топливной промышленности и черной металлургии — 8, пищевой промышленности — 4% и т. д. В Болгарии при повышении производительности труда по промышленности за тот же период на 29%, в машиностроении рост составил 44%, топливной промышленности — 22, производстве электроэнергии — 12, швейной промышленности —

2% и т. д.¹. Это может привести к общему опережению роста средней заработной платы по отношению к производительности труда по экономике в целом, к ухудшению положения на рынке предметов потребления, снижению стимулирующей роли заработной платы.

Борьба с неоправданной дифференциацией в оплате труда, как правило, приводит к отказу от долгосрочной стабильности нормативов, переходу к их ежегодной или даже более частой корректировке в соответствии с фактическими результатами деятельности. Но этот путь разрывает связь между оплатой труда и объемом производства, сводит к нулю стимулирующую роль системы, ведь вскрытые резервы производства могут быть изъяты простым изменением норматива.

В настоящее время определенный рост дифференциации в зависимости от количества и качества труда может быть следствием отказа от уравниловки, подрывающей заинтересованность в росте производительности труда. Вместе с тем это не означает, что проблема ограничения неоправданной дифференциации не является актуальной. Применение разрабатываемой без учета данного фактора системы мер по усилению стимулирующей роли заработной платы приведет к серьезным диспропорциям, нестабильности системы стимулирования и к снижению ее действенности.

Противоречие между усилением стимулирующей роли заработной платы, ее связи с конечными результатами работы предприятий и объединений и предотвращением неоправданно быстрого роста дифференциации в оплате труда не является неразрешимым. Например, в Венгрии удалось добиться долговременной стабильности нормативов при одновременном недопущении излишней дифференциации, хотя и здесь, по мнению многих венгерских экономистов, проблема не решена окончательно. Но реальность данного противоречия необходимо учитывать при анализе проблем совершенствования системы оплаты по труду.

Наиболее тесная увязка заработной платы коллективов с результатами работы предприятий обеспечивается при использовании принципа остаточного образования фонда заработной платы на основе распределения валового дохода. При этом из валового

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

дохода предприятия производится выплата обязательных платежей государству и его местным органам, оплата кредитов и процентов по ним, а оставшаяся величина распределяется между фондами финансирования инвестиций, резервным фондом и фондом заработной платы (с возможными модификациями по названиям и количеству создаваемых фондов).

На этой основе достигается, во-первых, четкая зависимость средней заработной платы от динамики основных факторов, повышающих эффективность производства (снижение материальных расходов, расходов на оплату кредитов, увеличение объема производства, сокращение численности работающих и т. д. ведут к росту средней заработной платы), во-вторых, зависимость средней заработной платы от достигнутого уровня эффективности производства. Если, например, при той же численности работников к моменту перехода на систему остаточного образования фонда заработной платы одно предприятие создает валовой доход, в 2 раза превышающий доход другого, то при использовании чистого варианта системы (без нормативных рычагов ограничения дифференциации) уровень средней заработной платы на этом предприятии также должен быть в 2 раза выше. На стимулирующее действие системы остаточного образования фонда заработной платы и связь оплаты по труду с конечными результатами указывают сторонники использования данной системы в промышленности¹.

В промышленности система распределения валового дохода в наиболее чистом виде применяется с 1961 г. в Югославии². Опыт этой страны позволяет проиллюстрировать как преимущества данного способа оплаты по труду, так и возникающие при нем проблемы и противоречия.

Валовой доход в основных организациях объединенного труда (ОООТ) — ведущем элементе в системе организации югославской экономики — распределяется по следующим основным группам расходов:

¹ Известия АН СССР. Сер. экон. 1981. № 6. С. 48–61.

² В настоящее время система остаточного образования фонда заработной платы на основе распределения валового дохода введена в Болгарии. Однако в стране сохраняется и нормативное регулирование прироста заработной платы, что позволяет характеризовать введенную систему как промежуточную между системой остаточного образования фонда заработной платы и его нормативным планированием.

- договорные обязательства — проценты за кредит, судебные издержки, штрафы, затраты на банковские услуги и т. д.;
- обязательства по удовлетворению общественных потребностей — налоги из дохода, выплачиваемые в местные, республиканские бюджеты и бюджет федерации;
- выплаты из дохода на удовлетворение общественных потребностей в образовании, науке, культуре, здравоохранении; социальное страхование; обеспечение занятости; охрану окружающей среды;
- все доходы работающих — личные доходы, средства, выделяемые на жилищное строительство и другие цели общего потребления;
- накопление — деловой и резервный фонды, амортизация сверх утвержденного уровня¹.

Если выплаты по первым трем пунктам носят в основном обязательный характер, то распределение средств на накопление и потребление государством не регламентируется, оно остается прерогативой ООТ (за исключением образования резервного фонда и специальных фондов накопления).

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

Эта система способна оказать сильное стимулирующее воздействие, особенно в плане вскрытия резервов роста эффективности производства непосредственно на предприятиях и в цехах. Если заработная плата зависит от экономного использования сырья, энергии, полуфабрикатов, если ее можно увеличить за счет совмещения профессии, расширения зон обслуживания и высвобождения на этой основе работающих, то, естественно, резервы выявляются быстро. В значительной степени это способствовало высоким темпам роста югославской экономики, развивающейся в условиях ограниченности природных ресурсов.

Вместе с тем проявился и ряд противоречий, связанных с подобной организацией системы финансирования и материального стимулирования. Данная модель распределения доходов позволя-

¹ Ekonomski pregled, 1979. № 7–8. С. 385–386.

ет капиталоемким отраслям или отраслям и видам деятельности, в которых действуют благоприятные факторы, независимые от количества и качества труда, высокими темпами повышать личные доходы и заработную плату, затем это повышение распространяется на остальные отрасли вследствие давления, возникающего в противовес необоснованным различиям в оплате за одну и ту же работу¹. Так, личные доходы на одного занятого в переработке нефти и газа составляли в 1980 г. 11531 динар (160,1% среднего уровня по народному хозяйству), в электроэнергетике — 9240 динар (128,9%), в производстве текстиля — 5799 динар (80,1%), готовых изделий из него — 5413 динар (75,5%)².

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 рентабельность до 2% (значительная часть была убыточна), то 11,2% предприятий обеспечивали рентабельность свыше 20%³.

В этой ситуации остаточной величиной становилась не заработная плата, а накопление. Его структура по отраслям и предприятиям определялась не потребностями развития в данном хозяйственном звене, а соотношением фактической динамики валового дохода и личных доходов. Рост же последних ориентировался не на реальные возможности, а на достижение уровня оплаты труда в хозяйственных звеньях, находящихся в наиболее благоприятных условиях.

В результате началось быстрое сокращение доли накопления в валовом доходе хозяйственных звеньев; за 1971–1979 гг. она сократилась с 15,8 до 11,7%⁴.

Теоретически этому процессу должна была бы препятствовать заинтересованность хозяйственных звеньев в увеличении нако-

¹ Ekonomski pregled, 1978. № 9–10.

² Statisticki Godisniak jugoslavije. Beograd, 1981.

³ Ekonomski pregled, 1981. № 9–10. С. 417.

⁴ Привредна кретанья. Београд, 1980, јун. С. 76.

пления с целью обеспечения последующего роста валового дохода и 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 заинтересованы в его увеличении¹.

На практике социалистические предприятия, попавшие в тяжелые условия из-за недостаточного выделения средств на накопление, лишь в незначительной степени ощущают экономические тяготы этого положения. Наоборот, рост личных доходов темпами, не превышающими средние по отрасли (но превышающими рост валового дохода), может служить предпосылкой для предоставления дополнительных кредитов, изменения уровня регулируемых государством цен и т. д.

Установление общей обязательной доли накопления в валовом доходе, по-видимому, не решит данную проблему в целом. Во-первых, общая норма накопления в валовом доходе не отражает специфики отраслей и предприятий с точки зрения перспектив капиталовложений в соответствующих звеньях, что может вести к снижению эффективности. Во-вторых, при отсутствии нормативных рычагов ограничения дифференциации трудно поддерживать реальное единство нормы накопления на практике. Ее нарушение становится амортизатором дифференциации доходов. Это подтверждается тем фактом, что, несмотря на существование обязательной минимальной границы уровня накопления (образование резервного фонда и специальных фондов накопления), большое число ООТ работает с убытком или с уровнем накопления ниже минимально допустимого.

Снижение доли накопления не приводит к уменьшению хозяйственных инвестиций. Наоборот, их часть в конечном распределении общественного продукта возрастает вследствие действия механизмов перераспределения. В результате доля самофинансирования развития сокращается; в 1968 г. средства предприятий покрывали 40% инвестиций, в 1978 г. — 34%. Это ведет к росту задолженности ООТ, их расходов на оплату инвестиционных кредитов.

¹ Экономика удруженог рада, 1979. № 10. С. 556.

Основными источниками финансирования капиталовложений становятся средства населения, государства, внешние кредиты. Но эти ресурсы недостаточны для того, чтобы покрыть реальный уровень инвестиций, определяемый созданными инвестиционными мощностями и стремлением ООТ к развитию на основе дополнительных капиталовложений. В результате начинает действовать механизм дефицитного финансирования.

Быстрый и стабильный рост инвестиций, происходящий на этой основе, ускоряет экономическое развитие, потенциально содействует устранению диспропорций в отраслевой структуре, но приводит к избыточной задолженности, в том числе внешней, высоким темпам инфляции, а это в свою очередь способствует усилению дифференциации доходов. В 1971–1978 гг. среднегодовые темпы роста денежной массы составили 31%¹, что вызвало быстрый рост цен.

При быстром росте денежной массы в результате дефицитного финансирования использовавшиеся меры государственного регулирования уровня цен оказались малоэффективными. Причина низкой эффективности прямых мер по регулированию цен в подобной ситуации очевидна — при превышении спроса над предложением, отсутствии планирования по номенклатуре и распределения материально-технических ресурсов попытка заморозить цены углубляет диспропорции, ведет к дефициту отдельных видов продукции, нарушает нормальное функционирование экономики. Возникает альтернатива: либо ввести детальное директивное планирование номенклатуры, распределение продукции и на этой основе попытаться сохранить неизменными цены, либо повышать уровень цен в соответствии с необходимостью балансирования спроса и предложения при постоянном росте спроса вследствие увеличения объема денежной массы. Первый путь плохо согласуется с логикой системы нормативного распределения валового дохода. В этом случае результаты работы предприятий, уровень средней заработной платы начинают определяться факторами, практически от них не зависящими и слабо связанными с эффективностью деятельности, — централизованно устанавливаемыми заданиями по номенклатуре, выделяемыми лимитами

¹ Экономика удруженог рада. 1979. № 10.

тами по материально-техническому снабжению и т. д. К тому же этот путь противоречит концепции хозяйственной автономии основных организаций объединенного труда. В результате государственное регулирование пошло по второму пути.

Расширение роли государства в процессе установления цен также противоречит логике системы распределения валового дохода. При этом усиливается влияние решений, принимаемых государственными органами, на уровень валового дохода хозяйственных организаций. Подчас этот фактор даже способствует усилению дифференциации доходов. Например, в конце 1970-х гг. темп роста цен, которые контролирует союзное правительство Югославии, был существенно ниже роста общего уровня цен (в том числе установленных республиканскими и местными органами). Это негативно отражается на положении производителей данной продукции: их доля в общих убытках югославской экономики превышала $\frac{2}{3}$ ¹.

Но в целом в условиях недостаточной развитости системы финансовых рычагов ограничения дифференциации доходов государственный контроль цен способствует равномерному росту доходов производителей. Это противоречит использованию системы цен для обеспечения гибкой реакции производителей на изменение спроса и цен внешнего рынка, для проведения структурной перестройки экономики. При этом ослабляется и стимулирующее действие системы распределения валового дохода с точки зрения ее влияния на вскрытие глубинных резервов роста эффективности. В условиях 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 соотношения цен, чем на основе борьбы за увеличение эффективности хозяйствования². Постоянная борьба за увеличение номинальных личных доходов приводила к неоправданному снижению дифференциации во внутреннем распределении в рамках отдельных организаций и увеличению дифференциации в оплате за то же количество и качество труда между различными организациями объединенного труда³.

¹ Экономика удруженог рада. 1979. № 10. С. 579.

² Ekonomski pregled. 1979. № 1–2. С. 28.

³ Ekonomski pregled. С. 29.

Отрицательные последствия, к которым ведет неоправданная дифференциация личных доходов работников различных организаций объединенного труда, ее связь со снижением уровня внутреннего накопления и ростом инфляции, проявились уже в первые годы использования системы свободного распределения части валового дохода, остающегося после выполнения договорных обязательств и обязательств перед бюджетом. Поэтому в сравнительно чистом виде она использовалась лишь до 1967 г. Впоследствии предпринимались попытки ввести в систему регуляторы, предотвращающие или ослабляющие действие этих негативных процессов.

В качестве средства регулирования распределения доходов начали использоваться так называемые общественные договоры и самоуправленческие соглашения, в которых фиксировались общие принципы распределения доходов на фонд потребления и накопления, минимальный и максимальный уровень заработной платы и т. д. Заключение общественных договоров организациями объединенного труда носит добровольный характер, но их выполнение обязательно для подписавших его сторон.

В 1967 г. Союзная скупщина приняла закон о временной приостановке роста заработной платы в отдельных отраслях. Одновременно предусматривалось, что Союзное исполнительное вече может отменить ряд ограничений этого закона для отраслей и предприятий, которые заключат соглашение о распределении доходов. С 1968 г. самоуправленческие соглашения становятся регулятором распределения доходов организации объединенного труда и включают следующие моменты:

- распределение доходов на накопление и средства личного и общего потребления. Пропорции распределения определяются в соответствии с результатом деятельности организаций объединенного труда;
- установление уровня минимальных и максимальных доходов, которые могут выплачиваться работникам ОООТ;
- заключение соглашений о распределении доходов;
- распределение доходов и ограничение выплат работникам тех трудовых организаций, которые по каким-либо причинам не подписали самоуправленческих соглашений¹.

¹ Ekonomski pregled. 1980. № 7–8. С. 334.

Основой определения результатов деятельности трудовой организации был валовой доход за вычетом договорных и законных обязательств, увеличенный на добровольную амортизацию сверх установленных в законодательном порядке норм. Основным показателем результата деятельности (он использовался в Сербии, Воеводине, Черногории, Хорватии) был доход на одного условного (неквалифицированного) работника. Те трудовые организации, у которых этот показатель превышал средний уровень по республике, должны были больше средств выделять на накопление, но могли иметь и личные доходы выше средних. Трудовые организации, у которых показатель делового успеха был ниже среднего уровня, меньше выделяли средств на накопление и имели меньший уровень личных доходов. Использование численности условных (неквалифицированных) рабочих было необходимо, чтобы избежать занижения показателя делового успеха в трудовых организациях с более низким общим уровнем квалификации работающих и его завышения в организациях, где трудились более квалифицированные работники.

В договорах фиксировалось максимальное соотношение средних личных доходов, например в Сербии оно не должно было превышать 1:2, в Черногории — 1:1,8.

Система самоуправленческих соглашений о распределении доходов позволила сгладить ряд диспропорций в распределении валового дохода, избежать крайностей в дифференциации личных доходов работающих. Но вскоре проявились и недостатки данной системы регулирования.

Концепция формирования личных доходов трудящихся путем распределения валового дохода в Югославии основана на представлении, что эта система обеспечивает распределение по труду с учетом факторов, зависящих от трудящихся, но проявляющихся на уровне результата их коллективного труда. Это предполагает вычленение факторов, не зависящих от труда коллектива (ренты), и устранение (существенное ограничение) их влияния на уровень доходов работающих. Поэтому в системе самоуправленческих соглашений предусматривается выделение из валового дохода части, связанной с рентными факторами, и направление ее на накопление.

Отчисление ренты на цели накопления в организациях объединенного труда ослабляет противоречия в системе распределения доходов в текущем периоде и обостряет их в перспективе. Направленные сегодня на развитие производства доходы, связанные, например, с благоприятным местом расположения предприятий, завтра приведут к росту его доходов уже вследствие зависимых факторов — ускоренного накопления средств и роста капитальных вложений. Поэтому логике системы распределения доходов по труду в большей степени соответствует принцип изъятия ренты у организаций объединенного труда, ее получающих.

Сложной в этом отношении проблемой оказался объективный расчет величины ренты, особенно в случаях, когда она связана не с качеством земли, а с благоприятным местоположением, близостью к источникам сырья, рыночной монополией и т. д. Представление о том, что повсеместный объективный учет подобного рода факторов — сравнительно просто разрешаемая задача, не подтвердилось на практике (как и в других социалистических странах, в частности в ВНР). Ориентация в определении ренты на сравнение фактических уровней доходов и изъятие величины, превышающей среднюю, ведет к уравниловке и подрывает стимулы к повышению эффективности производства.

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 работающими или находящимися в более благоприятных условиях организациями большей доли доходов на накопление, очевидно, усиливает неравенство в положении организаций. Высокий уровень валового дохода за вычетом законных и договорных обязательств на одного занятого ведет при этом к большей доле накопления, высоким темпам развития при меньшем росте задолженности и к дальнейшей дифференциации организаций по уровню технического развития, условиям труда, и в конечном итоге по доходам на личное и общественное потребление.

С серьезными противоречиями приходится сталкиваться в процессе заключения самоуправленческих соглашений о распределении доходов. С конца 1960-х до середины 1970-х гг. их заключение было обязательным для организаций объединенного труда. Отказ от заключения соглашений вел к применению мер регулиро-

вания, носящих штрафной характер. Это противоречило господствующей в Югославии концепции автономии прав организаций объединенного труда, поэтому с принятием в середине 1970-х гг. новой конституции и закона об объединенном труде принцип добровольности заключения подобных соглашений был восстановлен. Как отмечает югославский экономист Невен Матес, союзный договор предусматривает необходимость регулирования и согласования личных доходов по группам предприятий и отраслям. Но этот договор не указывает, каким путем могут осуществляться эти принципы, т. е. почему отрасли, находясь в более благоприятном положении, в условиях добровольности переговоров согласятся на снижение межотраслевой дифференциации¹.

Принятые после 1980 г. меры по регулированию повышения личных доходов позволили снизить темпы роста номинальной заработной платы, степень дифференциации в оплате труда, повысить уровень накопления, но они противоречат общей логике 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 повышает заинтересованность работающих в конечных результатах деятельности хозяйственных звеньев, но вместе с тем ведет к ряду неблагоприятных социальных и экономических последствий, которые снижают заинтересованность хозяйственных звеньев во вскрытии глубинных резервов производства, ускорении темпов научно-технического прогресса. Усилия хозяйственных звеньев в условиях инфляции оказываются сконцентрированными на обеспечении роста личных доходов за счет повышения цен на производимую продукцию, увеличении объема привлекаемых кредитов, отсрочке их выплаты.

Оплата по труду может быть увязана с динамикой конечных результатов работы хозяйственных звеньев путем использования нормативного метода планирования заработной платы. Отличием нормативного метода планирования заработной платы по сравнению с системой остаточного образования ее на основе распределения валового дохода является в первую очередь легкость вырав-

¹ Ekonomski pregled, 1980. № 7–8. С. 342.

нивания различий в исходных уровнях результатов деятельности предприятий. Если система распределения валового дохода предполагает установление связи оплаты по труду не только с ростом результата, но и с его уровнем, то при нормативном планировании заработной платы можно считать исходные уровни качества работы на предприятиях равными и увязывать изменение фонда заработной платы с отклонениями объема производства от плана или базового уровня.

Представление о независимости уровня достигнутого объема производства, эффективности использования ресурсов от работы коллектива, об отсутствии необходимости увязки этих различий с оплатой по труду, взятое как абсолюте, на наш взгляд, так же неточно, как и представление о полной зависимости этих моментов от деятельности коллектива.

Конечно, если норматив заработной платы на 1 руб. продукции разрабатывается таким образом, что базовая средняя величина данного показателя на передовом предприятии, уже в значительной мере вскрывшем свои резервы, устанавливается на том уровне, что и у слабо работающего предприятия, способного повысить производительность труда, это приведет к диспропорциям: в привилегированном положении по оплате труда окажутся предприятия, работавшие слабее. Так, например, при производстве карбамида на Черкасском ПО «Азот» занято 247 человек, на Новомосковском ПО «Азот» имени В. И. Ленина на обслуживании аналогичного оборудования — 546 человек¹, т. е. реальные возможности роста производительности труда на этих предприятиях будут различными. Однако установление четкой зависимости заработной платы от уровня валового дохода в базовом периоде, особенно в условиях перехода на новую систему управления, когда разница в положении предприятий в большей степени определяется решениями, принимавшимися вышестоящими органами (выделявшиеся капиталовложения и структура мощностей, специализация предприятия, ассортимент производимой продукции и т. д.), очевидно, будет способствовать росту дифференциации в оплате независимо от количества и качества труда.

¹ Маневич Е. Л. Вопросы труда в СССР. М.: Наука, 1980. С. 86.

Решение здесь не может быть универсальным. Оно предполагает детальный анализ условий производства в хозяйственных звеньях, зависимых и независимых факторов; дифференцированный подход к определению связи оплаты труда с базовым уровнем эффективности производства. В частности, необходимо проанализировать состояние организации системы заработной платы и разработать применительно к каждому предприятию экономически обоснованную модель нормирования и оплаты труда¹, выявить причины отклонения производительности труда и суммы заработной платы на соответствующем предприятии от среднеотраслевого уровня, от уровня, достигнутого другими коллективами, выпускающими аналогичные виды продукции, и т. д.

Но для подобных индивидуальных решений механизм остаточного образования фонда оплаты по труду на основе распределения валового дохода приспособлен хуже, чем нормативное планирование заработной платы. При остаточном образовании фонда заработной платы в целях устранения разницы в оплате труда в связи с различиями базовых условий производства приходится либо изымать часть валового дохода на основе использования платежей рентного типа у предприятий, находящихся в более благоприятном положении, либо регулировать распределение валового дохода, фиксируя долю в нем заработной платы. Если первый путь не всегда пригоден (изъятие части валового дохода может противоречить требованиям форсированного роста накопления и капиталовложений в данных отраслях и производствах), то второй приводит к тому же нормативному планированию заработной платы при его увязке с валовым доходом.

Это обстоятельство делает использование нормативного метода планирования заработной платы предпочтительной формой увязки оплаты по труду с конечными результатами производства.

Можно выделить две основные модели использования нормативного метода планирования заработной платы, применяющиеся в СССР и социалистических странах:

- нормативы массы заработной платы в зависимости от общего объема производства;

¹ Шкурко С. И. Стимулирование качества и эффективности производства. М.: Мысль, 1977. С. 241.

— нормативы роста заработной платы в зависимости от прироста объема производства.

На первый взгляд система увязки массы заработной платы с общим объемом производства позволяет обеспечить большее стимулирующее воздействие, ведь здесь с конечным результатом связывается не прирост заработной платы, а весь ее объем. Подобное мнение встречается в экономической литературе, но, по нашему мнению, не является достаточно обоснованным. Данный аргумент имел бы смысл, если бы нормативы устанавливались не индивидуально для хозяйственных звеньев, а были универсальными для предприятий и объединений отрасли. Но в этом случае нормативное планирование заработной платы не отличается от системы остаточного образования данного фонда и ведет к быстрому росту дифференциации по факторам, действовавшим в прошедшем периоде, на которые хозяйственные звенья не могут влиять. Поэтому на практике подобные универсальные нормативы массы заработной платы не применялись.

Индивидуальные же нормативы, разрабатываемые по каждому предприятию и объединению в части, связанной с базовым уровнем заработной платы, лишь фиксируют сложившееся положение, так же как и базовый фонд заработной платы в системе нормативов прироста данного показателя в зависимости от прироста объема производства. Например, норматив затрат заработной платы на 1 руб. объема производства в 1979 г. в приборостроении составлял 21,11 коп., в лесозэксплуатации — 36,25 коп., или в 1,7 раза больше, что соответствовало соотношению доли затрат на оплату труда в объеме производства по этим отраслям¹. Внутриотраслевая дифференциация нормативов также приспособливается к фактическому базовому соотношению фонда заработной платы и объема производства.

При необходимости учета специфических условий работы того или иного звена в равной мере могут использоваться как построенные нормативы массы заработной платы с учетом этой специфики, так и прямая корректировка базового фонда заработной платы.

¹ Кунельский Л. Э. Заработная плата и стимулирование труда. Социально-экономический аспект. М.: Экономика, 1981. С. 73–74.

Вместе с тем применение нормативов массы заработной платы жестко связывает рост данного показателя с приростом объема производства теми же пропорциями, которые регулируют связь базового фонда оплаты по труду с базовым объемом производства. Например, на двух предприятиях одной подотрасли 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 составляют соответственно 40 и 50 коп. Исходя из народнохозяйственных пропорций установлено, что приросту в данной подотрасли объема производства на 1% должен соответствовать рост заработной платы на 0,7%¹. У нас нет оснований дифференцировать степень зависимости роста заработной платы от прироста объема производства лишь вследствие того, что они различны в базовом периоде. Прирост производительности труда в значительно большей степени, чем ее сложившийся уровень, зависит от коллектива предприятия, особенно если переход к нормативному планированию заработной платы сопровождается расширением прав предприятий и объединений².

Применение на предприятиях нормативов, установленных на уровне соответственно 0,4 и 0,5 руб. фонда заработной платы на 1 руб. объема производства, не позволяет обеспечить необходимого соотношения между ростом производства и заработной платы. Пусть объем производства на каждом из предприятий равен 1 млн руб. Тогда фонд заработной платы первого предприятия составит 400 тыс. руб. В этом случае прирост объема производства на 10% (до 1,4 млн руб.) приведет к росту фонда заработной платы на 40 тыс. руб. ($1,1 \text{ млн руб.} \times 0,4 = 440 \text{ тыс. руб.}$), или на 10%. Зависимость 1% роста фонда заработной платы на 1% прироста объема производства будет в этом случае сохраняться и на втором предприятии. Это противоречит требованиям сформулированного нами примера (0,7% фонда заработной платы на 1% прироста

¹ В данном условном примере мы не учитываем динамики численности занятых и связанного с ней расхождения в темпах роста объема производства и производительности труда.

² Может возникнуть необходимость в дифференциации связи роста 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 в базовых уровнях.

объема производства) и логике сбалансированного функционирования экономики. Всегда есть хозяйственные звенья, в которых придется идти на рост оплаты по труду более быстрый, чем рост объема производства, а если в динамично развивающихся хозяйственных звеньях рост заработной платы не отстает от роста объема производства, тогда инфляционные последствия неизбежны.

Следовательно, чтобы обеспечить требуемое соотношение роста заработной платы и объема производства, необходимо на основе планируемого роста объема производства рассчитать для каждого предприятия уровень индивидуальных нормативов. Например, если планируемый рост объема производства по каждому из предприятий равен 10%, то норматив, обеспечивающий требуемое соотношение, будет равен:

$$\frac{400 \text{ тыс. руб.} \times 0,1 \times 0,7 + 400 \text{ тыс. руб.}}{1000 \times 1,1} = 0,389 \text{ (первое предприятие);}$$

$$\frac{500 \text{ тыс. руб.} \times 0,1 \times 0,7 + 500 \text{ тыс. руб.}}{1000 \times 1,1} = 0,486 \text{ (второе предприятие).}$$

Использование нормативов массы фонда заработной платы требует не только их разработки для каждого предприятия, но 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 при уточнении пятилетнего задания в годовых планах, принятии встречных обязательств, в процессе выполнения плана.

Рассмотрим действие нормативов массы фонда заработной платы в этом процессе с точки зрения соблюдения требуемых пропорций между ростом объема производства и фонда заработной платы.

Пусть предприятие А, принимая годовой план, вскрыло внутренние резервы и предложило увеличить пятилетнее задание по росту объема производства с 10 до 20%, тогда его фонд заработной платы при объеме производства 1,2 млн руб. и нормативе, равном 0,389, должен составить

$$1,2 \text{ млн руб.} \times 0,389 = 468 \text{ тыс. руб.}$$

Вместо 428 тыс. руб. по плану (1,1 млн руб. \times 0,389) предприятие получит 468 тыс. руб., а прирост фонда заработной платы будет равен

$$\left(\frac{468 - 428}{400} \right) \times 100 = 10\%.$$

Таким образом, дополнительный рост объема производства на 10% сопровождается в соответствии с нормативом увеличением фонда заработной платы также на 10%, что нарушает установленные пропорции.

Следовательно, если при составлении пятилетнего плана нормативы массы заработной платы не действуют (индивидуальные значения нормативов являются результатом его разработки), то в процессе их функционирования они могут оказывать сильное стимулирующее воздействие на хозяйственные звенья, но не позволяют поддерживать плановое соотношение роста объема производства и заработной платы. Таким образом, попытка ввести подобные нормативы в процесс разработки пятилетнего плана усилит диспропорции в заработной плате. Принцип 1% роста заработной платы за 1% роста объема производства будет перенесен на эту стадию¹.

По нашему мнению, указанные недостатки системы нормативов массы заработной платы наряду с прочими факторами явились причиной того, что практически нигде не удалось обеспечить стабильности нормативов. Если, с одной стороны, нормативы массы дают возможность увеличить фонд заработной платы теми же темпами, что и объем производства (в пределах, превышающих задания пятилетки), то, с другой стороны, неизбежная индивидуализация нормативов позволяет устранять возникающие диспропорции на основе их пересмотра. На декабрьском пленуме БКП (1972 г.) отмечалось: «Вместо нормативного регулирования заработной платы происходит обратное: нормативы приспособляются к заработной плате и почти не используются в организации труда и производства»².

¹ Социалистический труд. 1979. № 12. С. 17–26.

² Работническо дело. 1972. 14 декабря.

Подобный метод устранения диспропорций подрывает действие системы. Если руководство предприятий и объединений знает, что увеличение темпов роста объема производства и заработной платы ведет к корректировке нормативов, стимулирующее действие системы становится равным нулю и она превращается в усложненный вариант контроля за фондом заработной платы.

Индивидуализация нормативов массы заработной платы снижает стимулирующее действие системы при переходе от одной пятилетки к другой. Неизбежный общий пересчет нормативов создает возможность изъятия у предприятий выявленных резервов повышения эффективности производства. Подобные негативные моменты проявились уже в процессе использования щекинского метода. Так, щекинскому производственному объединению «Азот», существенно повысившему в 1967–1975 гг. объем производства и производительность труда, план по последнему показателю и размеры фонда заработной платы на 1976–1980 гг. были установлены с учетом достигнутого уровня, в результате предприятие оказалось в числе отстающих¹.

Система регулирования прироста заработной платы позволяет разрешить ряд противоречий, связанных с использованием нормативов. Выделение базового фонда заработной платы дает возможность применять универсальные или отраслевые нормативы². Задача обеспечения плановых пропорций между ростом объема производства и заработной платы решается при этом установлением самого норматива (например, 0,7% роста фонда заработной платы на 1% прироста объема производства). В результате появляется возможность использовать нормативы в процессе разработки пятилетнего плана, обеспечить долговременную и стабильную заинтересованность хозяйственных звеньев в повышении эффективности производства, избежать отрицательного влияния общего пересмотра индивидуальных нормативов на заинтересованность хозяйственных звеньев во вскрытии резервов.

¹ Правда. 1977. 28, 29 марта.

² Подобные нормативы применяются для корректировки фонда заработной платы в случае перевыполнения (недовыполнения) годового плана. Они составляют, в частности, для черной и цветной металлургии 0,7%, для легкой промышленности — 0,8, для химической промышленности — 0,6% и т. д.

В Болгарии отчисления в фонд заработной платы — это результативно-остаточная величина после отчисления средств в прочие фонды, но в пределах, не превышающих его максимально возможных размеров. Причем по существу нормативное определение размеров максимально возможного фонда заработной платы имеет решающее значение; этот показатель определяется от уровня фактически начисленного в предыдущем году фонда заработной платы и роста валового дохода. Нормативы увеличения фонда заработной платы в зависимости от роста последнего показателя утверждаются Советом Министров. В случае когда прирост валового дохода обеспечен за счет снижения прямых материальных расходов, предельный размер фонда заработной платы увеличивается по специальным нормативам, также утвержденным Советом Министров. Если в хозяйственной организации численность работающих возрастает в связи с освоением введенных мощностей и повышением сменности работы, то максимальный размер фонда заработной платы увеличивается в размере 1% за каждый процент прироста валового дохода.

Когда остаток заработной платы после распределения валового дохода по фондам превышает максимально возможный размер фонда заработной платы, то разница отчисляется в фонды «Расширение и техническое совершенствование» и «Хозяйственный риск». Если доход хозяйственной организации недостаточен для образования максимально возможного размера фонда заработной платы, наличные средства распределяются пропорционально плановым размерам отдельных фондов. В этом случае по решению хозяйственного совета средства в фонд «Хозяйственный риск» могут не отчисляться.

Отчисления в фонд заработной платы облагаются нормативными платежами, регулирующими прирост этого показателя по сравнению с прошлым годом в соответствии с нормативами, утвержденными Советом Министров. Эти платежи вносятся в фонд регулирования заработной платы министерства финансов. Прирост средней заработной платы в результате отчислений за экономию материальных затрат не регулируется¹.

¹ Правилник за икономически механизъм. София, 1982.

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

Централизованно устанавливаемые нормативные рычаги, препятствующие неоправданной дифференциации заработной платы, наибольшее развитие получили в Венгрии. Этот фактор в значительной степени обеспечивал стабильность увязки оплаты по труду с результатами производства в этой стране.

Система стимулирования, введенная в Венгрии в 1968 г., предусматривала.

1. Выделение части фонда заработной платы, связанной с повышением ее среднего уровня по сравнению с базовым годом. Она рассчитывалась как произведение численности работников предприятия в отчетном периоде на разность средней заработной платы в отчетном и базовом годах.
2. Расчет технической прибыли предприятия (прибыль, подлежащая налогообложению) путем суммирования балансовой прибыли¹ с частью фонда заработной платы, связанной с увеличением ее среднего уровня.
3. Деление технической прибыли предприятия на две части, обрабатываемые на развитие (фонд развития) и распределение (фонд распределения).

Доля средств, направляемых на распределение, рассчитывается как

$$\frac{1}{1 + \frac{S \times V}{E}}$$

где E — среднегодовая стоимость используемых средств;

S — затраты на заработную плату;

V — коэффициент увеличения заработной платы, дифференцированный по отраслям. В большинстве отраслей $V = 2$.

¹ В Венгрии плата за ресурсы, начисления на фонд заработной платы, производственный налог (аналог рентных и фиксированных платежей) входят в себестоимость, поэтому балансовая прибыль близка к применяемому в СССР понятию чистой прибыли.

Доля фонда распределения рассчитывается как разность между единицей и частью фонда накопления.

4. Обложение средств, поступающих в фонд развития, единым налогом (60% средств), а части, идущей на распределение, — прогрессивным налогом, ставки которого зависели от отношения прибыли, направляемой на распределение (в нее включаются и затраты, связанные с приростом средней заработной платы), к общим затратам на заработную плату. Нормы налогообложения колебались от 0 до 70%; максимальный налог взимался, когда отношение прибыли на распределение к заработной плате для различных групп предприятий было выше 13, 15 и 17%.
5. Выделение резервного фонда в размере 8% фонда заработной платы плюс 1,5% стоимости основных фондов и оборотных средств. До достижения этой величины предприятия отчисляли в него 10% фондов развития и распределения.
6. Вычитание из фонда распределения величины, равной части фонда заработной платы, связанной с повышением ее среднего уровня; расходование оставшейся суммы на премирование работников, социально-культурные мероприятия и т. д.¹

Характерными чертами системы стимулирования, введенной в 1968 г. в Венгрии, были:

- принудительный, нормативно заданный порядок деления прибыли предприятий на фонды распределения и развития;
- приравнивание прироста средней заработной платы к фонду премирования, их равное налогообложение и право предприятий выбирать между ростом средней заработной платы и размером премирования;
- связь роста оплаты по труду с увеличением прибыли предприятия;
- регулирование пропорций заработной платы, ограничение излишней дифференциации на основе использования шкалы обложения фонда распределения.

Эти меры позволили повысить гибкость системы оплаты по труду в рамках поддержания желательных пропорций между динамикой объема производства и оплатой труда. Появились и определенные проблемы. В частности, стала очевидной невозможность

¹ Система управления народным хозяйством в ВНР. Будапешт: Изд-во АН Венгрии, 1972. С. 67–91.

сохранения долговременной стабильности нормативов налогообложения фонда распределения.

С ростом объема производства, снижением затрат увеличивались прибыль предприятий, фонд распределения. Рост последнего по отношению к базовому фонду заработной платы приводил к тому, что все большее число предприятий попадало в верхние интервалы шкалы обложения фонда распределения. Это, во-первых, вело к неоправданному ограничению связи прироста оплаты по труду с результатами производства, во-вторых, препятствовало эффективному действию системы с точки зрения ограничения дифференциации доходов.

В условиях нормативного деления прибыли на фонды развития и распределения компенсация роста средней заработной платы за счет фонда распределения должна была с течением времени поглотить его целиком даже у нормально работающих предприятий¹.

Начиная с 1971 г. в систему были внесены существенные изменения:

- снизилась прогрессия обложения фонда распределения. Если раньше шкала включала семь интервалов с прогрессией от 0 до 70%, то с 1971 г. — четыре интервала: от 40 до 70%;
- установилась зависимость обложения роста средней заработной платы от его соотношения с приростом валового дохода

на одного рабочего. $\left(\frac{\text{фонд заработной платы} + \text{прибыль}}{\text{численность занятых}} \right)$. При-

чем если рост валового дохода на 1% сопровождался приростом средней заработной платы не более чем на 0,3%, из фонда распределения вносилось в виде налога лишь 50% прироста затрат по фонду заработной платы (а не 100%, как ранее); в интервале от 0,3 до 0,5% — 150; от 0,5 до 1% — 200; от 1 до 1,5% — 250; от 1,5 до 2% — 300; свыше 2% — 400%;

- предприятиям предоставили право перераспределять средства из фонда распределения в фонд развития при обложении их по льготной ставке.

¹ Реформа хозяйственного механизма в Венгрии. Дальнейшее развитие, 1968–1971 гг. Будапешт: Изд-во АН Венгрии, 1972. С. 103.

В результате установилась более четкая зависимость между ростом валового дохода и средней заработной платы, повысилась гибкость системы распределения прибыли, были введены действенные рычаги, предотвращающие быстрый рост дифференциации доходов.

Но сохранявшееся принудительное деление прибыли на фонды развития и распределения создавало неблагоприятную ситуацию для предприятий, у которых в результате технического развития и действия сберегающих рабочую силу инвестиций отношение стоимости производственных фондов к фонду заработной платы существенно возрастало. Сокращение доли прибыли, подлежащей распределению, во многих случаях нейтрализовало результаты хорошей работы предприятий. Низкая рентабельность ряда инвестиций также определялась по существу их принудительным характером, связанным с механизмом распределения прибыли¹.

Выраженная прогрессия в налогообложении прироста средней заработной платы часто приводила к тому, что руководству было легче развивать предприятия, привлекая дополнительную рабочую силу, что не сказывалось на росте средней заработной платы, чем повышать эффективность использования живого труда.

Неблагоприятные для предприятий последствия вызывали изменения в технологии производства, требующие привлечения более высококвалифицированного труда. Это вело к быстрому повышению средней заработной платы. Наоборот, увеличение численности низкоквалифицированного персонала, формально сокращая уровень средней заработной платы на предприятии, по сути позволяло повышать ее уровень по конкретным квалификационным группам.

Начиная с 1976 г. было отменено принудительное деление прибыли предприятия на фонды развития и распределения в зависимости от соотношения стоимости производственных фондов и фонда заработной платы (решение по этому вопросу стало принимать само предприятие). Раздельное обложение фондов заменили общим налогом на прибыль; суммы, направленные в фонд

¹ Gado O. The economic mechanism in Hungary: how it works in 1976. Budapest: Akademia, Kiado, 1976. P. 41–42.

развития, освобождались от дополнительного обложения, а поступающие в фонд распределения облагались прогрессивным налогом, величина которого зависела от отношения названного фонда к фонду заработной платы.

Наибольшее распространение получило регулирование роста фонда заработной платы в зависимости от валового дохода. В рамках этой системы предусматривалось, что рост объема валового дохода на 1% позволяет предприятиям увеличить фонд заработной платы на 0,4%. При более высоких темпах прироста фонда заработной платы по отношению к валовому доходу он облагается прогрессивным налогом. С 1980 г. при превышении роста заработной платы по сравнению с нормативным уровнем до 1% предприятие вносило в бюджет 150% суммы превышения, от 1 до 2% — 250%, свыше 2% — 300%. В случае если прирост средней заработной платы работающих превышал установленный уровень, он облагался дополнительным налогом.

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

В отраслях с низким темпом роста объема производства и производительности труда применялось централизованное регулирование заработной платы. Если в отрасли целесообразно было увеличить численность занятых работников, то централизованно устанавливался уровень средней заработной платы (угледобыча, электроэнергетика). При необходимости стимулирования сокращения численности работающих утверждался общий объем фонда заработной платы.

Опыт развития системы стимулирования в Венгрии показал возможность оплаты труда, ориентированной на использование стабильных, универсальных нормативов, обеспечения в этих условиях плановых пропорций роста производительности труда и средней заработной платы, предотвращения неоправдан-

ной дифференциации доходов рабочих и служащих на различных предприятиях. Однако до сих пор система материального стимулирования, в частности регулирование заработной платы, остается, по признанию венгерских экономистов, одним из слабых звеньев хозяйственного механизма страны. Причина этого, по видимому, в противоречивом характере самой проблемы. Известно, как можно эффективно стимулировать, и существует достаточно рычагов для поддержания совокупной покупательной способности в плановых пределах, но применявшиеся инструменты оказались способными решать или первую группу проблем, или вторую¹.

В начальный период проведения хозяйственной реформы в Венгрии в систему были встроены мощные рычаги ограничения дифференциации. В последующем периоде развития системы, несмотря на некоторое усиление связи между результатом и оплатой труда коллектива, эти рычаги продолжали доминировать. Например, при регулировании средней заработной платы в зависимости от валового дохода на одного занятого работника (в варианте, действовавшем с 1976 г.) для роста заработной платы на 1 форинт с учетом всех видов обложения необходимо было обеспечить прирост валового дохода в 5–8 форинтов. Если увеличение заработной платы превышало 6% в год, то на 1 форинт прироста данного показателя надо было обеспечить 13–28 форинтов прироста валового дохода. В случае когда увеличение заработной платы превышало соотношение 0,25% к 1,0% роста производительности труда, валовой доход на 1 форинт заработной платы должен был повыситься до 13–107 форинтов². Зависимость роста заработной платы от объема производства, при которой получение 1 форинта дополнительного дохода предполагает увеличение объема валового дохода на 10 форинтов, не способствует выявлению даже поверхностных резервов.

Актуальной проблемой остается влияние на рост средней заработной платы изменений в структуре персонала предприятий. Последние часто стремились к компенсации роста реальной заработной платы работников на основе дополнительного привлечения

¹ Acta oeconomica, 1978. V. 20. № 3. С. 247–248.

² Acta oeconomica, 1978. V. 20. № 3. С. 257–261.

низкоквалифицированных рабочих. Поэтому, несмотря на существующие внутренние резервы в использовании персонала, возростал дефицит рабочей силы.

Некоторые венгерские экономисты ищут решение задачи усиления стимулирующей роли оплаты по труду в расширении сферы регулирования роста фонда заработной платы в зависимости от валового дохода. В условиях этой формы регулирования более эффективно использовались живой труд, рабочее время. На предприятиях начала снижаться абсолютная численность занятых работников, в 1976 г. она составила 98,7% уровня 1975 г. (на предприятиях, работающих в условиях регулирования роста средней заработной платы, — 100,3% этого уровня)¹.

Вместе с тем различия в степени тесноты связи роста средней заработной платы с высвобождением персонала (вся экономия направляется на увеличение оплаты труда остающихся работников) и с экономией овеществленного труда (в распоряжении предприятия остается лишь 0,2% экономии) в этой системе могут оказать отрицательное воздействие на заинтересованность предприятий в экономии овеществленного труда. При выборе политики развития, вариантов капитальных вложений это может привести к переоценке экономии живого труда и недооценке экономии овеществленного. В частности, при данной системе изменение связей по кооперации, способствующее сокращению численности персонала и экономии 1000 форинтов по фонду заработной платы, будет выгодно предприятию, даже если расходы на оплату полуфабрикатов увеличатся на 2000 форинтов. Подобное положение становится неприемлемым в условиях перехода к развитию при минимальном приросте потребления материальных ресурсов, всесторонней их экономии.

При регулировании роста фонда заработной платы возможно увеличение средней заработной платы при сокращении численности занятых работников, даже если снижается валовой доход на одного занятого. В то же время на динамично развивающихся предприятиях с увеличивающейся численностью персонала средняя заработная плата не уменьшается, если отношение прироста валового дохода к численности будет в 2,5 раза (1:0,4) больше базового.

¹ Acta oeconomica, 1978. V. 20. № 3. С. 273–275.

вого соотношения их величин. В результате эта форма регулирования благоприятна для предприятий с постоянной или сокращающейся численностью персонала и неблагоприятна для динамично развивающихся предприятий¹.

Именно потому, что регулирование фонда заработной платы создает благоприятные возможности для роста средней заработной платы при сокращении численности работающих (вся экономия направляется на дополнительную оплату труда остающихся рабочих), оно требует обязательного применения предельного уровня льготного повышения средней заработной платы. Рост этого показателя за рамки льготного интервала облагается высоким налогом. Это, естественно, ограничивает заинтересованность предприятий во вскрытии резервов, делает выгодным их сохранение для использования в следующем году. Поэтому случаи значительного превышения установленного льготного уровня повышения средней заработной платы редко встречаются на практике.

С 1983 г. в систему регулирования заработной платы в Венгрии были внесены изменения, направленные на усиление связи ее уровня с достигнутым уровнем эффективности хозяйствования. В пределах льготного интервала повышения заработной платы (до 6% в год) предприятия могут увеличить размер средней заработной платы на 0,2% за каждый процент фактически достигнутого уровня рентабельности.

Эта мера была связана со сложившейся экономической ситуацией и реализацией курса на реструктуризацию экономики, обеспечение опережающего развития экономически эффективных, высокорентабельных предприятий.

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

Проявления указанных противоречий можно в значительной степени избежать, если объектом прогрессивного налогообложения сделать не прирост средней заработной платы, а разницу меж-

¹ Acta oeconomica, 1978. V. 20. № 3. С. 294.

ду ее нормативным фондом, рассчитанным по фактической квалификационно-должностной структуре персонала предприятия, нормативным ставкам оплаты труда работающих (тарифы, оклады, районные коэффициенты), и фактическим фондом заработной платы.

При использовании подобного рычага излишняя дифференциация доходов предотвращается более прямым путем — с учетом различий в оплате квалификационных групп работающих. Это позволяет устранить стремление предприятий к росту численности персонала за счет привлечения низкоквалифицированных рабочих с целью снижения общего среднего уровня заработной платы и повышения индивидуальной заработной платы работников.

Аналогичная система применялась в 1956–1961 гг. в Югославии как переходная мера к распределению валового дохода с остаточным образованием фонда заработной платы. Там для каждого предприятия рассчитывался калькулятивный фонд заработной платы, равный сумме, которая была бы выплачена, если бы все работающие получили за свою специальность и квалификацию минимальную ставку, установленную правительством. В случае когда реальный фонд заработной платы превышал калькулятивный более чем на 20%, разница между ними облагалась прогрессивным налогом, максимальная ставка которого равнялась 70%.

Само по себе использование дополнительного налога на заработную плату не может решить проблему ограничения дифференциации доходов. Существенные базовые различия в уровне валового дохода и прибыли, в значительной мере связанные с независимыми факторами, могли бы в данном случае послужить причиной резкого роста средней заработной платы на предприятиях, находящихся в благоприятном положении, несмотря на то что это привело бы к опережающему росту налогообложения. Решение данной проблемы путем изъятия у предприятий части первоначальной прибыли, которая послужила бы основой дифференциации доходов, может противоречить ускоренному развитию наиболее прибыльных предприятий. К тому же установление производственного налога (фиксированного платежа), индивидуального по своей природе, как показывает опыт развития хозяйственного механизма в Венгрии, приведет к возникновению проблем, связанных с изменением условий работы предприятий от суще-

ствовавших на момент его разработки. Соответственно, появляется необходимость в их постоянном пересмотре, что подрывает стабильность системы финансирования и стимулирования, уверенность коллективов в зависимости роста доходов от объема производства. Однако подобная система могла бы эффективно дополнить нормативное планирование прироста заработной платы в зависимости от увеличения 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 серьезный эффект с точки зрения повышения эффективности производства, его интенсификации, вскрытия резервов лишь при использовании стабильных, долговременных, универсальных нормативов, их применении на стадии разработки пятилетнего плана и отказе от изъятия выявленных резервов. Соблюдение данных принципов возможно при условии перехода от использования нормативов массы заработной платы к нормативам роста этого показателя, при разработке и включении в систему действенных нормативных рычагов, предотвращающих неоправданную дифференциацию в оплате труда.

2. ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕХАНИЗМА ОБРАЗОВАНИЯ ФОНДОВ ПООЩРЕНИЯ

Необходимым элементом системы материального стимулирования на современном этапе развития хозяйственного расчета являются фонды поощрения. Практика применения последних показывает, что сами по себе фонды поощрения не могут решать проблемы обеспечения заинтересованности коллективов в росте эффективности производства, выступать в качестве альтернативы усиления зависимости основной заработной платы от результатов труда, но могут и должны дополнять систему регулирования фонда заработной платы.

Во-первых, в условиях действующей модели хозяйственного механизма, когда сохраняется множественность оценочных показателей, система стимулирования, основанная на увязке фонда заработной платы с динамикой чистой продукции (нормативной), недостаточна. Следует обеспечить рост стимулирующего воздей-

ствия параллельной системы, ориентирующей хозяйственные звенья на повышение доли продукции высшей категории качества, увеличение производительности труда и прибыли, снижение материалоемкости, выполнение обязательств по поставкам.

Во-вторых, существует необходимость выделения и регулирования средств на социально-культурные мероприятия, жилищное строительство, премирование по результатам социалистического соревнования, оказание материальной помощи и т. д. Специфика подобных расходов не позволяет объединить выделяемые на них средства с фондом заработной платы.

В одиннадцатой пятилетке нормативы образования фондов поощрения должны были доводиться до хозяйственных звеньев (министерств, ВПО, ПО и предприятий) на стадии составления контрольных цифр. Отклонение окончательного варианта пятилетнего плана, составленного с учетом предложений предприятий, от контрольных цифр ведет к изменению фондов поощрения.

Преимуществом новой системы фондообразования является то, что она ориентирует коллективы на выявление и учет в пятилетнем плане резервов производства. Нормативы используются при уточнении годовых планов по сравнению с пятилеткой, а также в процессе выполнения заданий. В качестве положительного момента следует отметить расчет нормативов фондообразования в процентах к прибыли (расчетной прибыли). Это, во-первых, превращает прибыль в фондообразующий показатель, во-вторых, увязывает нормативы с источником материального поощрения.

Механизм образования поощрительных фондов в одиннадцатой пятилетке в значительной мере определяется конечными результатами хозяйственной деятельности предприятий и производственных объединений. Функция оценки и стимулирования степени удовлетворения общественных потребностей возлагается на показатель выполнения плана поставок продукции в соответствии с заключенными договорами (нарядами-заказами), невыполнение которых уменьшает отчисления в фонд материального поощрения. Среди фондообразующих показателей ведущая роль принадлежит производительности труда, исчисляемой нарастающим итогом с начала пятилетки по чистой продукции (нормативной). На стимулирование роста этого показателя направляется не менее половины суммы ФМП.

К числу основных относится и показатель доли продукции высшей категории качества в общем объеме производства. Оказывая непосредственное влияние на размеры фонда материального поощрения и премиальных средств, выделяемых работникам, этот показатель нацеливает коллективы на рост производства высококачественной продукции.

Положением о порядке и размерах прямых отчислений в фонды экономического стимулирования за экономию материальных ресурсов на 1983–1985 гг. предусматривается следующая зависимость размеров поощрительных фондов от уровня материальных затрат на производство продукции¹. В пятилетнем и годовых планах министерствам, объединениям и предприятиям устанавливаются лимиты материальных затрат (в денежном выражении) на 1 руб. продукции (работ). При снижении материальных затрат по сравнению с утвержденными лимитами за счет части полученной в связи с этим экономии производятся прямые отчисления в фонды поощрения по специальной шкале. При повышении лимита материальных затрат отчисления в фонды поощрения уменьшаются, но не более чем на 25% их плановой величины по пятилетнему заданию на соответствующий год.

Прямые отчисления в фонды поощрения объединений и предприятий производятся за счет сверхплановой прибыли.

На эти цели могут быть использованы дополнительная прибыль отдельных объединений (предприятий), а также резерв министерства по прибыли или фондам поощрения.

Для повышения действенности механизма образования поощрительных фондов, на наш взгляд, необходимо решить ряд проблем. Поскольку исходным моментом образования поощрительных фондов являются контрольные цифры пятилетнего плана, возрастают требования к их обоснованности. Чтобы в наиболее выгодном положении не оказались министерства и предприятия, которые сумели создать себе «задел» для последующего превышения контрольных цифр и существенного роста поощрительных фондов, нужно решить проблему отражения в нормативах фондообразования напряженности заданий еще на стадии разработки контрольных цифр пятилетнего плана. Оценка напряженности плана,

¹ Экономическая газета. 1982. № 15. С. 8.

степени использования производственных ресурсов по аналогичной методике необходима и при принятии министерствами, объединениями и предприятиями встречных планов, превышающих задания пятилетки на очередной год. Требуется, на наш взгляд, упрощения порядок исчисления нормативов фондообразования, предусматривающий ряд этапов расчета, на которых осуществляются изменения размеров отчислений в фонд материального поощрения в зависимости от перевыполнения (невыполнения) контрольных цифр, пятилетнего и годового планов по каждому из фондообразующих показателей.

В связи с тем, что производство продукции высшей категории качества в условиях реализации постановления ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 12 июля 1979 г. по совершенствованию хозяйственного механизма поощряется дважды — отчислениями в фонды экономического стимулирования за повышение доли таких изделий и дополнительными отчислениями от надбавки к цене за качество продукции, — по нашему мнению, заслуживает внимания предложение об отказе использования этого показателя в качестве фондообразующего¹.

Принципиальной проблемой, решение которой необходимо для усиления стимулирующего воздействия механизма фондообразования, является обеспечение стабильности нормативов. Если хозяйственные звенья не уверены в стабильности последних на стадии уточнения годового плана или в процессе его выполнения, воздействие системы как на этих этапах, так и в период разработки пятилетнего задания будет незначительно. До сих пор обеспечить стабильность нормативов на уровне предприятий и объединений практически не удавалось. Например, изучение работы отрасли тракторного и сельскохозяйственного машиностроения в 1978–1980 гг. показывает, что на уровне ВПО стабильность нормативов сохраняется, они получают фонды поощрения в соответствии с фактическими показателями работы и утвержденными в пятилетнем плане нормативами. Однако внутри ВПО стабильность нормативов не была обеспечена. Отклонение фактических результатов работы от пятилетнего плана приводило к тому, что значительное число предприя-

¹ Проблемы совершенствования хозяйственного механизма в одиннадцатой пятилетке / под ред. В. Г. Стародубровского и А. В. Сигиневича. М.: Ин-т экономики АН СССР, 1981. С. 120.

тий должны были получить в соответствии с уточненными годовыми заданиями лишь 40% и менее фонда материального поощрения по сравнению с суммой, определенной в пятилетнем плане на соответствующий год. Следствием этого было перераспределение ВПО поощрительных фондов внутри комплекса, корректировка нормативов и изъятие средств у предприятий, выполняющих и перевыполняющих задания пятилетки, передача их отстающим.

Сравнение фондов материального поощрения, которые должны были быть получены предприятиями согласно утвержденным стабильным нормативам, с их планируемым объемом позволяет составить общую картину изменения стабильности нормативов (табл. 7).

К концу пятилетки возрастает число предприятий, снижающих фонд материального поощрения в годовом плане при расчете по нормативам из-за невыполнения пятилетних заданий. Например, в 1978 г. число таких предприятий составило 43,5% исследуемой совокупности, в 1980 г. — 67,7%; сумма их ФМП по пятилетнему плану — 61,7 и 83,3% соответственно.

К концу пятилетки план перевыполняют мелкие, в лучшем случае средние предприятия. Из табл. 7 следует, что сумма фонда материального поощрения на одно предприятие, перевыполняющее пятилетний план, по сравнению с суммой, приходящейся на одно предприятие по всей исследуемой совокупности (рассчитанной по нормативам), составила в 1978 г. 69%, в 1980 г. — 52%.

В целом по табл. 7 можно укрупненно определить методы перераспределения ФМП, которые применяют ВПО. Это в первую очередь увеличение названного фонда предприятиям, перевыполнившим пятилетнее задание в меньших размерах, чем положено по нормативам (например, в 1978 г.), в других случаях — предприятиям, перевыполнившим пятилетний план, годовое задание по фонду материального поощрения оставлялось на уровне пятилетнего. За счет этого перераспределения увеличивалось число предприятий, теряющих ФМП в меньшей степени, чем полагалось по нормативам. ВПО планирует фонд материального поощрения ниже уровня пятилетки следующим образом. Для предприятий, теряющих этот фонд по нормативам на 100%, ВПО сохраняет его на уровне 70–80% пятилетнего плана, при потере фонда на 70,1–99,9% — на уровне 80–90%. Например, в 1979 г. фонды перерас-

Таблица 7. Перераспределение фонда материального поощрения объединений и предприятий Минсельхозмаша СССР в годовом плане по сравнению с пятилетним в 1978–1980 годах

Показатели	1978		1979		1980	
	Рассчитанный по нормативам	По плану ВПО, доведенному до заводов	Рассчитанный по нормативам	По плану ВПО, доведенному до заводов	Рассчитанный по нормативам	По плану ВПО, доведенному до заводов
Предприятия, увеличившие ФМП в годовом плане по сравнению с пятилетним: доля предприятий в общем количестве исследуемой совокупности, %	55,3	45,8	49,9	47,3	32,3	34,2
доля ФМП предприятий в общей сумме ФМП исследуемой совокупности по пятилетнему плану, %	38,2	32,4	38,5	27,6	16,7	23,3
сумма ФМП, приходящаяся на одно предприятие, тыс. руб.	1015,0	1037,0	876,0	843,0	670,0	878,0
Предприятия, не изменившие ФМП в годовом плане по сравнению с пятилетним: доля предприятий в общем количестве исследуемой совокупности, %	1,2	8,2	–	8,7	–	1,9
доля ФМП предприятий в общей сумме ФМП исследуемой совокупности по пятилетнему плану, %	0,1	11,7	–	10,3	–	0,3
сумма ФМП, приходящаяся на одно предприятие, тыс. руб.	65,0	2088,0	–	1343,0	–	205,0
Предприятия, снизившие ФМП в годовом плане по сравнению с пятилетним: доля предприятий в общем количестве исследуемой совокупности, %	43,5	46,0	50,1	54,0	67,7	63,9
доля ФМП предприятий в общей сумме ФМП исследуемой совокупности по пятилетнему плану, %	61,7	55,9	61,5	62,1	83,3	76,4
сумма ФМП, приходящаяся на одно предприятие, тыс. руб.	2086,0	1792,0	1398,0	1307,0	1580,0	1556,0
Сумма ФМП, приходящаяся на одно предприятие по всей исследуемой совокупности, тыс. руб.	1470,0	1470,0	1137,0	1137,0	1285,0	1285,0

пределялись у 61,1% исследуемых предприятий, у 38,9% предприятий они были начислены в соответствии с нормативами. В 1980 г. в результате значительного отставания в выполнении пятилетнего плана некоторые объединения и предприятия должны были полностью потерять возможность образования фонда материального поощрения. В 1978 г. в Минсельхозмаше СССР не было предприятий, теряющих фонды из-за невыполнения заданий пятилетки более чем на 70%, в 1979 г. их было 11, в 1980 г. — 28. Эти предприятия составили по сумме ФМП в 1979 г. 15,9%, в 1980 г. 44,1% общей величины данного фонда исследуемой совокупности.

Как показывают данные обследования, предприятия, которые должны были увеличить фонд материального поощрения более чем на 50% по сравнению с пятилетним планом, никогда не получают его в полном объеме. Более того, им даже могут уменьшить ФМП в плане, утвержденном ВПО, до 30%. В целом не менее 50% предприятий, которые должны были получить прирост фонда материального поощрения вследствие перевыполнения пятилетних заданий, получали по плану ВПО суммы названного фонда в значительно меньших размерах, чем положено по нормативам. У предприятий, фонд материального поощрения которых по нормативам должен был уменьшиться в интервале 0,1–5,0%, на деле он может увеличиваться по сравнению с пятилетним планом до 20%.

Неблагоприятное влияние, оказываемое системой внутриминистерского перераспределения средств фондов поощрения на стимулирование деятельности предприятий, общепризнанно в советской экономической литературе. Вместе с тем стремление ВПО к выравниванию поощрительных фондов предприятий не является единственной причиной нарушения стабильности нормативов.

В условиях хозяйственного механизма, ориентированного на дезагрегацию заданий и установление индивидуальных нормативов от высших органов к низшим, необходимо внедрение хозрасчетных принципов в работу подотраслевых и отраслевых комплексов. Появление и развитие ВПО как подотраслевого комплекса, их перевод на хозрасчетные принципы работы обусловили образование поощрительных фондов промышленного объединения по его показателям. Изменилась технология распределения этих фондов в промышленности. Производственные объединения и предприятия образуют поощрительные фонды в соответствии

с уровнем фондообразующих показателей и по утвержденным нормативам, но в пределах сумм, полученных всесоюзным объединением по его показателям.

При невыполнении плана ВПО часто не остается иного выхода, кроме корректировки нормативов. Например, в ВПО «Союзтрактордвигатель» и «Союзхлопкомаш» фонд материального поощрения в 1976 г. превышал уровень 1975 г. соответственно на 5,5 и 17,0%; в 1979 г. он был ниже уровня 1975 г. на 43,6 и 57,5%. Если учесть, что сумма фондов, образуемая по показателям ВПО, отклоняется от аналогичных показателей предприятий и объединений, избежать корректировки нормативов оказывается невозможно.

Практически процесс корректировки нормативов облегчается тем, что экономические службы министерства при формировании годового финансового плана строго проверяют лишь соответствие общей суммы фонда материального поощрения по предприятиям и объединениям с общей их суммой, выделяемой ВПО в годовом плане по его показателям (нормативам). Распределение же этих средств внутри ВПО эти службы не интересуют. Получив от министерства сумму фонда материального поощрения, рассчитанную на основании фондообразующих (фондокорректирующих) нормативов по показателям производственно-хозяйственной деятельности, ВПО распределяет ее подведомственным объединениям и предприятиям. В тех случаях, когда после расчета годового фонда материального поощрения по фондокорректирующим нормативам для объединений и предприятий обнаруживается, что у ряда предприятий велика потеря фонда в результате невыполнения ими заданий пятилетки, ВПО перераспределяет фонды, выделяя, как правило, хорошо работающим предприятиям меньше фондов, чем положено по нормативам, а плохо работающим — больше.

Важнейшим условием обеспечения стабильности нормативов является создание соответствующих резервов как на уровне ВПО, так и в масштабе министерства. В экономической литературе и практической деятельности ВПО и министерств пока нет единства в понимании сущности централизованных поощрительных средств, определении их специфических функций в общей системе материального стимулирования, в подходе к образованию и использованию централизованных фондов материального поощре-

ния (ЦФМП) ВПО и резервов по фондам материального поощрения министерства.

В настоящее время директивными документами определены следующие направления в использовании ЦФМП всесоюзных промышленных объединений:

- на увеличение фондов поощрения предприятий, у которых повышается доля производства продукции, соответствующей по технико-экономическим показателям высшим отечественным и зарубежным образцам, а также предприятий и организаций, широко внедряющих новую технику;
- на увеличение фондов поощрения предприятий, обеспечивающих рост выпуска товаров массового спроса, имеющих относительно низкую рентабельность, а также пользующихся спросом недорогих товаров, дающих по сравнению с другими видами изделий меньший объем реализуемой продукции;
- на восполнение поощрительных фондов предприятий в случаях, когда показатели их работы временно ухудшаются в связи с освоением новой техники, реконструкцией производства или капитальным ремонтом основных фондов (станков, печей, конвейеров и др.);
- на возмещение допущенного в предшествующем году превышения суммы фондов экономического стимулирования, начисленной предприятиям, над суммой этих фондов, исчисленных по министерству в целом по выполнению годового плана;
- на обеспечение стабильности нормативов образования поощрительных фондов предприятий с учетом конкретных условий производства.

Обеспечивая эти направления, ЦФМП выполняет две основные функции:

- стимулирует объединения и предприятия, выполняющие и перевыполняющие задания и осваивающие новую технику;
- компенсирует потери поощрительных фондов предприятиям и объединениям в случаях, когда фонды снижаются по не зависящим от них причинам.

Однако на практике в десятой пятилетке сумма ЦФМП ВПО составляла незначительную величину, хотя положениями об образовании резервов и ЦФМП предусматривалось, что она может достигать 10% величины планового фонда материального поощрения по от-

рали в целом. Так, в объединениях Минприбора ЦФМП не превышал 3–4% общей суммы поощрительных фондов подведомственных предприятий, в Минэлектротехпроме — не более 6,2%.

В Минсельхозмаше в десятой пятилетке размер отчислений в ЦФМП должен был составлять 7%, фактически он равнялся 3,36% (1978 г.) отраслевого фонда материального поощрения. Такой величины ЦФМП оказывается недостаточно для выполнения возложенных на него функций, в том числе и для обеспечения стабильности нормативов фондообразования в неблагоприятных условиях работы промышленного объединения и его структурных звеньев.

Причинами, обусловившими образование централизованных поощрительных средств в незначительных размерах, являлись, на наш взгляд:

- нестабильность общей системы образования поощрительных фондов;
- отсутствие нормативной регламентации отношений предприятий и объединений с ВПО и министерством по поводу формирования и распределения этих средств.

В условиях применения многокритериальной системы образования фондов предполагается, что каждый из показателей характеризует какое-то одно направление, имеет свою значимость. В фондообразовании эта значимость выражается долей в сумме планового фонда материального поощрения, идущей на стимулирование индивидуального показателя. Исходя из этого, следовало бы ожидать снижения данного фонда в годовом плане из-за невыполнения заданий пятилетки по какому-либо показателю в пределах доли, выделяемой на его стимулирование.

Но в десятой пятилетке такой увязки предусмотрено не было, поэтому снижение планового фонда материального поощрения из-за невыполнения пятилетних заданий по какому-либо показателю могло приобретать неоправданно большое влияние. Например, в 1980 г. производственное объединение «Ростсельмаш» должно было потерять названный фонд на 100% из-за невыполнения пятилетнего задания по доле продукции ВКК (по пятилетнему плану — 70,4%, по годовому — 2,6%). Вместе с тем это объединение значительно перевыполнило задание пятилетки на 1980 г. по росту производительности труда (138,2%, установлено — 131,5%) и объему производства (142%, задание — 130,2%).

В 1980 г. (последний год десятой пятилетки) в ВПО «Союзкомбайнпром» при доле (по количеству) предприятий, которые снизили фонды по нормативам, равной 84,7%, суммы их фондов материального поощрения в пятилетнем плане составили 98,2%.

Поскольку никаких сумм ЦФМП для обеспечения стабильности нормативов в этих условиях не хватит, ВПО перераспределяет средства ФМП, образуемого за счет отчислений от прибыли, внутри объединения: одним предприятиям выделяет больше, другим — меньше, чем полагается по нормативам, в результате нарушается их стабильность.

Некоторые недостатки общей системы образования фондов поощрения были устранены при разработке механизма ее функционирования на одиннадцатую пятилетку. В частности, было введено долевое распределение расчетного фонда материального поощрения между фондообразующими показателями в целях повышения уровня стабильности фондообразующих нормативов и увязки их с выполнением пятилетнего плана нарастающим итогом с начала пятилетки. Это означает, что при невыполнении пятилетних заданий по одному показателю фонд материального поощрения может снижаться в пределах той доли, которая выделяется на стимулирование этого показателя в пятилетнем плане.

Порядок образования и использования резервов (централизованных фондов) по фондам поощрения министерств (ведомств) и всесоюзных (республиканских) промышленных объединений в одиннадцатой пятилетке отличается от порядка, действовавшего в десятой пятилетке. В частности, размеры резервов по фондам поощрения министерств вместе с ЦФМП теперь могут составлять до 15% суммы каждого фонда по министерству в целом против 10% в прошлом пятилетии.

Ряд вопросов требует дальнейшего решения. Прежде всего это относится к планированию ЦФМП ВПО и резерва министерства. При формировании ЦФМП ВПО и резерва министерства по фондам материального поощрения, на наш взгляд, необходимо соблюдение двух условий.

Во-первых, поскольку формирование централизованных поощрительных средств связано с общей системой образования и использования поощрительных фондов предприятий, то нужно, чтобы методические положения предусматривали прямую зависи-

мость образования централизованного фонда материального поощрения от роста конечных результатов деятельности предприятий. Только в этом случае может быть создана стабильная основа на большинстве предприятий отрасли для формирования централизованных фондов и резервов. Указанное обстоятельство является необходимой предпосылкой для создания на всех уровнях отраслевого управления системы поощрительных фондов и резервов.

Во-вторых, чтобы конкретная величина централизованных поощрительных средств была достаточной для выполнения компенсационной и стимулирующей функции, следует учитывать такие реально сложившиеся в масштабе отрасли основные факторы, как среднеотраслевой уровень рентабельности, масштабы обновляемости продукции, объем выпуска товаров народного потребления.

Размеры отчислений централизованных поощрительных средств для каждого ВПО, по нашему мнению, должны устанавливаться по стабильному нормативу на допустимом уровне (15%). При этом возникает проблема деления общей суммы централизованных средств между резервом и ЦФМП. В настоящее время общая сумма централизованных поощрительных средств для ВПО всех отраслей делится между резервами и ЦФМП произвольно (например, в Минэлектротехпроме — 40 и 60%).

На наш взгляд, необходимо дифференцировать размер отчислений в резерв министерства применительно к конкретному ВПО в зависимости от степени обновления продукции (табл. 8).

Таблица 8. Данные годовых планов по доле новой продукции в общем объеме производства в ВПО Минсельхозмаше

Всесоюзные промышленные объединения	Доля новой продукции в общем объеме производства, %		
	1978	1979	1980
Союзсельхозмашгидроагрегат	15,2	18,0	20,0
Союзтракторзапчасть	9,4	10,7	11,2
Союзпочвомаш	9,2	15,5	8,3
Союзкомбайнпром	14,8	6,0	15,7
Союзмаштехкультур	7,6	35,0	26,4
Союзхлопкомаш	48,5	30,4	26,4

Освоение новой продукции по годам пятилетки также колеблется. А это связано с ухудшением показателей работы предприятий (объединений) и выдвигает задачу нейтрализации временного отрицательного влияния процессов освоения новых изделий на хозяйственные результаты. Функция возмещения возникающих в этот период потерь в фондах экономического стимулирования — одна из важнейших для ЦФМП, она будет успешно выполняться, только если процент отчислений в ЦФМП будет дифференцированным по годам пятилетки и по ВПО.

При определении нормативного уровня показателя «доля новой продукции в общем объеме производства» целесообразно использовать опыт Минсельхозмаша. Данный показатель в этой отрасли оценивается в составе обобщающего коэффициента напряженности в пятилетнем и годовых планах по всем всесоюзным промышленным, производственным, научно-производственным объединениям и предприятиям. При этом к новым видам относятся изделия, впервые изготавливаемые на предприятиях Министерства тракторного и сельскохозяйственного машиностроения, модернизируемые изделия, получающие новую качественную характеристику и по своим технико-экономическим показателям отвечающие требованиям современного развития техники. К новым видам продукции относятся также впервые выпускаемые в отрасли комплектующие изделия, которые определяют основные технические параметры новой продукции и поставляются в порядке кооперации другим предприятиям. Продукция считается новой в течение трех лет с начала освоения серийного производства.

В отрасли на десятую пятилетку был установлен норматив по данному показателю в размере 25%, он был единым для всех объединений и предприятий и действовал на протяжении всего пятилетия. В качестве обязательного при формировании ЦФМП следует принять условие, что при увеличении доли новой продукции в общем объеме производства на уровне норматива или выше размер отчислений в ЦФМП является максимальным (15%). С учетом этого условия расчет норматива отчислений в ЦФМП можно показать на следующем примере. Предельная величина средств ЦФМП и резерва министерства по фонду материального поощрения составляет в одиннадцатой пятилетке 15%, а нор-

мативный уровень показателя доли новой продукции в общем объеме производства на 1983 г. — 25%. Тогда коэффициент расчета средств ЦФМП (K) на 1983 г. для всех ВПО министерства будет равен

$$K = 15:25 = 0,6.$$

Пусть для двух конкретных ВПО значение доли новой продукции в общем объеме производства по пятилетнему плану на названный год будет равняться соответственно 25 и 11,6%, тогда расчетная потребность в средствах ЦФМП (P) для них составит (%):

$$P_1 = 25 \times 0,6 = 15; P_2 = 11,6 \times 0,6 = 7.$$

Норматив отчислений в ЦФМП следует, на наш взгляд, устанавливать таким же образом на каждый год пятилетки, что соответствует изменениям в производстве различных ВПО при переходе к выпуску новых изделий.

Существенным моментом формирования механизма образования централизованных поощрительных средств является установление для предприятий и объединений норматива отчислений в ЦФМП и резерв. При его определении необходимо решить: должна ли доля отчислений в ЦФМП и резерв быть одинаковой для всех предприятий (объединений) или дифференцированной?

По нашему мнению, исходя из основных задач, возлагаемых на ЦФМП и резерв, для предприятий (объединений) с учетом их финансового состояния в плановом периоде в рамках действующей системы образования поощрительных фондов следует устанавливать дифференцированные нормативы отчислений. При этом в качестве важнейшего условия принимается участие в формировании общеобъединенческой суммы централизованных поощрительных средств всех предприятий, входящих в состав данного ВПО, кроме планово-убыточных.

В настоящее время практически не делается различий при выделении средств из ЦФМП между предприятиями (объединениями), теряющими фонды поощрения в результате объективных, независимых от них обстоятельств, и плохо работающими предприятиями. Поэтому целесообразно разработать перечень объективных причин, которые ведут к потере фондов поощрения, определить

границы восполнения фондов поощрения у таких объединений (предприятий). К причинам, способствующим ухудшению показателей деятельности объединений (предприятий), следует отнести недоввод мощности из-за невыполнения плана капитальных вложений, капитальный ремонт или реконструкцию основных фондов, освоение новой техники, ухудшение природных условий, применение более дорогого сырья и т. д.

Средства из централизованных фондов должны выделяться в таких случаях под определенные гарантийные обязательства. Подобная практика выделения средств из резерва отрасли по фонду материального поощрения уже применяется, например, в Министерстве тракторного и сельскохозяйственного машиностроения.

Такая помощь оказывалась в 1979–1980 гг. Ташкентскому тракторному заводу на выпуск нового трактора, Павлодарскому тракторному заводу на выпуск трактора К-701, Херсонскому комбайновому заводу имени Петровского для освоения выпуска тяжелого самоходного кукурузоуборочного комбайна КСКУ-6 и т. д.

Как правило, суммы дополнительного фонда материального поощрения, выделяемые из резерва министерства, получались заводами при выполнении ими определенных условий (т. е. выпуска гарантированного числа новых машин за месяц, квартал, полугодие, девять месяцев, год). При невыполнении предприятиями обязательств получаемые под гарантию суммы фонда материального поощрения из резерва министерства уменьшались.

Целесообразно ввести верхний предел восполнения фондов поощрения предприятиям (объединениям), не выполняющим пятилетний план. Во всех случаях следует установить порядок, при котором ВПО может восстанавливать в годовом плане фонд материального поощрения предприятиям, теряющим его в пределах до 30%, не выше суммы ФМП в пятилетнем плане на соответствующий год, при потере более 30% — не выше плановой величины фонда материального поощрения базового года пятилетки.

Это даст возможность, повысить стимулы для предприятий (объединений), выполняющих задания пятилетнего плана.

Глава IV. Проблемы усиления экономической ответственности предприятий за выполнение договорных обязательств по поставкам продукции

1. О СОДЕРЖАНИИ ХОЗРАСЧЕТНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОБЪЕДИНЕНИЙ

Многолетняя практика организации хозрасчета в промышленности показывает, что действенность хозрасчетных рычагов и стимулов снижается при отсутствии эффективной системы экономической ответственности. В теоретических исследованиях, посвященных организации хозрасчета предприятий, вопросы содержания и механизма ответственности недостаточно разработаны. До недавнего времени в литературе проблема ответственности рассматривалась преимущественно в правовом аспекте; речь шла о материальной (имущественной) ответственности. Более широкое понятие экономической ответственности либо не рассматривалось, либо употреблялось как синоним материальной ответственности. При этом содержание последней в хозяйственных отношениях большинством авторов-юристов сводилось к совокупности правовых норм, предусматривающих материальные последствия за отрицательные результаты хозяйственной деятельности предприятий. Аналогичный подход характерен и для многих экономических исследований по данной проблеме.

При таком понимании ответственность представляется не как постоянно действующая стимулирующая сила, а как реакция на нарушения. По существу ответственность сводится к компенсации за неблагоприятные результаты хозяйствования либо к отражению ее последствий на экономических интересах хозяйствующего субъекта. По нашему мнению, такое понимание ответственности упрощает ее содержание.

Определенную сложность в исследовании рассматриваемого вопроса вносит применение терминов, употребляемых при характеристике ответственности, например ответственность экономическая, имущественная, хозрасчетная, материальная. Выделение специфических черт различных видов ответственности предусма-

тривает анализ конкретных базисных и надстроечных отношений, в которых возникают и реализуются все виды ответственности.

Отношения экономической ответственности пронизывают все сферы и стороны производственно-хозяйственной деятельности первичного звена. Поэтому для характеристики их содержания необходимо проанализировать специфику проявления этих отношений во всех сферах воспроизводственного процесса¹.

Экономическая ответственность в механизме общественного производства связана с обеспечением непрерывности его функционирования. Она достигается путем создания адекватными ей средствами прямой и устойчивой зависимости экономического положения производителей от результатов выполнения ими своих обязанностей.

В условиях общественной собственности на средства производства отношения экономической ответственности возникают между хозяйственными звеньями, а также между ними и обществом в лице государства. Будучи относительно обособленными звеньями в системе общественного разделения труда, социалистические предприятия в то же время являются частями единого общественного производства. Кругооборот их средств выступает как внутренняя составная часть социалистической системы хозяйства в целом.

Социалистические предприятия планомерно включаются в процесс общественного производства. Общество в лице государства и его хозяйственных органов, передавая в их пользование определенные материальные ресурсы, закрепляет за ними выполнение конкретных функций.

В настоящее время на основе выявления и учета народнохозяйственных потребностей в выпускаемой продукции, трудовых и материальных ресурсов, конкретных условий хозяйствования рассчитываются размеры производства на каждом предприятии, определяется его вклад в результаты общественного производства в целом, устанавливаются наиболее рациональные производственно-хозяйственные связи. Основные параметры деятельности доводятся до первичных звеньев в виде контрольных цифр перспективных и текущих планов экономического развития. После их анализа

¹ В рамках данной главы мы рассмотрим ответственность, возникающую в связи с выполнением договорных обязательств по поставкам продукции.

и внесения коррективов коллективами предприятий и окончательного утверждения их вышестоящими органами в виде директивных показателей и нормативов они принимают форму плановых обязательств социалистических предприятий. В свою очередь, выполнение плановых обязательств предполагает вступление последних в хозяйственные связи с другими агентами общественного производства. Посредством этих связей осуществляется обмен деятельностью и ее результатами. Переход к стимулированию за уровень эффективности предусматривает существенное расширение прав предприятий в формировании кооперационных связей, но этот процесс должен осуществляться планомерно, под контролем и в интересах общества.

По нашему мнению, возникновение отношений экономической ответственности производственного звена связано с фиксацией его обязательств в процессе общественного производства, а не с результатами деятельности. Включение предприятия в кооперативные связи по выпуску определенного продукта одновременно обуславливает появление отношений экономической ответственности. Последние возникают с контрагентами по кооперации труда по поводу обеспечения реализации всей цепочки производственно-хозяйственных связей по изготовлению продукта. Конкретные организационно-правовые формы такого включения (т. е. механизм связей между хозяйственными звеньями) устанавливаются государством в лице его хозяйственных органов. Одна из таких форм, являющаяся в настоящее время основной в хозяйственных взаимоотношениях производителей и потребителей продукции, — поставка продукции на основе договорной формы связи. В фиксируемых договором поставки взаимных обязательствах контрагентов юридически отражается объективная необходимость выполнения каждым из них определенных производственно-хозяйственных функций. Отсутствие в этой цепочке связей отрицательных отклонений свидетельствует о том, что отношения ответственности между хозяйственными звеньями реализуются в позитивной форме (в виде качественного и своевременного выполнения установленных хоздоговором обязательств).

Определяющим стимулом выполнения коллективом предприятия плановых и договорных обязательств является заинтересованность в обеспечении запланированных параметров деятельности

у связанных с ним по кооперации хозяйственных звеньев. Поэтому позитивное выражение отношений ответственности превращается в основную форму проявления отношений экономической ответственности социалистических предприятий.

При определенных условиях предприятия могут допускать нарушение договорных обязательств, нерациональное использование закрепленных за ними трудовых, материальных и финансовых ресурсов. Часто причиной этих нарушений является заинтересованность предприятий в получении наиболее благоприятных результатов хозяйствования. В данном случае отношения экономической ответственности, не получив своего позитивного выражения, приобретают качественно новое содержание. Они выражают отношения между предприятиями-контрагентами в хозяйственных взаимоотношениях по поводу незапланированных затрат и потерь, которые возникли или могли бы возникнуть в результате невыполнения (либо ненадлежащего выполнения) предприятием его договорных обязательств и нарушения установленных правил хозяйствования.

Предотвращение проявления противоречивой сущности хозрасчета основного звена связано с обеспечением внутреннего единства выражаемых в нем интересов. Для достижения такого единства необходимо согласование этих интересов, что предусматривает определение содержания хозрасчетных отношений и разработку хозрасчетного механизма функционирования хозяйственных звеньев. Каждая из подсистем этого механизма посредством рычагов экономического воздействия должна обеспечивать осуществление предприятием его производственно-хозяйственной деятельности в оптимальных параметрах.

Для достижения этой цели экономическое положение хозяйственного звена и материальное вознаграждение работников увязываются с уровнем выполнения принятых обязательств. Через механизм данной зависимости реализуется стимулирующая функция хозрасчетной ответственности, во-первых, через «угрозу» возможного применения экономических санкций на стадии формирования и выполнения договорных обязательств; во-вторых, путем фактического применения экономических санкций при нарушении предприятием установленных обязательств. В первом случае стимулирующее воздействие ответственности направлено на соз-

дание на предприятии такого уровня организации производственного процесса, который позволяет ему избежать нарушений договорных обязательств; во втором — обеспечивает переориентацию деятельности предприятия на выполнение принятых обязательств в будущем.

Функции экономической ответственности в хозяйственном механизме не сводятся только к стимулирующему воздействию на хозяйствующих субъектов. Специфическое положение социалистических предприятий как относительно обособленных товаропроизводителей, функционирующих в условиях товарно-денежных отношений, обуславливает необходимость соблюдения во взаимоотношениях между ними принципа возмездности. С реализацией этого принципа связана компенсационная функция экономической ответственности. Конкретные организационные и юридические формы компенсационный механизм получает в рамках имущественной ответственности. Содержанием последней являются отношения, складывающиеся между предприятиями (объединениями) и их контрагентами по поводу компенсации потерь вследствие нарушения договорных обязательств по поставкам продукции. Имущественная ответственность реализуется посредством уплаты объединением (предприятием) его контрагентам имущественных санкций и компенсации убытков, предусмотренных хозяйственным законодательством и дополнительными условиями заключенного договора.

Являясь видами экономической ответственности, хозрасчетная и имущественная ответственности имеют собственное содержание и механизм реализации. Вместе с тем разграничение их условно. Например, предприятие, неся имущественную ответственность перед своим контрагентом, может одновременно нести и хозрасчетную ответственность за нарушение, т. е. имущественная ответственность принимает форму хозрасчетной ответственности. Решение вопроса о взаимосвязи этих двух форм экономической ответственности хозяйственного звена предусматривает, во-первых, выделение критерия превращения одной формы ответственности в другую и, во-вторых, разработку механизма их взаимосвязи.

В каких случаях имущественная ответственность должна получать форму хозрасчетной ответственности? По нашему мнению,

ответ на этот вопрос связан с раскрытием противоречия между этими формами ответственности. Предприятие (объединение), нарушившее договорные обязательства, должно нести имущественную ответственность перед своим контрагентом независимо от причин, обусловивших это нарушение. Механизм же реализации отношений хозрасчетной ответственности хозяйственного звена более сложен. Важнейшим условием для его анализа является учет требований, предусмотренных методологией анализа в системе хозрасчетных отношений. Исходной посылкой является положение о том, что любая категория в сфере действия хозрасчетных отношений несет в себе черты, определяемые как общими закономерностями функционирования общественного производства, так и специфическими, связанными с относительной экономической обособленностью хозяйственных звеньев.

При отождествлении отношений хозрасчетной ответственности звена с неблагоприятными для него имущественными последствиями, возникающими из-за уплаты санкций и возмещения убытков его контрагентам, вышеуказанное требование не учитывается полностью. Содержание хозрасчетной ответственности звена ограничивается лишь рамками стоимостных возмездных отношений между контрагентами по договору поставки при нарушении одним из них условий договора. При этом не учитывается, что хозрасчетная ответственность предприятия за поставку продукции не ограничивается ответственностью перед непосредственным контрагентом по договору поставки, оно отвечает также за выполнение договорных обязательств перед вышестоящим органом управления (министерством, ВПО).

Необходимость соблюдения этого требования выявилась в ходе осуществления мероприятий хозяйственной реформы, направленных на укрепление договорной дисциплины в народном хозяйстве. Содержание этих мероприятий в основном сводилось к совершенствованию нормативного и планового регулирования договорных отношений, повышению размеров имущественных санкций за нарушение условий договоров. Практика показала, что введение этих мер не оказало достаточно эффективного воздействия на предприятия, поскольку они не затрагивали их вертикальных отношений с вышестоящими органами управления. Основным критерием оценки и стимулирования деятельности предприятий продолжали

оставаться валовые, стоимостные показатели, не увязанные с выполнением ими обязательств по поставкам продукции перед конкретными потребителями и в заданной номенклатуре.

Другим моментом, определяющим специфику отношений хозрасчетной ответственности объединений (предприятий), является роль социалистического общества в системе отношений экономической ответственности. При социализме общество несет ответственность перед своими производственными ячейками за планомерное включение их в общественное производство и создание необходимых предпосылок для осуществления ими производственно-хозяйственной деятельности в заданных параметрах. Это обстоятельство не может не учитываться при оценке выполнения договорных обязательств по поставкам продукции.

Принятие решения о степени реализации предприятием отношений хозрасчетной ответственности и отражение достигнутых результатов по выполнению договорных обязательств в системе оценки деятельности и стимулирования предприятия требуют учета и анализа конкретных условий, в которых были получены эти результаты. Если отрицательные результаты обусловлены воздействием только внешних факторов и коллектив предприятия не имеет необходимых ресурсов (резервов) для ликвидации последствий воздействия этих факторов, то хозрасчетная ответственность теряет свою прямую стимулирующую функцию по обеспечению выполнения установленных обязательств. В этом случае она может оказывать лишь косвенное стимулирующее воздействие на устранение причин нарушения нормального хода воспроизводственного процесса в данной цепи кооперации труда, побуждая поставщика применять санкции к своему контрагенту, виновному в нарушении предприятием договорных обязательств.

Таким образом, имущественная ответственность объединения (предприятия) за нарушение договорных обязательств должна принимать форму его хозрасчетной ответственности только при наличии собственной вины предприятия в нарушении установленных обязательств. Из этого положения вытекает, что реализация отношений имущественной ответственности в форме хозрасчетной должна предусматривать наряду с оценкой результатов хозяйственной деятельности объединений (предприятий) с позиций выполнения ими обязательств перед контрагентами анализ этих

результатов с точки зрения выявления собственного вклада коллектива в выполнение хозяйственных обязательств. Это требование вытекает из задач, поставленных XXVI съездом КПСС по совершенствованию системы материального поощрения с учетом вклада каждого трудового коллектива и отдельных работников в достигнутые результаты.

В настоящее время данный аспект проблемы оценки результатов хозяйственной деятельности хозяйственных звеньев наименее разработан. Это снижает объективность оценки и затрудняет возможность правильного выбора форм и методов экономического воздействия на них при возникновении отклонений от заданных параметров производственно-хозяйственной деятельности. Мы полагаем, что решение данного вопроса является важным условием повышения ответственности объединений (предприятий) за выполнение договорных обязательств. На практическое решение этого вопроса должна быть направлена разработка конкретного механизма хозяйственной ответственности объединений (предприятий).

По нашему мнению, суть механизма ответственности не может быть сведена лишь к совокупности средств и методов, обеспечивающих наступление для объединения (предприятия) неблагоприятных экономических последствий, и восстановлению нарушенных интересов его контрагентов. Отношения экономической ответственности возникают не в период нарушения хозяйственным звеном его договорных обязательств, а в момент их принятия. В связи с этим первым элементом механизма хозяйственной ответственности объединения (предприятия) за поставку продукции должно быть наличие на начало планируемого периода заключенных договоров по поставкам, систематизированных в плане поставок в разрезе конкретных потребителей, объемов и сроков выполнения.

В ходе выполнения обязательств по поставкам продукции предприятие может допускать отклонения от установленных требований. Эти отклонения могут выражаться:

- в просрочке поставки или недопоставке предусмотренного в договоре количества продукции;
- в нарушении согласованного графика отгрузки (доставки) изделий;

- в поставке продукции, не соответствующей по качеству стандартам, техническим условиям, образцам, эталонам, а также повышенным требованиям, предусмотренным договором;
- в поставке некомплектной продукции и т. д.

Выявление отклонений, допускаемых предприятием в ходе выполнения договорных обязательств по поставкам продукции, их количественное описание, определение причин и субъектов, их обуславливающих, — второй элемент механизма договорной ответственности предприятия.

Важнейшей организационной предпосылкой нормального функционирования механизма договорной ответственности является наличие на предприятии соответствующей системы учетно-аналитического обеспечения, позволяющей выявлять и фиксировать в рамках хозяйственного звена отклонения от запланированных параметров производства продукции и ее реализацию потребителям. Только при надлежащем функционировании такого учетно-аналитического обеспечения можно установить конкретные причины и субъектов, по вине которых предприятие нарушило выполнение договорных обязательств, что является исходным условием достижения конечной цели функционирования механизма договорной ответственности — предупреждения срывов в ходе выполнения обязательств.

Третьим элементом механизма договорной ответственности является применение к предприятию, входящим в его состав структурным подразделениям и отдельным работникам экономических санкций с целью восстановления нарушенных интересов внешних контрагентов по договору поставки и наказанию хозяйственных субъектов, виновных в допущенных срывах. Эффективность применения экономических санкций в механизме договорной ответственности определяется как достижением оптимального состава и размеров экономических санкций, так и созданием необходимых предпосылок для реализации возложенных на них функций.

2. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ДИСЦИПЛИНЫ ПОСТАВОК

Создание действенной системы санкций, позволяющей заинтересовать предприятия в своевременном и качественном заключении договоров поставки и выполнении принятых заказов потребителей, а также обеспечивающей компенсацию ущерба, понесенного предприятием по вине его контрагентов, является актуальной задачей в совершенствовании механизма хозяйрасчета. С 1977 г. в хозяйственном механизме наряду с традиционными санкциями к предприятиям-поставщикам стали применяться оперативно-хозяйственные санкции, содержание которых определяется порядком оценки деятельности и стимулирования коллективов, учитывающим выполнение ими договорных обязательств по поставкам продукции. Это обуславливает необходимость анализа традиционных санкций в их взаимосвязи с оперативно-хозяйственными санкциями. Решение этой проблемы предполагает уточнение в новых условиях функций имущественных санкций в механизме договорной ответственности, их состава, размеров и порядка применения.

Недостаточная эффективность имущественных санкций с точки зрения выполнения ими стимулирующей и компенсационной функций общепризнанна. Для устранения сложившейся ситуации выдвигаются различные предложения. Авторы, придерживающиеся позиции усиления компенсационной функции имущественных санкций, указывают на необходимость перехода к санкциям, обеспечивающим полное возмещение ущерба пострадавшей стороне. Сторонники усиления стимулирующей функции предлагают совершенствовать механизм имущественных санкций путем более полной увязки уплаченных санкций с оставляемыми в распоряжении предприятия ресурсами, прежде всего фондом материального поощрения. Учитывая, что в хозяйственном механизме наряду с имущественными санкциями применяется порядок оценки деятельности хозяйственных звеньев с учетом выполнения договоров поставки, основной целью которого является оказание стимулирующего воздействия на поставщиков продукции, полагаем, что главным направлением совершенствования имущественных санк-

ций в этих условиях должно быть усиление их компенсационной функции.

Практика показывает, что предприятия-потребители редко обращаются к поставщику с требованием о возмещении убытков. Эта форма воздействия применяется только при нарушении поставщиком условий по качеству и комплектности продукции. При нарушении же условия поставки изделий по количеству и срокам потребитель ограничивается в основном штрафными санкциями. Такая ситуация в первую очередь связана с общим положением в сфере реализации, зависимостью потребителей от поставщиков. Вместе с тем в соответствии с действующими нормативными актами компенсации путем возмещения убытков подлежат только дополнительные расходы и неполученные доходы. При нарушении же поставщиком условий поставки продукции по срокам и количеству потребитель в большинстве случаев может, во-первых, компенсировать уменьшение прибыли за счет других факторов, определяющих ее размеры, во-вторых, не допустить возникновения этих убытков. Убытки же, связанные с ухудшением других показателей деятельности предприятия, в частности с уменьшением размеров поощрительных фондов из-за снижения фондообразующих показателей, компенсации не подлежат. К причинам, снижающим заинтересованность потребителя, относятся также сложность подсчета и доказательства размеров убытков.

Таким образом, компенсация убытков потребителя ограничивается размерами штрафных санкций, взыскиваемых с поставщика при нарушении условий договора поставки. Например, данные обследований показывают, что неустойка за просрочку поставки продукции позволяет компенсировать убытки предприятий только на 47,3%¹. Усиление компенсационного воздействия санкций может быть достигнуто, во-первых, увеличением их размеров, во-вторых, введением новых штрафных санкций, в-третьих, повышением уровня их применения.

Данные табл. 9, составленной на основе анализа нормативных актов, регламентирующих условия поставки продукции и ответственность за их нарушение, показывают, что развитие законодательства по поставкам продукции идет в направлении увеличения

¹ Экономические санкции и дисциплина поставок. Киев: Наукова думка, 1976. С. 115.

Таблица 9. Основания применения и увеличения размеров штрафных санкций в ходе развития законодательства по поставкам продукции

Основные виды нарушений предприятиями-поставщиками обязательств по поставкам продукции	Вид санкций	Размеры санкций, % к объему (сумме) невыполненного обязательства			Примечание
		1959–1969	1969–1981	С 01.07.81	
1	2	3	4	5	6
Просрочка поставки или недопоставка продукции	Неустойка	4,5	До 10 дней – 3,0. Свыше 10 дней – 8,0. Особые случаи – 4,5–12,0	8,0 12,0	Применяется с первого дня просрочки
Нарушение приоритетов и согласованных графиков отгрузки (доставки) продукции	Штраф	–	–	1,0	За каждый случай нарушения
Поставка продукции, имеющей производственные недостатки	»	15,0	20,0	20,0	
Поставка продукции ВКК, забракованной как несоответствующая стандартам, ТУ, образцам (эталонам)	»	–	–	30,0	
Поставка продукции ВКК, переведенной в более низкую категорию качества	»	–	–	300,0	Сумма уцененной продукции, но не более 30% ее стоимости до уценки
Поставка продукции, отгрузка которой запрещена органами государственного контроля	»	–	–	50,0	Изымается в доход государства
Некомплектная поставка продукции	»	–	–	2,5	

Окончание табл. 9

1	2	3	4	5	6
Поставка некомплектной продукции	»	15,0	20,0	20,0	
Поставка немаркированной либо ненадлежаще маркированной продукции, а также без тары или упаковки либо в ненадлежащей таре или упаковке	»	–	5,0	5,0	
Поставка продукции без документов, удостоверяющих ее качество и комплектность	»	–	–	25 руб.	За каждый случай поставки
Задержка сверх установленных сроков распоряжения об использовании продукции, принятой покупателем на ответственное хранение	Пени		0,2	0,2	За каждый день задержки, но не более 5% стоимости продукции, принятой на хранение

размеров штрафных санкций, их дифференциации, а также введения новых штрафных санкций. Например, по сравнению с 1969 г. размеры неустойки за просрочку поставки или недопоставку продукции увеличились с 4,5 до 8,0% объема (суммы) невыполненного обязательства (в особых случаях составили 12% стоимости изделий, поставленных с нарушением установленных требований); за поставку недоброкачественной и некомплектной продукции — с 15 до 20%. Новым Положением о поставках продукции введен штраф за нарушение приоритетов ее отгрузки в размере 1% и штраф за некомплектную поставку в размере 2,5% стоимости изделий, входящих в комплект поставки.

Дальнейшее усиление компенсационной функции штрафных санкций предполагает определение границ увеличения их размеров. Величина штрафных санкций с точки зрения реализации ими компенсационного эффекта должна покрывать потребителю убытки, возникающие в связи с нарушением обязательств поставщи-

ками. Рассчитать ее можно было бы экспериментальным путем на основе выбора i -го количества нарушений определенного вида и сравнительного анализа размеров убытков, которые возникли (либо могли возникнуть) в результате их воздействия, и величины штрафных санкций, предусмотренных законодательством за данный вид нарушений.

Размеры штрафных санкций будут соответствовать в этом случае усредненной величине убытков, возникающих у предприятий при определенных нарушениях. Применение специальной санкции — возмещения убытков — ограничивалось бы исключительными случаями (когда размер убытков потребителя значительно превышает усредненный уровень).

Предел роста размеров штрафных санкций с точки зрения обеспечения реальной возможности получения потребителем сумм, подлежащих компенсации, при действующем порядке определяется материальной возможностью предприятия-нарушителя. Источником денежных средств, за счет которых осуществляется компенсация убытков потребителя и взыскание санкций, является в настоящее время балансовая прибыль предприятия-поставщика. Поэтому с точки зрения обеспечения возможности выполнения санкциями компенсационной функции первостепенное значение имеет анализ их количественного соотношения с размерами источника уплаты.

Анализ размеров уплачиваемых санкций и их влияния на формирование балансовой прибыли, проведенный по предприятиям Минэлектротехпрома, показал, что в 1977–1980 гг. наряду с абсолютным увеличением размеров санкций происходил их относительный рост по сравнению с балансовой прибылью. Из данных табл. 10 видно, что размеры уплаченных санкции выросли в 1980 г. по сравнению с 1977 г. на 37,9%, при этом их доля в балансовой прибыли повысилась с 5,38 до 6,70%. По предприятиям отдельных подотраслей министерства доля штрафных санкций в объеме балансовой прибыли еще больше. Например, по предприятиям ВПО «Союзэлектротрансмаш» уплаченные санкции составили в 1979 г. 13,9%, в 1980 г. — 10,4% балансовой прибыли.

Таким образом, размеры уплачиваемых предприятиями штрафных санкций могут существенно влиять на балансовую прибыль.

Таблица 10. Рост размеров уплаченных штрафных санкций и их доли в балансовой прибыли по предприятиям Минэлектротехпрома с 1977 по 1980 год

Годы	Рост размеров уплаченных санкций, % к 1977 г.	Доля уплаченных санкций в балансовой прибыли, %
1977	100,0	5,38
1978	105,9	5,38
1979	128,6	6,34
1980	137,9	6,70

В вышедших за последнее время нормативных документах по совершенствованию хозяйственного механизма проблеме повышения заинтересованности и ответственности потребителя в применении к поставщику штрафных санкций уделено значительное внимание. Это требование отражено в новом Положении о поставках продукции производственно-технического назначения. В частности, предусмотрено, что в случае если орган арбитража устанавливает неосновательность отказа покупателя от взыскания неустойки, с него взыскивается штраф в размере 2% стоимости недопоставленной продукции с отчислением его в доход союзного бюджета.

В результате роста уровня применения имущественных санкций может повыситься их влияние на размеры балансовой прибыли предприятий-поставщиков. По проведенным расчетам, при обеспечении в 1980 г. полноты применения к предприятиям Минэлектротехпрома штрафных санкций только за недопоставку продукции размер уплаченных ими санкций составил бы 17,5% балансовой прибыли. В этих условиях еще в большей степени обостряется проблема компенсации непроизводительных расходов поставщика, возникающих при уплате им штрафных санкций и возмещении убытков контрагента за нарушения, допущенные по не зависящим от его деятельности причинам. Согласно действующему порядку предприятия могут компенсировать свои потери от уплаты санкций за счет предъявления санкций своим недисциплинированным контрагентам. Однако их возможности в этом плане ограничены предусмотренным законодательством освобождением от ответственности либо установлением ее в ограниченном размере для отдельных хозяйственных органов. Все это

снижает стимулирующую роль ответственности, не позволяет оказывать воздействие на виновников срывов в народном хозяйстве, компенсировать за их счет возникающие потери и обеспечить своевременное устранение причин, их вызывающих. В связи с этим практическая реализация высказывающихся в печати предложений по разработке механизма экономической ответственности хозяйственных звеньев по всей цепочке их взаимоотношений является важнейшей предпосылкой создания действенного механизма договорной ответственности, в частности усиления его компенсационной и стимулирующей функций. Взаимосвязь в выполнении имущественными санкциями компенсационной и стимулирующей функций обуславливает необходимость разработки предложений по совершенствованию одной функции с учетом их возможного влияния на эффективность действия другой.

Рассмотрим, какое же стимулирующее воздействие будут оказывать имущественные санкции на поставщиков продукции и условиях усиления их компенсационного эффекта. При рассмотрении стимулирующей функции необходимо учитывать тот факт, что уплаченные предприятием санкции сальдируются в прибыли с полученными санкциями. Поэтому при определении стимулирующего воздействия последних надо исходить из размеров сальдо санкций. По полученным данным по Минэлектротехпрому в целом, а также по предприятиям всех его ВПО (за исключением ВПО «Союзэлектрокабель»), в 1977–1980 гг. имелось устойчивое отрицательное сальдо санкций. По действовавшему в десятой пятилетке порядку образования фонда материального поощрения сальдо санкций могло оказывать влияние на размеры ФМП по двум каналам:

- через источник образования фонда материального поощрения предприятия — балансовую прибыль¹;
- через рентабельность, используемую в качестве одного из факторов корректирующих показателей при формировании размеров отчислений в ФМП по результатам выполнения текущего годового плана.

¹ В одиннадцатой пятилетке влияние размеров прибыли возросло в связи с тем, что прибыль через корректировку ФМП пропорционально ее размерам становится также и фондообразующим показателем.

Рассмотрим влияние размеров сальдо санкций на балансовую прибыль. По Министерству в целом доля сальдо санкций в балансовой прибыли составила за 1977–1980 гг. в среднем 2,11% (табл. 11).

Более полную характеристику воздействия сальдо санкций на формирование прибыли дает соизмерение влияния различных факторов на величину отклонений фактически полученных размеров балансовой прибыли от запланированных. Исследование проводилось в разрезе ВПО Минэлектротехпрома по данным 1978–1979 гг. (табл. 12). Из шести важнейших факторов, определяющих отклонение прибыли от плана, сальдо санкций оказало на уровне министерства третье по величине влияние на размеры отклонений, перекрыв воздействие на величину прибыли такого

Таблица 11. Доля сальдо санкций, уплаченных и полученных в балансовой прибыли и фондах материального поощрения предприятий ВПО Минэлектротехпрома, %

ВПО	1977		1978		1979		1980	
	В прибыли	В ФМП	В прибыли	В ФМП	В прибыли	В ФМП	В прибыли	В ФМП
Минэлектротехпром	2,3	18,6	1,62	15,4	2,62	28,0	1,9	20,8
В том числе ВПО:								
Союзэлектротяжмаш	1,4	11,2	4,6	36,5	9,7	77,6	1,0	8,7
Союзэлектромаш	7,0	48,6	3,9	34,8	3,8	40,9	5,9	46,3
Союзэлектроагрегат	5,0	28,2	4,7	26,8	6,9	41,0	4,4	29,8
Союзэлектротрансформатор	3,2	21,6	2,1	17,4	1,3	12,3	0,54	6,0
Союзэлектроаппарат	3,4	26,2	2,3	20,1	2,6	29,0	2,7	30,3
Союзэлектротрансмаш	4,4	37,3	4,4	37,2	7,3	71,9	5,4	56,2
Союзэлектрокабель	+1,3	+14,1	+7,3	+86,7	+6,3	+77,3	+6,2	+71,3
Союзэлектроизолятор	+0,5	+6,3	0,4	6,7	0,24	4,0	0,8	11,5
Союзэлектротерм	3,1	35,2	4,4	53,1	2,7	34,9	2,2	24,5
Союзэлектропреобразователь	1,0	10,6	2,0	23,6	1,8	25,6	1,8	26,1
Союзэлектроисточник	2,7	27,2	4,0	48,4	8,1	113,8	5,5	79,3
Союзэлектросвет	1,4	11,7	1,4	12,9	1,9	21,0	1,7	19,8
Союзэлектроремонт	0,2	1,4	1,0	9,2	0,2	1,6	0,2	2,1

Примечание: По всем ВПО Минэлектротехпрома за исключением ВПО «Союзэлектрокабель» и «Союзэлектроизолятор» в 1977 г. имелось отрицательное сальдо санкций.

фактора, как рост объема реализации товарной продукции. Сальдо санкций заняло первое место (имело решающее значение) в 1978 г. в четырех ВПО, в 1979 г. — в пяти; второе место — соответственно в пяти и трех ВПО. Это свидетельствует о том, что уплаченные санкции даже в случае нейтрализации их отрицательного воздействия санкциями полученными могут существенно влиять на балансовую прибыль предприятий (объединений).

В 1979 г. предприятия Минэлектротехпрома отчислили в фонд материального поощрения средств на 4,6% меньше, чем намечалось по плану. Это снижение на 20,4% было обусловлено недостатком сверхплановой прибыли и на 47,2% — невыполнением плана по расчетной рентабельности.

Более детальное изучение влияния уплаты объединениями (предприятиями) санкций на размеры поощрительных средств предусматривает рассмотрение конкретных ситуаций, возникающих, в частности, при перевыполнении и невыполнении ими плана по прибыли в условиях действующего порядка ее распределения и перехода на нормативно-долевой принцип. Например, при нормативно-долевом методе распределения прибыли в случае невыполнения объединением (предприятием) плана по данному показателю отрицательное сальдо санкций будет уменьшать размеры средств, остающихся в их распоряжении; при перевыполнении же плана прибыль будет распределяться между бюджетом и объединением (предприятием) в пропорции, предусмотренной специальной шкалой.

Анализ существующего в электротехнической промышленности влияния сальдо санкций на формирование размеров средств ФМП подтверждает вывод, что уплачиваемые за нарушение обязательств санкции способны иногда существенно влиять на результаты хозяйственной деятельности поставщиков продукции. Однако при отсутствии прямой и непосредственной связи уплачиваемых санкций с размерами средств, остающихся в распоряжении предприятий, это влияние не столь велико, чтобы эффективно стимулировать строгое выполнение обязательств по поставкам продукции. В экономической и юридической литературе в целях усиления стимулирующей роли санкций, в частности, предлагается:

- уплаченные санкции полностью относить на уменьшение прибыли, а полученные — лишь частично на ее увеличение;

Таблица 12. Влияние отдельных факторов на изменение (по сравнению с планом) балансовой прибыли

ВПО	Отклонение фактических размеров прибыли от плановых, %	В том числе по факторам	
		Объем реализованной товарной продукции, %	Себестоимость реализованной продукции, %
1	2	3	4
Минэлектротехпром			
1978	4,3	1,3	2,7
1979	-4,7	0,5	-2,0
В том числе ВПО:			
Союзэлектротяжмаш			
1978	-7,4	0,3	-3,6
1979	-11,8	-1,1	-4,1
Союзэлектромаш			
1978	4,2	0,5	4,6
1979	-9,0	-1,0	-4,3
Союзэлектроагрегат			
1978	6,3	1,9	4,33
1979	-2,2	0,4	4,0
Союзэлектротрансформатор			
1978	3,6	1,0	5,3
1979	-3,5	-1,3	-0,7
Союзэлектроаппарат			
1978	4,6	1,1	3,8
1979	-4,9	-0,1	-0,3
Союзэлектротрансмаш			
1978	4,3	0,6	2,2
1979	-11,8	-2,5	2,7
Союзэлектрокабель			
1978	7,2	1,4	0,8
1979	-2,9	0,4	-7,7
Союзэлектроизолятор			
1978	5,6	-0,9	5,3
1979	-6,1	-	-0,9
Союзэлектротерм			
1978	3,8	1,5	0,6
1979	-5,5	-1,1	-5,0
Союзэлектропреобразователь			
1978	3,6	0,8	1,2
1979	-5,2	-1,0	-3,7
Союзэлектроисточник			
1978	2,8	0,8	3,0
1979	-4,2	-0,9	-1,0
Союзэлектросвет			
1978	5,9	1,9	2,5
1979	4,0	1,4	1,7
Союзэлектроремонт			
1978	4,1	2,0	2,6
1979	2,5	1,9	2,0

В том числе по факторам			Сальдо санкции		Прочие факторы, %
Структура реализованной продукции, %	Цена на продукцию	Прочая реализация, %	%	место	
5	6	7	8	9	10
-1,0 -2,9	2,9 3,2	0,02 -0,07	-1,7 -2,5	III III	0,08 -0,5
-3,4 -3,5	3,7 5,8	-0,20 -0,30	-4,6 -9,7	I I	+0,40 -1,10
3,0 -1,8	0,5 1,2	0,09 0,10	-3,9 -3,8	II II	-0,59 +0,60
2,1 -2,7	2,7 2,7	-0,03 0,30	-5,0 -7,0	I I	-0,33 0,10
-4,2 -4,8	3,9 4,4	-0,30 -0,03	-2,1 -1,3	IV III-IV	- 0,17
0,8 -3,4	1,3 1,7	-0,04 -0,20	-2,0 -2,6	II II	-0,36 -
1,6 -2,4	4,7 3,3	-0,20 0,20	-4,6 -6,5	II I	- -1,20
-6,2 -3,8	3,9 3,1	-1,00 -0,80	+7,3 +6,3	I II	1,00 -0,40
-1,6 -6,9	1,1 1,8	0,20 -0,08	-0,5 -0,2	V IV	2,00 0,18
-0,8 -6,2	8,4 9,4	0,10 -0,004	-4,4 -2,7	II IV	-1,60 0,10
0,9 -3,6	2,8 4,9	0,10 -0,20	-2,2 -1,8	II IV	- 0,20
2,9 4,4	-0,02 0,9	0,10 0,20	-4,1 -7,7	I I	0,12 -0,10
-1,1 -0,4	3,4 3,1	0,40 -0,02	-1,4 -1,9	IV I	0,20 0,12
+1,0 -1,4	- -	-0,30 0,10	-1,0 -0,2	III-IV IV	-0,20 0,20

- полученные и уплаченные санкции относить на прибыль, при этом если сумма полученных санкций больше уплаченных, то разницу перечислять в бюджет;
- связать отражение санкций, полученных и уплаченных, с различными стадиями формирования и распределения прибыли.

Наряду с этим выдвигаются предложения относительно изменения источника уплаты штрафных санкций и компенсации убытков. В частности, предлагается уплаченные санкции учитывать после внесения обязательных платежей в бюджет при действующей системе распределения прибыли и сделать их первоочередным элементом распределения части прибыли, остающейся в распоряжении хозяйства при переходе к нормативно-долевому методу. Некоторые экономисты считают необходимым уплаченные санкции полностью относить на уменьшение фондов экономического стимулирования, и прежде всего ФМП, другие высказываются за отнесение на ФМП определенной части имущественных санкций. При этом в качестве критерия выделения суммы санкций, подлежащей отнесению на фонд экономического стимулирования (или ФМП), предлагается:

- конкретный способ уплаты санкций (на фонды поощрения уплаченные санкции относятся в случае их принудительного взыскания через Госарбитраж);
- размеры потерь у потребителя (на поощрительные фонды относятся суммы санкций в размере потерь потребителя, остальная сумма покрывается за счет прибыли поставщика);
- размеры объединений (предприятий)-поставщиков (суммы санкций относятся частично на поощрительные фонды крупных ПО, предприятий, имеющих значительный объем фондов, и на прибыль мелких предприятий) и т. д.

Вместе с тем, как справедливо отмечалось в экономической литературе, отнесение на фонды экономического стимулирования санкций в том случае, когда их сумма превышает ФЭС, привело бы к полной потере поощрительными фондами их стимулирующего воздействия на другие сферы деятельности предприятия. Кроме того, из-за отсутствия источника компенсации предприятия освободились бы от ответственности за последующие нарушения договорных обязательств. На наш взгляд, существенное препятствие на пути усиления стимулирующего воздействия имущественных

санкций заключается в неразработанности теоретических и практических вопросов, связанных с выявлением собственного «вклада» коллектива предприятия в допущенные срывы выполнения договорных обязательств. В условиях сложной системы кооперации труда только собственный «вклад» коллектива в нарушение договорных обязательств — его вина — является единственно правильным и обоснованным критерием отражения уплаченных штрафных санкций на средствах, оставляемых в его распоряжении.

Практическая реализация этого предложения связана прежде всего с разработкой методики комплексного экономического анализа непроизводительных расходов объединений (предприятий), возникающих в результате нарушения ими договорных обязательств по поставкам продукции. Основные направления проведения такого анализа заключаются в следующем.

1. Сумма уплаченных объединением (предприятием) санкций должна быть дифференцирована с учетом причин, обусловивших нарушение договорных обязательств.

2. Для определения характера допущенных нарушений необходимо выявить:

- какие отклонения были допущены по отношению к объединению (предприятию) его контрагентами по поставке продукции;
- какие указания, обусловившие изменение запланированных параметров деятельности по выполнению договорных обязательств, были даны объединению (предприятию) вышестоящими органами управления;
- как коллектив объединения (предприятия) использовал имеющиеся у него материальные и трудовые ресурсы;
- какие меры воздействия объединение (предприятие) применило к своим партнерам по кооперации труда, допустившим по отношению к нему нарушения обязательств;
- была ли произведена в отчетном периоде безнарядная поставка продукции или поставка продукции сверх выделенных фондов. Если да, то какая, в каком количестве и кому.

3. Факт невиновности (частичной или полной) объединения (предприятия) в допущенном нарушении договорных обязательств должен иметь документальное подтверждение в виде приказов, распоряжений вышестоящих органов управления и т. д. о внесении изменений в производственную программу и план поставки продукции.

Отнесению на поощрительные фонды объединения (предприятия) подлежит сумма уплаченных им санкций только за те нарушения, отсутствие вины объединения (предприятия) в которых не подтверждено документально.

Анализ функционирования механизма имущественных санкций позволяет сделать вывод о том, что основным направлением его развития в настоящее время должно быть повышение эффективности выполнения имущественными санкциями их компенсационной функции, что предполагает повышение уровня применения штрафных санкций, расширение их состава, увеличение размеров до уровня, позволяющего компенсировать возникающие у контрагентов убытки. При этом произойдет усиление их влияния на размеры прибыли и косвенно — на поощрительные фонды объединения (предприятия), что усилит также и стимулирующее воздействие санкций. По мере создания условий, способствующих выявлению собственного «вклада» коллектива предприятия (объединения) в допущенные нарушения договорных обязательств, являющегося, по нашему мнению, единственно обоснованным критерием его наказания, будет необходимо усилить стимулирующую функцию имущественных санкций, связав уплаченные по вине объединения (предприятия) санкции с размерами средств, направляемых в его поощрительные фонды.

В 1977 г. для повышения эффективности механизма договорной ответственности в систему оценки деятельности и стимулирования объединений (предприятий) был введен показатель объема реализации продукции в оптовых ценах предприятий, принятых в плане с учетом выполнения обязательств по поставкам продукции. Целевая функция этого показателя определила особые требования к его формированию, носящие характер специфических оперативно-хозяйственных санкций. К этим требованиям относятся, например, указание Инструкции о порядке учета выполнения заданий и обязательств по поставкам продукции, согласно которому стоимость недопоставленной продукции в отчетном периоде должна определяться с учетом недопоставки в предыдущем и восполнения ее в отчетном периоде. Оно исходит из положения, что неисполнение поставщиком обязательства в предусмотренные договором сроки не снимает ответственности с поставщика за его выполнение в будущем. Инструкцией запрещается засчиты-

вать продукцию, поставленную сверх количества, предусмотренного на данный период поставки в договоре одному покупателю, в покрытие недопоставки ее другому покупателю, а также изделий одних наименований в покрытие недопоставки продукции других наименований, кроме случаев, когда поставка продукции произведена с согласия покупателя.

Предусмотрено также, что продукция, поставленная с согласия покупателя досрочно в счет подлежащей поставки в последующих периодах, засчитывается в объем реализации с учетом выполнения обязательств только в сроки поставки, предусмотренные договором. Из условий формирования этого показателя вытекает также то, что выполнение плана по реализации продукции с учетом соблюдения установленных договором обязательств не может превышать 100%-ного уровня.

Введение показателя реализации с учетом выполнения обязательств по поставкам продукции в оценку деятельности предприятий позволило управляющему органу получить более объективную информацию об итогах работы подведомственных хозяйственных звеньев по удовлетворению запросов потребителей в выпускаемой ими продукции.

В принятом в 1983 г. ЦК КПСС и Советом Министров СССР постановлении по вопросу соблюдения договорных обязательств по поставкам продукции и повышения в этом деле ответственности министерств, ведомств и предприятий¹ отмечается, что многие объединения успешно справляются с поставками продукции потребителям по заключенным договорам и заказам. Вместе с тем подчеркивается, что в дисциплине поставок продукции имеются недостатки. Это приводит к тому, что значительное количество объединений и предприятий (особенно в Минчермете, Минтяжмаше, Минлесбумпроме, Минхимпроме, Минэнергомаше) не полностью выполняют договорные обязательства перед потребителями. В устранении имеющихся недостатков наряду с созданием общехозяйственных предпосылок (сбалансированность планов производства с материально-техническими ресурсами, своевременное доведение до исполнителей заданий по выпуску и распределению продукции, устранение перебоев в доставке продукции потреби-

¹ Правда. 1983. 16 апр.

телям транспортными организациями и т. д.) важное значение, на наш взгляд, имеет решение методических вопросов применения показателя реализации с учетом выполнения договорных обязательств по поставкам продукции.

Центральным моментом, определяющим эффективность введенной системы оценки деятельности и стимулирования объединений и предприятий, является расчет коэффициента выполнения договорных обязательств по поставкам продукции, который позволил бы объективно отражать уровень соблюдения договорной дисциплины. Здесь можно выделить два момента:

- выбор исходных принципов расчета элементов, лежащих в основе этого показателя (объемов недопоставки и реализации продукции);
- выбор измерителей.

Для расчета коэффициента выполнения договоров поставки могут быть использованы различные варианты. Конкретный метод расчета по каждому из них определяется:

- способом учета объемов недопоставки и реализации продукции (нарастающим итогом с начала года или за отчетный период — месяц, квартал);
- величиной показателя реализации продукции (единой для каждого отчетного периода поставки или изменяющейся);
- значением показателя реализации продукции (плановым или фактическим).

Рассмотрим различные варианты расчета коэффициента выполнения договорных обязательств по поставкам продукции с точки зрения возможностей оказания им наиболее эффективного воздействия на интересы предприятий-поставщиков. Действующий порядок определения этого показателя основывается на использовании в качестве исходных элементов планового объема реализации продукции и фактического объема недопоставленной продукции, рассчитанных нарастающим итогом с начала года.

На основе данных ПО «Армэлектросвет» (табл. 13) приведен расчет значений этого показателя, полученных при определении исходных его элементов за отчетный квартал, и смешанные варианты.

Учет нарастающим итогом необходим при определении объема недопоставленной продукции. Он позволяет получать более объективную информацию о положении дел на предприятии с выполне-

нием заключенных договоров за прошедший с начала года период и повышает его ответственность за реальное выполнение принятых обязательств.

Таблица 13. Варианты расчета показателя реализации продукции с учетом выполнения договорных обязательств в зависимости от способа учета показателя планового объема реализации продукции и объема недопоставки (на примере ПО «Армэлектросвет»)

Отчетные периоды	Плановый объем реализации продукции на отчетный период, тыс. руб. (РП _о).	Плановый объем реализации продукции нарастающим итогом, тыс. руб. (РП _{нн})	Объем недопоставки продукции отчетного периода, тыс. руб. (НП _о)	Объем недопоставки продукции нарастающим итогом, тыс. руб. (НП _{нн})	Варианты, %				
					I	II	III	IV	V
					$(РП_{о-} НП_{о-}) / РП_{о}$	$(РП_{о-} НП_{нн}) / РП_{нн}$	$(РП_{о-} РП_{нн}) / РП_{о}$	$(РП_{нн-} НП_{нн}) / РП_{нн}$	$(РП_{г-} НП_{нн}) / РП_{г}$
I квартал	25600	25600	369	369	98,5	98,5	98,5	98,5	99,6
II квартал	26100	51700	-	369	100	50,4	98,6	99,2	99,6
III квартал	23700	75400	310	679	98,7	31,0	97,1	99,1	99,3
IV квартал	26000	101400	763	1442	97,1	24,9	94,8	98,7	98,5

Примечания: 1. Действующий вариант расчета показателя реализации продукции с учетом выполнения договорных обязательств по поставкам продукции.

2. РП_г — плановый годовой объем реализации продукции.

Этого нельзя сказать о применении данного способа учета при определении величины второго элемента показателя — объема реализованной продукции. Учет объема реализации продукции нарастающим итогом с начала года побуждает предприятия отодвигать поставку «невыгодных» изделий на второе полугодие, так как срыв поставки по мере возрастания объемов реализации к концу года оказывает относительно более слабое, чем в начале года, влияние на размеры коэффициента выполнения плана по реализации продукции с учетом поставок¹.

¹ Плановое хозяйство. 1979. № 11. С. 128.

Порядок расчета показателя реализации продукции нарастающим итогом расширяет неправильную практику установления предприятиям заниженных планов на I квартал и неоправданного переноса значительной части заданий на конец года¹. Для преодоления этого отрицательного момента в литературе высказывалось предложение о необходимости использования постоянного для всех периодов поставки значения показателя реализованной продукции, а именно годового объема. Предложенный способ расчета, обеспечивая равное снижение коэффициента выполнения договорных обязательств при одинаковой недопоставке продукции независимо от срока нарушения, не свободен от других недостатков. При его использовании нарушается принцип сопоставимости, положенный в основу системы оценки. Это приводит к искажению в первом полугодии реальной картины выполнения объединением (предприятием) договорных обязательств.

Наиболее приемлемым из вариантов расчета является вариант, предусматривающий учет недопоставки продукции нарастающим итогом с начала года, а реализации продукции — за отчетный период. Он в большей степени, чем действующий, обеспечивает адекватность отражения в оценке деятельности объединения (предприятия) уровня выполнения договорных обязательств. Этот вариант расчета является более жестким, чем действующий. В связи с этим обстоятельством рядом авторов выдвигается тезис об отсутствии в настоящее время условий для его использования. Например, В. Ракоти пишет, что имеется ряд причин невыполнения договорных обязательств по поставкам, которые выходят за пределы возможностей предприятий. Поэтому усиливать ответственность за недопоставку разумнее по мере создания условий для выполнения договорных обязательств².

Необходимо отметить, что хотя этот показатель и является исходным элементом введенной системы стимулирования с учетом выполнения обязательств по поставкам, однако размеры поощрительных средств определяются не только его величиной. Они регулируются также такими элементами системы стимулирования поставок, как нормативы отчислений в фонды материального по-

¹ Материально-техническое снабжение. 1980. № 2. С. 30–31.

² Плановое хозяйство. 1979. № 9.

ощрения, предельные размеры допустимого уровня недопоставки и шкалы депремирования. Поэтому снижение жесткости предлагаемого варианта оценки может быть достигнуто за счет изменения нормативов отчислений и шкал депремирования, а также разработкой механизма компенсации потерь поощрительных фондов объединений (предприятий) по независящим от их деятельности причинам.

При расчете коэффициента выполнения договорных обязательств по поставкам продукции возникает также вопрос о том, какое значение показателя объема реализации — плановое или фактическое — необходимо применить. Дело в том, что при использовании планового размера не исключено, что рассчитанный на его основе по принятой методике коэффициент выполнения договорных обязательств может оказаться выше фактически достигнутого уровня реализации продукции.

Инструкцией по учету и оценке деятельности объединений (предприятий) с учетом выполнения заданий и обязательств по поставкам продукции, разработанной в 1974 г., этот фактор был учтен. В нем указывалось, что при одновременном невыполнении плана по объему реализации продукции, а также этого показателя с учетом выполнения обязательств по поставкам продукции отчисления в фонды поощрения производятся по показателю, величина которого является наименьшей.

Аналогичным требованием при сохранении принятого метода расчета коэффициента выполнения договоров поставки на основе реализации продукции должна быть, на наш взгляд, дополнена и действующая Инструкция о порядке учета выполнения заданий и обязательств по поставкам продукции. Вместе с тем необходимо отметить, что возникновение этой ситуации также обусловлено нарушением принципа сопоставимости в системе оценки. Во-первых, по принятой методике объем недопоставленной продукции соотносится с объемом реализованной продукции, который неадекватен структуре продукции по плану поставок и превышает его по размерам. Во-вторых, при использовании фактического объема реализованной продукции не будет обеспечиваться сопоставимость составных элементов этого показателя во временном аспекте — непоставленной считается продукция, не отгруженная (не сданная) контрагенту по поставкам в установленные сро-

ки, реализация же продукции фиксируется по поступлению денег на расчетный счет предприятия-поставщика.

Отсутствие полной сопоставимости элементов, лежащих в основе расчета коэффициента выполнения договоров поставки, обуславливает возможность искусственного роста уровня выполнения объединениями (предприятиями) договорных обязательств. В результате этого снижается эффективность системы оценки и стимулирования деятельности хозяйственных звеньев по выполнению договорных обязательств в целом.

Мерой, исключаяющей варьирование значений коэффициента выполнения договоров поставки в зависимости от факторов, не связанных непосредственно с поставкой продукции, является введение в практику планирования деятельности объединений (предприятий) показателя стоимости продукции по плану поставок (в оптовых ценах предприятий).

Планирование натурально-стоимостного показателя поставок связано с увеличением объема расчетных операций. Прежде всего это обуславливается необходимостью оценки стоимости продукции в разрезе каждого заказчика. При большом количестве потребителей и разнообразии ассортимента продукции проведение этой операции традиционными методами сложно. В этих условиях для расчета объема поставок продукции необходимо обеспечить надлежащее учетное обеспечение в виде учетной карточки, заведенной по каждому заказчику (потребителю), и возможность механизированной обработки информации на ЭВМ.

Таким образом, проведенный анализ способов расчета коэффициента выполнения договорных обязательств по поставкам продукции (K_{∂}) позволяет сделать вывод о том, что уровень соблюдения объединением (предприятием) договорной дисциплины наиболее адекватно отражает показатель, рассчитанный по следующей формуле:

$$K_{\partial} = \frac{ПП_{пл} - НП}{ПП_{пл}} \times 100\%,$$

где $ПП_{пл}$ — объем продукции, подлежащей поставке в планируемом периоде;

$НП$ — объем продукции, недопоставленной в отчетном периоде (нарастающим итогом с начала года).

Второе направление повышения эффективности функционирования введенного порядка оценки деятельности и стимулирования объединений (предприятий) связано с совершенствованием механизма отражения достигнутых предприятием результатов по выполнению договорных обязательств на размерах поощрительных средств.

Инструктивными материалами по образованию поощрительных фондов объединений (предприятий) право определять конкретные размеры нормативов уменьшения ФМП при недопоставке с учетом предусмотренного ограничения (не ниже 1%) предоставлено отраслевым органам управления (министерствам по согласованию с отраслевыми ЦК профсоюзов). В практической реализации этого указания министерства пошли по пути установления подведомственным предприятиям одинакового минимального размера норматива, что не учитывает степени напряженности условий, в которых в различных объединениях (предприятиях) обеспечивается выполнение договорных обязательств по поставкам продукции. Один из путей совершенствования действующей системы стимулирования выполнения договоров поставки должен предусматривать дифференциацию размеров нормативов с учетом указанного фактора. Единые нормативы можно устанавливать для предварительно сгруппированной, исходя из принятого критерия, совокупности предприятий в рамках каждого ВПО. В основе разработки подобного критерия должны лежать принципы, которыми руководствуются при установлении предприятиям предельного процента недопоставки продукции, при превышении которого руководящим работникам не выплачивается премия за основные результаты хозяйственной деятельности.

Разницу между размером средств, полученных при использовании норматива, утвержденного ВПО в целом, и групповыми нормативами, установленными ПО и предприятиям, можно было бы сделать одним из источников образования ЦФМП ВПО для предоставления дополнительных поощрительных средств предприятиям и объединениям, качественно и своевременно выполнившим обязательства по поставкам продукции.

Негативным моментом действующего порядка формирования размеров поощрительных средств является также то, что он не учитывает сроки фактического выполнения договорных обя-

зательств. Невыполнение, например, договорных обязательств в I квартале при выполнении их нарастающим итогом во II обеспечивает предприятию полный размер отчислений в поощрительные фонды за полугодие в целом. Таким образом, коллектив фактически освобождается от ответственности за нарушение предусмотренных договором сроков выполнения обязательств.

В качестве средства повышения эффективности применяемых в системе фондообразования оперативно-хозяйственных санкций в литературе было выдвинуто предложение разрешить объединениям (предприятиям) при восполнении недопоставок восстанавливать только часть фонда материального поощрения (до 50%).

Частичная (не более 50%) компенсация недополученного в связи с невыполнением договорных обязательств размера фонда материального поощрения при восполнении допущенной в предыдущем периоде недопоставки была предусмотрена и в письме Госплана СССР, Госснаба СССР и ЦСУ СССР от 8 февраля 1974 г. в связи с предполагавшимся переходом предприятий (объединений) на новый порядок оценки их деятельности с учетом выполнения договорных обязательств по поставкам продукции¹.

Второй узловой момент совершенствования стимулирования выполнения договорных обязательств связан с премированием руководителей и инженерно-технических работников объединений, предприятий. Действующий порядок премирования за основные результаты хозяйственной деятельности с учетом выполнения договорных обязательств предусматривает лишение премии руководителей, инженерно-технических работников и служащих предприятий и объединений полностью за превышение предельного процента недопоставки и снижение размеров премий по специальной шкале при невыполнении договорных обязательств в рамках установленного предельного размера недопоставки.

В основу этого порядка положена, на наш взгляд, правильная исходная позиция, заключающаяся в том, что в хозяйственной практике не созданы необходимые предпосылки для введения 100%-ного выполнения обязательств по поставкам продукции в качестве обязательного условия выплаты премий в полном размере. Игнорирование этого обстоятельства противоречило бы од-

¹ Бюллетень нормативных актов министерств и ведомств СССР. 1974. № 8.

ному из основных положений по совершенствованию системы стимулирования — необходимости выплаты материального поощрения с учетом конкретного вклада каждого трудового коллектива и отдельного работника в достигнутые результаты.

Однако в практической реализации принципов, положенных в основу нового порядка премирования, допускаются отклонения, снижающие эффективность его стимулирующего воздействия. Прежде всего это относится к установлению объединениям (предприятиям) предельных размеров недопоставки. Необходимо обеспечить оптимальное сочетание объективных возможностей выполнения договоров поставки с возрастающей взыскательностью к их выполнению. Этот принцип не стал еще определяющим при разработке критериев выплаты премиальных средств. С одной стороны, допускается утверждение объединению (предприятию) ненапряженных предельных процентов недопоставки, с другой стороны, при разработке предельных процентов недопоставки используется принцип «от фактически достигнутого» уровня, что не стимулирует объединения (предприятия) к мобилизации в текущем периоде всех имеющихся ресурсов для достижения максимально возможного уровня выполнения договорных обязательств. Наряду с причинами, обусловленными субъективным подходом к решению данного вопроса, отраслевые органы при разработке размеров недопоставки встречаются также с объективными трудностями, связанными с отсутствием формализованного критерия установления по предприятиям предельных уровней недопоставки. Не облегчило их положение и введение с 1 января 1982 г. новой Инструкции о порядке учета выполнения заданий и обязательств по поставкам продукции и товаров в соответствии с заключенными договорами при оценке деятельности и экономическом стимулировании производственных, снабженческо-сбытовых и торговых объединений, предприятий и организаций. Развитие законодательства по оценке и стимулированию выполнения договорных обязательств применительно к вопросу о премировании ограничилось установлением единых для всех отраслей предельно допустимых процентов недопоставки на уровне 2% (в исключительных случаях 3%) и соответствующих им шкал депремирования¹.

¹ Экономическая газета. 1981. № 44. С. 15.

По результатам деятельности объединений (предприятий) электротехнической промышленности в 1979 г. предельно допустимый процент недопоставки на уровне 2% означал бы, что руководящие и инженерно-технические работники половины предприятий отрасли лишились бы премии за основные результаты хозяйственной деятельности. Премирование за основные результаты деятельности не исчерпывается стимулированием выполнения договорных обязательств, поэтому введение 2%-ного уровня недопоставки в качестве предельно допустимого снижает в целом эффективность системы премирования за основные результаты хозяйственной деятельности.

Анкетирование работников управленческого аппарата ряда объединений (предприятий) показало, что основная причина невыполнения ими договорных обязательств за последние годы связана с материально-техническим снабжением. Особенно это касается поставок металлопродукции, тары, крепежного материала. Поэтому наиболее приемлемым решением проблемы определения предельных процентов недопоставок является ужесточение их максимального уровня с учетом технологической последовательности отраслей. Более жесткий процент должен быть установлен для сырьевых отраслей, менее жесткий — для отраслей, выпускающих конечную продукцию¹.

Следующим этапом разработки предельных процентов недопоставок является дифференциация их по подотраслям (всесоюзным промышленным объединениям). Определяющими факторами при установлении предельных процентов недопоставки для ВПО должны быть значимость (дефицитность) выпускаемой предприятиями продукции с народнохозяйственной точки зрения и особенности процесса ее изготовления.

Исходя из размеров предельного процента, доведенного до ВПО, следует устанавливать предельные проценты для входящих в его состав предприятий². Как один из вариантов определения предельного процента недопоставки для предприятий ВПО может быть предложена методика расчета, основанная на дифференциации

¹ Материально-техническое снабжение. 1980. № 2. С. 30–31.

² В настоящее время предельный процент недопоставки по ВПО формируется как средневзвешенная величина по подведомственным объединениям и предприятиям.

установленного ВПО в целом предельного процента недопоставки по подведомственным предприятиям, исходя из сравнения условий функционирования каждого объединения и предприятия по факторам, влияющим на уровень выполнения договорных обязательств, с усредненными значениями этих факторов для ВПО в целом.

При использовании показателя выполнения договоров поставки, рассчитанного по действующей методике, в системе стимулирования необходимо учитывать и противоречия, с которыми связано его применение. Так, по действующему порядку оценка выполнения договоров ведется в стоимостном выражении. Это привносит во введенный порядок оценки деятельности негативные моменты, свойственные всем валовым показателям, исчисляемым, в оптовых ценах. Применительно к показателю реализации продукции с учетом поставок они выражаются в различной заинтересованности поставщиков в выполнении обязательств поставки по дорогостоящей, разнорентабельной продукции. Определяющим критерием при возникающей альтернативе невыполнения того или иного обязательства является количественное влияние срыва по каждому из них на размеры объема недопоставленной продукции. Для устранения негативного момента, связанного с разнородностью поставляемой продукции, предлагается оценивать деятельность объединений (предприятий) по выполнению договоров поставки на основе натуральных измерителей.

Конкретный метод такого расчета предложен С. Диденко¹. Он предусматривает расчет агрегированного показателя, отражающего выполнение предприятием договорных обязательств в разрезе всех его контрагентов по договору поставки и всех видов поставляемой каждому из них продукции. Формула расчета агрегированного показателя выполнения плана поставок (\bar{I}) имеет следующий вид:

$$\bar{I} = \frac{\sum_1^k n_i \bar{I}_i}{\sum_1^k n_i},$$

где k — число покупателей;

¹ Плановое хозяйство. 1978. № 7. С. 86.

n_i — число позиций в перечне продукции, поставляемой i -му покупателю;

\bar{I}_i — выполнение плана поставок по i -му покупателю.

Значение \bar{I}_i определяется отношением величины, полученной суммированием процентов выполнения плана поставки по каждому покупателю в пределах 100%-ного уровня, к числу позиций поставленной продукции.

Оценка деятельности предприятий по выполнению договоров поставки на основе натуральных показателей не решает в полной мере проблемы снятия фактора разновыгодности договоров (заказов) поставки.

Во-первых, при возникающей альтернативе срыва поставки продукции по договорам с различным объемом поставки поставщик отдаст предпочтение потребителю с меньшим объемом поставок, так как это окажет менее отрицательное влияние на итоговые результаты выполнения договорных обязательств.

Во-вторых, если система стимулирования, построенная на основе предлагаемого варианта оценки, не будет дополняться обязательностью выполнения поставок по отдельным видам продукции, имеющим важное народнохозяйственное значение, то проблема разновыгодности продукции для поставщика все равно будет стоять на повестке дня. Например, для крупного предприятия тяжелой промышленности, имеющего цех ширпотреба, может оказаться выгоднее недопоставить несколько изделий основной номенклатуры ценой 1 млн руб., чем сорвать выполнение ряда мелких заказов по ширпотребу общим объемом 1 тыс. руб.

Важным условием решения данной проблемы является совершенствование системы имущественных санкций. Их размеры должны устанавливаться исходя из необходимости компенсации поставщиком ущерба, причиненного потребителю и народному хозяйству в связи с нарушением обязательств по поставкам продукции.

Недостатком действующей методики расчета показателя выполнения договоров поставки является также отсутствие учета в нем независимых от поставщика причин, связанных с работой транспорта, вышестоящих органов, своевременностью поставок материально-технических ресурсов производителю. Однако попытка

введения учета этих факторов в механизм расчета показателя приведет к утрате его основных преимуществ — простоты и оперативности расчетов.

Таким образом, анализ системы экономических санкций, применяемых в хозяйственном механизме для обеспечения дисциплины поставок, позволяет сделать следующие выводы.

Использование в оценке деятельности и стимулировании промышленных предприятий показателя, характеризующего выполнение обязательств по поставкам в рамках действующей модели хозяйственного механизма, — мера целесообразная. Она позволила повысить ответственность объединений и предприятий за выполнение обязательств перед потребителем, внимание к этому вопросу всех органов хозяйственного руководства. Устранение выявившихся при этом недостатков, а также создание более благоприятных внешних условий, влияющих на эффективность функционирования нового порядка оценки деятельности хозяйственных звеньев, даст возможность сделать этот рычаг еще более действенным.

Однако оценка деятельности объединений (предприятий) с учетом выполнения обязательств по поставкам не может в плане долгосрочной перспективы совершенствования хозяйственного механизма рассматриваться в качестве альтернативы развития системы имущественных санкций, основным направлением совершенствования которой является создание прямой зависимости между ущербом, нанесенным объединением (предприятием) его контрагентам и народному хозяйству при нарушении договорных обязательств, и размерами применяемых к нему санкций за это нарушение.

Глава V. Актуальные проблемы совершенствования внутрипроизводственного хозрасчета

1. ОЦЕНКА ХОЗРАСЧЕТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВНУТРЕННИХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ

Внутрипроизводственный хозрасчет — составная часть системы хозрасчета производственного объединения, предприятия; он предусматривает использование хозрасчетных принципов в деятельности подразделений с учетом их места и роли в разделении и кооперации труда. Основопологающей проблемой совершенствования внутрипроизводственного хозрасчета является выбор и обоснование количества и состава утверждаемых подразделениям плано-оценочных показателей. Анализ применявшихся в десятой пятилетке показателей планирования и оценки хозрасчетной деятельности подразделений предприятий и производственных объединений в ряде отраслей показывает, что они обладали недостатками, связанными:

- с недостоверностью измерения и отражения в соответствующих показателях стоимостного объема конечной продукции, что сказывалось на качестве производных показателей эффективности (производительность труда, фондоотдача и т. д.);
- с несовершенством планирования, учета и оценки материальных затрат на производство, что не позволяло создать необходимых условий для использования эффективных хозрасчетных рычагов усиления режима экономии.

В условиях перехода в одиннадцатой пятилетке к планированию и оценке объема производства на уровне ПО и предприятий на основе чистой (нормативной) продукции возникает проблема выбора показателя, достоверно отражающего стоимостной объем производства в внутренних подразделениях.

Необходимо проанализировать целесообразность использования НЧП во внутреннем хозрасчете. Опыт развития системы хозяйственного расчета в послереформенный период показал, что следует осторожно подходить к прямому переносу рычагов, применяемых на уровне предприятий в целом, на их подразделения.

Формальное внедрение НЧП в систему оценки деятельности последних может привести к определенным противоречиям. Например, на Минском тракторостроительном производственном объединении нормативы на продукцию, поставленную за пределы объединения, включали заработную плату и прибыль, на продукцию для своих производственных единиц — лишь заработную плату. В результате поставка продукции на сторону выгоднее, чем передача на головной завод или другим единицам ПО, что сдерживает развитие внутриобъединенческой специализации и кооперирования. В производственном объединении «Ижорский завод» для изделий, представляющих собой готовую продукцию предприятия, в ряде случаев используются заводские нормативы, несмотря на то что часть операций по их изготовлению выполняется в других цехах. Это приводит к двойному счету объема производства, разновыгодности выпускаемых изделий.

Во внутреннем хозрасчете практически применяются три основные методики использования нормативной чистой продукции.

1. Метод прямого расчета объема НЧП на основе данных об объеме производства в трудовых измерителях. Например, на объединении «Владимирский тракторный завод» объем нормативной чистой продукции цеха рассчитывался как произведение объема производства в норма-часах на единый коэффициент, выражающий отношение между объемом чистой продукции завода и технической трудоемкостью ее изготовления. Он определяется на пятилетие. При этом динамика НЧП цеха идентична динамике показателя объема производства в норма-часах и, следовательно, отражает его недостатки (безразличие к качеству работ). Применение этого показателя стимулирует увеличение объема низкоразрядных работ, что не позволяет в полной мере отразить реальный объем выполненных работ повышенной сложности, может привести к некомплектности незавершенного производства вследствие появления разновыгодной продукции. Поэтому более обоснованным в рамках данного метода представляется расчет объема производства в нормативной заработной плате (НЗП) с последующим умножением на коэффициент, равный отношению объема НЧП по заводу к объему производства в НЗП.

В данном случае речь идет не о показателе нормативной чистой продукции цеха, а о НЗП, умножение которой на постоянный

коэффициент ничего не меняет. Вместе с тем равенство объема производства по цехам объему производства завода является чисто формальным вследствие различий в сроках изготовления деталей и полуфабрикатов в заготовительных и обрабатывающих цехах и выпуска готовой продукции предприятием; выполнение цехами заданий по НЧП не может быть гарантией выполнения этого показателя по предприятию. К тому же равенство объема производства цехов и предприятий будет нарушено с изменением номенклатуры выработки продукции по сравнению с условиями, для которых рассчитывался коэффициент приведения.

Обеспечить выполнение плана по объему производства предприятием (объединением) можно лишь на основе контроля за выпуском продукции в конкретной номенклатуре цехами и комплектностью незавершенного производства. Применение для этих целей условных коэффициентов приведения объема продукции цехов к объему продукции предприятия, создавая представление об «автоматизме» выполнения плана по НЧП предприятием при выполнении его цехами, может отвлечь внимание руководства от управления этим процессом.

2. В рекомендациях Госплана СССР предлагается нормативы чистой продукции рассчитывать на машинокомплект (деталь, узел) путем распределения их пропорционально доле основной заработной платы производственных рабочих на единицу продукции в общей величине основной заработной платы производственных рабочих на данное изделие:

$$НЧП_k = \frac{НЧП_и}{З_п} \times З_k,$$

где $НЧП_k$ — норматив чистой продукции на машинокомплект;

$НЧП_и$ — общезаводской норматив чистой продукции на изделие;

$З_п$ — основная заработная плата производственных рабочих на изделие;

$З_k$ — основная заработная плата производственных рабочих на машинокомплект.

Подобная методика применялась на заводе «Ригасельмаш».

При анализе данной методики необходимо выделить два возможных варианта:

а) отношения НЧП к нормативам заработной платы по изделиям приблизительно равны между собой. Это примерное равенство будет иметь место при использовании индивидуальных нормативов чистой продукции по данному предприятию и незначительных отклонениях соотношений затрат на амортизацию, вспомогательные материалы и т. д. в калькуляциях себестоимости по изделиям от соотношения заработной платы производственных рабочих по данной продукции. В этом случае применение названной методики позволяет более сложным путем добиться тех же результатов, что и использование первой методики, т. е. динамика объема НЧП совпадает с динамикой нормативной заработной платы, а объем НЧП цехов будет больше объема нормативной заработной платы цехов в K раз, где K — отношение объема НЧП по заводу к объему НЗП цехов;

б) отношения нормативов чистой продукции к нормативам заработной платы варьируются по изделиям. В данном случае продукция, производимая подразделениями предприятий (объединений), становится для них разнорыгодной.

Доведение разнорыгодности продукции до цехов и производственных единиц вертикально интегрированных объединений нарушает комплектность незавершенного производства. Таким образом, сфера эффективного применения данной методики ограничивается разработкой нормативов для производственных единиц горизонтально интегрированных объединений, в которых производственные единицы выпускают в основном законченную продукцию, сами отгружают ее потребителям. В этом случае необходимо обеспечить единство интересов производственных единиц с интересами объединения за счет доведения до их уровня реальной разнорыгодности продукции, существующей на уровне объединения в целом.

Однако и применительно к данным структурным звеньям использование этой методики может создать определенные противоречия. Так, распределение нормативов, доводимых до объединения в целом, между производственными единицами, участвующими в создании продукции, пропорционально заработной плате производственных рабочих может привести к тому, что НЧП не будет точно отражать соотношение и динамику роста производитель-

ности труда в производственных единицах. Это произойдет в том случае, если:

а) одинаковая продукция вырабатывается в производственных единицах при различных затратах труда рабочих, что может быть связано с дифференциацией доли комплектующих изделий и полуфабрикатов, получаемых со стороны. В этом случае производительность труда единиц, в продукции которых доля овеществленного труда больше, будет преувеличена, поскольку в нормативы заложена средняя по отрасли (или по объединению) доля живого и овеществленного труда. Связанная с этим фактором разнородность выпускаемых изделий для единиц нежелательна, потому что в данном случае отсутствует прямая связь между выгодностью продукции для объединения в целом и для производственной единицы. Ведь из того, что в последней в связи с превышением доли получаемых со стороны комплектующих изделий и полуфабрикатов над средним объединенческим уровнем продукция является выгодной с точки зрения объема производства, еще не следует, что отношение $\frac{НЧП}{ЗП}$ по данному изделию для объединения в целом также выше среднего. При этом отклонения динамики НЧП от динамики трудоемкости могут быть значительными;

б) отношение заработной платы промышленно-производственного персонала к заработной плате производственных рабочих существенно колеблется по производственным единицам. В этом случае при распределении нормативов пропорционально заработной плате рабочих может быть приуменьшена производительность труда на головном предприятии, где в связи с централизацией функций управления объединением, вспомогательного производства и обслуживания доля ИТР и служащих, работников вспомогательных цехов и обслуживающих подразделений часто выше, чем в прочих производственных единицах. Например, на головном предприятии московского производственного объединения «Электроруч» индивидуальный коэффициент приведения полных затрат на оплату труда и затрат на оплату труда производственных рабочих в 1979 г. (3,11) был выше, чем по объединению в целом (2,21), на Светотехническом заводе в г. Аша — ниже (1,97).

При этом разница в уровне и динамике производительности труда может быть значительной. Поскольку речь идет о производ-

ственных единицах, выпускающих в основном законченную продукцию и отгружающих ее за пределы объединения, отказ от использования для определения объема производства утвержденных нормативов чистой продукции нецелесообразен, так как обеспечить выполнение плана по объему производства объединения только за счет контроля за выпуском продукции в конкретном ассортименте и оперативного диспетчирования для объединений данного типа сложно. Поэтому утвержденные для объединения нормативы следует дополнить индивидуальными, которые должны использоваться в первую очередь для измерения уровня производительности труда соответствующих единиц;

в) нормативы чистой продукции построены в целом по той же методике, которая применяется при разработке нормативов для предприятий и объединений. Этот вариант применяется уже давно (например, на Ленинградском заводе полиграфических машин), но необходимо решить проблему приспособления НЧП, используемых во внутреннем хозрасчете, к новой методике разработки нормативов чистой продукции таким образом, чтобы в максимально возможной степени обеспечить заинтересованность производственных единиц в выпуске продукции, выгодной с точки зрения объединения в целом, и учет факторов роста объема производства, реально зависящих от деятельности этих единиц.

Расчет индивидуальных нормативов с учетом условий оперирования и коэффициентов приведения полных затрат труда к затратам труда производственных рабочих сложнее, чем использование объединенческих нормативов с их распределением пропорционально заработной плате производственных рабочих. Но необходимо учитывать, что сфера ее применения ограничивается предметно специализированными производственными единицами. Причем ее использование будет целесообразно, если значительная часть одинаковой продукции выпускается в различных производственных единицах при существенно варьирующейся доле живого труда в объеме производства или отношение совокупных затрат на заработную плату к затратам на заработную плату производственных рабочих изменяется по независимым от производственных единиц факторам. Использование же для оценки деятельности производственных единиц вертикально интегрированных ПО нормативной заработной платы вместо НЧП

может упростить внутрихозяйственное планирование на предприятии без ущерба для согласования показателей, используемых во внутрипроизводственном расчете с показателями, доводимыми до предприятий и объединений.

Одной из важнейших является проблема оценки эффективности хозрасчетной деятельности внутренних подразделений. В ходе внедрения хозяйственной реформы значительное число экономистов обосновывало необходимость использования во внутрипроизводственном хозрасчете показателя прибыли. Практика использования последней показала, что установление по этому показателю заданий не может обеспечить «выход на прибыль» всего предприятия. Общая сумма прибыли подразделений не совпадает с данным показателем предприятия от реализации продукции из-за расхождения сроков изготовления деталей и заготовок в заготовительных и механосборочных цехах со временем сборки изделия и его реализации. Особенно существенны эти расхождения при использовании условно-оптовых цен для обеспечения равновыгодности vyrabatyvaемой продукции. При изменении номенклатуры выпуска по сравнению с условиями, в которых разрабатывались условно-оптовые цены, сумма прибыли цехов резко отклоняется от фактической прибыли предприятия.

Ориентация работников цехов на прибыль как на основной показатель, по которому оценивается и материально поощряется их деятельность, может привести (и приводит) к выполнению планов по данному показателю главным образом за счет увеличения выпуска более выгодных деталей и узлов. Это нарушает комплектность незавершенного производства, являющуюся необходимым условием оптимальной организации производства на предприятиях с поддетальным и технологическим характером специализации.

Противоречия, связанные с использованием прибыли и условно-оптовых цен во внутреннем хозрасчете, приводят все большее число экономистов к признанию применения во внутрипроизводственном хозрасчете показателя себестоимости. Возникает вопрос, каким образом цех или производственная единица может снизить себестоимость продукции? При ответе на поставленный вопрос можно выделить два основных направления. Во-первых, снизить себестоимость продукции можно путем строгого соблюдения режима экономии, т. е. на основе бережливого отношения

к социалистической собственности, рационального использования материальных и топливно-энергетических ресурсов; во-вторых, — путем ускорения научно-технического прогресса на базе разработки и внедрения в производство современной техники, технологии, новых видов материалов, передовых организационных форм и методов управления, на этой основе можно повысить производительность труда, снизить металлоемкость, энергоемкость и фондоемкость продукции.

Чтобы добиться в современных условиях развития производства снижения себестоимости продукции, ПО, предприятия должны централизованно планировать и посредством хозрасчетных рычагов стимулировать расчетно обоснованную величину экономии затрат, получаемую в результате осуществления организационно-технических мероприятий. Причем стимулироваться за достижение этой плановой цели должны не только подразделения (цехи, производственные единицы), где внедряются организационно-технические мероприятия и создается экономия, но и структурные подразделения, которые призваны участвовать в разработке организационно-технических мероприятий (функциональные отделы и службы) и в их непосредственном выполнении (подразделения вспомогательного производства).

Опыт предприятий электротехнической промышленности, прежде всего Новочеркасского электровозостроительного завода и московского завода «Динамо», подтверждает эффективность применения при планировании и оценке хозрасчетной деятельности подразделений показателя экономии от снижения себестоимости продукции, полученной в результате внедрения организационно-технических мероприятий (хозрасчетная экономия).

По нашему мнению, заслуживает внимания и распространения порядок планирования хозрасчетной экономии на Новочеркасском электровозостроительном заводе. Здесь на продукцию, выпускаемую основными цехами, разрабатываются внутренние цены, соответствующие нормативным затратам на 1 января планового года. Внутризаводские цены устанавливаются на уровне затрат материалов и заработной платы, достигнутом к началу планируемого года.

Таким образом, уровень прямых затрат превращается в исходную базу для расчета заданий по снижению издержек на планируемый год.

Разработанные таким образом внутренние цены применяются в течение года для планирования цехам себестоимости продукции для оценки остатков незавершенного производства. В этих условиях эффективность работы цехов оценивается по хозрасчетной экономии, которая представляет собой определенную модификацию показателя себестоимости. Хозрасчетная экономия цеха рассчитывается в плане как сумма экономии от снижения себестоимости продукции, получение которой предусматривается в плановом периоде в результате проведения организационно-технических мероприятий. Этот показатель планируется в следующем порядке.

Первоначально определяется сумма экономии от внедрения организационно-технических мероприятий, позволяющая предприятию при данном плане по объему реализации и номенклатуре выполнить задание по прибыли. Для этого на Новочеркасском электровозостроительном заводе пользуются следующим методом.

1. Определяется прибыль, которая будет получена при выполнении плана по номенклатуре и неизменном уровне среднегодовых затрат.

2. Рассчитывается сумма экономии, связанная с сокращением условно-постоянных расходов.

3. Выявляется сумма переходящей экономии, экономическая эффективность мероприятий организационно-технического плана рассчитывается на основе базовых норм затрат на производство, а сумма прибыли исчисляется по среднегодовой себестоимости базового года.

4. Выявляется сокращение (увеличение) по сравнению с базой затрат на основе новой техники.

5. Из плана по прибыли вычитаются суммы, полученные в результате действий, указанных в пп. 1–4.

Затем в соответствии с применяемой методикой оставшаяся величина распределяется по цехам основного производства в зависимости от доли их затрат в общих затратах на товарную продукцию. При этом в некоторых случаях учитывается действие факторов, существенно влияющих на работу отдельных цехов (дефицитность рабочих профессий, неритмичность снабжения сырьем, материалами, полуфабрикатами, неодинаковые потенциальные возможности цехов в части наличия внутренних ресурсов экономии и т. д.).

Рассчитанные суммы представляют собой контрольное задание по получению экономии от снижения себестоимости продукции в отдельных цехах и являются исходной базой для определения нормативов образования цеховых фондов материального поощрения.

Цехам предоставляется право принимать более напряженные встречные планы по хозрасчетной экономии на основе мероприятий технического и организационного развития производства. План технического и организационного развития производства в целом по предприятию утверждается в том случае, если сумма экономии от внедрения запланированных мероприятий (в том числе экономия от снижения трудоемкости) не ниже контрольной.

Нормативная себестоимость товарной продукции цеха рассчитывается следующим образом. Товарный выпуск планируется по действующим внутризаводским ценникам, а итоговая сумма затрат плюс цеховые расходы по утвержденным сметам составляют нормативную себестоимость товарной продукции. Плановая себестоимость планируемой и выпускаемой товарной продукции находится как разность между нормативной себестоимостью и заданием по ее снижению (хозрасчетной экономией) на месяц, квартал и т. д.

Повышение качества продукции связано с увеличением затрат на производство. Поэтому при использовании как оценочного показателя уровня себестоимости (задания по снижению себестоимости в процентах) внутренние подразделения предприятия (ПО) экономически не заинтересованы в росте качества выпускаемых изделий.

Преимуществом оценки эффективности производства по показателю хозрасчетной экономии является то, что он позволяет преодолеть отрицательное воздействие улучшения качества на оценочные показатели, так как хозрасчетная экономия рассчитывается на основе нормативов, устанавливаемых на уровне себестоимости продукции на начало планового периода, в которые закладываются повышенные затраты, связанные с улучшением качества изделий. Использование хозрасчетной экономии дает возможность выявить вклад основных и вспомогательных цехов, отделов и служб в снижение издержек производства и увязать в единую систему хозрасчетные отношения подразделений предприятий (ПО).

2. ОРГАНИЗАЦИЯ ХОЗРАСЧЕТНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ В ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ БРИГАДАХ

Совершенствование хозяйственного расчета связано с развитием бригадных форм организации и стимулирования труда, позволяющих учитывать вклад коллективов и отдельных работников в конечный результат производства. В бригадах наиболее полно реализуются преимущества коллективных форм организации труда по сравнению с индивидуальными. Так, применение бригадного метода позволяет создать основу для ритмичной работы участка, цеха и предприятия в целом. Если при индивидуальной форме организации труда часто происходит перепроизводство одних деталей и недостаток других, то в условиях бригадной формы организации труда все члены коллектива заинтересованы в минимальных межоперационных заделах.

Коллективный интерес в выпуске конечной продукции определяет необходимость в более рациональном использовании оборудования и материалов, сокращении цикла изготовления деталей в результате выявления внутренних резервов, внедрения новой техники. Бригада выступает гарантом завершения производственного задания даже в случае отсутствия какого-либо ее члена. Кроме того, при бригадной форме становится возможным выполнение задания с меньшей численностью работающих за счет сокращения потерь, совмещения профессий, многостаночного обслуживания и т. д.

Не менее важным преимуществом является положительное воздействие бригадного метода на снижение текучести кадров.

Внедрение бригадной формы влияет на рост эффективности производства. Например, на участке втулок Бериславского машиностроительного завода имени 60-летия Великой Октябрьской социалистической революции за год работы в новых условиях организации и оплаты труда объем продукции вырос на 17,8%, выработка на одного рабочего — на 31,5, потери рабочего времени уменьшились на 13,3%. На Уралмашзаводе в цехе резки сортового проката с организацией комплексных бригад потери от брака сократились в 5 раз; на Калужском турбинном заводе протяженность бракованных участков швов снизилась в 1,7 раза, количество трещин в сварочных швах — почти в 4 раза. На Новокаховском элек-

тромашиностроительном заводе (НКЭМЗ) имени 50-летия Великой Октябрьской социалистической революции в десятой пятилетке среднегодовой темп роста производительности труда за счет внедрения бригадной формы составил 6%.

Преимущества коллективных форм организации труда реализуются при определенных условиях. Целесообразно формировать производственные бригады там, где требуется выполнение согласованной работы исполнителей однородных технологических операций, а также в случаях, когда индивидуальная организация труда ведет к простоям оборудования и потерям времени или возникает диспропорция в загрузке рабочих мест на различных этапах технологического цикла. Напротив, на участках, где занят персонал одной профессии и невозможно технологическое, функциональное или квалификационное разделение труда, создание бригад неэффективно.

В зависимости от особенностей изготовления продукции бригады делятся на специализированные и комплексные. В 1977 г. на НКЭМЗ функционировало 56 комплексных бригад, в их состав входило 634 человека, в 1980 г. — 135 бригад (1752 человека). В комплексные бригады наряду с основными рабочими входят и вспомогательные. Включение в состав бригады штамповщиков, слесарей-ремонтников позволило до минимума сократить простои оборудования, на 15% повысить производительность труда.

Широкое развитие бригадной формы организации труда в одиннадцатой пятилетке обуславливает необходимость совершенствования механизма хозяйственного расчета, ориентирующего на всемерное повышение эффективности производства и качества работы. Хозрасчет должен основываться на организации труда и системе материального стимулирования, обеспечивающих оптимальное соотношение конечных результатов с затратами.

Хозяйственный расчет, распространяемый на бригаду, с одной стороны базируется на таких общих принципах, как соизмерение затрат и результатов деятельности коллектива, материальная ответственность и стимулирование, контроль рублем, с другой стороны на уровне бригады трансформируются некоторые общие принципы (например, рентабельность — в соизмерение фактических затрат с плановыми).

В бригадах хозрасчетный механизм эффективно функционирует, если имеются для этого определенные предпосылки. К ним можно отнести, например, закрепление производственной площади и технологического оборудования за коллективом, установление норм и нормативов по основным видам деятельности. На НКЭМЗ на основе системы прогрессивных технико-экономических норм и нормативов внедряются нормы по видам и затратам (экономии) труда, сырья, материалов, энергии, нормативы использования мощностей и оборудования, которые доводятся до каждого хозрасчетного коллектива с учетом специфики его производства.

При выполнении материалоемких операций бригаде устанавливаются нормативы расхода черных металлов, на щитовой автоматической линии — нормативы использования оборудования.

Внедрение хозрасчета в низовом звене предполагает соответствующую организацию планирования. На ряде предприятий составляется пятилетний план деятельности бригад (с разбивкой по годам). На основе заданий пятилетки планово-экономические службы цехов совместно с бригадирами и начальниками участков (старшими мастерами, мастерами) разрабатывают и доводят не позднее 25-го числа месяца, предшествующего планируемому периоду, текущие задания (месячные, квартальные, годовые). Корректировка утверждаемых заданий допускается лишь при изменении плана участка или маршрутно-технологических условий производства.

Для контроля за выполнением заданий каждой бригадой, а также получения оперативной информации о ходе производства, отклонениях от плана, возможностях экономического анализа и обоснованной оценки результатов работы коллектива на заводе разрабатывается система учета, базирующаяся на данных бухгалтерской и оперативной документации. Основопологающий принцип системы — строгое соответствие методологии учета утверждаемых показателей методологии их планирования.

Важнейшим элементом механизма хозяйственного расчета служат планово-оценочные показатели. От правильного выбора и доведения их до производственных бригад во многом зависит эффективность хозрасчета. Главное требование, предъявляемое к планово-оценочным показателям, — отражение в максимальной степени конечного результата. На наш взгляд, на уровне бригады

он выражается в конечной продукции, произведенной в установленные сроки с надлежащим качеством (изделия, сборочные единицы, комплекты деталей, детали), или объеме услуг с затратами, не превышающими нормативные.

Перспективные и текущие бригадные планы обязательно содержат показатель «номенклатура продукции, работ и услуг», который целесообразно устанавливать для 80–85% общего объема производства.

В экономической литературе и хозяйственной практике до сих пор не получил однозначного решения вопрос о применении показателя измерения объема производства на уровне бригады. Следует заметить, что в планировании и оценке хозрасчетной деятельности бригад распространен показатель объема производства в нормо-часах (в производственных объединениях «Калужский турбинный завод», Рязанское станкостроительное и др.). Достоинством этого несложного для расчета показателя является достаточно полное отражение им объема работ, выполненных на каждом рабочем месте. Однако оценка в нормо-часах не может характеризовать объема всей произведенной продукции. Данный показатель, применяемый на уровне рабочего места, необязательно выражает те же результаты на уровне бригады, цеха и предприятия в целом.

Главный недостаток измерения объема произведенной коллективом продукции в нормо-часах заключается в том, что здесь не учитываются в достаточной мере различия в качестве труда, стимулируются низкоразрядные, менее сложные работы. Кроме того, в масштабе бригады, цеха, предприятия в целом снижается степень сопоставимости объема производства вследствие различной напряженности и обоснованности норм.

Целесообразно, на наш взгляд, вместо нормо-часов устанавливать для бригад нормативную заработную плату, которая полнее отражает реальный вклад коллектива в создание конечной продукции и является основой для расчета нормативов чистой продукции. В связи с этим достоинство норматива заработной платы заключается в том, что его применение в условиях доведения до предприятия в качестве объемного показателя чистой продукции создает реальную основу для соединения в единую субординированную систему оценочных показателей внутренних подраз-

делений (бригад, участков, цехов) и конечных результатов работы предприятий.

Для измерения конечного результата производственной бригады эффективность материальных и трудовых затрат на изготовление изделий, деталей и узлов оценивают с помощью показателей трудоемкости, фондоотдачи, использования оборудования и т. д. Один из основных синтетических показателей эффективности внутризаводского хозрасчета — себестоимость продукции.

Эффект (экономия от снижения себестоимости) образуется и подсчитывается по предприятию в целом. При этом ведущая роль в реализации организационно-технических мероприятий принадлежит функциональным отделам и службам, занимающимся их внедрением. Вместе с тем в подразделениях (бригады, участки, цехи), в рамках которых осуществляются эти мероприятия, создается значительная часть упомянутого эффекта.

На наш взгляд, на уровне производственных бригад для исчисления экономии от снижения себестоимости продукции (хозрасчетной экономии), полученной в результате внедрения организационно-технических мероприятий, можно применять следующую формулу:

$$\mathcal{E} = \left(\sum_{i=1}^n q_{\phi i} C_{\text{нн}} - \sum_{i=1}^n q_{\phi i} C_{\phi i} \right) + P_1 - P_2 + \Delta C,$$

где \mathcal{E} — фактическая хозрасчетная экономия;

$q_{\phi i}$ — фактический выпуск продукции;

$C_{\text{нн}}$ — нормативная себестоимость i -го продукта на 1 января планируемого периода (внутренняя цена);

$C_{\phi i}$ — фактические расходы бригады на производство i -го продукта;

P_1 — признанные претензии данной бригады к другим бригадам;

P_2 — признанные претензии других бригад к данной бригаде;

ΔC — изменение цен на потребляемые бригадой материалы и услуги.

Рассчитанная подобным образом сумма экономии становится исходной базой для определения размеров премирования из фонда материального поощрения. Бригадам дано право принимать более напряженные встречные планы по росту хозрасчетной эко-

номии. Одновременно возрастают размеры выделяемых ей поощрительных средств.

Успех внедрения хозрасчетных принципов в значительной степени зависит от правильной организации оплаты труда и материального стимулирования. Мы разделяем точку зрения, согласно которой создание производственных бригад способствует развитию коллективной оплаты труда как самостоятельной формы заработной платы, существующей в современных условиях наряду с повременной и сдельной формами. Характерная черта коллективной формы оплаты труда — взаимопроникновение элементов сдельной и повременной заработной платы. Это выражается, в частности, в том, что бригадный заработок формируется, как правило, по принципу сдельной оплаты, а его основная часть распределяется по повременному принципу.

Становление действующей системы распределения заработной платы в производственных бригадах прошло ряд этапов, претерпевая определенные качественные изменения. На начальном этапе заработная плата между членами коллектива распределялась пропорционально отработанному времени. Прогрессивность такого способа заключалась в том, что стимулировался рост выработки отстающих рабочих. Однако заработная плата при этом зависела не от интенсивности труда данного работника, а от фактически отработанного времени, что часто снижало выработку высокопроизводительных рабочих до уровня средних. В результате данная система распределения заработной платы стала тормозить рост производительности труда. В целях стимулирования последнего в начале 1970-х гг. были введены условные разряды. Практика показала, что их применение побуждает каждого члена бригады первое время повышать интенсивность труда. В дальнейшем происходит стабилизация; как правило, в течение ряда лет всем членам коллектива устанавливается какой-либо определенный условный разряд, а бригадиру — на разряд выше. Таким образом, данная система сводилась к системе оплаты по отработанному времени с присущими ей недостатками. Более того, при оплате по условным разрядам у членов бригады нет стимула к повышению реальных квалификационных разрядов.

С начала десятой пятилетки на многих предприятиях вся заработная плата распределялась по коэффициенту трудового участия

(КТУ), на первом этапе — с учетом условных разрядов. При этом величина КТУ колебалась незначительно, что не позволяло наиболее полно отражать в оплате различный уровень интенсивности труда. Кроме того, обязательным условием применения данной системы было соблюдение равенства количества членов бригады и суммы коэффициентов трудового участия. Данное условие создавало дополнительные трудности в дифференциации заработной платы членов коллектива в зависимости от реально достигнутого им уровня производительности труда. В самом деле, если один из членов бригады увеличил производительность труда и его КТУ повысился до 1,2 (при базовом, равном 1,0), а выработка остальных сохранилась на прежнем уровне, то создается ситуация, при которой бригада вынуждена необоснованно снизить остальным ее членам базовый КТУ. В конечном счете в подавляющем большинстве производственных коллективов всем работникам устанавливался КТУ, равный единице, что по существу означало распределение заработной платы пропорционально отработанному времени.

В настоящее время на основе изучения передового опыта ряда машиностроительных предприятий (прежде всего Калужского турбинного завода и НКЭМЗ) разработаны и внедрены два основных варианта распределения бригадной заработной платы. Оба варианта предусматривают одинаковый порядок формирования бригадного фонда заработной платы в зависимости от конечного результата работы. Премия начисляется с учетом оценки деятельности бригады по комплексной системе управления качеством продукции (КС УКП), утвержденной стандартом предприятия и предусматривающей такие важнейшие показатели, как сдача продукции с первого предъявления, отсутствие замечаний по содержанию и уходу за оборудованием и рабочим местом, соблюдение действующего технологического процесса изготовления или обработки деталей и т. д. Невыполнение перечисленных условий влечет за собой снижение оценки по КС УКП (максимальная величина ее равна 5), что, соответственно, уменьшает размер начисляемой бригаде премии.

Первый вариант, разработанный на основе метода распределения бригадной заработной платы на Калужском турбинном заводе, предусматривает начисление рабочим заработной платы согласно отработанному времени, тарифному разряду и приработку

за счет перевыполнения коллективом тарифных норм, распределения КТУ. Полученные бригадой премиальные средства также распределялись по КТУ, который находится в пределах от 0 до 2. Однако в отличие от калужского метода на НКЭМЗ было отменено условие равенства бригадного коэффициента трудового участия сумме коэффициентов каждого члена бригады, что дало возможность повысить стимулирующую роль КТУ.

Механизм распределения заработной платы между членами бригады по первому варианту можно проиллюстрировать на следующем условном примере. Сдельная заработная плата производственной бригады из пяти человек составляет 650 руб., оценка по КС УКП – 4,82 руб., премия по положению о премировании – 40%, а с учетом оценки по КС УКП – 36%, или 234 руб. Порядок расчета заработной платы представлен в табл. 14.

Таблица 14. Порядок распределения заработной платы бригады по первому варианту

Порядковый номер рабочего	Разряд члена бригады	Часовая тарифная ставка, руб.	Количество отработанных часов	Зарплата по тарифу (гр. 3 x гр. 4), руб.	КТУ	Приведенная основная зарплата с учетом КТУ (гр. 5 x гр. 6), руб.	Доля приработка на единицу приведенного тарифа (сдельная зарплата) ^а	Приработок, руб.	Сдельная зарплата (гр. 5 + гр. 9), руб.	Доля премий на единицу тарифа (сумма бригадного приработка) ^б	Сумма премии (гр. 7 x гр. 11), руб.	Зарплата в целом (гр. 10 + гр. 12), руб.
1-й	3	0,539	176	94,86	0,8	75,88	0,364	27,62	122,48	0,481	36,3	158,78
2-й	4	0,596	176	104,90	1,4	125,88	-	45,82	150,72	-	60,4	211,12
3-й	3	0,539	186	100,55	1,5	150,82	-	54,90	155,44	-	72,6	228,04
4-й	4	0,596	104	61,98	1,3	80,57	-	29,32	91,30	-	38,7	130,00
5-й	4	0,596	184	109,66	0,5	54,83	-	19,95	129,61	-	26,4	156,01
Итого				471,95		487,98	-					

Примечание: В гр. 8 и 11 расчет сделан только для первого рабочего (^а (650-471,95):487,98; ^б 234:487,98).

Рассмотренный порядок распределения заработной платы целесообразно применять в тех комплексных бригадах, где невозможно спланировать и учесть производственное задание каждому

исполнителю, а также в случаях, когда достижение конечного результата работы бригады зависит в решающей степени не от индивидуальных, а от коллективных усилий. В настоящее время данный принцип оплаты труда успешно применяется в бригадах, работающих на многоагрегатном оборудовании, и в коллективах с повременной оплатой труда, где в качестве приработка выступает разница (до 50%) между плановым фондом заработной платы бригады и фактически начисленным за отчетный период.

Если по характеру маршрутно-технологических условий производства необходимы и возможны оценка и стимулирование личного вклада каждого рабочего в конечный результат деятельности бригады, более эффективно применять разработанный на НКЭМЗ второй вариант распределения заработной платы. В этом случае базовый КТУ конкретному работнику устанавливается исходя из индивидуальной производительности труда. КТУ тогда служит не только инструментом коллективного заработка, но и критерием эффективности труда рабочих. Практически реализация названного варианта осуществляется путем учета конечных результатов бригады в целом и вклада каждого ее работника. При этом наряду с общей расценкой на изготовленную продукцию бригаде сообщаются и пооперационные расценки. Коллектив обладает правом их пересмотра при условии, что на изделия в целом они остаются неизменными. В итоге в рамках бригады устраняется разновыгодность выполняемых работ.

Отличительная особенность второго варианта в том, что бригадная премия распределяется по так называемому корректируемому КТУ, который устанавливается на основе базового, увеличенного (уменьшенного) в зависимости от выполнения обязательных требований. КТУ может быть повышен за систематическую работу по смежным профессиям, инициативу в освоении и применении передовых методов труда, проявленные активные действия по предотвращению возможных простоев оборудования и т. д. Базовый КТУ снижается за слабую интенсивность труда, выражающуюся в отставании от общего темпа работы коллектива, изготовлении некачественной продукции, нарушении правил техники безопасности и трудовой дисциплины.

Пример расчета заработной платы для бригад по второму варианту приведен в табл. 15. В примере сделанная заработная пла-

та бригады из пяти человек равна 620 руб., оценка по КС УКП — 5, премия по положению о премировании — 30%, или 186 руб. Сумма пооперационной сдельной заработной платы бригады в нашем примере составила 668 руб., а по бригадному наряду сдано продукции лишь на 620 руб., т. е. в незавершенном производстве осталось изделий на 48 руб.

Таблица 15. Порядок распределения заработной платы между членами производственной бригады по второму варианту

Порядковый номер рабочего	Разряд члена бригады	Часовая тарифная ставка, руб.	Количество отработанных часов	Условная сдельная зарплата по накопительной ведомости, руб.	Базовый КТУ (гр. 5х 100)	Доля сдельной зарплаты бригады на единицу базового КТУ (сдельная зарплата бригады: ^а).	Приведенная сдельная зарплата каждого члена бригады (гр. 6х гр. 7), руб.	Скорректированный КТУ.	Доля премии на единицу скорректированного КТУ (премия бригады) ^б .	Сумма премии члену бригады (гр. 9 х гр. 10), руб.	Зарплата каждого члена бригады (гр. 8 + гр. 11), руб.
1-й	3	0,539	176	135,02	1,35	92,81	125,29	1,15	34,6	39,79	165,08
2-й	4	0,596	168	163,12	1,63	-	151,28	1,83	-	64,31	215,59
3-й	4	0,596	176	184,89	1,84	-	170,77	1,84	-	63,60	244,37
4-й	3	0,539	152	131,92	1,31	-	121,58	0,00	-	0,00	121,58
5-й	4	0,596	60	55,76	0,55	-	51,04	0,55	-	19,03	70,07
Итого					6,68	-		5,37	-		

Примечание: В гр. 7 и 10 расчет сделан только для первого рабочего (^а 620:6,68; ^б 186:5,37).

Оба варианта распределения бригадной заработной платы на НКЭМЗ применяются при соблюдении принципа опережающего роста производительности труда по сравнению с заработной платой. В бригадах заливщиков и по изготовлению рымболтов, где заработная плата распределяется по первому варианту, производительность труда в 1980 г. по сравнению с 1977 г. возросла соответственно на 69,4 и 30,0%, а заработная плата — на 10 и 18%. В комплексной бригаде сварщиков при распределении заработной платы по второму варианту производительность труда за те же годы увеличилась на 25%, а заработная плата — на 16,5%.

При организации хозрасчета производственных бригад важно добиться органического единства оплаты труда с систе-

мой материального поощрения и направить усилия коллектива на достижение конечных результатов. Основными источниками премирования рабочих являются фонды заработной платы и материального поощрения. Анализ практики материального стимулирования на ряде машиностроительных предприятий показывает, что подавляющая часть поощрительных средств идет на премирование за объемные показатели. При этом размер премий зависит главным образом от степени обоснованности трудовых норм. Как уже отмечалось, составная часть оценки конечного результата хозрасчетной деятельности бригады — измерение уровня произведенных ею затрат (трудовых и материальных). Поэтому необходимо предусматривать выплаты планового размера премии лишь в тех случаях, когда конечная продукция бригады изготовлена с затратами не ниже нормативных. Если же коллектив внедрил организационно-технические мероприятия и получил сверхплановую хозрасчетную экономию, размер премиальных средств ему, соответственно, увеличивается.

Хозрасчет производственных бригад немислим без действенной системы материальной ответственности; отсутствие ее зачастую вносит в организацию хозрасчета элементы формальности и препятствует его практическому внедрению. Механизм материальной ответственности, включающий как коллективную (бригадную), так и индивидуальную ответственность каждого рабочего бригады, базируется на возмещении причиненных убытков (фактических расходов) или штрафных санкций и должен обеспечивать достижение конечных результатов деятельности бригады в соответствии с интересами участка, цеха и предприятия в целом.

Опыт развития социалистической экономики подтверждает преимущества планового, централизованного управления народным хозяйством. Используя эти преимущества, нашей стране, государствам социалистического содружества удалось создать мощный производственный потенциал, поднять уровень жизни трудящихся, обеспечить поступательное развитие производительных сил. Вместе с тем развитие последних в условиях интенсификации производства выдвигает новые требования ко всем элемен-

там хозяйственного механизма. В первую очередь это относится к системе централизованного планирования. Основными моментами в этом отношении являются: необходимость ориентации плана на решение стратегических задач развития народного хозяйства; определение основных отраслевых и территориальных пропорций развития производства, перспективных направлений научно-технического прогресса; решение социально-экономических задач; обеспечение сбалансированности в экономике и т. д.

Чтобы планы были реальными, следует заинтересовать все хозяйственные звенья в выявлении резервов роста эффективности, включении их в план. Это обуславливает целесообразность обеспечения связи оплаты труда коллективов с конечными результатами производства; расширение самостоятельности предприятий в решении текущих вопросов, выборе форм и путей реализации плановых целей.

Увязка средств, выделенных на оплату труда коллективов и развитие производства, с объемом и динамикой чистой прибыли и расчетной чистой продукции может способствовать экономному расходованию производственных ресурсов. Снижение расхода сырья, топлива, энергии, сокращение потерь рабочего времени, ускорение освоения мощностей и т. д. ведут в этой ситуации к росту оплаты труда, увеличению средств, направляемых на социально-культурные мероприятия и жилищное строительство. Важнейший источник экономии — внедрение достижений научно-технического прогресса. Если экономическое положение предприятия определяется техническим уровнем используемого оборудования и качеством выпускаемой продукции, то принуждать его к внедрению научно-технических разработок нет необходимости.

Расширение самостоятельности хозяйственных звеньев создает предпосылки для лучшего взаимодействия предприятий-производителей и потребителей продукции, преодоления ведомственной разобщенности, развития рациональной специализации и кооперирования, гибкого приспособления к местным ресурсам и потребностям, увеличения доли капиталовложений на совершенствование и реконструкцию производства. Заинтересованность предприятий в повышении эффективности, совершенствование механизма их взаимодействия позволяют освободить центральные плановые органы от решения огромного количества частных

вопросов, создают предпосылки для усиления централизованного контроля за важнейшими процессами, определяющими функционирование и развитие социалистической экономики.

Некоторые характерные черты действующего хозяйственного механизма, в частности слабая реакция производства на изменение спроса, практически неограниченный спрос на ресурсы и т. д. препятствуют преодолению дефицита в сфере реализации предметов потребления и средств производства, обеспечению господствующего положения потребителя на рынке. Между тем без высокой степени сбалансированности невозможно комплексно совершенствовать хозяйственный механизм на основе расширения самостоятельности предприятий. Разрешить это противоречие можно используя преимущества централизованного планового руководства социалистической экономикой, позволяющие проводить политику, направленную на повышение степени сбалансированности, соответственно маневрировать ресурсами, корректировать систему распределительных отношений и т. д. Совершенствование хозяйственного механизма — это последовательно реализуемая программа. Перестройка его элементов может повысить степень сбалансированности, создать предпосылки для расширения самостоятельности предприятий.

Диспропорции в системе цен, недостаточная заинтересованность хозяйственных звеньев в повышении эффективности производства были основными причинами увеличения числа доводимых до предприятий показателей, а также создания дополнительных экономических измерителей. Эти меры, как правило, позволяли улучшать отдельные параметры деятельности хозяйственных звеньев, но усложняли систему директивных показателей, ослабляли контроль за выполнением каждого из них в отдельности, снижали действенность системы стимулирования. Показатель чистой прибыли является синтетическим, он отражает все стороны функционирования предприятия. Однако формирование финансовых фондов хозяйственного звена на основе нормативного распределения прибыли предполагает наличие цен, отражающих эффективность выпускаемой продукции. Переход к использованию в планировании и оценке деятельности показателя расчетной чистой продукции позволил бы не только повысить степень достоверности измерения объема производства, но и ограничить спрос

на ресурсы, активнее привлекать потребителей к контролю цен. Совершенствование ценообразования в свою очередь создает основу для нормативного распределения чистой прибыли.

В тех хозяйственных звеньях, где невозможно обеспечить господствующее положение потребителя, ориентация на использование обобщающих показателей объема и эффективности производства нецелесообразна. Основную роль в планировании и оценке работы здесь должны играть параметры, характеризующие удовлетворение потребностей и выполнение обязательств по поставкам, а также себестоимость продукции.

Специфика распределительных отношений определяет двойственный характер задач, решаемых в процессе совершенствования системы материального стимулирования: усиление связи оплаты по труду с конечными результатами производства не должно сопровождаться ростом дифференциации в оплате за одну и ту же работу в различных хозяйственных звеньях, выходящих за общественно приемлемые пределы. В настоящее время первая проблема является ведущей, так как определенное усиление дифференциации могло бы стать следствием устранения уравнительности в оплате труда. Но параллельно необходимо учитывать и проблему ограничения дифференциации, в противном случае возможно появление неблагоприятных социальных и экономических последствий. Усиление воздействия нормативного планирования заработной платы достигается лишь при обеспечении универсального (отраслевого) характера нормативов, их независимости от индивидуальных плановых проектировок предприятий, применения нормативов при переходе от пятилетки к пятилетке и отказе от изъятия выявленных резервов. Обеспечить плановые пропорции роста производительности труда и средней заработной платы при использовании подобных отраслевых нормативов можно при увязке прироста ФЗП с ростом объема производства. Одновременно стабильность нормативов может поддерживаться лишь при включении в систему стимулирования действенных регуляторов, ограничивающих дифференциацию доходов.

В ближайшей перспективе в связи с неизбежным использованием в оценке деятельности ряда показателей сохраняется необходимость обособления фондов материального поощрения от ФЗП. Важнейшее условие действенности данного рычага — обеспечение

стабильности нормативов. При оценке и стимулировании по уровню выполнения плана эту стабильность можно поддерживать лишь на основе формирования централизованных фондов и резервов материального поощрения, разработки принципов взаимоотношения предприятий и организаций по поводу использования соответствующих средств.

Многокритериальность применяемой системы оценки деятельности и экономического стимулирования, распределения прибыли на уровне предприятия с отчислением свободного остатка в бюджет не позволяют эффективно использовать имущественные санкции для стимулирования качественного и своевременного выполнения обязательств перед потребителями. Поэтому оправданной мерой является применение в этих целях показателя реализации с учетом выполнения обязательств по поставкам. Имущественные санкции должны быть в данном случае ориентированы в первую очередь на реализацию функции компенсации убытков, причиненных контрагентам. С развитием нормативного распределения прибыли, упрощением системы оценки деятельности и экономического стимулирования создается основа для повышения роли имущественных санкций в хозяйственном механизме, усиления их стимулирующего воздействия.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РЕФОРМА: ПРИЧИНЫ, НАПРАВЛЕНИЯ, ПРОБЛЕМЫ

*В соавторстве с С. С. Шаталиным**

Опубликовано в изд-ве «Экономика», 1989.

* *Шаталин Станислав Сергеевич (1934–1997) — советский и российский ученый-экономист, доктор экономических наук, академик. В 1990 г. возглавил рабочую группу по разработке программы перехода к рыночной экономике — программы «500 дней».*

Введение

ОТ УСПЕХА коренной перестройки системы управления экономикой, основные направления которой намечены июньским (1987 г.) Пленумом ЦК КПСС, зависит судьба нашей страны, судьба социализма. Ее осуществление оказывает влияние на наиболее чувствительные компоненты социальной организации: процессы принятия решений на всех уровнях, распределение доходов, обеспечение социальных гарантий. Даже профессионалам-экономистам нелегко в полной мере осознать радикальность преобразований, их влияние на все стороны хозяйственной жизни, а ведь намеченные меры затрагивают каждого. Привычные методы анализа экономических процессов подчас оказываются принципиально неприменимыми в новых условиях.

В последние годы не было недостатка в критике сложившихся форм и методов хозяйствования. Однако сама их долговременная устойчивость, способность противостоять частным мероприятиям, направленным на их совершенствование, породила у многих веру в то, что перестройка управления сведется к паллиативным мерам, замене наиболее изношенных деталей в хозяйственном механизме, не затронет его основ. Подобные представления поддерживались и тем, что эти основы преподносились как имманентные черты социалистических производственных отношений, проявление их фундаментальных преимуществ.

Сейчас уже не остается сомнений в решимости партии добиться реальных перемен в экономике. Но сам радикальный характер перемен вызывает у многих недоумение. Об этом свидетельствует и поток писем в органы массовой информации. Далеко не все понимают, зачем надо столь решительно ломать сложившиеся методы хозяйствования, почему нельзя обойтись более осторожными мерами. Трезво оценивая перспективы экономического развития, необходимо учитывать, что эта позиция в ближайшее время может

получить еще большее распространение — процесс внедрения новых форм хозяйствования протекает болезненно.

В этой книге мы попытались показать, что происходящие преобразования объективно необходимы, а принятый курс на коренную перестройку не имеет реальной альтернативы — у нашей страны больше нет возможности компенсировать неудовлетворительную динамику эффективности использования ресурсов ростом масштабов их вовлечения в народнохозяйственный оборот.

Серьезная преграда на пути реализации намеченных мер — недостаточно глубокий научный анализ механизма функционирования сложившейся командно-административной системы управления. До недавнего времени существовало как бы две экономических реальности: та, которая была представлена в научной и пропагандистской литературе, и та, с которой хозяйственники сталкивались на практике. Даже в работах, затрагивавших негативные стороны сложившихся методов хозяйствования, они рассматривались как недостатки, подлежащие устранению, а не естественные и объективно обусловленные черты командно-административной системы управления.

В книге мы пытались проанализировать уровень реальной управляемости экономики и факторы, на нее влияющие. Учет ограниченной управляемости экономики особенно важен в процессе экономической реформы, поскольку недооценка его порождает иллюзию легкости осуществления любых задуманных преобразований, представление, что достаточно принять решение о перестройке, разработать соответствующие нормативные акты для того, чтобы обеспечить их претворение в жизнь.

Сейчас в стране идет быстрый процесс накопления опыта, разработки, корректировки новых форм регулирования хозяйственной жизни. Поэтому мы постарались сосредоточить основное внимание не столько на конкретных механизмах, предусмотренных в новых нормативных актах, сколько на общих проблемах, которые возникают в процессе реализации нового курса в экономическом развитии страны, — организация хозяйственных взаимосвязей предприятий, переход к полному хозрасчету, а также социально-политические аспекты экономической реформы.

Глава 1. Реформа и оздоровление экономики

УСЛОВИЯ экономического развития нашей страны в последние годы принципиально изменились. Если раньше привлечение дополнительных трудовых ресурсов, энергии, материалов компенсировало повышенную по сравнению с лучшими мировыми образцами трудо-, энерго- и материалоемкость продукции, то на современном этапе фактор ресурсной компенсации недостаточного уровня эффективности перестает действовать. Решающее значение приобретают темпы создания и внедрения новой техники, уровень и динамика эффективности использования ресурсов, гибкость производства, его способность быстро приспосабливаться к изменяющимся потребностям населения. Перед нами «стоит задача исторического значения — соединить социальную справедливость, присущую социализму, с высшей экономической эффективностью. Мы должны, просто обязаны сделать социализм более сильным, динамично развивающимся, успешно соревнующимся с капиталистическим обществом по всем параметрам»¹.

Решая эту задачу, социализм может и должен опираться на имманентные ему экономические преимущества. Это с одной стороны активное привлечение творческой энергии трудящихся к поиску резервов повышения эффективности, с другой стороны — централизованная разработка и осуществление структурной политики, учитывающей долгосрочные перспективы научно-технического и социально-экономического развития. Эти факторы способствовали успешному решению сложных задач социалистического строительства в нашей стране.

В период индустриализации коренная ломка сложившегося уклада жизни, быстрая трансформация социальной структуры общества создали атмосферу подъема, энтузиазма широчайших масс. Социальный фактор действовал в этой ситуации в значительной

¹ Горбачев М. С. Избранные речи и статьи. Т. 3. М.: Политиздат, 1987. С. 469.

мере автоматически, был «в избытке». Однако формы, обеспечивающие систематическое привлечение трудящихся к управлению производством и обществом, возможности развития социалистической демократии созданы не были. Социальный фактор сегодня стал самым узким местом, «дефицитным ресурсом», его отставание тормозит процесс интенсификации.

Снизилась и эффективность централизованного управления экономикой. Перегрузка центральных органов управления решением текущих задач, необходимость устранения частных дисбалансов, постоянный дефицит различных видов ресурсов, искажение экономической информации — все это объективно ограничивает возможности формирования и реализации эффективной структурной политики.

Радикальное изменение воспроизводственной ситуации — увеличение масштабов народного хозяйства, ускорение научно-технического прогресса, усложнение межотраслевых, внутриотраслевых и межрегиональных производственных связей, рост потребностей населения — требует перехода к качественно новому интенсивному типу социалистического воспроизводства и соответствующей коренной перестройки хозяйственного механизма, сложившегося в условиях экстенсивного развития экономики, 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 своевременной политической оценки изменения экономической ситуации, непоследовательность в решении назревших вопросов перестройки экономической политики, хозяйственного механизма привели к снижению темпов роста экономики, производительности труда, замедлению научно-технического прогресса, усилению диспропорций в экономике¹.

Жизненная необходимость кардинальных, качественных сдвигов в развитии народного хозяйства вызывает желание как можно быстрее увидеть результаты предпринимаемых усилий, их влияние на уровень жизни, динамику важнейших макроэкономических показателей. Именно поэтому особенно важно сохранить трезвую

¹ Материалы XXVII съезда Коммунистической партии Советского Союза. М.: Политиздат, 1986. С. 101.

оценку текущих колебаний темпов экономического роста, сложной взаимосвязи краткосрочных и долгосрочных задач развития.

Экономический рост, как правило, ускоряется при увеличении доли фонда накопления в национальном доходе, если растет или остается стабильной его эффективность. Необходимой предпосылкой проведения этого курса является ограничение текущего потребления во имя перспективы. Но краткосрочного повышения темпов роста объема производства можно добиться и за счет ресурсов будущего, перенося решение 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.

Практически в каждой области деятельности можно выявить противоречия между стратегическими задачами социально-экономического развития и краткосрочными планами увеличения объема производства.

Примером политики, ориентированной на краткосрочные результаты, может служить сокращение капитальных вложений в инфраструктуру. Когда сеть железных дорог создана, можно ограничивать направляемые на развитие этой сферы ресурсы до тех пор, пока объем производства в принципе совместим с пропускной способностью железных дорог. В результате долгосрочного проведения подобной недальновидной политики нагрузка на километр железной дороги в нашей стране в 1985 г. была в 4,5 раза больше, чем в США, и в 32 раза больше, чем в Японии. Сегодня перебои в работе железнодорожного транспорта лихорадят все народное хозяйство, а для того чтобы преодолеть возникшие диспропорции, обеспечить необходимый уровень пропускной способности железнодорожных магистралей, потребуются значительные затраты и время.

Особенно болезненно забвение стратегических задач сказывается в социальной сфере. С ориентацией на текущие результаты был связан осужденный на XXVII съезде КПСС остаточный прин-

цип выделения средств на социальные нужды¹. 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.

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. Оттого, что связанные с ними потери точно измерить невозможно, они не становятся меньше. Объемные же показатели фиксировали лишь один результат дополнительно произведенную сельскохозяйственную продукцию.

Выделяя необходимые ресурсы на нужды образования, отдачу мы получим не сразу. Нарастивая сегодня вложения в эту сферу, так же 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.

Еще не изжитая переоценка значения краткосрочных «успехов», когда повышение темпов роста объема производства рассматривается как несомненное свидетельство успехов проводимой политики, а снижение — как тревожный сигнал, требующий немедленных практических действий по исправлению положения, все еще представляет большую опасность.

Определяя место показателя роста объема производства, важно четко различать сам процесс социально-экономического развития и измерители, используемые для его оценки. Любой измеритель — это лишь инструмент формирования экономической политики, контроля за ее реализацией.

Все это в полной мере относится и к национальному доходу, хотя он наиболее адекватно характеризует поток ресурсов в народном хозяйстве, возможности удовлетворения потребностей населения и наращивания производственного потенциала. Инфор-

¹ XXVII съезд КПСС проходил с 25 февраля по 6 марта 1986 г. — *Прим. ред.*

мация о темпах его роста, взятая сама по себе, не подкрепленная 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, значительная часть производимой продукции является некачественной, не находит спроса, однако это, как и огромный объем неэффективной деятельности в масштабе народного хозяйства, не сказывается на величине национального дохода. Так, несмотря на перегрузку транспорта, производится масса встречных перевозок, связанных с созданием каждым отраслевым министерством своего «натурального хозяйства». Размеры ресурсов, замороженных в запасах товарно-материальных ценностей, превысили все разумные границы. Но улучшение структуры национального дохода не увеличит его текущий объем, а может и снизить темпы роста.

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 людям псевдоновые, все более дорогие товары. Потребуется оперативное переструктурирование выпуска, учитывающее изменение спроса. Многие некачественные, немодные товары 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, концентрации капиталовложений и сроках строительства, ускорении окупаемости капитальных вложений, снижении всех видов потерь не менее важна, чем сведения о текущих изменениях темпов прироста национального дохода.

Актуальнейшая стратегическая задача — дальнейшее научно-техническое развитие, 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 1950-х — начале 1970-х гг., когда национальный доход рос достаточно быстро, наметилась тенденция отставания в этой области. После выпуска первой в нашей стране промышленной кислородно-конвертерной установки потребовалось шестнадцать лет, чтобы доля этого способа производства стала составлять 20% в общем объеме ее производства. Япония, пустившая первую установку такого типа на год позже, добилась того же результата за пять лет. Другой пример. Лишь через семнадцать лет после пуска первой установки непрерывной разливки стали производство ее этим методом достигло у нас 5%. В Японии же, где подобную установку пустили на пять лет позже, для этого потребовалось десять лет, а в США — пять лет. 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, производство стали методом непрерывного литья — примерно вдвое. Фактические приросты оказались гораздо меньше, добиться серьезных сдвигов по этим направлениям не удалось. Сухой способ 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.

Для современного этапа развития мировой 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, — 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 1970-х — начале 1980-х гг. 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. При пересчете продукции гражданского машиностроения в единицах мощности выясняется, что в 1970-х гг. темпы роста в этой отрасли были значительно более скромными, а в начале 1980-х объем производства снижался. В ближайшие годы необходимо обеспечить реальное ускорение структурной перестройки, опережающий рост машиностроения, высокие темпы развития наукоемких отраслей, выход их по эффективности и качеству продукции на мировой уровень. Отставание в решении этих задач невозможно компенсировать наращиванием производства сырья и топлива.

Задачи, которые приходится решать сегодня, осложняются тем, что темпы роста конца 1970-х — начала 1980-х гг. в значительной мере обеспечивались за счет ресурсов будущего, скрывали долгосрочные диспропорции.

Пример долгосрочного воздействия решений, принимавшихся на сравнительно ранних этапах социалистического строительства, — ситуация, сложившаяся в аграрной сфере. До начала 1950-х гг. высокие темпы индустриального развития страны в значительной

мере обеспечивались за счет перераспределения ресурсов из сельского хозяйства. Закупочные цены и доходы колхозников от общественного хозяйства поддерживались на крайне низком уровне. Значительным было и налогообложение личного подсобного хозяйства.

К началу 1950-х гг. стало ясно, что глубокое отставание сельского хозяйства является сильнейшим тормозом экономического развития страны в целом. Поток ресурсов постепенно изменил направление. В настоящее время инвестиции в отрасли агропромышленного комплекса составляют около трети всех капиталовложений в народное хозяйство, в том числе в сельское хозяйство по всему комплексу отраслей — 27%. (Это намного больше, чем в других развитых в экономическом отношении странах, как капиталистических, так и социалистических, полностью удовлетворяющих свои потребности в сельскохозяйственной продукции и являющихся ее нетто-экспортерами.)

На первом этапе (с 1953 по 1958 г.) восстановление эквивалентности во взаимоотношениях сельского хозяйства и других секторов общественного производства сопровождалось заметным увеличением производства сельскохозяйственной продукции. Однако впоследствии отдача капитальных вложений в этой сфере резко снизилась. 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.

Последствия избыточного изъятия ресурсов из аграрной сферы на предшествующем этапе развития сказываются и по сей день. Чрезмерный отток наиболее мобильных, квалифицированных кадров деформировал демографическую структуру сельского населения. Широкое распространение получила миграция 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 экономическое развитие.

До последнего времени еще существовала альтернатива — рост потребления ресурсов или их экономия. При сложившейся системе хозяйствования 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. Сочетание высокой энерго- и материалоемкости продукции и быстрого роста затрат в ресурсодобывающих отраслях существенно ограничивает возможности маневра в экономике.

К концу 1970-х — началу 1980-х гг. возможности наращивания производства важнейших видов ресурсов были исчерпаны, объем их производства стабилизировался. Так, объем вывозки древесины сократился с 299 млн куб. м в 1970 г. до 281 млн куб. м в 1985 г., производство железной руды (в пересчете на 100%-ное содержание металла) колебалось в 1980–1985 гг. в пределах 245–248 млн т, добыча нефти достигла максимума в 1983 г. (616 млн т), затем упала до 595 млн т в 1985 г. и лишь в 1986 г. снова достигла уровня 1983 г. (615 млн т).

Даже поддержание достигнутых объемов производства топливно-сырьевой продукции требует значительных дополнительных средств. Особенно велики капиталовложения, необходимые для обеспечения минимальных темпов прироста производства энергоносителей. При их сокращении с 6,2% в 1975 г. до 2,4% в 1985 г. капиталовложения в угольной промышленности возросли на 44%, в нефтяной промышленности — на 171, в газовой — на 108%. Однако и этого прироста инвестиционных ресурсов оказалось недостаточно для обеспечения выполнения планов.

В угольной промышленности уже к 1980 г. предполагалось обеспечить добычу 790–810 млн т угля, затем уровень добычи 770–800 млн т был определен в качестве цели на 1985 г. На деле производство угля в 1980 г. составило 716 млн т, а в 1985 г. — 726 млн т. Добычу нефти предполагалось довести до 620–640 млн т уже к 1980 г., затем те же задачи были поставлены на 1985 г. Реально в 1980 г. она составила 603 млн т, а в 1985 г. — 595 млн т.

В черной металлургии планы роста производства важнейших видов продукции в десятой и одиннадцатой пятилетках не были выполнены.

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 пока не удалось 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 г., а их долю в объеме экспорта — с 15,2 до 41,6%. Это благоприятствовало наращиванию импорта машиностроительной продукции и продовольствия.

С середины 1980-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.

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.

Отсюда увеличение доли фонда накопления в национальном доходе, опережающий рост капиталовложений по сравнению с ростом реальных доходов населения. Подобное изменение воспроизводственных пропорций всегда болезненно. Современный уровень жизни населения не позволяет изъять значительные ресурсы из фонда потребления, чтобы направить их на увеличение производства. В начале 1980-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.

Предполагалось, что резкое повышение эффективности капиталовложений, отдачи, которую приносит каждый рубль, вложенный в народное хозяйство, позволит, несмотря на сокращение доли фонда потребления, достаточно 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 был результат использования лишь организационных факторов, борьбы против пьянства на производстве, а также действия сравнительно благоприятных для сельскохозяйственного производства погодных условий. 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 на реконструкцию и техническое перевооружение за счет сокращения нового строительства, т. е. предполагалось меньше тратить на новые корпуса и больше — на новое оборудование. Казалось, цифры свидетель-

ствуют о том, что эта доля действительно резко возросла. Однако в данном случае показатели неточно отражают реальный народнохозяйственный процесс. В частности, проведенное Госкомстатом РСФСР обследование показало: в ряде отраслей по объектам, учитываемым как реконструируемые, доля затрат на оборудование была даже меньше, 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. Показатели работы строительных организаций, переведенных на коллективный подряд, значительно лучше, чем по строительству в целом. Во многих звеньях этот метод хозяйствования позволяет обеспечить взрывной эффект, резко ускорить темпы роста производительности труда.

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 имеющиеся ресурсы. О необходимости сузить фронт строительства, добиться на этой основе сокращения его сроков как минимум в 2 раза, привести их в соответствие с нормативными было четко сказано на XXVII съезде КПСС. Упоминалось и о том, что дело это непростое, для многих оно может быть весьма болезненным. Сокращение срока строительства до нормативного уровня позволило бы повысить 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, для того чтобы добиться двукратного сокращения сроков, необходимо было уменьшить фронт строительства примерно на 40%. На практике полная сметная стоимость начатых объектов производственного строительства в 1987 г. возросла с 694 млрд руб. в 1986 г. до 701,4 млрд руб. Правда, стоимость строек, включенных в план, сократилась с 581 млрд до 571,1 млрд руб. (на 2%). Средние сроки строительства сократились на 6% (в значительной мере за счет роста объема капита-

ловложений), но в 2,6 раза превышали нормативные. Количество законсервированных объектов по плану на 1987 г. увеличилось, но их стоимость составила лишь 3,2% сметной стоимости одновременно осуществляемых строек. В машиностроительном комплексе остаток сметной стоимости строек, включенных в план, вырос на 10%. В Минэнергомаше, Минтяжмаше, Минавтопроме, Минживмаше средние сроки строительства превышали нормативные более чем в 3 раза.

Уже сам план 1987 г. не содержал предпосылок, обеспечивающих повышение эффективности капиталовложений. В нем не удалось преодолеть ведомственное и местническое сопротивление абсолютно необходимым мерам по концентрации капиталовложений. По плану предполагалось при росте объема строительно-монтажных работ на 6% увеличить ввод основных фондов на 14%. На деле, несмотря на выполнение плана по объему строительно-монтажных работ, прирост ввода в действие основных фондов составил лишь 6,3%. Из 1109 важнейших производственных объектов за 11 месяцев были введены лишь 234. Остальные предстояло сдать в декабре. Уже до подведения окончательных итогов года было ясно, что план ввода значительной части этих объектов, как и в предшествующие годы, сорван.

Опыт 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.

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 млн до 40 млн т, стали — с 122 млн до 75 млн т, в развитых капиталистических странах в целом — соответственно с 280 до 229 млн 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 — с 116 до 161 млн т. В 1987 г. предполагалось сократить производство чугуна. Удалось лишь его стабилизировать.

Ссылки на то, что ускорение структурных сдвигов в советской экономике невозможно из-за отсутствия рынка капитала и соответствующих автоматических регуляторов, несостоятельны. Капиталистические страны именно в этой области активно используют государственное регулирование. Например, в Японии в рамках реализованной в 1978–1982 гг. 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 предполагает 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 неисчислимы бедствия для народного хозяйства. Далеко не всегда это соответствует истине.

Известно, что наша страна занимает ведущее место в мире по объему выпуска многих видов сельскохозяйственной техники. Отставая от США примерно в 1,5 раза по производству зерна, мы в 6,4 раза опережаем их по выпуску тракторов и в 16 раз — зерноуборочных комбайнов. В сельском хозяйстве в 1986 г. тракторов и зерноуборочных комбайнов было на 400 тыс. единиц больше, чем трактористов-машинистов, трактористов и комбайнеров. Чтобы произвести столько зерноуборочных комбайнов, сколько их стоит у нас в хозяйствах неисправными (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 (1987 г.) Пленуме ЦК КПСС, заявки на различные виды сельскохозяйственной техники значительно уменьшились, в частности, на комбайны — на 30%.

Сокращение на $\frac{1}{3}$ поставок тракторов и сельскохозяйственных машин позволило бы высвободить 390 тыс. человек, 4,8 млн т угля, 6,77 млрд кВт ч электроэнергии, 2,4 млн т стали. Если учесть, что коэффициент износа основных фондов в черной металлургии в 1986 г. составлял 46%, затраты на капитальный ремонт составляли половину капитальных вложений, то легко понять, что сокращение потребления металла дало бы значительный эффект, позволило бы списать наиболее изношенное оборудование, сократить ремонтные расходы и увеличить выпуск высококачественных сталей, недостаток которых обуславливает высокую удельную металлоемкость отечественного колесного трактора (на 30–35% выше, чем в США). При этом резко изменилась бы и структура выпуска сельскохозяйственной техники — можно было бы увеличить производство тех ее видов, которые пользуются спросом.

Для создания экономических условий, которые позволят мобилизовать потенциальные возможности повышения эффективности экономики, 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 дала известные позитивные сдвиги, касающиеся в том числе и ряда качественных параметров, — ускорение оборачиваемости ресурсов, снижение себестоимости. Но результаты хозяйствования 1987 г. свидетельствуют о запаздывании резервов второго эшелона, связанных со структурной перестройкой, экономической реформой.

Переход к новому этапу перестройки, в рамках которого станет доступен более глубокий пласт резервов, связанный с осуществлением радикальной экономической реформы, выдвигает в центр внимания 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

во 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 сохранением отживших форм управления.

Реформа должна ограничить нецелесообразное расходование общественных средств, обеспечить рациональное перераспределение ресурсов. Эффективная перестройка структуры деятельности может привести к временному ограничению ее объема, в том числе и на народнохозяйственном уровне. Решить же задачи ресурсного маневра, одновременно требуя от каждой отрасли, предприятия максимального наращивания объема производственной деятельности, в принципе невозможно.

Введение 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 по отношению к предприятию на практике будут по-прежнему применяться жесткие санкции при невыполнении заданий по росту объема 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 свидетельствует о серьезном расстройстве системы денежного обращения. Основным каналом поступления денег в оборот 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 руб. Размеры просроченной задолженности в этот период выросли более чем в 5 раз. В 1986–1987 гг. принимались меры по ограничению объема кредитования, но это лишь первые шаги в нужном направлении.

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 успешной экономической реформы в социалистической экономике — новой экономической политики. 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. Несмотря на сложнейшую ситуацию, партия нашла в себе силы пожертвовать краткосрочными выгодами для получения долгосрочных результатов.

В резолюции XI съезда партии «О финансовой политике» 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...»¹. Ставилась задача радикально и в кратчайший срок «разгрузить» Советское государство.

¹ КПСС в резолюциях и решениях съездов, конференций и пленумов ЦК (1898–1986). Т. 2. 1917–1922. 9-е изд., доп. и испр. М.: Политиздат, 1983. С. 495.

В самом начале реализации новой экономической политики В. И. Ленин обращал внимание на необходимость отказаться от любой хозяйственной деятельности, для ведения которой нет необходимых условий, сконцентрировать ресурсы на предприятиях, поставленных наилучшим образом¹.

При всем очевидном различии экономического положения в начале 1920-х гг. и в настоящее время, здесь проглядываются и очевидные параллели.

Экономическая реформа уже ярко высветила наиболее острые проблемы, позволяет наметить реальные пути их решения, создать предпосылки необходимого экономического маневра. Для того чтобы воспользоваться этим, нужна готовность отказаться от решений, принятых в другое время и в иной ситуации. Финансовое оздоровление невозможно без общеэкономического. Жизнь требует всемерной «разгрузки» экономики, освобождения ее от балласта, резкого ограничения всех видов деятельности, не приносящих адекватного социально-экономического эффекта.

Обеспечение приоритета 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 их, ужесточая административные санкции за невыполнение планов, наращивая объем капиталовложений за счет ограничения реальных доходов, усилили бы ориентацию на текущие результаты, снизили бы качество управления. В условиях экономической реформы отношение к темпам роста должно измениться. Их динамика будет определяться действенностью системы экономических рычагов и стимулов, обоснованностью инвестиционной политики, точностью выбора приоритетов в развитии.

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

¹ Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 43. С. 258.

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.

Глава 2. Некоторые закономерности функционирования сложившейся системы хозяйствования

В течение продолжительного времени сложившиеся формы организации общества отождествлялись с сущностными характеристиками социализма, рассматривались как неизменные и преподносились в качестве догм, не оставлявших места для объективного научного анализа¹. Критическое исследование реальных экономических закономерностей подменялось комплиментарными рассуждениями о достоинствах существующей системы хозяйствования.

Эта система в общих чертах сложилась в нашей стране в начале 1930-х гг. Важнейшей задачей было осуществление форсированной индустриализации, использование всех народнохозяйственных ресурсов на формирование материально-технической базы, оборонного потенциала. Создание на базе низкоквалифицированного и слабомеханизированного труда современной индустрии позволило обеспечить скачок в объеме промышленного производства. В этих условиях основополагающими чертами системы управления стали:

- иерархическая структура органов управления народным хозяйством, сквозная административная подчиненность органов управления от народнохозяйственного уровня до первичной производственной ячейки;
- определение на уровне высших звеньев управления хозяйства целей развития, путей их достижения, текущая координация деятельности нижестоящих хозяйственных звеньев на основе

¹ Материалы Пленума Центрального Комитета КПСС, 27–28 января 1987 г.

разработки совокупности натуральных балансов и планов распределения, их дезагрегирование по уровням иерархии и доведение до предприятий в виде директивных, обязательных к исполнению адресных заданий, нарядов на поставку продукции и лимитов.

Эти характеристики определяют 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 выявляет неэффективные затраты и потери, усилия значительной части финансового аппарата направлены на анализ непроизводительных затрат, 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 создают 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 регулируется 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 — один из наиболее распространенных аргументов противников серьезных мер по расширению хозяйственной самостоятельности предприятий.

Однако если действенность централизованного управления оценивать не количеством доводимых показателей и лимитов

тов, а способностью формулировать обоснованную стратегию социально-экономического развития, обеспечивать ее реализацию на практике, то представление об управляемости нашей экономики 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.

Значительное влияние на экономическое развитие в 1970-х — начале 1980-х гг. оказывал процесс опережающего роста оборотных средств в запасах товарно-материальных ценностей, прямо противоречивший директивам годовых и пятилетних планов. Неоднократно принимались решения об ограничении объема незавершенного строительства, нормализации его отношения к объему капитальных вложений, концентрации ресурсов на пусковых стройках. Однако дальнейшее расширение фронта строительства, распыления ресурсов по множеству объектов продолжались.

Динамика эффективности использования ресурсов также существенно отклонялась от плановой. Планом одиннадцатой пятилетки было предусмотрено значительное ускорение снижения металлоемкости и энергоемкости национального дохода по сравнению с результатами десятой пятилетки, а фактически эти темпы снизились (по металлоемкости с 13 до 10%, по энергоемкости — с 5,8 до 4,5%).

Соотношение темпов роста денежных доходов населения и объема розничного товарооборота не соответствовало плановым установкам: по плану на одиннадцатую пятилетку темп прироста объема розничного товарооборота должен был существенно опережать темп прироста фонда заработной платы в народном хозяйстве, а фактически фонд заработной платы рос быстрее¹.

¹ Народное хозяйство СССР за 70 лет: юбилейный стат. ежегодник / Госкомстат СССР. М.: Финансы и статистика, 1987. С. 49–50.

Темп роста цен удается поддерживать на относительно низком уровне. Однако рост розничных цен, как фиксируемый (в 1980–1986 гг. — на 7%)¹, так и не фиксируемый статистикой, связанный с вымыванием товаров дешевого ассортимента, выпуском более дорогих псевдоновых товаров, продолжается. Он сопровождается дефицитом ряда важнейших товаров массового спроса, усилением неконтролируемых перераспределительных процессов. Дефицит стимулирует развитие различных форм индивидуальной трудовой и частнопредпринимательской деятельности, ослабляет эффективность контроля доходов.

Распространенным является представление о том, что слабоконтролируемые процессы проявились в нашей экономике только в последние годы и свидетельствуют о несовершенстве хозяйственного механизма, его неадекватности условиям интенсификации. В годы же своего становления в условиях экстенсивного развития обеспечивалась высокая управляемость экономики. На наш взгляд, это не точно. Конечно, в условиях более простой экономики степень реального контроля центра была выше. Однако и в тот период народнохозяйственная динамика существенно отклонялась от плана, причем эти отклонения во многих случаях приводили к весьма болезненным последствиям.

Например, в первом пятилетнем плане предусматривалось, что резкий рост объема производства будет сочетаться с повышением реальной заработной платы. Однако форсированное наращивание объема производства потребовало резкого перераспределения средств в пользу фонда накопления. Существенное превышение прироста трудовых ресурсов, вовлекаемых в общественное производство в промышленности, строительстве привело к форсированному росту фонда заработной платы рабочих и служащих (с 8,2 млрд руб. в 1928 г. до 32,9 млрд руб. в 1932 г.)² Это послужило важнейшей причиной резкого отклонения динамики себестоимости от плановых установок.

¹ Народное хозяйство СССР за 70 лет: юбилейный стат. ежегодник / Госкомстат СССР. М.: Финансы и статистика, 1987. С. 480.

² Итоги выполнения первого пятилетнего плана развития народного хозяйства СССР. М.: Госплан, 1933. С. 179.

Обострилась проблема снабжения населения важнейшими товарами народного потребления. Вынужденным следствием стало развитие многоканальной регламентированной розничной торговли, с существенной дифференциацией цен по разным каналам, значительным отрывом рыночных цен от государственных. В результате пришлось пойти на резкое повышение государственных розничных цен. Несмотря на регулярно принимавшиеся решения о снижении цен на важнейшие товары народного потребления, государственные розничные цены на ржаную муку выросли с 1928 по 1937 г. в 13 раз, на ржаной хлеб — в 10, на пшеничный хлеб — в 8, на говядину — в 9, на масло — в 7 раз и т. д. Совокупное влияние изменения номинальной заработной платы и розничных цен привело в 1928–1932 гг. к снижению реальной заработной платы рабочих и служащих на 11,4%¹.

Проблемы, связанные с распылением капиталовложений, ростом стоимости незавершенного строительства, в полной мере проявились уже в начале 1930-х гг. И в то время неоднократно принимались решения о концентрации ресурсов, ускорении сроков строительства, оказывавшие лишь весьма ограниченное и кратковременное воздействие на реальную ситуацию в данной области.

Наличие слабоуправляемых процессов в социалистической экономике само по себе отнюдь не свидетельствует о кризисе используемого хозяйственного механизма. На фоне этих процессов был создан мощный производственный потенциал.

Уже в начале 1920-х гг. в советской экономической литературе была осознана 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, даже такой его защитник, как 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»². Од-

¹ Малафеев А. Н. История ценообразования в СССР (1917–1963 гг.). М.: Мысль, 1964. С. 154, 174. 403.

² Крицман Л. Новая экономическая политика и плановое распределение. М.: Госиздат, 1922. С. 24.

нако 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. Погодные условия оказывают серьезное влияние на результаты сельскохозяйственного производства, на работу связанных с ним отраслей промышленности, систему финансовых балансов. Резко и часто непредсказуемо изменяется внешнеторговая конъюнктура, цены на важнейшие импортные 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 является неполная согласованность личных и коллективных интересов с общественными, невозможность жесткого контроля деятельности всей совокупности экономических субъектов. Недетерминированность отнюдь не означает непланируемости¹. Суть дела в том, что планы, для того чтобы быть реальными, должны разрабатываться с использованием методов, позволяющих учитывать стохастический характер экономического развития.

Исследуя механизм функционирования социалистической экономики, важно выявить за внешней директивной формой, опосредующей те или иные экономические операции, обуславливающие их процессы.

¹ Представление о социалистической экономике как недетерминированной системе подробно развито в работах: *Петраков Н. Я.* Кибернетические проблемы управления экономикой. М.: Наука, 1984; *Петраков Н. Я., Ротарь В. И.* Фактор неопределенности и управление экономическими системами. М.: Наука, 1985.

Рассмотрим складывающуюся в рамках действующей системы хозяйствования мотивационную структуру и факторы, на нее влияющие¹.

Важнейшую роль для эффективности управления в рамках иерархии играет действенность властной мотивации, стимулов, связанных 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 к приоритету вышестоящих. Стимулы, связанные с сохранением места работы, неправомерно сводить только к более высокому уровню дохода или обладанию благами, не отражающимися прямо 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 объективными факторами. Сравнительно эффективное его применение предполагает поддержание уровня ротаций управленческих кадров в 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 контексте реальной угрозы утраты занимаемой должности. Интенсификация ротации кадров за определенным пределом 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.

¹ Как верно отмечает Л. Абалкин, «при анализе экономического механизма реализации собственности возникает необходимость в изучении нового <...> для политэкономии социализма вопроса о субъектах социалистического хозяйствования, о мотивах их деятельности. Совершенно недостаточное внимание, к данной стороне дела — одна из причин излишнего схематизма в исследовании производственных отношений...» См.: *Абалкин Л.* Качественные сдвиги в экономике и совершенствование хозяйственного механизма // *Экономика и математические методы.* 1986. Т. XXII. Вып. 1. С. 6.

Этот механизм должен обеспечивать выполнение директив вышестоящего органа. Однако нет оснований полагать, что выполнение всей совокупности предъявляемых требований совместимо с допустимым режимом ротаций 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 ежегодно менять большую часть руководящих кадров, что явно не способствовало бы ни ускорению научно-технического прогресса, ни успехам в строительстве. Требования, предъявляемые к руководителям различных рангов, приводятся в соответствие с возможностями механизма властной мотивации в реальном режиме его использования. Неизбежно формируется набор важнейших параметров, срыв заданий по которым связан с наиболее жесткими санкциями, и совокупность прочих заданий, носящих в значительной мере необязательный 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, командно-административной системы управления является завышенная оценка текущих результатов. Важнейший фактор здесь — реальность, конкретность текущих результатов, возможность их четкого соотнесения с конкретными работниками. Срывы в области долгосрочных результатов, отставание технического уровня и качества продукции от лучших мировых образцов, снижение плодородия почвы, ухудшение состояния 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. Общеизвестной на долгие годы стала формула: «народному хозяйству нужна не прибыль (разница между результатами и затратами. — *Е.Г., С.С.*), а конкретная продукция», фиксирующая недооценку затратной компоненты результатов хозяйственной деятельности в общественном сознании. Невыполнение плана по объему и но-

менклатуре производства непосредственно сказывается на работе предприятий-потребителей, вызывает трудности в связанных с ними 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, если его удалось обеспечить на практике, в меньшей степени затрагивает интересы других предприятий, ущерб здесь неперсонифицирован, он наносится народному хозяйству в целом.

Важнейшая составная часть мотивационного механизма — материальное стимулирование трудового вклада. Роль его повышается с переходом на нижние ступени иерархии, где стимулы, связанные с сохранением места, становятся слабыми или вовсе не действуют.

Формально система оплаты труда жестко регламентирована. Однако сами процессы перераспределения рабочей силы в профессионально-квалификационном разрезе и между конкретными производственными звеньями управляемы лишь в ограниченной степени. Структура предложения трудовых ресурсов по централизованно установленным ставкам не соответствует реальным потребностям хозяйственных звеньев в рабочей силе. Учитывая взаимодополняемость различных профессионально-квалификационных групп, при жесткой ориентации на утвержденные соотношения в оплате труда производственный процесс во многих хозяйственных звеньях невозможен или сильно затруден.

Увеличение числа работающих — наиболее простой путь наращивания объема производства. Большая жесткость санкций за невыполнение плана по производству продукции по сравнению с вовлечением дополнительных ресурсов является существенным фактором, обусловившим уже в 1970-х гг., в условиях благоприятной демографической ситуации, острый дефицит рабочей силы¹.

¹ В 1971–1975 гг. в среднем в год прирост численности занятых составлял 2,1 млн человек, в 1976–1980 гг. — 1,7 млн человек (в 1951–1960 гг. — 1,8 млн человек). В то же время только в промышленности за это же время было создано более 3 млн рабочих мест, не обеспеченных трудовыми ресурсами (Коммунист. 1980. № 18. С. 32).

Производственные звенья предъявляют спрос на трудовые ресурсы, существенно превышающий их реальный объем. В частности, в 1981–1985 гг. значительно увеличилось число рабочих мест, необеспеченных трудовыми ресурсами. Если раньше вакантными оставались рабочие места, связанные с ручным, малоквалифицированным трудом, то теперь обострились проблемы с кадрами массовых рабочих профессий — станочников, шахтеров, металлургов, шоферов¹.

В этой ситуации торг предприятий за трудовые ресурсы неизбежен. В рамках проводимого в Алтайском крае обследования на вопрос о том, есть ли в городе предприятия, которые регулярно переманивают рабочую силу, 63% директоров опрошенных предприятий ответили утвердительно². В конце 1970-х гг. переход на новое место работы давал в среднем прибавку к заработной плате в размере 25 руб. в месяц³.

В условиях торга за рабочую силу реальное соотношение в оплате труда существенно отклоняется от официального. Возможности государственных органов контролировать динамику оплаты труда различаются по отдельным профессионально-квалификационным группам. Наименее жесткий контроль осуществляется за оплатой труда рабочих-сдельщиков, что дает предприятиям значительную свободу маневра. Поэтому естественно, что наиболее высокими темпами растут их заработки. Возникающие диспропорции в оплате труда сдельщиков и повременщиков заставляют подтягивать уровень заработной платы последних, используя различные положения о премировании. Наиболее жестко контролируются оклады инженерно-технических работников и служащих, работников непромышленной сферы: если заработная плата сдельщиков растет автоматически, то здесь приходится изыскивать дополнительные резервы для компенсации неоправданного отставания уровня оплаты.

Однако и применительно к тем категориям персонала, уровень заработной платы которых жестко регламентируется, ее соотношение с реальным трудовым вкладом изменяется в значительной

¹ Известия АН СССР. Сер. экон. 1986. № 3. С. 17.

² Экономика и организация промышленного производства. 1985. № 2. С. 97–98.

³ Шохин А. Н. Непримируемость к нетрудовым доходам. М.: Знание, 1986. С. 15.

мере автономно. Дело в том, что именно по этим группам работающих крайне трудно контролировать 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 фонда заработной платы по народному хозяйству в целом. Недостаточный приток рабочей силы в важнейшие отрасли вынуждает принимать экстренные меры по повышению уровня оплаты. Это в свою очередь усиливает трудности в прочих звеньях народного хозяйства. Так, повышение заработной платы шахтеров в начале 1980-х гг. 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 действенности 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 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 между поиском возможностей увеличения доходов и путями их наиболее эффективной реализации в сторону последних.

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 оказывает региональная дифференциация снабжения.

Причем если в одних случаях приоритеты в снабжении являются одной из форм внеденежного стимулирования обеспечения рабочей силой (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 целям социально-экономической политики, стимулируют неоправданную миграцию (приоритетное снабжение столичных городов).

В сферу ведомственного торга за трудовые ресурсы активно вовлекаются и общественные фонды потребления. Условия доступа к ним резко варьируются по отраслям и предприятиям (объединениям). В результате ослабляется действенность системы социальных гарантий.

Преимуществом социализма является возможность широкого использования сохозяйских мотиваций, идентификации личных интересов с общественными, подчинением собственной деятельности их достижению. Однако в застойный период распространение коррупции, различного рода общеизвестных, но формально скрытых привилегий в социальной сфере привели к их резкому ослаблению. Было бы неоправданным упрощением ожидать, что серьезного сдвига в этой области, столь необходимого на современном этапе нашего развития, можно добиться административными указаниями или самыми правильными призывами.

Ряд факторов, действующих в рамках сложившейся системы управления, объективно ограничивает роль сохозяйских мотиваций. Идентификация коллективных и личных интересов с общественными предполагает выявление имеющихся в данном производственном звене резервов, ориентацию на максимальное повышение эффективности. Однако хорошо известны трудности, с которыми сталкиваются предприятия, вскрывающие резервы.

Противоречия между общественными и коллективными интересами ведут к тому, что работники, активно отстаивающие общественные интересы, оказываются «неудобными», не получают поддержки в собственных коллективах. Возможности реального привлечения трудящихся к управлению производством ограничиваются формальной регламентацией деятельности предприятий, гипертрофией бюрократических процедур при распределении ресурсов.

Важнейший фактор, определяющий действенность централизованного управления, — наличие информации о реальных процессах, происходящих в социально-экономической сфере, способность эффективно перерабатывать эту информацию и адекватно формулировать задачи нижестоящим звеньям иерархии.

На макроуровне возможно использовать лишь обобщенную информацию. Какой бы из параметров, применяемых на этом уровне, мы ни взяли (трудовые ресурсы, основные фонды, запасы, сталь, нефть, товары народного потребления т. д.), он неизбежно является абстрактным отражением существенно варьирующихся конкретных ресурсов и продуктов. Развитие электронно-вычислительной техники отнюдь не снимает необходимости оперировать обобщенной информацией. В рамках разумной экстраполяции речь может идти о возможности и целесообразности расширения круга агрегированных параметров, которыми оперируют высшие органы управления, а отнюдь не об отказе от агрегирования как такового.

Наиболее универсальными из используемых показателей являются стоимостные. Они позволяют сопоставить любые виды продукции и затрат. Известная проблема соотношения стоимостных и натуральных показателей в рамках традиционных форм управления экономикой не затрагивает самостоятельности предприятий, использования товарно-денежных отношений. Это вопрос информационного потенциала экономического центра.

Известным недостатком стоимостных показателей является возможность их искусственного завышения за счет ценовых факторов, ассортиментных сдвигов, а при использовании валовых показателей — «повторного счета» материальных затрат. Не случайно выполнение планов по стоимостным показателям (без учета их последующей корректировки) было, как правило, выше, чем по натуральным. Эффективность использования натуральных измерителей в макроэкономическом управлении ограничивается тем, что наиболее универсальные, обеспечивающие достаточные возможности агрегирования натуральные параметры, как правило, крайне неадекватно отражают реальные потребительские свойства продукции (например, металлургическое оборудование в тоннах). Попытки же использовать различные условно-натуральные измерители, в большей мере отражающие реальные потребительские свойства, ведут к утрате их важнейших достоинств — наглядности

и контролируемости, обуславливают формирование параллельной по отношению к ценам системы измерителей, открывающей не меньшие возможности завышения объемов производства.

Директивные задания предприятию неизбежно содержат приближенную и неточную информацию о реальных требованиях общества к данному производственному звену. Искажение информации обусловлено ее предшествующим агрегированием и дезагрегированием, само задание в большинстве случаев доводится до предприятия в агрегированной форме. Поэтому они нуждаются в корректировке и уточнении. Однако в условиях, когда механизм властной мотивации стимулирует сокрытие резервов, пустить этот процесс на самотек, разрешить корректировать утвержденные планы, приводить их в соответствие с заключенными договорами нельзя. У предприятий неизбежно окажется гораздо больше объективных причин корректировки плана в сторону понижения, а не ужесточения.

Предприятие в подавляющем большинстве случаев не вступает в непосредственные отношения с высшими органами управления. Процесс обмена информацией опосредуется стоящим между ними аппаратом, включающим ряд уровней (как правило, от 1 до 3). Это могут быть министерства, главки, ВПО, тресты, совнархозы и т. д. Этот аппарат может расти независимо от динамики объекта управления. Нижние же его границы достаточно жестко заданы пределами управляемости и реальным объемом работы.

Для среднего звена управления, с характерными для него тенденциями к специализации деятельности и формализации управленческих процедур, агрегированные параметры, доводимые до него вышестоящими органами, приобретают самоценный характер, не связанный с реальными экономическими процессами, которые они выражают.

Сами по себе агрегированные показатели не дают возможности для однозначной оценки положения дел в экономике. Однако как только до нижестоящих хозяйственных субъектов доводятся задания по темпам роста важнейших обобщающих показателей, с ними связывается механизм властной мотивации, эти параметры неизбежно переоцениваются.

Невыполнение плана по подобным агрегированным параметрам отнюдь не всегда свидетельствует о том, что народнохозяй-

ственным интересам нанесен ущерб. Однако встать на такую позицию — значит подорвать действенность механизма властной мотивации. Именно в этом направлении корректировались плановые задания по различным объективным (в том числе и реальным) причинам. Ужесточение же санкций за срыв плановых заданий, независимо от причин, их обусловивших, усиливает тенденцию к фетишизации агрегированных параметров. Благоприятная отчетная динамика обобщающих показателей стала важнейшим самостоятельным результатом хозяйственной деятельности, значение которого не снижается реальным неблагополучием в соответствующей сфере экономики. Гипертрофия роли агрегированных параметров в силу их сводимости усиливается с увеличением числа уровней иерархии, опосредующих перенос информации от предприятия к экономическому центру и в обратном направлении.

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, приводящий к снижению объемов производства в рублях, и т. д.). Это существенный фактор, усиливающий конфликт хозяйских и властных мотиваций.

В отдельных отраслях противоречия между необходимостью выполнить план по агрегированным показателям, в том числе для обеспечения соответствующего уровня оплаты труда и привлечения трудовых ресурсов, и реальными потребностями хозяйствования 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. Подобная ситуация характерна, в частности, для сельского строительства, автомобильного транспорта и др. В этих отраслях фетишизация агрегированных параметров получает наиболее последовательное выражение. Их динамика теряет практически всякую связь с хозяйственной жизнью.

¹ Кордонский С. Некоторые социологические аспекты хозяйственных отношений // Сб. трудов ВНИИСИ. 1986. № 6. С. 35–41.

Существуют области, в которых централизованное управление является 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.

Ряд принципиальных свойств действующей системы хозяйствования осложняют решение задач ускорения научно-технического прогресса. Это, в частности, связь основных мотивационных механизмов с текущими результатами и ограниченная роль потребителей в хозяйственных связях, позволяющая производить устаревшую технику, отсутствие резервов и возможности оперативной перестройки структуры выпуска. Главный канал противодействия этим факторам — создание приоритетных условий научным и производственным звеньям, играющим ключевую роль в обеспечении научно-технического прогресса. Однако это придает научно-техническому прогрессу островной характер, вызывает серьезные потери из-за слабой стыковки лидирующих 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 сочетать со сложившимися формами хозяйствования. В научно-технической деятельности часто отсутствуют надежные критерии, позволяющие в краткосрочном плане отделить действительно новые, перспективные решения от псевдоновой, дорогостоящей техники. Поэтому усиление административного давления, направленного на ускорение научно-технического прогресса, часто стимулирует внедрение неэффективной, но внешне привлекательной 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 противоречии с естественной логикой теории эффективности ведет здесь не к их

сокращению, а к увеличению за счет тех звеньев, где вложение средств более результативно. Если эта сфера значительна по масштабам (сельское хозяйство), то подобная политика ведет к существенному снижению эффективности использования инвестиционных ресурсов. Достижение плановых целей по затратам в этом случае отнюдь не гарантирует получение намеченных результатов.

В определении реального экономического поведения хозяйственных субъектов существенную роль играет механизм иерархического торга¹. Основные аргументы вышестоящего органа в рамках торга, находящиеся в его распоряжении, инструменты властной мотивации, ресурсы, необходимые для повышения уровня оплаты труда, социального развития коллектива, материальные, инвестиционные ресурсы, позволяющие обеспечивать рост производства. Аргументы предприятия — адекватная экономическая информация о производственных ресурсах и потребностях, без доступа к которой вышестоящему органу трудно добиться необходимых результатов. В определенных пределах нижестоящие звенья могут варьировать реальные результаты производства, причем срыв плана может оказаться для вышестоящего органа не менее болезненным, чем для предприятия. Это служит весомым аргументом 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.

Предприятия добиваются увеличения ресурсов, выделяемых им для обеспечения выполнения плана, а вышестоящий орган — больших результатов в обмен на выделенные ресурсы. Последний с одной стороны является распорядителем ограниченных ресурсов, но с другой, — по отношению к следующему иерархическому уровню, сам выступает защитником отраслевых потребностей.

Объективная ограниченность ресурсов наиболее выразительно проявляется на уровне народного хозяйства в целом, ведь возможности распределения ограничены в первую очередь объемами производства. Однако это ограничение на стадии разработки плана не является жестким.

¹ *Авен П., Широнин В.* Реформа хозяйственного механизма: реальность намеченных преобразований // Известия СО АН СССР. Сер. Экономика и прикладная социология. 1987. № 3. С. 32–41.

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. 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 объективными, не зависящими от предприятия причинами. 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, управление осуществлялось через совокупность оперативных заданий.

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 лишь на гипотезах динамики эффективности. Обусловленная подобной ситуацией хроническая перенапряженность народнохозяйственных балансов, в первую очередь баланса капитальных вложений, — одна из важнейших причин ослабления действенности централизованного управления.

В рамках торга с вышестоящими органами управления определяются права предприятий на выделенные им ресурсы и предъявляемые к ним требования вышестоящих органов. Последние могут не совпадать с утвержденным планом или охватывать лишь часть его позиций. На их основе формируются взаимоотношения предприятия с прочими хозяйственными звеньями.

Распределение ресурсов по каналам отраслевой иерархии ведет к появлению серьезных региональных проблем, ограничивает взаимодействие предприятий, расположенных в одном регионе. Собственно, региональные потребности не обеспечиваются необходимыми ресурсами, в первую очередь потребности в развитии производственной и социальной инфраструктуры. Однако в руках

региональных органов есть мощный рычаг властной мотивации по отношению 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.

Это, в частности, вынужденное участие предприятий в строительстве объектов инфраструктуры региона, выделение материальных ресурсов для подшефных учреждений непромышленной сферы, трудовых ресурсов на строительство коммунальных объектов, 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 человек (в 1970 г. — 650 тыс. человек).

Положение хозяйственных руководителей осложняется противоречивостью требований отраслевого и регионального руководства, неизбежностью ухудшения собственных производственных результатов при значительном отвлечении трудовых и материальных ресурсов на региональные нужды. Лучшая гарантия от этих осложнений для предприятия — резервы ресурсов, позволяющие удовлетворять региональные потребности без ущерба для основного производства. Это дополнительный стимул сохранения избыточной численности.

То, что предприятие получило право на ресурсы, 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 кодекса поведения потребителя: готовность по просьбе поставщика корректировать сроки и условия поставки, лояльное отношение к срыву договорных обязательств, 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 леспромхозов лишь в том случае, если сами его заготавливают. Естественно, что объемы производства при этом засчитываются леспромхозу¹.

Другим вариантом реального получения выделенных ресурсов является энергичное использование механизма властной мотивации, апелляция к вышестоящим органам предприятия-поставщика, местным партийным органам. Наибольшие результаты этот вариант дает предприятиям-потребителям, принадлежащим к приоритетной отрасли, хорошо известным в стране, руководство которых обладает высоким статусом. Льготные условия снабжения таких потребителей достигаются за счет ухудшения снабжения других, не имеющих подобных возможностей.

Нет гарантий того, что формально выделенные ресурсы в принципе достаточны для выполнения поставленных перед предприятием задач. Например, описанный выше способ привлечения рабочей силы кирпичными заводами, леспромхозами и др. может означать, что формально выделенные в их распоряжение ресурсы, с учетом соотношения уровня оплаты и условий труда, реальной ситуации в распределении трудовых ресурсов, явно недостаточны.

Постоянный дефицит в материальных ресурсах испытывает строительство, ведущееся хозяйственным способом. Между тем оно часто необходимо для привлечения и закрепления кадров, расширения узких мест в производстве.

Широко распространенной является практика обмена необходимых материалов на дефицитные ресурсы, находящиеся в распоряжении предприятий. По одним видам ресурсов, неконтролируемое перераспределение которых носит массовый характер, складываются относительно единые обменные пропорции (ставки), по другим они существенно варьируются от операции к операции. При устойчивом взаимодействии предприятий (например, предприятия территориально близко расположены) конкретные перераспределительные операции часто не носят менового характера, а осуществляются на основе взаимопомощи.

¹ Бунич П. Г. Главное — заинтересовать. М.: Экономика, 1986. С. 66.

Накопление запасов различных видов материальных ресурсов, пользующихся высоким спросом, создает благоприятные условия для осуществления обменных операций. Распространение подобных обменных операций, осуществляемых с нарушением действующих нормативных актов, усиливает такие явления, как коррупция, взяточничество, хищение социалистической собственности. В обменных операциях подобного рода фигурируют как государственные ресурсы, так и услуги личного характера.

Государственные 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 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, однако добивающимися высоких результатов в собственном коллективе. На выбор стратегии влияет соотношение жесткости санкций за срыв плановых заданий и за нарушение действующих нормативных актов¹. Попытка одновременно ужесточить те и другие ведет к усилению ротации управленческих кадров.

До последнего времени регулирование производственной программы и хозяйственных взаимосвязей предприятий совокупностью директивных адресных заданий многие экономисты относили

¹ «Сейчас существует “серый рынок” — незаконные товарообменные операции предприятий. Возмещающая огрехи системы материального обеспечения, они, по существу, стали ее частью. Но ведь для хозяйственников такое решение повседневных проблем тягостно в моральном плане, сложно и ненадежно в организационном и порой просто опасно — в юридическом». См.: Перестройка: от технологии до психологии // Коммунист. 1987. № 4. С. 78.

к числу важнейших преимуществ социалистического хозяйствования. В условиях интенсификации для этого нет оснований. Противоречия сложившегося механизма текущего регулирования производственных взаимосвязей хорошо известны. Его использование осложняет перестройку структуры производства и поставок, необходимую для быстрого внедрения новой техники, оперативного удовлетворения потребительского спроса, ведет к ненадежности хозяйственных связей, перебоям в снабжении, дезорганизующим производство, нарушающим его ритмичность. Широкое распространение среди хозяйственных руководителей получило представление о том, что отладка надежной системы материально-технического снабжения — ключ к решению всех важнейших проблем повышения эффективности экономики.

В каждом отдельно взятом случае возникающие диспропорции связаны с недостатками в работе органов материально-технического снабжения или плановых органов, перебоями в работе предприятий-поставщиков и т. д. Однако подлинные причины лежат глубже.

В условиях несбалансированности возможности использования договорных отношений между предприятиями — производителями и потребителями продукции без непосредственного участия вышестоящих иерархических уровней управления объективно ограничены — неизбежно возникают задачи распределения дефицитных ресурсов между потребителями. Решение этой задачи, исходя из интересов производителей, ведет к неблагоприятным для потребителя структурным сдвигам, перебоям в воспроизводственных взаимосвязях. Подобное распределение требует информации о потребностях, их увязки с возможностями, структурой производственных мощностей, оценки важности запросов отдельных потребителей. Объем этой работы непосредственно определяется масштабами экономики, структурой производственных взаимосвязей.

Исходная информация о потребности в ресурсах, поступающая от предприятий, заведомо искажена¹. Выделение ресурсов в раз-

¹ «Опытный снабженец имеет в своем арсенале тысячи относительно честных способов получения из государственных фондов материальных ценностей больше реальной потребности в них. Можно завязать нормы расхода, особенно на вновь осваиваемую продукцию, средневзвешенные групповые и опытно-статистические нормы. Можно уменьшить ожидаемые на начало планируемого года остатки материалов и комплектующих изделий на складе и в незавершенном производстве и, наоборот, увеличить переходящие остатки на конец года...» См.: Из выступления на заседании клуба директоров ЭКО // Экономика и организация промышленного производства. 1986. № 5. С. 100.

мерах более низких, чем заявленная потребность, служит дополнительным стимулом к их завышению. Ориентация предприятий на принятие заниженных планов по объемным показателям, резервирование производственных мощностей не позволяют вышестоящим органам получать достоверную информацию о реальных производственных возможностях предприятий. Поэтому до некоторых предприятий неизбежно доводятся перенапряженные, не увязанные с реальными производственными возможностями и ресурсным обеспечением планы, срыв которых нарушает нормальную работу предприятий-потребителей. Сама процедура агрегирования и дезагрегирования информации о ресурсах и потребностях неизбежно ее искажает, порождает диспропорции.

Отношение предприятия к технологии сбора информации о потребностях в ресурсах объективно противоречиво. Предприятие как производитель заинтересовано в том, чтобы как можно раньше получить детальную информацию о потребностях в выпускаемой продукции, вытекающих из утвержденного плана по номенклатуре и заказов фондодержателей. Но одновременно как потребитель оно заинтересовано в возможно более позднем определении собственных потребностей в сырье, материалах, комплектующих изделиях. В результате постоянно возникают проблемы, связанные с расстыковкой сроков заключения договоров на поставку конкретных видов продукции и необходимых для ее изготовления ресурсов. Известны трудности, с которыми сталкиваются предприятия из-за того, что заявки на материальные ресурсы приходится оформлять до формирования плана по номенклатуре, портфеля заказов на собственную продукцию. В результате составление планов затягивается, приходится применять метод авансовой зарядки, при котором фонды на первый квартал выделяются не под конкретные плановые потребности, а ориентировочно, исходя из сложившихся условий базового периода.

При всех своих реальных недостатках существующая система регулирования текущих хозяйственных взаимосвязей адекватна условиям несбалансированной экономики. Превышение общего объема платежеспособного спроса над предложением является несомненным фактом экономической действительности. В этих условиях жесткий административный контроль цен требует и административной регламентации производственных взаимосвязей, а расши-

рение хозяйственной самостоятельности предприятий в формировании производственной программы и хозяйственных взаимосвязей реально только в сочетании с высокими темпами роста цен.

Один из основополагающих принципов хозрасчета — обособление процесса оборота средств, покрытие совокупности собственных затрат за счет реализации продукции. Предприятия часто пытаются вовлечь в оборот больше ресурсов, чем это позволяют сделать реально получаемые ими доходы. Эффективный централизованный контроль за спросом предприятий возможен лишь в том случае, если проведение подобной операции без санкции экономического центра, контролируемой им кредитной системы, сопровождается применением к предприятию действенных санкций.

Однако на практике предприятия, несмотря на формальную регламентацию объема их текущего платежеспособного спроса, имели значительные возможности его расширения. Одна из них позволяет возложить возросшие затраты на потребителей, увеличить объем реализации, а вместе с тем и платежеспособный спрос без ущерба для прочих финансовых обязательств. Большие возможности в этом отношении имеют отрасли с широкой номенклатурой быстро обновляющейся продукции. В отраслях с ограниченной номенклатурой продукции эти возможности меньше. Поэтому именно в таких отраслях чаще растут затраты на рубль продукции¹. Здесь увеличение затрат приводит к снижению прибыли, росту убытков, поэтому раз в несколько лет повышаются цены на производимую ими продукцию.

В краткосрочном плане сверхнормативный рост затрат ведет к утрате собственных оборотных средств, невыполнению платежных обязательств перед контрагентами и банковскими органами, т. е. к принудительному привлечению в оборот средств, принадлежащих другим хозяйственным звеньям.

В условиях командно-административной системы управления ограничения, связанные с неплатежеспособностью предприятия, оказывают слабое воздействие на его экономическую деятельность.

Неплатежеспособность потребителей не освобождает поставщиков от ответственности за поставку им продукции. Более того, предприятия-поставщики подвергаются критике за то, что в конце

¹ В 1971–1985 гг. себестоимость добычи нефти возросла в 2,8 раза, природного газа — в 3,8, угля — в 1,6, электроэнергии в 1,3 раза. См.: Плановое хозяйство. 1986. № 7. С. 13.

планового периода они стремятся поставить продукцию платежеспособным потребителям, нарушая договорные обязательства перед теми, платежеспособность которых вызывает сомнения¹.

Кредитным органам предоставлено право переводить предприятия, нарушающие платежную дисциплину, на особый режим кредитования, повышать процент за кредит, полностью приостанавливать кредитование и т. д. В отдельных случаях действительно применяли 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 предприятий-поставщиков, их распространению на хозяйственные звенья, строго соблюдающие финансовую и платежную дисциплину. Во-вторых, и в рамках командно-административной системы это главное, жесткие кредитные санкции по отношению к неплатежеспособным предприятиям осложняют выполнение плана по объему и номенклатуре производства, обязательств по поставкам. Однако именно на эти параметры ориентирована деятельность центральных, отраслевых и территориальных органов управления.

Вовлечение дополнительных ресурсов, не обеспеченных реальными накоплениями, прямо затрагивает интересов контрагентов. Возникновение цепочки неплатежей легко предотвратить предоставлением кредита. Приостановка же производственной деятельности, срыв поставок прямо сказывается на натурально-вещественных пропорциях, интересах коллективов взаимосвязанных предприятий. Поэтому в подавляющем большинстве случаев санкции банка сводились к повышению процента за кредиты, не влиявшему на интересы и деятельность предприятий до перевода их на полный хозрасчет.

¹ Целесообразность ослабления санкций, связанных с неплатежеспособностью, обосновывается подчас заботой о действенности централизованного управления: «Если, допустим, заказчику нечем оплатить товар, доставленный поставщиком по договору в срок, было бы неправильно вынуждать поставщика самому «добиваться» от заказчика выполнения договорных обязательств. Финансово-кредитная система способна избавить его от этого. Излишнее увлечение автоматизмом хозяйственных связей в условиях социалистических производственных отношений не может привести к добру». См.: Смахов Б. Нормативы и стабильность планов // Плановое хозяйство. 1986. № 4. С. 74.

Однако снижение платежной дисциплины, эффективности контроля за совокупным спросом в целом по народному хозяйству приводило к резкому отклонению реальных макроэкономических пропорций от плановых, отвлечению большого объема ресурсов в запасы товарно-материальных ценностей, усилению дефицита. Но что является источником дополнительного кредитования, которое вынуждены осуществлять банковские органы? В первую очередь необходимо выявить, в какой мере временно свободные средства предприятий представляют собой реальный ресурс, используя который для кредитования можно сохранять макроэкономическую сбалансированность спроса и предложения.

В процессе оборота у предприятий возникают свободные денежные средства, представляющие собой отложенный спрос. Банковская система перераспределяет эти средства в пользу хозяйственных звеньев, испытывающих потребность во временном привлечении дополнительных ресурсов на срочной, возвратной и возмездной основе. Но оставаясь в рамках собственно финансово-кредитных соображений, сложно определить реальный объем и структуру отложенного спроса предприятий, отделить от реально высвобождающихся в процессе оборота ресурсов те, которые образовались вследствие необеспеченности платежеспособного спроса материальным покрытием. Этот спрос является актуальным, т. е. он будет предъявлен при возникновении доступа к соответствующим материальным ресурсам. Кредитование за счет этих средств предприятий, вовлекающих дополнительные материальные ресурсы де-факто, приспособливает структуру платежеспособного спроса к складывающейся структуре затрат. Объем реального отложенного спроса предприятий наряду с прочими факторами зависит от жесткости санкций за неплатежеспособность, т. е. от последствий невыполнения обязательств перед поставщиками и кредитной системой и от возможности конвертировать денежные ресурсы в материально-вещественные. Оба эти параметра связаны с проводимой кредитной политикой. При выходе за определенные границы рост кредитования одновременно создает новый платежеспособный спрос и сокращает объем добровольного накопления денежных ресурсов.

Рост денежных доходов населения нередко превышает рост розничного товарооборота. К тому же реальная структура предложения товаров и услуг отклоняется от структуры спроса. Часть про-

изводимой продукции оседает на складах предприятий и торговых организаций, практически не работает на обеспечение сбалансированности. С точки зрения удовлетворения потребительского спроса ее с таким же успехом можно было бы не производить вовсе. Противодействующий фактор, ограничивающий платежеспособный спрос населения, — рост добровольных сбережений. Отложенный потребительский спрос можно использовать для кредитования — в противном случае неизбежны затоваривание и народнохозяйственные потери. Бесмысленно наращивать поставки товаров повседневного спроса, не учитывая того, что часть денежных доходов сберегается для приобретения конкретных видов товаров длительного пользования. Обеспечение динамической сбалансированности требует инвестиций, обеспечивающих увеличение предложения благ, являющихся объектом отложенного спроса.

Динамика добровольных сбережений, связанных с накоплением средств, необходимых для приобретения дорогих товаров (разница отложенного и актуализированного спроса), непосредственно зависит от размеров групп населения, достигших соответствующего уровня доходов, от формирования новых потребностей и т. д. Изменение объема сбережений, призванных компенсировать снижение доходов в старости, предназначенных для оказания помощи молодым семьям, определяется сложившимися социальными установками, эффективностью системы социального обеспечения, демографическими процессами. Колебания актуального объема платежеспособного спроса должны быть предметом специального рассмотрения. Однако ясно, что они слабо связаны с формой хранения ликвидных ресурсов (наличные деньги, вклады до востребования и т. д.).

Это в равной мере относится и к сбережениям, направленным на создание оборотных запасов ликвидных ресурсов. Их нижний уровень детерминирован дискретным характером выплаты заработной платы, пенсий, стипендий. Однако с ростом доходов данные сбережения резко увеличиваются. Они обеспечивают дополнительный комфорт, большую гибкость в текущем расходовании средств и т. д.¹

¹ Волконский В. А., Соловьев Ю. П. Сбережения населения и проблемы измерения товарно-денежной сбалансированности. М.: ЦЭМИ АН СССР, 1985.

Рост этих сбережений ведет к повышению гибкости спроса, ослаблению бюджетных ограничений при формировании спроса по конкретным товарным группам. Это добровольные сбережения, но их динамика непосредственно связана с остротой дефицита на потребительском рынке. До тех пор пока этот дефицит остается структурным (недостаток тех или иных конкретных товаров), он стимулирует рост подобных сбережений — если покупка не гарантирована, запас ликвидных ресурсов должен быть больше. В случае же острого расстройтва потребительского рынка попытки реализовать накопленные денежные средства в виде любых материальных ценностей становятся дополнительным фактором неконтролируемого увеличения спроса.

Рост подобных сбережений предъявляет повышенные требования к гибкости системы розничных цен, оперативному приспособлению предложения к изменяющемуся спросу. В противном случае он может дестабилизировать ситуацию на рынке. Колебания спроса, не ограниченные жестко текущими доходами, ведут к перемежающимся дефицитам по различным товарным группам. Концентрация престижного потребления на дефицитных товарах усиливает это влияние. Дефицитный товар приобретает самостоятельную ценность, обладание им — признак социального успеха. Преодоление дефицита в обеспечении подобного рода товарами, связанное как с наращиванием производства, так и с изменением цен, может вести к резкому сокращению спроса и затовариванию — товар перестает адекватно выполнять функции престижного потребления.

Наиболее выраженное негативное влияние на действенность стимулов, связанных с оплатой труда, оказывают вынужденные сбережения, обусловленные неадекватным удовлетворением спроса по объему и структуре. Использование подобного отложенного спроса в качестве кредитного ресурса прямо противоречит задачам обеспечения сбалансированности.

Таким образом, рост потребностей хозяйства в кредитных ресурсах непосредственно связан с дефицитарным характером экономики, переоценкой выпуска по сравнению с затратами, неэффективностью контроля последних. В то же время ограничители кредитных ресурсов (особенно в безналичной форме) носят жесткий характер, они не связаны ни с каким четко фиксирован-

ным материальным или финансовым параметром¹. Оценка объема реальных сбережений может быть уточнена лишь методом проб и ошибок, с учетом результатов постоянного контроля широкого круга показателей, отражающих уровень народнохозяйственной сбалансированности.

Ослабление внимания экономического центра к данным параметрам, уступки ведомственному давлению, принижение роли кредитных учреждений в обеспечении макроэкономической сбалансированности снижают действенность централизованного управления в целом².

В формировании совокупного спроса на товары, услуги и ресурсы большую роль играет собственно социалистическое государство как специфический субъект хозяйствования. При постоянном превышении спроса над предложением проводимая политика положительного сальдо государственного бюджета является естественной и обоснованной³. Положительное сальдо государственного бюджета в силу реального характера отложенного спроса — здоровый источник кредитования народного хозяйства.

Однако роль государственного бюджета в обеспечении сбалансированности нельзя рассматривать с узких, чисто фискальных позиций. Положительное сальдо оказывает реальное позитивное влияние на уровень сбалансированности лишь в том случае, если рост доходов бюджета не вызывает соответствующего увеличения потребностей в ресурсах, которые так или иначе должны быть удовлетворены. В настоящее время это требование не обеспечено.

Как было отмечено на июньском (1987 г.) Пленуме ЦК КПСС, в области государственного бюджета лишь внешне все выглядело благополучно, расходы покрывались доходами. Однако эта фор-

¹ Роль подобного ограничителя кредитных ресурсов в ходе и непосредственно после денежной реформы 1922–1924 гг. выполняло требование обеспечения заданного соотношения объема кредитования с золотым запасом. В данном случае существенна не столько мера обоснованности этого ограничителя, сколько его жесткий характер.

² Данная проблема отнюдь не снимается автоматически с расширением хозяйственной самостоятельности предприятий, усилением роли экономических рычагов управления.

³ *Игнатьев С.* Совершенствование кредитно-денежного механизма в условиях развития хозрасчетных отношений // Труды ВНИИСИ, 1986. С. 53–60.

мальная сбалансированность скрывала использование ресурсов, не оправданных ни экономически, ни социально¹.

В частности, можно отметить известную проблему перечисления в бюджет налога с оборота до реализации продукции населению и авансовых платежей в бюджет из прибыли предприятий, предшествующих ее фактическому получению. И в том и в другом случае в бюджет поступает часть оборотных средств предприятий. Они не могут продолжать нормально функционировать, если утрата оборотных средств не будет компенсирована на основе внутриотраслевого перераспределения или вовлечения дополнительных кредитных ресурсов. По существу здесь происходит косвенное автоматическое кредитование государственного бюджета, увеличение его ресурсов сверх уровня реальных поступлений.

Другой пример. Доходы от налога с оборота на спиртные напитки до принятия соответствующих решений по борьбе с алкоголизмом создавали иллюзию увеличения реальных доходов государственного бюджета. Однако их значительная часть уже в краткосрочном плане была фиктивной. Увеличение этих доходов сопровождалось соответствующим ростом затрат, связанных с заболеваемостью, травматизмом, прогулами, снижением интенсивности труда и т. д. В долгосрочной же перспективе сумма прямых и косвенных потерь существенно превышает дополнительные доходы бюджета.

Налог с оборота с 1985 г. снижался. В 1987 г., по предварительным данным, он сократился по сравнению с 1984 г. на 8,1 млрд руб. Платежи из прибыли государственных предприятий увеличились за те же годы на 16,1 млрд руб. Государственные налоги с населения, подоходный налог с кооперативных и общественных организаций, средства государственных займов, реализуемых среди населения, выросли с 1984 по 1986 г. на 5,3 млрд руб. Таким образом, доходы по основным статьям, раскрываемым в финансовой статистике, возросли за эти годы примерно на 16 млрд руб.

Но в тот же период в связи с осуществлением социальной программы, ростом финансирования народного хозяйства расходы бюджета выросли с 377,2 млрд руб. в 1984 г. до 435,3 млрд руб. в 1987 г. (план), т. е. на 64,1 млрд руб.

¹ Материалы Пленума Центрального Комитета КПСС, 25–26 июня 1987 г. М.: Политиздат, 1987. С. 39.

В финансовой статистике в течение длительного времени не раскрывалась статья «прочие доходы бюджета». На июньском (1987 г.) Пленуме ЦК КПСС была названа одна из ее важнейших составляющих — доходы от внешней торговли. Если бы быстрое увеличение внешнеторгового оборота, происходившее в 1974–1984 гг., продолжалось, рост расходов бюджета опирался бы на неустойчивый, но реальный источник. Однако уже в 1985 г. началось снижение экспорта, в 1986 г. внешнеторговый оборот сократился на 11,1 млрд инвалютных рублей (7,9%). В 1987 г. оборот внешней торговли продолжал сокращаться, хотя и более медленными темпами (2,3% по данным за девять месяцев). В этой ситуации очевидно, что все возрастающая разница между поступлением средств и расходами бюджета в значительной мере покрывается за счет экономически неправомерных источников.

В структуре государственного бюджета значительную долю занимают сравнительно малодинамичные, управляемые расходы. Потребность в дополнительных ресурсах на нужды здравоохранения, образования, культуры, социального обеспечения не проявляется автоматически. Рост этих затрат требует изыскания дополнительных ресурсов, принятия соответствующих экономико-политических решений. Экономия на этих расходах не вызывает немедленных натурально-вещественных диспропорций. Ее тяжелые последствия проявляются лишь в средне- и долгосрочной перспективе.

Динамичная компонента государственного бюджета — средства, направляемые на капитальные вложения. В этой сфере роль государства решающая. Даже значительная часть средств на капитальные вложения, формально не проходящая через бюджет, до последнего времени мало чем отличалась от бюджетных ассигнований. Государственные органы в той же мере распоряжались этими средствами и также контролировали их использование, как и по бюджетным ресурсам.

Тем не менее потребности в инвестиционных ресурсах управляемы лишь в ограниченной мере. В частности, они зависят от остроты материально-вещественных диспропорций. Ограничение капитальных вложений, направляемых на устранение диспропорций, расшивку узких мест, ухудшает условия снабжения сырьем созданных производственных мощностей, ведет к слабой загрузке

оборудования, потерям рабочего времени, соответствующим дополнительным расходам, неоправданному увеличению импорта. Подобная ситуация, например, сложилась в химической промышленности из-за несопряженности мощностей¹. Независимо от того, были ли обоснованы ранее принятые решения, обусловившие возникновение этих диспропорций, сформировавшись, они сами создают потребность в ресурсах для их устранения.

Аналогичные последствия возникают и при строительстве предприятий, в целях формальной экономии не включающих всего комплекса элементов, необходимых для их нормального функционирования. Начав строительство, не завершить его — это значит понести прямые народнохозяйственные потери. Поэтому объем начатых, но незавершенных строек — существенный фактор, определяющий потребность в инвестиционных ресурсах. Предоставление права на начало строительства является важнейшим элементом торга предприятий, органов отраслевого управления с экономическим центром. Выделение средств, обеспечивающих завершение начатых строек, в значительной мере предопределено принятыми решениями о начале строительства.

С развитием производства теснейшим образом связаны все элементы системы интересов руководства предприятий, трудовых коллективов: оно создает предпосылки повышения статуса руководства, увеличения возможностей должностного роста, строительства объектов социальной инфраструктуры. В этом же направлении действуют и сохозяйские мотивации — коллектив в значительной мере идентифицирует общественные интересы с развитием собственной сферы деятельности. Поэтому потребность в капитальных вложениях, определяемая предприятиями, органами отраслевого управления, всегда значительно больше реальных возможностей общества. Способность экономического центра противостоять этому давлению, реально контролировать рост стоимости начатых строек, инвестиционный спрос — также важный критерий действенности централизованного управления.

В последние годы оно было явно ослаблено. Предусмотренные принимавшимися решениями объемы капиталовложений на развитие отдельных отраслей существенно превышали инвестици-

¹ Правда. 1986. 19 июня.

онные возможности экономики. В пятилетних планах, имеющих для инвестиционной сферы принципиальное значение, финансовое планирование отсутствовало: оно в значительной мере замыкалось годовым периодом.

Финансовые ограничители становились более жесткими в годовом плане, в процессе его реализации. Структура распределения ресурсов по объектам приспособлялась к возможностям заказчиков, подрядных организаций освоить денежные средства. В конце года финансовые ресурсы часто перераспределялись с объектов, на которых плановый объем освоения денежных средств не выполнялся из-за ограничений в материально-техническом снабжении, на те объекты, где возникала возможность израсходовать дополнительные средства. Нет никаких гарантий того, что складывающаяся в этой ситуации реальная структура инвестиционных расходов и ввода мощностей является целесообразной с народнохозяйственной точки зрения, не обуславливает рост неудовлетворенного спроса.

Переоценка эффективности традиционных методов централизованного управления экономикой, их адекватности задачам интенсификации, возможностей центра обеспечить реализацию сформулированных им целей в области ускорения экономического роста за счет ужесточения властной мотивации за рамки, определяемые реальным ресурсным потенциалом, всей совокупностью компонентов мотивационного механизма, может привести к значительным потерям.

Ужесточение механизма властной мотивации в краткосрочном плане может дать позитивные результаты — у производственных звеньев изымаются избыточные резервы, образовавшиеся в результате ротации управленческих кадров в режиме ниже оптимального. Однако при превышении данного оптимального уровня ужесточение заданий и санкций за их невыполнение ведет к ухудшению снабжения, росту запасов и перерасходу ресурсов. Ориентация на текущие результаты осложняет внедрение достижений научно-технического прогресса, стимулирует «экономии» средств, направляемых на перспективные разработки.

Фактором, сдерживающим возможности увеличения доли накопления, является снижение действенности стимулирования трудового вклада и, соответственно, снижение отдачи от дополнитель-

ного вложения ресурсов. Ускоренное накопление обостряет торг предприятий за рабочую силу. Это создает предпосылки для опережающего роста номинальной заработной платы по сравнению с плановыми проектировками, приводит к обострению 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 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, что интенсивность неконтролируемых процессов, степень отклонения реальной хозяйственной жизни от приоритетов экономического центра — заданный параметр. Действенность централизованного управления может быть выше, если сложившиеся традиционные социально-культурные установки обеспечивают высокую эффективность административных методов при сравнительно ограниченных масштабах экономики, позволяющих жестко лимитировать число управленческих звеньев, опосредующих отношения экономического центра и предприятий. Существенными факторами являются обоснованность реализуемой экономической политики, глубина проработки вопросов, связанных с выбором основных направлений развития структуры экономики, крупнейших инвестиционных проектов, эффективностью противодействия ведомственному давлению, разбуханию плановой, отчетной и нормативной информации.

Чем сильнее сложившиеся в экономике диспропорции, интенсивнее неудовлетворенный спрос на продукты и ресурсы, тем в большей мере формальные централизованные решения обслуживают стихийные, слабо контролируемые процессы распределения дефицитных продуктов и ресурсов. Поэтому важнейшим пара-

метром, 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 столько с излишней централизацией, которая в значительной мере является формальной, сколько со снижением эффективности традиционных методов в изменившейся ситуации. Избыточная административная регламентация деятельности хозяйственных звеньев является лишь одной из форм проявления данного процесса. Попытки противопоставить совершенствование централизованного руководства экономикой расширению хозяйственной самостоятельности предприятий лишены оснований. 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.

Глава 3. К новым формам централизованного управления

Коренная экономическая реформа — это сложный, противоречивый процесс, объективная необходимость которого связана с отсутствием альтернативных вариантов решения важнейших экономических проблем, стоящих перед нашей страной.

В процессе развития экономики Советского Союза, зарубежных социалистических стран методы хозяйствования неоднократно претерпевали существенные изменения, позволяющие говорить об экономической реформе. Примером успешно осуществляемой, сознательно организованной экономической реформы может считаться переход в 1921 г. от системы управления периода военного коммунизма к новой экономической политике.

Уже давно было подмечено, что в ситуации, когда объективные условия развития экономики требовали усиления прямого адми-

нистративного 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 декларируемыми целями экономической политики. В тех случаях, когда необходимо было повысить гибкость системы хозяйствования, расширить самостоятельность предприятий, для обеспечения реальной перестройки требовалась продуманная концепция реформы, последовательная реализация сформулированной политики на практике.

Само по себе выдвижение экономической реформы в качестве одной из целей экономической политики отнюдь не гарантирует успеха. Не дали ожидавшихся результатов, а впоследствии были сведены на нет многие реформы, осуществлявшиеся в зарубежных социалистических странах. Принципиальные задачи, поставленные в области совершенствования управления экономикой сентябрьским (1965 г.) Пленумом ЦК КПСС, также не были реализованы в хозяйственной практике. Здесь сказалась инерция мышления, 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 усиливается из-за невозможности точного прогноза реакции хозяйственных субъектов на изменение системы управления, неотработанностью новых управленческих процедур. Это обуславливает привлекательность компромиссных, «осторожных» вариантов перестройки хозяйственного механизма. В рамках этой стратегии предусматривается сохранение общей логики действующего хозяйственного механизма — управление производством и распределением ресурсов на основе совокупности ди-

рекативных адресных заданий и лимитов, но сокращается их число, устраняются лишние и второстепенные показатели. Одновременно система дополняется комплексом экономических рычагов, призванных обеспечить заинтересованность предприятий в выявлении резервов, принятии напряженных планов. Но сложившийся хозяйственный механизм, несмотря на наличие в нем частных противоречий, является целостной, внутренне согласованной системой. Он устойчив по отношению к нововведениям, не вписывающимся в общую логику его функционирования и вместе с тем не предусматривающим его коренной перестройки.

Доведение хозяйственным звеньям директивных адресных заданий тесно увязано с другими важнейшими блоками в системе управления. И после перехода к стимулированию конечных результатов на основе использования системы экономических нормативов принятие напряженных планов по-прежнему сопряжено со значительным риском: выявленные резервы могут послужить основой ужесточения плановых заданий в следующем периоде. Противоречия между директивными адресными заданиями и экономическими нормативами проявляются в накоплении нереализованных фондов развития, в дифференциации поощрительных фондов, не связанной с качеством и эффективностью труда коллективов, в рассогласовании планов в натуральных и стоимостных показателях и т. д. Поэтому вскоре количество директивных показателей начинает расти, а стабильность нормативов нарушается.

Разорвать этот порочный круг, привести хозяйственный механизм управления социалистической экономикой в соответствие с задачами интенсификации можно только комплексно перестроив все его основные элементы, т. е. на основе радикальной экономической реформы.

Ее суть — в переходе от преимущественно административных к экономическим методам руководства на всех уровнях, к управлению интересами и через интересы, к широкой демократизации управления, всемерной активизации человеческого фактора.

Как определено в решениях июньского (1987 г.) Пленума ЦК КПСС, основные направления этой перестройки включают:

- резкое расширение границ самостоятельности предприятий (объединений), перевод их на полный хозрасчет и самофинансирование, повышение ответственности за конечные резуль-

- таты, выполнение обязательств перед потребителями, установление прямой зависимости уровня доходов коллектива от эффективности его работы, широкое развитие коллективного подряда в трудовых отношениях;
- коренную перестройку централизованного руководства экономикой, повышение его качественного уровня, сосредоточение на главных процессах, определяющих стратегию, темпы и пропорции развития народного хозяйства в целом, его сбалансированность и одновременно решительное освобождение центра от вмешательства в оперативную деятельность нижестоящих хозяйственных звеньев;
 - кардинальную реформу планирования, ценообразования, финансово-кредитного механизма, переход к оптовой торговле средствами производства и перестройку управления научно-техническим прогрессом, внешнеэкономическими связями, трудом и социальными процессами;
 - создание новых организационных структур, обеспечивающих углубление специализации и повышение надежности связей по кооперации, а также непосредственное включение науки в производство, и на этой основе — прорыв к мировому уровню качества;
 - переход от чрезмерно централизованной системы управления к демократической, развитие самоуправления, создание механизма активизации потенциала человеческой личности, четкое разграничение функций и коренное изменение стиля и методов деятельности партийных, советских, общественных и хозяйственных организаций¹.

Перестройку управления намечено завершить до конца двенадцатой пятилетки² с тем, чтобы следующий пятилетний план формировать в соответствии с новыми принципами.

Наиболее сложной проблемой является переход к новым условиям хозяйствования в реальных условиях современной советской экономики с ее серьезными дисбалансами, преодолеть которые в короткий срок непросто.

¹ Материалы Пленума Центрального Комитета КПСС, 25–26 июня 1987 г. М.: Политиздат, 1987. С. 85.

² Двенадцатая пятилетка — 1986–1990 гг. — *Прим. ред.*

Обсуждение проблем несбалансированности, ограничений, накладываемых данным фактором на возможности перестройки хозяйственного механизма, расширение хозяйственной самостоятельности предприятий, иногда напоминает по тону сетования на плохие погодные условия при обсуждении трудностей в сельском хозяйстве. Складывается впечатление, что речь идет о заданном, практически независимом параметре. Между тем уровень сбалансированности теснейшим образом связан с проводимой экономической политикой, эффективностью использования финансово-кредитных рычагов, ограничения избыточного спроса.

Выступая на X съезде партии, В. И. Ленин отметил, что «оборот денежный... прекрасно проверяет удовлетворительность оборота страны, и когда этот оборот бывает неправильным, то получают-ся из денег ненужные бумажки»¹. В этой связи нарастание дефицита, невозможность обеспечить удовлетворение платежеспособного спроса, ограничение реальной покупательной способности денег — наглядное свидетельство диспропорций в организации народнохозяйственного оборота.

В условиях действующего хозяйственного механизма существует комплекс факторов, вызывающих постоянное превышение платежеспособного спроса над предложением. Однако из этого неправомерно делать вывод о том, что в рамках этого механизма в принципе невозможно повысить уровень сбалансированности. На деле в социалистической экономике существуют не два состояния — сбалансированности и несбалансированности, а широкий спектр уровней сбалансированности, с существенной дифференциацией форм и причин, обуславливающих несбалансированность инвестиционной деятельности, текущего производственного потребления и реализации товаров народного потребления.

В рамках командно-административной системы управления действительно сложно добиться гибкой реакции производства на изменение спроса, преодолеть завышение запросов на ресурсы, формирование избыточных страховочных запасов потребителями и т. д. Однако уровень несбалансированности в инвестиционной сфере существенно колеблется под действием факторов, не связанных непосредственно с изменениями в хозяйственном меха-

¹ Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 43. С. 60.

низме. В сфере конечного потребления населения уровень сбалансированности изменяется под воздействием политики розничных цен и доходов, денежной политики.

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 способствовали резкому ускорению роста запасов товарно-материальных ценностей с начала 1970-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 экономики. Формально подобные задачи декларировались неоднократно. Принципиально важна реальная приоритетность этой программы, готовность экономического центра отказаться от достижения иных целей, если этого требует обеспечение сбалансированности в инвестиционной сфере.

Сбалансированность на рынке предметов потребления может быть существенно повышена на основе маневра во внешней торговле, существенного увеличения импорта товаров народного потребления. Отказ от закупки техники, эффективное использование которой проблематично, позволил бы высвободить необходимые для этого валютные ресурсы.

Наибольшие проблемы связаны с обеспечением сбалансированности в сфере текущего производственного потребления. Здесь трудно 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.

Улучшить положение здесь можно сочетая повышение сбалансированности в сферах конечного потребления населения и инвестиций и ужесточение кредитной политики. 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 планируемых к вводу в течение года производственных мощностях; фондовое распределение недефицитной продукции и т. д. с несовершенством самого процесса занарядки и т. д.

В период перехода к новым методам хозяйствования нельзя обеспечить абсолютную сбалансированность экономики, она в принципе недостижима. Речь идет о необходимости ограничить дисбалансы, создать наиболее благоприятные предпосылки для перестройки.

В действующей системе управления деньги в отрыве от власти утрачивают способность выполнять роль всеобщего эквивалента. Их обращение в производственные ресурсы возможно лишь при соответствующей санкции вышестоящего по иерархии органа и (или) привлечении к обмену иных, более дефицитных, чем наличные деньги, благ и услуг.

Резкое повышение покупательной силы рубля, преодоление дефицита — это стержень предстоящей реформы. Важно переориентировать механизм централизованного руководства текущей деятельностью с распределения дефицитных материально-вещественных ресурсов на управление формированием и перераспределением финансово-кредитных ресурсов, контроль совокупного спроса, резко расширив при этом права предприятий в использовании собственных денежных средств.

Нередко в экономической литературе ключевая роль в решении этой задачи отводится разработке единых финансово-кредитных планов, охватывающих совокупность денежных потоков. Усиление контроля за перспективами сбалансированности в экономике, ограничение уже в пятилетних планах объемов инвестиционной деятельности ресурсами действительно необходимо. Однако,

на наш взгляд, не следует переоценивать значение еще одного планового документа.

Опыт показал, что планирование кредитных ресурсов может быть фактором, дестабилизирующим экономику. Объем кредитования, позволяющий сохранить сбалансированность, трудно определить даже на краткосрочную перспективу. Его переоценка приводит к отвлечению неоправданно большой доли средств на капитальные вложения за счет роста денежной массы, усиления инфляционных процессов. Такая ситуация сложилась, например, в СССР в 1925–1926 гг. В этой связи советские экономисты в то время предостерегали против включения в контрольные цифры планов денежного обращения и кредита. А. Л. Вайнштейн, в частности, подчеркивал, что вне зависимости от плановых проектировок здоровый, неинфляционный спрос на кредит может и должен быть удовлетворен. Формирование условий и требований, его характеризующих, и является содержанием обоснованной кредитной политики¹.

Главное — повысить ответственность кредитных органов за обеспечение устойчивости денежного обращения, поддержание покупательной силы рубля, усилить их роль в принятии важнейших структурных решений, определяющих уровень сбалансированности, перекрыть каналы автоматического кредитования предприятий из госбюджета.

Низкая ответственность предприятий за финансовые результаты деятельности — оборотная сторона фактической монополии вышестоящих государственных и партийных органов на применение жестких санкций, затрагивающих важнейшие интересы коллективов предприятий, их руководства. Если сохранение директором предприятия должности и выплата заработной платы работникам реально не зависят от платежеспособности предприятия, то любые попытки ограничить предоставление кредитов по одному направлению компенсируются ростом кредитования по другому. Например, ограничение кредитования сверхнормативных запасов товарно-материальных ценностей на практике приводит лишь к вовлечению в оборот платежных кредитов².

¹ Вайнштейн А. Л. О контрольных цифрах народного хозяйства // Плановое хозяйство. 1926. № 4. С. 5–37.

² Чудновский Г. А. Кредитные отношения с промышленностью. М.: Финансы и статистика, 1986. С. 42.

Пределы ответственности за результаты хозяйствования определяются допустимым режимом ротации управленческих кадров. Поэтому усилить ответственность за финансовые результаты деятельности в настоящее время можно только за счет других параметров, контролируемых вышестоящими органами, в первую очередь важнейшего из них — объема производства. Лишь тогда, когда благоприятная динамика прибыли и платежеспособность будут выполняться в механизме распределения статусов ту же роль, которую в действующей системе играет план по объему производства, можно будет преодолеть дефицит в экономике.

Обеспечение заинтересованности предприятий в повышении эффективности использования ресурсов, отказ от мелочной регламентации их работы совокупностью ведомственных нормативных актов создают предпосылки ограничения сферы использования механизма властной мотивации в структуре взаимодействия предприятий с экономическим центром. Наиболее серьезные санкции должны быть связаны с неудовлетворительными финансовыми результатами деятельности.

Опыт перехода к НЭПу¹ убедительно показал, что как только тресты, переведенные на хозяйственный расчет и снятые с государственного снабжения, столкнулись с реальной угрозой неплатежеспособности, приостановки деятельности, невозможности обеспечить закупку предметов труда и выплату заработной платы, их отношение к административным указаниям вышестоящих органов принципиально изменилось. Вопрос о гарантиях самостоятельности хозяйственного звена; столь волнующий нас сегодня, был решен в значительной мере автоматически.

Конечно, необходимо учитывать ограничения, накладываемые на уровень экономической ответственности предприятий социальными соображениями, требованиями народнохозяйственной пропорциональности. Однако отсюда не следует, что мы в принципе

¹ НЭП (новая экономическая политика) — экономическая политика, проводившаяся в 1920-е гг. в Советской России. Была принята в 1921 г., сменив политику военного коммунизма, проводившуюся в ходе Гражданской войны. За семь лет своего существования НЭП стал самым удачным экономическим проектом. Главное содержание НЭПа — замена продразверстки продналогом в деревне, использование рынка и различных форм собственности, привлечение иностранного капитала в форме концессий, проведение денежной реформы, в результате которой рубль стал конвертируемой валютой. — *Прим. ред.*

должны отказаться от жестких санкций по отношению к предприятиям, неэффективно использующим ресурсы. Расширение хозяйственной самостоятельности субъектов, ответственность которых крайне ограничена, — прямой путь к серьезным диспропорциям в экономике.

В народном хозяйстве могут функционировать нерентабельные хозяйственные звенья, убытки которых, связанные со спецификой сферы их деятельности, покрываются соответствующими государственными дотациями, предоставляемыми на гарантированной и долгосрочной основе. Однако и применительно к этим предприятиям речь не идет о праве неограниченного и неконтролируемого вовлечения общественных ресурсов.

Неплатежеспособность предприятия, невозможность обеспечить на основе нормативного распределения валового дохода, с учетом фиксированных государственных субсидий, удовлетворение минимальных финансовых потребностей, — как правило, признак несоответствия качества его работы общественным требованиям. Поэтому неспособность продолжать нормальную деятельность без внешней финансовой помощи может служить основанием для принятия в отношении данного предприятия чрезвычайных мер: кредитные, финансовые, отраслевые и территориальные органы должны выяснять причины создавшегося положения и принимать решения о дальнейшей судьбе предприятия и его имущества, целесообразности и способах погашения его обязательств.

На возможность прекращения деятельности предприятия в случае его длительной убыточности и неплатежеспособности указано в ст. 23 Закона СССР о государственном предприятии (объединении).

Формы экономической ответственности предприятий могут быть весьма дифференцированными. Неотвратимость наступления неблагоприятных экономических последствий неплатежеспособности для руководства предприятия, а в определенной мере и для коллектива, нельзя смешивать с чисто рыночным механизмом автоматической ликвидации неплатежеспособных предприятий.

Мы имеем возможность в плановом порядке регулировать этот процесс. И отнюдь не обязательно это должна быть именно ликвидация. Возможно переподчинение и переспециализация предпри-

ятия, 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. В 1920-х гг. в значительных масштабах закрывались нежизнеспособные предприятия, а ресурсы концентрировались на тех, которые могли использовать их более эффективно. Например, в 1923 г. было решено сконцентрировать производство 22 текстильных трестов на 177 входящих в них фабриках, из остальных 82 фабрик 56 законсервировать, а 26 ликвидировать. При перестройке металлургии Юга России производство было сосредоточено на 8 заводах. 8 были законсервированы и 5 ликвидированы¹.

Подобная концентрация ресурсов в этот период рассматривалась как преимущество централизованного руководства экономикой даже теми экономистами, которые наиболее последовательно отстаивали методы военного коммунизма².

Потенциальное преимущество централизованного регулирования форм и методов перераспределения ресурсов, необходимость в котором возникает в результате неэффективного хозяйствования, состоит в возможности принятия подобных решений с учетом всего комплекса социально-экономических последствий. Сама реальная возможность применения подобных мер к неплатежеспособным предприятиям изменяет их отношение к финансовой деятельности, резко усиливает действенность всех экономических рычагов. Выведение из оборота части неэффективно работающих предприятий открывает более широкие возможности применения иных форм экономической ответственности.

Ориентация механизма властной мотивации во взаимоотношениях экономического центра с предприятиями на финансовые результаты предполагает существенное повышение статуса и роли финансовых и кредитных органов, ограничение функций органов отраслевого руководства, по характеру своей деятельности ориентированных на натуральные показатели.

¹ Концентрация государственной промышленности // Социалистическое хозяйство. 1924. № 3. С. 187–198.

² Ларин Ю. Очерк хозяйственной жизни. М.: Госиздат, 1920. С. 72.

Банковские органы получают мощные рычаги воздействия на поведение предприятий, проводимая ими политика оказывает серьезное воздействие на развитие народного хозяйства в целом. Расширение прав предприятий в распоряжении денежными доходами позволит освободить банковские органы от мелочного контроля за финансовой деятельностью предприятий. Они должны будут на основе анализа народнохозяйственной конъюнктуры, динамики запасов по различным отраслям и видам продукции, проявлений дефицита, темпов роста цен проводить гибкую кредитную политику, маневрировать лимитами кредитования, ставками процента с тем, чтобы поддерживать уровень сбалансированности в допустимых пределах.

Все это позволит восстановить статус денег как всеобщего эквивалента, свободно обратимого в иные виды ресурсов и продуктов.

В этой ситуации принципиально изменяются условия хозяйствования на уровне предприятия, в частности функции снабжения и сбыта. Возможность оперативно закупать сырье, материалы, полуфабрикаты устранит стимулы к созданию избыточных производственных запасов, обменных фондов. В то же время задержка с реализацией продукции, отгрузка ее неплатежеспособному потребителю непосредственно скажется на хозрасчетных интересах предприятия. В случае успеха реформы на смену герою дефицитной экономики — снабженцу, способному обратить ничего не стоящие безналичные деньги в реальные ресурсы, неизбежно придет коммивояжер, главная задача которого — преодолеть преграды, стоящие на пути обращения продукции предприятия в универсальный эквивалент.

В условиях реформы производственная программа должна формироваться и изменяться предприятиями самостоятельно на основе анализа спроса и действующих цен. Реальная структура производства, вытекающая из планов предприятий при ее агрегировании, неизбежно будет отклоняться от той, которая предусматривалась в народнохозяйственных балансах. Сама роль материальных балансов в народнохозяйственном управлении радикально изменяется. Они становятся одним из методов анализа и прогнозирования экономических процессов, позволяющих выявлять потенциальные диспропорции в структуре производственных мощностей, приоритеты в развитии, виды продукции, в регулировании

производства и распределения которой потребуется применение адресных заданий и лимитов.

Важнейшую роль в этой ситуации должна приобрести оптовая торговля средствами производства. В настоящее время принимаются меры и к ее развитию. Однако намеченное распространение данного механизма в народном хозяйстве требует принципиально новых подходов к данной проблеме. Пока предполагается, что предприятия будут представлять в территориальные органы материально-технического снабжения заявки и от них получать соответствующие материальные ресурсы. Нет оснований полагать, что по народному хозяйству в целом сумма заказов (даже при обеспечении макросбалансированности) будет соответствовать структуре производства, определяемой экономическими интересами и производственными мощностями поставщиков.

Разрешить данное противоречие в соответствии с логикой реформы можно лишь сформировав условия, обеспечивающие согласование интересов производителей и потребителей продукции, создав механизм, в рамках которого предприятия, при соблюдении установленных государством ограничений (определение производственного профиля, первоочередное обеспечение приоритетных потребителей и т. д.), самостоятельно формируют систему производственно-хозяйственных связей.

Это предполагает преодоление монопольного положения снабженческих организаций, серьезную перестройку сложившейся системы материально-технического снабжения.

Задача состоит в том, чтобы на ее основе создать эффективно функционирующую систему территориальных и специализированных отраслевых предприятий оптовой торговли, обслуживающих в условиях экономического соревнования с прочими формами хозяйственных взаимосвязей (прямые связи предприятий, снабжение и сбыт через органы, образуемые предприятиями на кооперативной основе и т. д.) народнохозяйственный оптовый оборот.

Действенный инструмент упорядочения производственно-хозяйственных связей, обеспечения оперативной информации о соотношениях спроса и предложения, регулирования цен, ограничения монопольных эффектов — товарная биржа. С переходом к НЭПу биржи стали возникать стихийно уже с авгу-

ста 1921 г. Основными агентами биржевой торговли, вопреки устоявшимся стереотипам, были не частные предприниматели, а государственные предприятия. Осознав роль биржи как экономического регулятора, ВСНХ с середины 1922 г. начал вести политику, направленную на их укрепление, устранение ограничений к допуску на биржу частных торговцев. Однако доля государственных организаций в биржевом обороте постоянно оставалась преобладающей¹.

Без товарных бирж или других органов, выполняющих функции согласования спроса и предложения, система оптовой торговли нормально функционировать не может. Особенно значительную роль они должны играть в реализации массовых видов продукции, дополняя приоритетное снабжение этой продукцией наиболее важных потребителей. Товарные биржи будут способствовать преодолению ограничений межрегиональной торговли товарами народного потребления, возможных в условиях реформы тенденций к регионализации рынка.

Предпосылка нормального функционирования механизма согласования интересов производителей и потребителей продукции — коренная перестройка системы ценообразования. Порок действующей системы оптовых цен в современных условиях — затратный принцип их образования, слабое отражение реальной народнохозяйственной эффективности продукции, негибкость, пассивная роль в установлении сбалансированности спроса и предложения в экономике. Сейчас сформулированы генеральные принципы перестройки ценообразования: отражение в них эффективности и потребительских свойств продукции, установление твердых, лимитных и договорных цен в зависимости от вида продукции.

Только цены, ориентированные на обеспечение сбалансированности спроса и предложения, могут обеспечить гибкое согласование противоречивых интересов предприятий. Так как добиться подобной сбалансированности при централизованном установлении цен можно лишь по сравнительно узкому кругу структуроопределяющих видов продукции, то на подавляющее большинство продуктов они должны устанавливаться непосредственно производи-

¹ Жирмунский М. Частный капитал в биржевой торговле // Социалистическое хозяйство. 1924. № 2. С. 143–151.

телями и потребителями. Конечно, речь не идет о том, чтобы цены пассивно приспосабливались к складывающимся на рынке пропорциям. Централизованное определение цен на важнейшие виды продукции, верхних и нижних пределов изменения цен, утверждение обязательных правил калькуляции с прогрессивным налогом обложением прибыли, существенно превышающей нормативный уровень, являются естественными компонентами регулирования рынка. Они должны дополняться формированием оперативных резервов важнейших видов продукции, контролем уровня запасов, осуществлением рыночных интервенций в целях ограничения конъюнктурных колебаний цен, предотвращения дефицита и затоваривания, кредитным стимулированием производства дефицитных видов продукции.

Расширение хозяйственной самостоятельности первичных звеньев экономики, использование гибких механизмов текущей координации деятельности, цен, ориентированных на равенство спроса и предложения, часто рассматривают как возможную причину усиления инфляционных процессов в народном хозяйстве. 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 ресурсов, улучшение потребительских свойств выпускаемой продукции, обновление ее ассортимента за счет изделий, удовлетворяющих новые потребности. В этих пределах планомерное, контролируемое повышение оптовых и розничных цен может способствовать желательным структурным сдвигам в народном хозяйстве.

Собственно инфляционные тенденции связаны с формированием платежеспособного спроса, не имеющего реального материального эквивалента. Главные их причины, как уже отмечалось, непосредственно не связаны со степенью хозяйственной самостоятельности предприятий, в том числе в области ценообразования. Мера такой самостоятельности может повлиять только на внешние проявления инфляционных тенденций.

Уже в 1920-х гг. было хорошо известно, что в условиях административного регулирования неизменность индексов цен не свидетельствует об отсутствии инфляционных процессов, сохранении покупательной способности денег. Выдвигались предложения

учитывать при определении размеров инфляции потери времени в очередях, ухудшение условий расчета в пользу продавцов, соотношение спекулятивных и твердых цен и т. д.¹

В условиях реформы инфляционные процессы будут в основном проявляться не в обострении дефицитов, как это происходит в настоящее время, а в форме повышения цен. Предотвратить высокие темпы инфляции с их неблагоприятным воздействием на социальное положение групп с фиксированными доходами, динамику эффективности производства можно будет лишь при условии повышения эффективности контроля за совокупным спросом.

Это накладывает ограничения на выбор инвестиционной политики, проводимой в период экономической реформы. Попытка немедленно использовать высвобождаемые реформой ресурсы для увеличения объема капитальных вложений может вывести инфляцию за рамки, совместимые с нормальным функционированием экономических регуляторов. Для предотвращения этого потребуются проведение жесткой кредитной политики, санация широкого круга хронически неплатежеспособных предприятий, оперативное перераспределение ресурсов в пользу хозяйственных звеньев, способных их эффективно использовать. Этот путь может быть реализован лишь при условии его широкой общественной поддержки.

Представление, что при обеспечении макросбалансированности в принципе снимается необходимость прямого руководства производством и распределением материальных ресурсов, является упрощенным. Применение обязательных к исполнению заданий и лимитов может быть целесообразным при регулировании производства продукции особой общественной значимости, в управлении монопольными отраслями в тех случаях, когда повышение цен на нее до уровня сбалансированности спроса и предложения неприемлемо.

Отличие системы, которая должна быть сформирована в процессе реформы, в том, что задания и лимиты перестают выполнять функцию регулирования совокупности воспроизводственных взаимосвязей, превращаются во вспомогательный рычаг управле-

¹ Меклер С. Понятие и сущность инфляции денежного обращения // Социалистическое хозяйство. 1924. № 4. С. 140–143.

ния, используемый для задач, решение которых нормативными методами неэффективно. Поэтому они должны доводиться в формах, не нарушающих хозяйственные интересы предприятий, предусматривать ответственность вышестоящих органов за их ресурсное обеспечение, наличие спроса на плановую продукцию. Вопрос не в том, будут ли доводиться предприятиям пять или пятнадцать директивных показателей, а в том, что в принципе не должны использоваться директивные задания в традиционной форме, предусматривающие одностороннюю ответственность предприятий перед центром.

Адекватной новым условиям формой взаимоотношений вышестоящих государственных органов с предприятиями и объединениями являются государственные заказы. Их использование предусмотрено Законом СССР о государственном предприятии (объединении). Эта форма может обеспечить договорную регламентацию отношений сторон, в частности обязанностей органов хозяйственного руководства по обеспечению поставок дефицитных ресурсов, необходимых для производства заказанной продукции, сбыта продукции, покрытия затрат предприятия и получение нормативной прибыли и т. д. При соблюдении этих требований государственные заказы будут часто относиться к числу наиболее выгодных, а право участия в их выполнении станет предметом экономического соревнования предприятий.

Например, в ПНР, где реформа проводится в условиях глубокой несбалансированности, заставляющей широко использовать различные формы прямого регулирования производства и распределения продукции (оперативные программы, правительственные заказы и т. д.), лишь в отдельных случаях принудительно привлекали предприятия к выполнению соответствующих обязательств. Были случаи исключения предприятий из числа участников подобных программ¹.

Серьезной угрозой реформе является возможность гипертрофии роли прямой регламентации текущей хозяйственной деятельности, превращение государственного заказа в форму, скрываю-

¹ Ананьин О. П., Гайдар Е. Т. Хозяйственные реформы в социалистической экономике // Сб. трудов ВНИИСИ. 1986. № 6. С. 71.

щую традиционные директивные адресные задания. Именно это и произошло в 1988 г.

По-прежнему директивно планируется производство и распределение даже той продукции, спрос на которую покрывается полностью. Народнохозяйственные балансы развертываются в систему государственных заказов министерствам, затем предприятиям. В этой процедуре задействованы тысячи управленческих органов, сотни тысяч человек. Значительная часть управленческих кадров не представляет себе иных форм руководства экономикой.

Поэтому необходимо предусмотреть твердые верхние пределы доли продукции, производство и распределение которой может быть охвачено различными формами прямой регламентации как по отрасли, так и по отдельным предприятиям. Закупки государственными органами продукции сверх этого уровня должны осуществляться на основе равноправных договорных отношений.

По отдельным видам продукции на первом этапе реформы придется сохранить систему фондового снабжения. Наиболее действенное средство против тенденций к ее расширению — ужесточение кредитной политики при их проявлении. Кроме того, целесообразно часть фондируемой продукции распределять через биржу по равновесным ценам, с тем чтобы у предприятий всегда сохранялась возможность доступа к необходимым ресурсам.

Деятельность тех оптовых организаций, на которые возлагается ответственность за обеспечение приоритетных общественных потребностей, распределение дефицитной продукции, должна контролироваться прямыми, адресными методами с тем, чтобы ограничить возможности злоупотребления их неравноправным положением по отношению к контрагентам.

Важной предпосылкой нормального функционирования горизонтальных связей между хозяйственными звеньями является активная роль в них потребителя. В этой связи важнейшее значение приобретает вопрос о структуре рынка, деформирующем влиянии монопольных эффектов на механизм его функционирования.

Не вызывает сомнения, что концентрация производства — одна из общих закономерностей развития производительных сил, фактор, ограничивающий действенность рыночного регулирования. Однако необходимо реалистично оценивать нынешние и перспективные масштабы концентрации производства, наличие комплек-

са факторов, обуславливающих возможность эффективного функционирования в экономике малых и средних предприятий.

Значительные масштабы производства отнюдь не всегда обеспечивают экономическую эффективность. Примеры тому в нашей стране общеизвестны. Крупные государственные организации, опирающиеся на богатейшую ресурсную базу, монополия которых закреплена административными мерами, часто в силу собственной инертности, слабости контроля за реальными процессами, происходящими в их низовых звеньях, оказываются не способными успешно конкурировать с функционирующим на полулегальной основе индивидуальным и мелкокооперативным производством.

На наш взгляд, необходимо четко разграничивать факторы, определяющие монопольное положение хозяйственных организаций.

В одних случаях формирование крупных хозяйственных систем было вызвано организационно-управленческими причинами: многие нынешние отраслевые министерства, органы среднего звена отражают логику системы управления, основанную на детальной регламентации работы предприятий. Усилению монопольного положения хозяйственных звеньев в настоящее время способствует и регионализация рынков, административная регламентация межрегиональных потоков продукции. Ограничены пока и возможности предприятий удовлетворять свои потребности за счет активного участия в международном разделении труда, в том числе на рынке стран — членов СЭВ.

Перестройка хозяйственного механизма может и должна сопровождаться реорганизацией подобных «административных монополий». Она может происходить 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, проведение последовательной политики, направленной на обеспечение единства рынка.

Опыт существования отраслевых министерств убедительно показал, что они способствовали возникновению сильных монопольных эффектов в производстве, подавлению интересов потребителей, усилению инфляционных процессов в народном хозяйстве,

явному возвышению производственно-экономических критериев над социально-экологическими. Без преувеличения можно сказать, что они «разрывали» общественную социалистическую ответственность, становясь в силу своего социально-экономического положения главным источником ведомственных интересов, которые нередко преобладали в экономике. Нельзя забывать о логике развития социально-экономических процессов. Министерства, и это показал опыт реформы 1960-х гг., будут делать все, чтобы вернуть себе утраченные права, вновь командовать предприятиями, быть держателями ресурсов и осуществлять их перераспределение. По нашему мнению, во многих отраслях министерства являются объективным тормозом реального расширения прав производственных объединений и предприятий, поэтому их надо упразднить, сохранив лишь общефункциональные министерства, министерства, управляющие инфраструктурой, крупными отраслевыми блоками.

В тех случаях, когда образование крупных 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. Наличие таких «монополий» должно рассматриваться как один из факторов дифференциации объективных условий хозяйствования и, соответственно, дифференциации режимов функционирования предприятий в различных сферах народного хозяйства.

Предстоящая трансформация структуры экспорта, увеличение в нем доли облагороженного сырья, готовой продукции требуют принципиального изменения организации внешнеторговой деятельности. Еще Ф. Э. Держинский¹ отмечал неправомерность положения, при котором «Монополия внешней торговли была монополией одного ведомства <...> на этой почве происходили <...> неслыханные злоупотребления и ужасное загнивание»². Однако

¹ Держинский Феликс Эдмундович (1887–1926) — профессиональный революционер, советский политический деятель, глава ряда наркоматов, председатель Высшего совета народного хозяйства (ВСНХ) — центрального органа по руководству экономикой страны, основатель и глава ВЧК. — Прим. ред.

² Держинский Ф. Э. О хозяйственном строительстве в СССР. Л.: Госиздат, 1926. С. 21.

только в 1986–1987 гг. были приняты меры, направленные на преодоление ведомственной монополии в этой сфере, расширение прав крупных предприятий в экспортно-импортной деятельности.

Пока сделаны лишь первые шаги к более тесной связи внутреннего и внешнего рынка. Повышение покупательной силы рубля, его внутренняя конвертируемость создадут предпосылки его внешней конвертируемости. В условиях нового хозяйственного механизма предприятие должно иметь право обмена рублей на конвертируемую валюту и, соответственно, обмена конвертируемой валюты на рубли по валютным коэффициентам, отражающим проводимую государством внешнеэкономическую политику. Активное включение экономики страны в систему мировой торговли — потенциально наиболее действенная мера антимонопольной политики.

Разрабатывая концепцию реформы, необходимо учитывать реальную структуру и масштабы нашей экономики. Специфические условия развития экономических методов управления в нашей стране определяют:

- высоким удельным весом отраслей, возможности эффективной децентрализации управления которыми ограничены вследствие особого характера производства или высокой значимости продукции (базовые отрасли, оборонное машиностроение и т. д.);
- относительно закрытым характером экономики и необходимостью крупных межотраслевых и межрегиональных маневров ресурсами;
- большими масштабами хозяйственной деятельности, что затрудняет централизованное управление множеством производственных звеньев и вместе с тем снимает ограничения, которые неизбежно накладываются на использование рыночных механизмов регулирования в зарубежных европейских социалистических странах. Эти ограничения были вызваны:
- узостью рынка, отсутствием в большинстве отраслей реальных предпосылок для организации экономического соревнования предприятий;
- по преимуществу нерыночным регулированием производственных взаимосвязей в рамках СЭВ;
- недостаточным уровнем экономической ответственности в условиях, когда закрытие предприятия или даже отдельного про-

изводства представляет собой из-за масштабов экономики существенную социальную и структурную проблему.

Для нашей экономики принципиальное значение имеет 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 в управлении рядом отраслей роль прямого адресного регулирования будет значительной.

Мировой опыт подтверждает возможность эффективного существования в экономической системе блоков отраслей, управляемых по различным принципам. основополагающее значение приобретает внутренняя логичность системы управления в каждом конкретном звене народного хозяйства, а также отработка эффективного механизма, обеспечивающего взаимодействие различных блоков.

Предпосылка нормальной интеграции отраслей, производящих особо важную продукцию в систему хозяйствования, которая должна быть создана в результате экономической реформы, — действенное ограничение объема вовлекаемых в эту сферу ресурсов. Возможности государственных органов финансировать общественно приоритетные цели в условиях проведения политики «трудных денег» лимитируются реальными доходами бюджета. Если они недостаточны, может потребоваться привлечение кредитных ресурсов, в размерах и формах, не наносящих ущерба сбалансированности экономики, или пересмотр ставок налогообложения. Но контроль за платежеспособностью всех хозяйственных звеньев должен быть достаточно жестким — в противном случае трудно поддерживать сбалансированность экономики.

Повышение покупательной силы рубля позволит государственным органам в значительной мере снять с себя заботы о материально-техническом обеспечении этих отраслей, приоритетность в финансировании автоматически проявится в доступе к производственным ресурсам. Специфика предприятий, производящих продукцию особой общественной значимости, будет проявляться в большой доле продукции, производимой по государственным заказам и, соответственно, в ограниченных правах по формированию производственной программы, большей ответственности

государственных органов за результаты их деятельности. Определяющую роль в оценке их работы должны играть показатели, отражающие технический уровень, качество выпускаемой продукции, выполнение договорных обязательств и финансовые результаты — прибыль, платежеспособность. Бюрократическая регламентация, выходящая за рамки контроля этих параметров, нецелесообразна.

Расширение прав отраслей, являющихся естественными монополиями, таких, как железнодорожный транспорт, электроэнергетика, связь в выборе потребителей, утверждении цен, может привести к неоправданному перераспределению в их пользу части доходов, созданных в других отраслях. Поэтому усиление их ответственности за финансовые результаты, снятие неоправданных ограничений в организации оплаты труда, должны сочетаться с действенным контролем уровня цен и тарифов, переориентацией в оценке их деятельности с валовых показателей на показатели, отражающие удовлетворение запросов потребителей, выполнение договоров, ликвидацией неоправданных льгот монопольных отраслей в отношении возмещения ущерба, причиненного потребителям нарушением договорных обязательств.

За пределами отраслей, в управлении которыми роль государственных органов будет повышенной, централизованный контроль за текущей координацией хозяйственной деятельности должен осуществляться 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;
- закупки и реализации продукции государственными резервными фондами;
- текущего регулирования внешнеторговой деятельности.

Применительно к организации текущего хозяйственного оборота необходимо добиться гибкого приспособления структуры производства к изменяющимся потребностям и обеспечения надеж-

ных хозяйственных связей, а также возможности их оперативной перестройки в соответствии с потребностями совершенствования производства. Именно эти задачи могут эффективно решаться с использованием регулируемого рынка.

Речь не идет о том, чтобы рыночные критерии играли решающую роль в выборе наиболее целесообразных направлений структурной политики, развития производства. Напротив, в этой сфере роль экономического центра должна оставаться определяющей. Эффективность централизованного начала в управлении народным хозяйством во многом связана с обоснованностью и последовательностью в проводимой структурной политике. Ключевая роль в определении отраслевых и территориальных пропорций капиталовложений должна принадлежать пятилетним планам социально-экономического развития. Все это, разумеется, не означает необходимости прямого контроля за всеми инвестиционными проектами. 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.

Освобождение государственных органов от текущего руководства деятельностью подведомственных предприятий создает необходимые предпосылки для усиления их внимания к перспективам развития, проведению технической политики, ориентации инвестиционной деятельности на ускорение научно-технического прогресса. Именно успехи в решении этих задач будут определять оценку деятельности их руководителей, возможности сохранения высокого общественного статуса.

Как известно, в настоящее время действенность программных методов управления научно-техническим прогрессом невелика. Органы, руководящие программами, не имеют реальных рычагов воздействия на включенные в них организации, практически не распоряжаются ресурсами. Наделить их этими правами и ресурсами, по существу, значит организовать новое звено хозяйствен-

ного руководства (министерство, главное управление и т. д.), которых у нас и так переизбыток.

Сбалансированный регулируемый рынок открывает широкие возможности использования программ для руководства развитием производства. Это предполагает создание временных органов, полностью отвечающих за осуществление программы, выделение в их распоряжение фиксированных объемов финансовых ресурсов из союзного, республиканского или местного бюджетов, предоставление права распределения кредитных фондов, валюты, дефицитных материальных ресурсов, если они необходимы для реализации программы, и возложение на них всей полноты ответственности за ее реализацию. Программные органы смогут заключать с предприятиями и объединениями на конкурсных началах договора, предусматривающие условия их участия в достижении поставленных задач, распределение выделенных на программу ресурсов, условия и порядок их возврата.

В различии механизмов регулирования текущей и инвестиционной деятельности иногда усматривают фундаментальное противоречие экономической реформы при социализме — ведь централизованное регулирование развития ограничивает возможности согласования спроса и предложения в рамках текущего оборота. На наш взгляд, речь идет о реальной проблеме, отнюдь не являющейся неразрешимой, — необходимости согласования в деятельности хозяйственных звеньев задач текущего и перспективного характера.

Приспособление производства к структуре и динамике спроса потребителей действительно предполагает, что 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. Те из них, которые обеспечивают наиболее эффективное использование ресурсов и качественное удовлетворение потребностей, должны и развиваться быстрее.

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 финансиро-

вания инвестиций с коротким сроком окупаемости; распределение централизованных инвестиционных ресурсов, выделяемых на развитие действующих предприятий, осуществляется на конкурсной и, как правило, возвратной основе.

Полагать, 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 для регулирования 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 обоснованных инвестиционных решений.

Проведение структурной политики, обеспечивающей планомерное осуществление долгосрочных целей социально-экономического развития, составляет имманентную черту социалистического производства. Контроль за инвестиционными ресурсами обеспечивает государственным органам дополнительные рычаги влияния и на сферу текущего оборота. 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.

Ограниченный характер расширения хозяйственной самостоятельности предприятий в инвестиционной сфере предопределяют и принципиально иные требования к сфере перераспределения рабочей силы. Необходимо заблаговременно учитывать потребности в изменении структуры занятости, реализовывать в этой сфере народнохозяйственные приоритеты.

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 недальновидна. Эта ориентация закрыва-

ет путь к эффективному решению задач структурной политики, не обеспечивает поддержание сбалансированности в народном хозяйстве, ведет к усилению дифференциации в положении отраслей и регионов, социальным конфликтам.

То, что реальный рынок — это отнюдь не рынок модели совершенной конкуренции — несомненно, как и то, что реальные планы имеют мало общего с идеальными, существующими лишь в абстрактных моделях социалистической экономики. Но это отнюдь не означает, что мы не можем использовать остро необходимые нам сегодня позитивные свойства реального рынка — гибкость формирующихся в его рамках хозяйственных связей, высокую роль в них потребителя, быстроту реакции на изменение спроса для решения задач интенсификации, так же как недостатки сложившихся форм планирования ни в коей мере не свидетельствуют о необходимости отказа от него.

Глава 4. Проблемы перехода к полному хозрасчету

В решающей мере успех экономической реформы будет зависеть от того, сумеем ли мы обеспечить более действенные, чем при капитализме, мотивационные механизмы эффективного использования производственных ресурсов.

В нашей стране неоднократно предпринимались попытки компенсировать слабую заинтересованность хозяйственных звеньев в решении этой задачи традиционным путем — доведением директивных заданий по улучшению использования отдельных видов ресурсов, по конкретным направлениям научно-технического прогресса, а также посредством увязки с ними механизма образования поощрительных фондов. Опыт развития хозяйственного механизма в СССР 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 возникающие экономические проблемы, ослабляет действенность контроля

за каждым показателем, делает систему стимулирования сложной, противоречивой, малопонятной трудовым коллективам.

Необходима коренная перестройка мотивационного механизма, направленная на последовательную разгрузку директивных адресных заданий от функции стимулирования эффективности, переход к полному хозрасчету, обеспечивающему реальные экономические преимущества коллективам, эффективно использующим ресурсы.

В течение длительного времени обсуждение проблем развития хозяйственного механизма вообще и механизма стимулирования эффективности в частности основывалось на неявной посылке об удовлетворительном функционировании сложившейся системы управления, ее принципиальном соответствии стоящим перед страной социально-экономическим задачам. В этой связи одни авторы указывали, что активизация использования экономических методов управления, переход к полному хозрасчету позволят повысить действенность материального стимулирования, более полно использовать имеющиеся резервы. Другие обращали внимание на противоречия, неизбежно возникающие при увязке оплаты труда, фондов, предназначенных для финансирования развития производства, с конечными результатами хозяйственной деятельности предприятий. На этой основе делали вывод о несовместимости подобной стратегии развития хозяйственного механизма с принципами социалистического хозяйствования.

То, что у нас имеются серьезные резервы, которые могут быть использованы на основе повышения действенности механизма материальной заинтересованности, — сегодня не гипотеза. Это факт, подтвержденный практикой хозяйственной жизни. В тех звеньях, где всерьез делается ставка на обеспечение материальной заинтересованности в эффективном использовании ресурсов, конечные результаты резко возрастают. Но чудес в экономике не бывает, и поэтому использование этих резервов в масштабах народного хозяйства требует решения комплекса сложных задач.

Широкое использование принципов полного хозрасчета сегодня не является предметом выбора — это жесткое требование жизни. Но именно поэтому необходимо особое внимание уделять противоречиям, возникающим при переходе к полному хозрасчету, поиску приемлемых путей их разрешения.

Конституирующим признаком полного хозрасчета является четкая увязка средств, выделяемых предприятию на оплату труда, развитие производства с результатами хозяйственной деятельности на основе нормативного распределения прибыли (валового дохода). Этот механизм ставит объем и структуру платежеспособного спроса предприятия в непосредственную зависимость от динамики результатов производства в стоимостной форме. Однако нет никаких оснований полагать, что эта структура будет совпадать с той, которая определяется логикой управления «по узкому месту» директивного распределения дефицитных ресурсов. В этой ситуации у одних предприятий начинают расти вынужденные сбережения, накапливаются не реализуемые остатки хозрасчетных фондов, у других увеличивается потребность в кредитовании, обусловленная недостаточностью собственных финансовых ресурсов для обеспечения плановых поставок продукции. Это противоречие является разрешимым, если обеспечена макросбалансированность спроса и предложения, функционирует механизм регулируемого рынка, директивная регламентация производства и распределения осуществляется лишь по ограниченному кругу важнейших видов дефицитной продукции. В этом случае не обеспеченный по структуре платежеспособный спрос предприятия может быть гибко переориентирован на доступные ресурсы. В противном случае одновременно подрывается действенность введенных стимулов и усиливается несбалансированность в народном хозяйстве.

Серьезные диспропорции возникают в этой ситуации и в области оплаты труда. Тесная зависимость финансовых результатов деятельности от утвержденных цен, слабо отражающих народнохозяйственную эффективность продукции, обоснованности выделенных лимитов материальных ресурсов, надежности поставщиков, с которыми в директивном порядке связано предприятие, ослабляют связь различий в уровне заработной платы с качеством и эффективностью труда.

Переход к полному хозрасчету может дать стабильные позитивные результаты только в сочетании с коренной перестройкой механизма текущей координации деятельности хозяйственных звеньев.

Практика постоянной корректировки нормативов, их подгонки под фактически складывающиеся пропорции не имела ничего общего с полным хозрасчетом. По существу, здесь нормативные ме-

тоды выступали формой традиционного лимитного распределения финансовых средств и изъятия ресурсов, использование которых не предусмотрено планом, в бюджет. Поэтому вполне понятным и обоснованным является стремление обеспечить стабильность нормативов, регулирующих распределение валового дохода между обществом и предприятиями, по фондам различного целевого назначения. Однако представление, что подобные нормативы можно устанавливать индивидуально по всем хозяйственным звеньям один раз в пятилетку и обеспечивать их стабильность, является, на наш взгляд, утопичным. Динамичный характер экономических процессов объективно требует изменений в среднесрочных плановых проектировках. Применительно к нескольким экспериментальным предприятиям стабильность нормативов легко обеспечить за счет прочих хозяйственных звеньев. Если же регулирование финансовых потоков становится важнейшим рычагом централизованного управления экономикой, то поддерживать стабильность нормативов значительно сложнее.

Главное для обеспечения устойчивости и действенности хозяйственных стимулов состоит в том, чтобы изменения не носили индивидуального характера, не служили основой изъятия скрытых предприятиями резервов. Это достижимо только при переходе к системе налогообложения прибыли или валового дохода предприятий.

Затрагивающие все предприятия отраслей народного хозяйства изменения ставок налогообложения, нормативов амортизационных отчислений, их доли, оставляемой в распоряжении предприятий, не сказываются на относительных условиях хозяйствования, не создают преимуществ предприятиям, скрывающим резервы. Только использование нормативов, не зависящих от индивидуальных плановых проектировок по предприятиям, может обеспечить четкую взаимосвязь объема средств, выделяемых на оплату труда коллективов и развитие производства, от конечных результатов деятельности хозяйственных звеньев.

Конечно, условия функционирования предприятий специфичны. Во многих случаях применение индивидуальных рычагов, фиксированных платежей, дотаций и т. д. объективно необходимо. У нас нет автомобильных предприятий, аналогичных ВАЗу, нефтяных месторождений, сопоставимых с Самотлором, и т. д.

Важно четко разделить соответствующие индивидуальные решения от универсального механизма распределения валового дохода. Там, где есть достаточные основания установить индивидуальный платеж в бюджет за использование особо благоприятных условий производства, уникальных производственных фондов, носящий по существу характер арендной платы, или, наоборот, дотацию, покрывающую затраты, связанные с неблагоприятными природными условиями, эти платежи должны корректировать величину валового дохода, подлежащую нормативному распределению, но не приводить к индивидуализации нормативов, налоговых ставок.

Сами размеры индивидуальных платежей (дотации) необходимо поддерживать на стабильном уровне, не допускать их необоснованных корректировок, выравнивающих результаты деятельности коллективов. В отдельных случаях возможно использование конкурсных механизмов определения размеров фиксированных платежей (дотаций).

Переход к полному хозрасчету обуславливает необходимость регулирования нормативными методами процессов, которые до сих пор регламентировались индивидуальными решениями. Рассмотрим возникающие в этой связи проблемы применительно к трем крупным группам фондов, образующихся в рамках распределения валового дохода, — средствам на оплату труда и материальное стимулирование, на развитие производства и выплаты государственному бюджету¹.

Интересы коллектива социалистического предприятия тесно связаны с порядком образования и размером фондов, выделяемых на оплату труда, материальное стимулирование, с правами, предоставленными соответствующему звену в области заработной платы и премирования. Если эти фонды образуются как остаточная величина, разница между всей совокупностью денежных доходов предприятия и затратами, связанными с осуществлением производственно-хозяйственной деятельности, включающими средства, необходимые для развития производства, платежи в бюджет, связь между эффективностью использования ресурсов и оплатой труда

¹ Специфические вопросы, возникающие при регулировании средств, направляемых на социальное развитие, здесь не рассматриваются.

является наиболее тесной. Здесь нет необходимости стимулировать экономию материалов, энергии, оборудования, совмещение профессий, расширение зон обслуживания и т. д. — все эти процессы непосредственно сказываются на заработке. Отпадает и необходимость регламентации сверху. Расходование финансовых ресурсов по таким направлениям, как перерасход, штрафы, накопление излишних запасов, приходится обеспечивать за счет сокращения фонда оплаты труда.

Можно провести аналогию между фондами оплаты труда коллектива социалистического предприятия и доходами индивидуального товаропроизводителя. Несмотря на их принципиальное социальное различие, и в том и в другом случае хозяйствование предполагает непосредственную заинтересованность в реальных результатах (а не в формальном улучшении показателей), широкие права, высокий уровень материальной ответственности за эффективность хозяйствования. В тех хозяйственных звеньях, где эти или близкие к ним формы, используются на практике, результаты оказываются очень высокими.

Сейчас важнейшей задачей является борьба с уравниловкой, усиление дифференциации в оплате, отражающей различия в трудовом вкладе. Однако объективное противоречие состоит в том, что динамика уровня оплаты труда — крайне чувствительный в социальном отношении параметр.

Установки по вопросам приемлемого уровня оплаты труда за соответствующую работу, пределов допустимой дифференциации в целом и в рамках однородных профессионально-квалификационных групп изменяются в процессе социально-экономического развития, могут сознательно формироваться, но на данный момент с ними необходимо считаться как с объективным фактом. Недоучет вытекающих из этих установок ограничений, попытки форсировать рост 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, оплата труда которых окажется ниже приемлемого уровня, усилению социальной напряженности, проявлению инфляционных тенденций.

Часто приводимые в обоснование тезиса о необходимости и возможности резкого усиления дифференциации доходов ссы-

ки на принцип распределения по труду малоубедительны. Сами размеры дифференциации в оплате, соответствующей дифференциации трудового вклада, отражают в первую очередь не количественную дифференциацию результатов (которые, как правило, несоизмеримы), а сложившиеся в этой связи установки.

Перестраивая систему формирования фондов, направляемых на оплату труда, мы должны не только обеспечить их непосредственную зависимость от результатов хозяйственной деятельности, что само по себе несложно, но и одновременно поддерживать нормативными методами уровень дифференциации в социально-приемлемых пределах.

Данное противоречие проявляется в наборе конкретных проблем. В частности, это известная альтернатива: поощрение за рост или за уровень эффективности.

Как известно, в ходе крупномасштабного экономического эксперимента отработывался вариант образования фонда заработной платы, фондов материального поощрения по нормативам в зависимости от динамики показателей, отражавших, хотя и весьма несовершенно, конечные результаты производства. Использование приростных нормативов позволяет рассматривать как данность все те факторы, которые определяли уровень заработной платы в базовом периоде (уровень квалификации кадров, результаты торга предприятий за рабочую силу, общественную значимость предприятий и т. д.), тем более что снизить сложившуюся среднюю заработную плату крайне сложно. Вывод за скобки базисных соотношений оплаты труда и результатов производства позволяет связать наиболее динамичный элемент средств, направляемых на оплату труда — их прирост с приростом результата, едиными нормативами, предотвратить торг предприятий с вышестоящими органами за их уровень.

Возникают объективные предпосылки заинтересованности предприятий в высвобождении занятых — это путь повышения средней заработной платы. Но очевидны и недостатки данного метода. Этот механизм ставит в более благоприятные условия предприятия, имевшие в базовом периоде крупные резервы повышения эффективности. Предприятия, вскрывавшие резервы, оказываются поставленными в более тяжелые условия. Недостат-

ки приростного метода хорошо известны, подробно освещались в экономической литературе¹.

Антипод приростного метода — установление прямой зависимости фонда оплаты труда от абсолютного уровня эффективности использования ресурсов. В этом случае предприятия, имеющие более высокие результаты, получают преимущества в оплате труда вне зависимости от того, как эти результаты соотносятся с уровнем базового периода. Если высокие темпы роста не компенсируют низкой эффективности использования ресурсов в базовом периоде, то уровень оплаты труда должен, соответственно, снизиться. Стимулирующий потенциал уровневого подхода очевиден. Однако сложность его практического применения связана с тем, что сложившийся уровень заработной платы очень трудно снизить. При поддержании динамики розничных цен в приемлемо низких пределах источником повышения заработной платы во всех звеньях народного хозяйства является доля прироста фонда потребления, направляемая на увеличение денежной заработной платы, и лишь в ограниченных пределах — сокращение оплаты труда в тех звеньях, в которых она была завышенной в базовом периоде.

Применяемый последовательно механизм уровневого регулирования средств, направляемых на оплату труда, открывает широкие возможности наращивания заработной платы в хозяйственных звеньях, имеющих высокие результаты (в том числе под влиянием факторов, не связанных с трудовым вкладом), и вместе с тем предполагает широкие, явно выходящие за рамки реальных социальных ограничений, возможности их сокращения в хозяйственных звеньях, обеспечивающих более низкие результаты. Возникновение избыточного потребительского спроса, соответствующих инфляционных тенденций в этой ситуации очевидно из теоретических соображений. Механизм проявления данных противоречий хорошо известен по опыту СФРЮ².

¹ Бунч П. Г. Новые условия хозяйствования: достижения, проблемы, перспективы // Экономика и организация промышленного производства. 1986. № 5. С. 3–20; Попов Г. Х. Эффективное управление. М.: Экономика, 1985.

² СФРЮ — Социалистическая Федеративная Республика Югославия (государство существовало с 1945 г. по 1992 г.). — Прим. ред.

Противоречие требований стимулирования эффективности и обеспечения социальной справедливости проявляется и при определении места фонда оплаты труда в структуре нормативного распределения валового дохода.

Стимулирующий потенциал механизма, в рамках которого отчисления в фонд оплаты труда являются результирующим платежом, непосредственно отражают итоги хозяйственной деятельности и влияние всех факторов, которые оказывают влияние на размер платежей, очевиден. Не существует более эффективно-го противозатратного механизма, чем система, в рамках которой как экономия, так и перерасход любого вида ресурсов прямо и непосредственно сказываются на уровне оплаты труда коллектива. Но именно остаточный платеж, как правило, наиболее динамичный. Он колеблется под влиянием широкого круга факторов. Известно, сколь значительны в капиталистических странах колебания прибыли, являющейся в соответствии с логикой данной системы хозяйствования остаточной величиной. Причем в значительной мере эти колебания, особенно у крупных корпораций, отражают не только стихию рынка, но и объективную недетерминированность экономических процессов. Столь резкие колебания в оплате труда могут приводить к серьезным диспропорциям, причем как при резком сокращении средней заработной платы, так и при ее форсированном росте.

Эти противоречия не имеют, на наш взгляд, универсального и простого решения. Здесь важно обозначить область допустимых значений, выявить набор параметров, обуславливающих выбор той или иной конкретной модели в зависимости от складывающейся экономической ситуации, специфики условий хозяйственной деятельности предприятий.

Важнейшим фактором, без учета которого сложно конструктивно обсуждать проблемы механизма формирования средств, направляемых на оплату труда, является институциональная система управления предприятием. Чем больше прав в управлении предприятием предоставлено трудовому коллективу, его выборным органам, тем более широкими являются возможности обеспечить жесткую зависимость оплаты труда от результатов производства. Возложение на трудовой коллектив ответственности за результаты хозяйственной деятельности, на которые он не может оказать

непосредственного воздействия, — потенциальная основа серьезных социальных конфликтов.

Закон о государственном предприятии (объединении) предоставляет широкие права общему собранию (конференции) трудового коллектива. В соответствии с ним формируются рабочие органы, представляющие интересы трудовых коллективов, — их советы, предусмотрен переход к выборности хозяйственных руководителей. Вместе с тем механизм реализации этих правовых норм, реальная роль администрации, вышестоящих органов, трудовых коллективов в решении важнейших вопросов работы предприятий будут неизбежно различны на оборонном заводе и на швейной фабрике, в электроэнергетике, и в местной промышленности. Это необходимо учитывать и при формировании механизмов распределения валового дохода предприятия.

Речь не идет об индивидуализации режимов образования фондов оплаты труда по отдельным хозрасчетным звеньям. Обеспечение противоречивых требований стимулирования и ограничения дифференциации, социальных гарантий, на наш взгляд, возможно лишь на основе выделения нескольких блоков предприятий от мелких кооперативов до крупных хозяйственных комплексов, производящих общественно-приоритетную продукцию, механизмы распределения валового дохода в которых будут построены с учетом реальной роли коллективов в управлении и возможных пределов их ответственности за результаты работы. Единство этих механизмов должно обеспечиваться использованием в каждом из них универсальных нормативов распределения доходов, высокой ответственностью предприятий за финансовые результаты деятельности.

В тех звеньях, где существуют наиболее широкие возможности непосредственного участия трудящихся в решении хозяйственных вопросов, обеспечена реальная ответственность администрации перед трудовыми коллективами, их выборными органами, может использоваться механизм остаточного образования фонда заработной платы на основе распределения валового дохода, являющийся дальнейшим развитием второй модели хозрасчета. Функцию ограничения чрезмерного роста индивидуальных доходов при этом должна выполнять система прогрессивного налогообложения индивидуальных доходов работающих, превышающих

определенный уровень. В данном случае можно в максимальной степени разгрузить механизм образования фонда заработной платы от обеспечения социальных гарантий, регулирования дифференциации.

На крупных предприятиях, производящих продукцию высокой общественной значимости, права трудового коллектива по принятию важнейших решений, определяющих хозяйственную деятельность, объективно ограничены. В этих звеньях нет оснований для столь жесткой увязки оплаты труда коллективов с конечными результатами работы предприятий, использования первой модели хозрасчета. Здесь первоочередное образование фонда заработной платы является обоснованным и логичным. Расширение прав администрации в выборе форм материального стимулирования, размеров оплаты труда конкретных работников в рамках выделенного фонда заработной платы должно здесь сочетаться с существенным повышением роли профсоюзов в качестве защитников коллективных интересов.

Наибольшее распространение, на наш взгляд, должны получить промежуточные по отношению к обозначенным выше двум крайним вариантам формы, предусматривающие одновременно нормативную увязку фонда оплаты труда с конечными результатами и использование встроенных в сам механизм формирования данных фондов нормативных регуляторов, ограничивающих пределы дифференциации социально допустимыми рамками. Здесь целесообразно сохранить сложившееся деление фонда оплаты труда на фонд заработной платы и фонд материального поощрения, однако их функции и механизмы регулирования должны быть существенно изменены.

Фонд заработной платы является наиболее стабильной частью совокупного фонда оплаты труда. Он образуется из валового дохода в первоочередном порядке, до образования прочих хозрасчетных фондов. С ним связывается и механизм гарантирования минимально приемлемого уровня заработной платы¹. Динамика

¹ Например, предприятию гарантируется выделение средств на оплату труда в пределах 90% базового фонда. Естественно, что предоставление кредита на обеспечение выплаты заработной платы в этих пределах предполагает рассмотрение вопроса о целесообразности функционирования предприятия и перестройке его деятельности.

фонда заработной платы может быть связана с динамикой валового дохода единичными приростными нормативами, а чрезмерный рост дифференциации за счет выплат из данного фонда может ограничиваться прогрессивным налогообложением индивидуальной заработной платы, превышающей определенный уровень¹; или с превышением реального объема фонда заработной платы над общественно-нормальным уровнем (калькулятивным фондом), определяемым исходя из сложившейся численности и профессионально-квалификационной структуры занятых на предприятии².

Фонд материального поощрения образуется как остаточная величина в процессе распределения валового дохода. Он гибко отражает колебания результатов хозяйственной деятельности, увязан с достигнутым уровнем эффективности производства. Во избежание излишней дифференциации отчисления в ФМП облагаются прогрессивным налогом, ставки которого увязаны с соотношением фонда материального поощрения и фонда заработной платы.

Обозначенные выше модели регулирования фонда оплаты труда отнюдь не являются несовместимыми, жестко распределенными по отраслям. Так же как возможности участия трудящихся в управлении различаются на уровне бригады, участка, цеха, предприятия, так и система регулирования заработной платы не обязательно должна быть сквозной. Например, наиболее жесткие формы увязки оплаты труда с результатами могут эффективно использоваться в низовых звеньях предприятий, совокупный фонд оплаты труда в которых определяется в административном порядке³.

Для любой формы регулирования заработной платы принципиальное значение имеет определение меры прогрессии. Очевидно, что чем она выше, тем более ограниченными становятся стимулы к выявлению резервов. Возможности снижения прогрессии определяются комплексом объективных факторов. В частности, они за-

¹ Подобная система с 1985 г. внедряется в Венгрии.

² Аналогичный механизм применялся в 1956–1961 гг. в СФРЮ, но лишь как переходный к системе остаточного образования фонда заработной платы.

³ Здесь возникают специфические проблемы, связанные с согласованием механизма регулирования оплаты труда в низовых звеньях с регулированием совокупного фонда заработной платы по предприятию в целом, но они не являются неразрешимыми.

висят от меры стабильности условий и результатов хозяйствования. В период перехода к новым формам управления, когда еще не отработана новая система цен текущего регулирования, велика неопределенность результатов, прогрессия должна быть выше. Важно учесть и реальные возможности центра ограничить влияние внешних факторов на размеры средств, оставляемых в распоряжении трудового коллектива. Повышение эффективности социальных гарантий, предоставляемых за счет общественных фондов потребления, формирование антиуровневых социальных установок по отношению к оплате труда делают механизм материального стимулирования более действенным.

Рост разнообразия форм регулирования заработной платы неизбежно окажет существенное влияние на функционирование сферы перераспределения трудовых ресурсов, может усилить текучесть рабочей силы. Рост мобильности рабочей силы — отнюдь не всегда негативное явление. Установки по вопросам оплаты труда и трудового вклада существенно дифференцированы в разрезе возрастных групп, различаются они у мужчин и женщин¹. Сейчас группы работающих, заинтересованные в возможностях значительного повышения зарплаток на основе роста трудовых усилий и малочувствительные к повышенному риску снижения доходов, не имеют возможности реализовать свои установки в сфере общественного производства и вынуждены ориентироваться на индивидуальную трудовую деятельность. Формирование в общественном секторе широкого круга производственных звеньев, работающих на принципах тесной увязки оплаты труда с результатами, создаст благоприятные предпосылки для реализации подобных установок. Попытки удержать эту категорию работников в производственных звеньях с более высоким уровнем социальных гарантий и меньшим разбросом в оплате труда нецелесообразны. С другой стороны, многие работники ценят именно гарантированность в оплате труда. Плюрализм в форме регулирования заработной платы является самоценным параметром.

Высокий уровень мобильности квалифицированных кадров в сочетании с возможностями существенного повышения уров-

¹ Заславская Т. И. Творческая активность масс: социальные резервы роста // Экономика и организация промышленного производства. 1986. № 3. С. 3–20.

ня оплаты их труда является важным фактором, противодействующим уравнивающим тенденциям, которые могут проявиться с расширением роли трудовых коллективов в управлении¹.

Важно, чтобы перераспределение рабочей силы осуществлялось в условиях сбалансированности, не приводило ни к неконтролируемому росту доходов, ни к образованию серьезных проблем в области занятости населения.

Преодолению сложившегося острого дефицита в сфере распределения трудовых ресурсов наряду со стимулами к сокращению избыточной численности занятых, обусловленными более тесной увязкой оплаты труда с результатами, должны способствовать повышение ответственности предприятий за финансовые результаты деятельности, уровень платежеспособности.

Положение, складывающееся в настоящее время в области трудовых ресурсов, их острый структурный дефицит в ряде отраслей народного хозяйства, который трудно преодолеть в среднесрочной перспективе, придает опасениям о возможности возникновения массовой безработицы абстрактный характер. В долгосрочной перспективе эта угроза устраняется тем, что в руках у социалистического государства остаются важнейшие рычаги управления структурной политикой, инвестиционной деятельностью.

Социализм не является благотворительным обществом, где полная занятость автоматически должна обеспечиваться созданием рабочих мест. Сейчас необходимо перейти к проведению политики не только социально, но и экономически эффективной полной занятости. Предприятия должны отвечать только за экономическую эффективность использования занятых рабочих. Ответственность за обеспечение полной занятости, а также за трудоустройство работников, высвобождаемых по соображениям экономической эффективности, должны нести государственные функциональные и региональные органы управления. Это требует создания действенной системы переподготовки и переквалификации кадров, социального обеспечения временно высвобожденных работников. Такое перераспределение функций должно

¹ Югославские специалисты считают серьезной проблемой то, что значительная дифференциация в уровне оплаты труда работников различных предприятий сочетается в СФРЮ с уравнивающим распределением в рамках предприятий.

сопровождаться наделением соответствующих государственных органов реальными правами, необходимыми для проведения активной политики в области использования имеющихся и создания новых рабочих мест.

Принципиальное значение для формирования механизма полного хозрасчета имеет расширение хозяйственной самостоятельности предприятий в сфере развития производства¹, поиска путей, обеспечивающих сочетание усиления экономической ответственности предприятий за эффективность капитальных вложений с более действенными формами осуществления 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 даже создание новых производственных мощностей. За счет бюджетных средств должно в этом случае осуществляться только строительство новых предприятий и инфраструктурных объектов². Другие подчеркивают недопустимость расширения прав предприятий за рамки сферы простого воспроизводства, необходимость строгого централизованного контроля за инвестициями по его реконструкции и расширению³.

На наш взгляд, 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 валовой доход (прибыль) предприятий распределяется на основе налогообложения и они имеют возможность самостоятельно определять направления использования средств соб-

¹ В данном контексте к хозрасчетным ресурсам, направляемым на развитие, относятся и те, которые необходимы для обеспечения роста собственных оборотных средств.

² Москаленко В. Самофинансирование как метод рационального хозяйствования // Вопросы экономики. 1986. № 1. С. 25–34.

³ Сергеев А. Хозяйственный механизм ускорения социально-экономического развития // Вопросы экономики. 1986. № 1. С. 14–24.

ственных 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 уровне, 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, снимает с предприятий ответственность за результаты инвестиционной деятельности. Крайне ограниченные права предприятий в инвестиционной сфере жестко лимитируют в этом случае и реальные возможности расширения хозяйственной самостоятельности предприятий в сфере текущих производственных взаимосвязей, не позволяют гибко перестраивать производство 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,

¹ При выделении предприятиям средств на капиталовложения в виде лимитов или индивидуальных нормативов доля средств предприятий в финансировании капиталовложений имеет второстепенное значение. Решение о капиталовложениях, предопределяющее выделение финансовых ресурсов, принимается на вышестоящем уровне управления. Возможности предприятий влиять на структуру и объем инвестиций практически не зависят от доли прибыли в их финансировании.

другие испытывают острую потребность во внешнем финансировании рентабельных инвестиций.

Конечно, перераспределение ресурсов на взаимовыгодных основах путем создания совместных предприятий, в том числе и с использованием акционерных форм, предоставления целевых займов за счет финансовых фондов предприятия на развитие производства, может происходить и в социалистической экономике. Однако возможности разрешения данного противоречия на основе автоматического перераспределения финансовых ресурсов объективно ограничиваются при социализме отсутствием институтов, обеспечивающих контроль собственника капитала за производственно-хозяйственной деятельностью и распределением доходов. Опыт СФРЮ, на наш взгляд, убедительно показал, что гипертрофия функций предприятий 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.

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 хозрасчетных фондов развития производства средствами, необходимыми для осуществления простого воспроизводства, капиталовложений по его модернизации и техническому перевооружению, созданию мощностей, обеспечивающих гибкое приспособление предложения к структуре спроса.

Речь, конечно, идет о макроэкономических пропорциях распределения инвестиционных ресурсов, принципах формирования соответствующих универсальных регуляторов распределения

амортизационных отчислений, валового дохода между обществом в целом и предприятиями, а не об административных ограничениях прав предприятий в области развития производства.

Если эффективно функционирующее предприятие в условиях использования универсальных нормативов распределения валового дохода аккумулирует финансовые ресурсы, достаточные для расширения производства пользующейся спросом продукции, нет никаких оснований ограничивать его инвестиционную деятельность. Даже строительство новых предприятий не должно быть монополией государства. Оно может вестись на основе тщательного изучения его экономической эффективности заинтересованными экономическими субъектами, действующими объединениями и предприятиями, их консорциумами, с широким использованием акционерных форм аккумулирования средств. Здесь возможны гибкие кредитные механизмы, «экономические торги», конкурсы, необходим выбор способов распределения затрат между всеми участниками, включая и государство.

Однако гипертрофическая роль хозрасчетных фондов предприятий в финансировании нового строительства может 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.

Ограниченность возможностей прямого расширения пределов самофинансирования инвестиций за счет роста размеров фонда развития производства обуславливает 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.

Финансовые результаты деятельности хозяйственных звеньев существенно дифференцированы в отраслевом разрезе, колеблются в динамике. В условиях действующего хозяйственного механизма именно дифференциация отчислений в бюджет из прибыли (или дотации из бюджета) компенсирует влияние этих колебаний,

ограничивает различия в оплате труда, возможностях развития производства. Отсюда — иждивенческие установки у предприятий, недейственность механизма экономического стимулирования. С переходом на полный хозрасчет ситуация меняется. Различия в результатах начинают сказываться на других компонентах валового дохода предприятий: фонде оплаты труда, средствах, предназначенных для развития производства.

Как уже отмечалось, нет оснований полагать, что дифференциация результатов хозяйствования ограничивается рамками социально-приемлемого расслоения в оплате труда. Поэтому колебания суммы двух других компонентов распределения валового дохода должны быть сильнее, чем его общей величины. Принципиальный вопрос — как эти колебания сказываются на объеме и динамике средств, оставляемых на развитие, и сумме платежей в бюджет. Чрезмерная дифференциация средств, оставляемых в распоряжении предприятий, неплатежеспособность широкого круга хозяйственных звеньев, их неспособность продолжать нормальный производственный процесс без внешней финансовой поддержки, оказываемой на индивидуальной основе, может подорвать универсальный характер экономических регуляторов, а следовательно, сделать ее недейственной.

При использовании платежей подоходного типа бюджет принимает на себя часть ответственности за результаты работы предприятия. Отчисления колеблются вместе с текущими финансовыми результатами конкретных предприятий. Прогрессивное налогообложение прибыли увеличивает долю бюджета в компенсации ухудшения результатов и изъятии доходов, превышающих нормальный уровень. Главное преимущество подобной системы — возможность использования единых шкал налогообложения, ограничение круга предприятий, по которым экономический центр вынужден принимать индивидуальные решения об освобождении от налогов, предоставлении дотаций.

Наиболее жесткой формально является система налогообложения, полностью базирующаяся на платежах критериального типа (плата за фонды, трудовые ресурсы, природные ресурсы и т. д.). При ее использовании сумма платежей, причитающихся бюджету от конкретного предприятия, в принципе не зависит от финансовых результатов последнего, связана только с объемом вовле-

каемых ресурсов. На практике жесткость системы критериальных платежей оборачивается широким распространением индивидуальных решений, освобождением от того или иного вида платежей, утратой нормативного характера распределения прибыли.

На наш взгляд, нет оснований для противопоставления платежей критериального типа подоходному налогообложению. Это взаимодополняющие рычаги, конкретные формы взаимодействия которых определяются реальной экономической ситуацией, текущими экономико-политическими задачами. Чем сильнее влияние на результаты деятельности предприятий не зависящих от них факторов, больше размеры дифференциации в экономическом положении хозяйственных звеньев, тем в большей мере правомерно полагаться на подоходные платежи. Именно эти факторы повышают роль прогрессивного налогообложения прибыли в период экономической реформы. По мере отработки новых методов хозяйствования роль платежей за ресурсы должна повышаться.

Увязка удовлетворения важнейших потребностей предприятий с финансовыми результатами их деятельности, отсутствие возможности неограниченной перекачки ресурсов из кредитной системы принципиально изменяют значение для предприятия финансовых резервов. Их образование перестает быть свидетельством невозможности использовать деньги по иным направлениям, становится одной из целей экономической стратегии предприятия.

Функции резерва выполняют остатки всех финансовых фондов предприятия, и в первую очередь фонда развития, являющегося в условиях полного хозрасчета источником пополнения оборотных средств. Однако в дополнение к ним, во всяком случае на первом этапе реформы, потребуется формирование специального резервного фонда за счет обязательных отчислений от прибыли, установленных в процентах к объему фонда заработной платы и собственным оборотным средствам, и добровольных дополнительных отчислений. Средства резервного фонда предприятие смогло бы использовать в качестве экстренного источника финансовых ресурсов для частичной компенсации влияния конъюнктурных колебаний прибыли на уровень оплаты труда, предотвращения неплатежеспособности. Существенное снижение объема резервного фонда должно быть сигналом банку, органам хозяйственного руководства о неблагоприятном финансовом положении предприятия.

Любая система экономических регуляторов может служить внешней формой, скрывающей традиционные иерархические взаимоотношения в хозяйственной жизни. Неизбежно возникают противоречия между текущими потребностями обеспечения экономических приоритетов на основе доведения директивных заданий, специального регулирования распределения продукции, предоставления финансовых и кредитных льгот и логикой реформы, необходимостью осторожного использования индивидуальных рычагов в сфере текущего регулирования, поддержания универсального характера экономических нормативов. Приоритет реформы в системе целей социально-экономического развития, последовательная политика ее осуществления необходимы для того, чтобы устранение возникающих диспропорций осуществлялось способами, не подрывающими действенность вводимых нормативных механизмов.

Если вышестоящий по иерархии орган самостоятельно оценивает деятельность, определяет уровень оплаты труда руководства предприятия, принимает решение о его замене, то вне зависимости от того, доводятся ли приоритеты данного органа в виде официальных директив или неформальных распоряжений, они будут оказывать определяющее воздействие на политику администрации. Ее действия могут идти вразрез с хозрасчетными интересами коллектива, а расширение прав предприятий использоваться руководством для достижения собственных целей. В этой ситуации применяемые нормативные рычаги адресуются одним хозяйственным субъектам, а реальные решения принимают другие, от них независимые.

Опыт зарубежных социалистических стран убедительно показал, что даже формальная отмена всех директивных показателей не может гарантировать существенного расширения хозяйственной самостоятельности предприятий, если она не сочетается с созданием соответствующих институтов, обеспечивающих ответственность администрации предприятий не только перед вышестоящими органами, но и перед собственным коллективом, ведущими контрагентами, банковскими и финансовыми учреждениями. Только на этой основе можно решить и проблемы, связанные с ограниченностью горизонта и ответственности отдельных руководителей. Интересы трудового кол-

лектива в целом, постоянных контрагентов носят долгосрочный характер.

Предусмотренные в Законе СССР о государственном предприятии (объединении) меры по расширению выборности хозяйственных руководителей, созданию советов трудовых коллективов являются серьезным шагом в этом направлении.

Широкие возможности развития внутрипроизводственной демократии, сочетающейся с высокой ответственностью коллектива за результаты хозяйственной деятельности, могут быть обеспечены в рамках кооперативных форм организации производства товаров, в том числе в промышленности, в сфере обслуживания. Восстановление неоправданно ликвидированного кооперативного сектора в этих отраслях в сочетании с легализацией и развитием общественно контролируемых форм индивидуальной трудовой деятельности по производству продукции и оказанию услуг способствует освобождению государственных органов от решения частных, текущих задач, мобилизации ресурсов, повышению сбалансированности рынка. Вопрос об эффективном включении мелких предприятий в систему общественного производства тесно связан с приданием им статуса кооперативных предприятий.

Вместе с тем необходимо учитывать реальные экономические проблемы, связанные с расширением прав трудовых коллективов и органов, представляющих их коллективные интересы, в руководстве предприятиями и объединениями. Это рост дифференциации предприятий по уровню оплаты труда работников однородных профессионально-квалификационных групп, связанный 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 компенсировать все негативные тенденции (различное налогообложение средств, направляемых на развитие и личное потребление, прогрессивное налогообложение фонда личного потребления, централизация основной части инвестиционных ресурсов, направляемых на расширение производства и т. д.).

Решение вопросов, связанных с совершенствованием форм реализации социалистической собственности, не может быть универсальным. Здесь необходим гибкий учет общественной значимости и масштабов производства, реальных возможностей контроля коллективных органов за деятельностью администрации. В противном случае гипертрофированное подчеркивание универсальности принципа рабочего самоуправления может вести на практике к его извращению, создать почву для возникновения бесконтрольных бюрократических органов и процедур, прикрывающихся внешними формами демократического обсуждения и принятия решений.

В условиях сложившегося хозяйственного механизма слабость ответственности администрации перед трудовым коллективом компенсируется, во-первых, жесткой регламентацией трудовых отношений (ограничение прав в отношении увольнения даже явно излишних, недисциплинированных или неквалифицированных работников, возможность апелляции работников к вышестоящим органам, имеющим право вмешиваться в дела предприятия, и т. д.) и, во-вторых, дефицитом трудовых ресурсов. Отработка эффективных механизмов внутрипроизводственной демократии создает предпосылки расширения прав трудовых коллективов и в регулировании трудовых отношений. Коллектив в состоянии контролировать решение этих вопросов, как правило, не хуже, чем вышестоящие или правоохранные органы, которые из-за информационных ограничений вынуждены в значительной мере ориентироваться на формальные соображения. Одновременно повышается и социальная приемлемость перехода к политике экономически и социально эффективной полной занятости.

Таким образом, создаются предпосылки повышения действенности всех компонентов мотивационного механизма: властной мотивации — за счет устранения факторов, снижающих уровень трудовой дисциплины, повышения престижа рабочего места; мотивации, связанной с материальным стимулированием трудового вклада, — на основе преодоления уравниловки, усиления дифференциации в оплате, отражающей различия в результатах труда, преодоления несбалансированности в сфере реализации предметов потребления; сохозяйских мотиваций — путем развития демократических начал в управлении, преодоления

бюрократической регламентации хозяйственной деятельности, создания благоприятных предпосылок реализации творческого потенциала трудящихся. Без глубокой и всесторонней реформы института социалистической собственности трудно ожидать сколько-нибудь успешного осуществления экономической реформы.

Глава 5. Социально-политические аспекты перестройки управления

Центральный вопрос радикальной экономической реформы, нацеленность и критерии всех осуществляемых ее мероприятий — всемерное усиление хозяйских мотиваций всех участников социалистического производства, преодоление существующего и объективно оправданного отношения к общественной собственности как к казенно-бюрократической, обусловленного ограниченностью реального участия трудящихся в выполнении сохозяйских функций.

Развитие внутрипроизводственной демократии, активное и действенное участие трудящихся в управлении непосредственно в трудовых коллективах способствует решению этой задачи. Однако обособление предприятий от общественного производства в целом ограничено. Предприятия осуществляют хозяйственную деятельность в рамках экономических параметров, формируемых органами, не находящимися под их контролем, сами являются неотъемлемым составным элементом социально-экономической системы. Развитие внутрипроизводственной демократии ни в коей мере нельзя противопоставлять совершенствованию социалистической демократии на общегосударственном, республиканском, местном уровне, развитию механизмов социального контроля, ужесточению политической ответственности. На XXVII съезде КПСС была поставлена задача дальнейшего углубления демократических начал в управлении. В Отчетном докладе ЦК КПСС было указано, что «партия ставит задачу привести в действие все инструменты, дающие каждому гражданину реальную возможность активно влиять на выработку управленческих решений, проверять

их выполнение, получать необходимую информацию о деятельности аппарата»¹.

Обеспечение широкого доступа к адекватной информации о социально-экономических процессах — неотъемлемое условие развития механизмов социального контроля. Сейчас сфера открытой, доступной общественности статистической информации неоправданно ограничена. Во многих случаях эти ограничения, ведомственный контроль над информацией служат средством маскировки экономических просчетов и нерационального использования общественных ресурсов. Общедоступная статистическая информация в большей мере ориентирована на выполнение пропагандистских функций, демонстрацию достигнутых успехов, чем на обеспечение сохозяевам социалистической собственности всесторонней реальной картины народнохозяйственных процессов, выявление имеющихся трудностей, негативных моментов, которые и должны быть предметом самого пристального внимания общественности.

До последнего времени было затруднено даже получение информации о соотношении достигнутых результатов с принятыми в рамках общенародного обсуждения плановыми решениями на пятилетку. Исчезновение из открытой статистики того или иного параметра могло служить надежным критерием неблагополучия в данной сфере, резкого отклонения реальных процессов от плановых проектировок.

В труднейшие годы становления Советской власти в распоряжении специалистов, общественности находилась информация, позволяющая в максимально возможной мере отслеживать происходящие реальные экономические процессы. Например, публиковалась подробнейшая информация о масштабах налично-денежной эмиссии, динамике роста цен, котировках советской валюты (червонца) на международных валютных рынках, котировке совзнаков и червонца, золота и иностранной валюты на черном рынке в региональном разрезе и т. д.² За словами о необходимости поддержания покупательной силы рубля в этой ситуации стояла конкретная, верифицируемая политика экономического центра.

¹ Материалы XXVII съезда Коммунистической партии Советского Союза. С. 57.

² Юровский Л. Н. Денежная политика Советской власти. 1917–1927 гг. М.: Финансовое издательство, 1928.

Обсуждение вопросов финансовой, кредитной политики, их взаимосвязи с задачами развития в экономической литературе, широкой печати носили конкретный, конструктивный характер. Тогда партия не боялась, что объективная информация о том, что происходит в экономике страны, сыграет на руку классовым врагам, может быть использована во враждебной пропаганде.

В настоящее время сохозяевам социалистической собственности доступна информация о количестве кружков художественной самодеятельности клубных учреждений и распределении их учеников по конкретным видам кружков, но они не имеют данных о конкретных уровнях налогообложения различных видов продукции, масштабах налично-денежной эмиссии, золотом запасае и т. д.

Отход от ленинской политики правды, объективной и честной информации о реальных трудностях и проблемах дорого обошелся нам и в социальном, и в экономическом плане. Как указывалось в Отчетном докладе ЦК КПСС XXVII съезду партии: «Полуправда, стыдливо обходящая острые углы, тормозит выработку реальной политики, мешает нашему движению вперед»¹. Для того чтобы не повторять допущенных ошибок, необходимо в максимально сжатые сроки провести пересмотр всей системы ограничений информации о социально-экономических процессах, сохранив их только в той узкой области, где они определяются конкретными соображениями общественной безопасности.

Важнейшая задача централизованного управления — определение социально-экономических приоритетов, распределение ограниченных общественных ресурсов между различными направлениями их использования. Она объективно носит альтернативный характер. Выделение средств на удовлетворение одних общественных потребностей ограничивает возможности более полного удовлетворения других. Но сейчас это ее свойство слабо учитывается в практике управления. Выбор, носящий по своей сути общественно-политический характер, затрагивающий интересы широкого круга граждан социалистического общества, часто осуществляется на основе бюрократических процедур, создающих благоприятный фон для реализации ведомственных интересов.

¹ Материалы XXVII съезда Коммунистической партии Советского Союза. С. 23.

Планирование социально-экономического развития недостаточно ориентировано на поиск путей наиболее эффективного использования ресурсов. Планы разрабатываются в одном, часто несбалансированном варианте, исключающем оценку и оптимальный выбор экономических решений.

Назревшей задачей является и кардинальная реформа государственной экспертизы. Сейчас она является частью планово-хозяйственных органов и, как показывает опыт, часто находится под влиянием ведомственных интересов, нередко рассматривает второстепенные вопросы. Практически отсутствует экспертиза планов экономического и социального развития. Государственная экспертиза должна быть передана в ведение Верховного Совета СССР, Верховных Советов союзных республик, местных органов Советской власти. Только на этой основе может быть реально повышена роль советских органов в распределении и контроле эффективности использования общественных средств.

В современных условиях резко повышается внимание к управлению социальными процессами, роль активной социальной политики. В этой области, являющейся для социалистического общества важнейшей, в течение длительного времени централизованное управление было неоправданно ослаблено. Проявлением этого стала сложившаяся практика остаточного выделения средств на социальные нужды, развитие здравоохранения, образования, культуры, жилищного строительства после удовлетворения потребностей производственной сферы. В результате с 1960 по 1980 г. доля непроизводственной сферы в структуре капитальных вложений резко сократилась. Это отрицательно сказалось на удовлетворении растущих потребностей в жилище, состоянии материальной базы здравоохранения, образования, культуры.

В частности, доля капиталовложений, направляемых в жилищное строительство, в общем объеме капиталовложений снизилась с 23,3% в шестой пятилетке до 16% в одиннадцатой пятилетке. В результате темпы прироста жилищной обеспеченности в последние двадцать лет не росли. Они составляли 0,22 кв. м в год в 1961–1965 гг. и 0,2 кв. м — в 1981–1985 гг. По числу строящихся квартир на 10 тыс. жителей (121 шт.) в 1960 г. СССР занимал первое место в мире, а в 1980 г. (75 шт.) — 11-е место. При сохранении подобного темпа роста жилищной обеспеченности нам потребовалось бы бо-

лее 50 лет для того, чтобы повысить ее уровень с 14,9 кв. м на человека общей площади (в городах — 14,3 кв. м на человека в 1986 г.) до уровня, достигнутого к настоящему времени в ГДР (26 кв. м на человека). Очереди на получение жилой площади и улучшение жилищных условий в 5–7 раз превышают реально распределяемый жилищный фонд. Значительная часть городских семей проживают в коммунальных квартирах, в общежитиях, полуподвалах и бараках или снимают жилье в частном порядке. Практически неблагоустроенным является сельский жилищный фонд.

Важнейшая социальная проблема — здоровье населения. Она определяется комплексом факторов. Сейчас в крупных городах страны в воздух выбрасываются десятки миллионов тонн вредных веществ. В ряде случаев превышены пределы допустимых уровней концентрации содержания химических веществ. Опасные последствия вызывает расширяющееся применение в сельском хозяйстве пестицидов. В течение длительного времени не происходило существенных положительных изменений в условиях труда. По имеющимся расчетам, примерно треть рабочих мест в промышленности не соответствует санитарным нормам из-за повышенного уровня шума, вибрации, запыленности, загазованности и т. д. Остаточный принцип выделения средств на социальные нужды привел к снижению доли затрат на здравоохранение в национальном доходе.

Совокупное воздействие факторов, связанных с ухудшением качества природной среды и недостаточными темпами улучшения других условий жизнедеятельности, привело в конце 1970-х — начале 1980-х гг. к ухудшению важнейших показателей здоровья населения по сравнению с уровнем, достигнутым в конце 1960-х гг.: снижению средней продолжительности жизни, увеличению смертности в трудоспособном возрасте и высокому уровню детской смертности.

Наши успехи в области образования общеизвестны. Однако ограничение средств, направляемых в эту сферу, не могло не сказаться на темпах роста его качества. Оно перестало соответствовать повышенным требованиям, предъявляемым в настоящее время к образовательному потенциалу населения. Так, в СССР в 1976–1980 гг. дошкольными учреждениями было охвачено 54% детей. В ЧССР этот показатель составлял 85,5, в ГДР — 100%. В на-

стоящее время при значительном переполнении групп качество дошкольной подготовки не может нас удовлетворять.

Не ликвидирована сменность занятий в общеобразовательных школах. Доля обучающихся во вторую смену в течение длительного времени сохраняется на уровне 20%. Наполняемость классов в начальной школе на 1985 г. составляла в городах 33,0 человека, а в среднем по СССР — 27,2 человека. В период 1980–1985 гг. она выросла на 1,8%. Большинство школ не имеют современных спортивных залов и площадок, помещений для игр, дневного отдыха детей. Крайне низкой является и техническая оснащенность учебного процесса, обеспеченность кассетными магнитофонами для лингафонных кабинетов, видеомагнитофонами, персональными ЭВМ.

В 1970-х — начале 1980-х гг. постоянно снижались темпы роста расходов государства на развитие сферы культуры. На строительство объектов культуры и досуга выделялось менее 0,7% общего объема капиталовложений в народное хозяйство. В одиннадцатой пятилетке объемы капиталовложений в эту сферу упали и в абсолютном выражении. Недостаточный уровень удовлетворения потребностей в культурно-досуговой деятельности населения является одной из причин широкого распространения пьянства и алкоголизма.

По таким показателям, как отношение средней пенсии к средней заработной плате, назначенной пенсии к средней заработной плате в год начисления, мы значительно отстаем от европейских стран — членов СЭВ. Острые проблемы в области социального обеспечения связаны с возросшей материальной необеспеченностью многих категорий пенсионеров¹.

XXVII съезд КПСС наметил развернутую программу мер, направленных на преодоление диспропорций в социальной сфере. В 1986–1990 гг. предполагается увеличить объем выплат и льгот, предоставляемых за счет общественных фондов потребления, на 20–23%. Уже в двенадцатой пятилетке намечено увеличить ввод жилья и одновременно наращивать строительную базу с тем, чтобы в тринадцатой-четырнадцатой пятилетках обеспечивать

¹ Около трети семей, состоящих из одних пенсионеров, имеет размер дохода на человека, не превышающий 50 руб. в месяц.

ввод свыше 700 млн кв. м в год. Предусмотрены конкретные меры по повышению размеров пенсий, продолжительности оплачиваемого послеродового отпуска и т. д.

В 1986 г. ввод жилья увеличился на 6,8 млн кв.м. В 1987 г., по предварительным данным, этот показатель вырос еще на 10 млн кв. м. Еще в 1985 г. в СССР строили значительно меньше жилья на душу населения, чем ГДР, Болгария. Сейчас это отставание преодолено.

Одновременно быстро росли капиталовложения в строительство школ, детских дошкольных учреждений, поликлиник, объектов 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, что 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. жилищные условия улучшили 1 млн 762 тыс. семей. В 1987 г. число таких семей превысило 1 млн 800 тыс. Но ведь много семей, живущих в крайне неблагоприятных условиях, пока не имеют права постановки на учет. Необходимо значительное время для того, чтобы плоды усилий по ускорению жилищного строительства серьезно повлияли на оценку динамики уровня жизни в массовом сознании.

Реальные ресурсы, которые может направить общество на преодоление отставания важнейших социально-приоритетных отраслей, решение насущных проблем в области социального обеспечения, ограничены. Они недостаточны для быстрого преодоления сложившихся в течение последних десятилетий диспропорций. Поэтому особое значение приобретает эффективность использования ресурсов, направляемых в социальную сферу, совершенствование механизмов их использования. Здесь также накопилось много нерешенных проблем.

Сложившиеся формы распределения общественных фондов потребления в недостаточной степени ориентированы на дости-

жение конкретных социальных целей. По ряду направлений они объективно усиливают социальную дифференциацию. Так, у семей рабочих и служащих разрыв в душевых доходах из общественных фондов потребления между группами с совокупным душевым месячным доходом до 50 руб. и свыше 150 руб. составляет 2,1 раза. Почти в 5 раз различаются показатели стоимости лечения в крайних группах.

Нередко дифференциация выплат из общественных фондов потребления прямо противоречит прокламированным социально-экономическим целям. Так, в восточных районах РСФСР, где условия проживания значительно сложнее, чем в западных, размеры общественных фондов потребления в расчете на душу населения значительно ниже. Это весомый фактор нерациональной миграции, в которой ежегодно принимают участие 3 млн жителей восточных районов.

Сельское население в расчете на одного жителя получает из общественных фондов потребления выплат и льгот в 3 раза меньше, чем городское. Наиболее низкие показатели характерны для села Центрально-Черноземного района, некоторых регионов Нечерноземной зоны РСФСР.

Острые проблемы связаны с неэффективностью сложившейся системы распределения и оплаты жилья. Сейчас по отношению к государственному жилищному фонду можно выделить две находящиеся в принципиально различных условиях категории населения. Половина населения (в сельских поселениях — 80%) фактически не имеет доступа к государственному жилищному фонду, владельцы индивидуальных домов, члены жилищно-строительных кооперативов полностью оплачивают не только капитальные, но и все текущие эксплуатационные расходы по содержанию жилья. В то же время половина населения, проживающая в государственном жилищном фонде, оплачивает лишь 30% текущих затрат. Расход на жилище у этих двух групп семей различается в 7–8 раз.

Крайне неравномерно распределен государственный жилищный фонд. Около трети городских семей либо лишены постоянного жилья, либо живут в неблагоприятных условиях. В то же время значительная часть населения имеет жилищные условия, далеко превосходящие средний уровень: проживает в практически бесплатных государственных квартирах со всеми удобствами при норме

жилищной обеспеченности более 15 кв. м на человека. Малообеспеченность доходов часто совпадает с жилищной малообеспеченностью. Дотация на жилье в значительной мере оседает в семьях с относительно высоким уровнем доходов, превращаясь при этом в ничем не оправданную льготу¹. Все виды наблюдаемой дифференциации в обеспеченности жильем свидетельствуют о развитии в этой области стихийных процессов.

Гипертрофия роли производственных звеньев, в первую очередь отраслевых органов управления, в социальной сфере, активное использование социальных благ для перераспределения трудовых ресурсов существенно снижают эффективность системы социальных гарантий. В ведомственном подчинении находится 59% государственной жилой площади, значительная часть учреждений здравоохранения, культуры, организованного досуга. Следствием этого является неполное освоение общественных ресурсов, выделяемых на социальные цели, удорожание эксплуатации объектов социальной инфраструктуры, неоправданные различия в доступе к общественным фондам потребления. Ведомственные общественные фонды потребления являются важнейшим каналом предоставления различных скрытых привилегий.

Повышение эффективности использования общественных фондов потребления в настоящее время требует решения двух важнейших задач: постепенного преодоления их ведомственности и четкого разграничения сфер бесплатного и платного социально-культурного обслуживания.

Необходима концентрация ресурсов, направляемых на развитие социальной инфраструктуры через общегосударственные программы жилищного строительства, развитие образования, культуры, здравоохранения, организованного отдыха, резкое повышение роли Советов в решении этих задач, непосредственно в управлении уже созданными объектами социальной инфраструктуры.

Магистральный путь в ресурсном обеспечении здравоохранения и образования — последовательное разграничение функций, выполняемых союзными, республиканскими и местными органами, разделение доходов и расходов соответствующих бюджетов,

¹ В высокообеспеченных семьях дотация на содержание жилья на 1 человека в 3 раза выше, чем в малообеспеченных.

обеспечение бюджетной самостоятельности местных Советов при возложении на них ответственности за удовлетворение основных потребностей населения в этих благах. Это поможет ликвидировать избыточную бюрократическую регламентацию в здравоохранении и образовании, активизировать местное самоуправление. Демократизация принятия решений и контроля позволит в социально приемлемых формах вовлечь в финансирование соответствующих потребностей средства, недоступные союзному бюджету (различные виды местных налогов). Преодоление дефицита, обеспечение внутренней конвертируемости рубля позволят реально расширить права местных органов по руководству отраслями социальной инфраструктуры.

Наиболее подходящие области использования социальных фондов, образуемых за счет прибыли трудовых коллективов: улучшение условий труда, весь комплекс вопросов производственного быта, создание на предприятиях объектов социальной инфраструктуры, которые прямо обусловлены спецификой данного производства, удовлетворение социально-культурных потребностей выше уровня, который предоставляет всем гражданам социалистическое государство.

Сфера бесплатного социально-культурного обслуживания должна быть четко связана с обеспечением социальных гарантий удовлетворения приоритетных потребностей. Блага, удовлетворяющие потребности в охране здоровья, образовании, культурном развитии, жилище, на уровне, определяемом общественной нормой, должны предоставляться бесплатно, а выше этого уровня — на полностью платной основе¹.

Такая организация социальной инфраструктуры предполагает, что задания по бесплатному обслуживанию полностью обеспечены ресурсами и неукоснительно выполняются. Нарушение этого требования свидетельствует о необоснованности принятых норм или о рассогласовании механизма распределения ресурсов с системой планирования. Отрицательные последствия такого положения хорошо известны: очереди, неполное удовлетворение потребностей населения в бесплатных услугах (жилье, детские сады, путеше-

¹ Гребенников В., Пчелинцев О., Шаталин С. Созидательный потенциал распределительных отношений // Политическое самообразование. 1986. № 7. С. 53–62.

ки в санатории и дома отдыха и т. д.), явное и скрытое их перераспределение через ведомственные и иные каналы.

Ограниченность ресурсов, которые общество может выделить для решения социальных проблем, требует критического анализа всей действующей системы социальных гарантий, поиска путей повышения эффективности использования направляемых на их обеспечение ресурсов. В этой связи принципиальное значение имеет вопрос о стабильности розничных цен, в том числе на важнейшие виды товаров народного потребления.

Политика низких и неизменных цен на важнейшие товары народного потребления — действительно существенный элемент социальной стабильности, но лишь в том случае, если она реализуется в условиях сбалансированного потребительского рынка или, в экстремальных ситуациях, четко организованного карточного распределения продуктов. В противном случае выбор наиболее приемлемого в социальном и экономическом отношении варианта в рамках альтернативы — рост официальных цен или обострение дефицита и расширение неконтролируемого перераспределения дефицитной продукции — всегда нуждается в конкретном обосновании.

В основе концепции стабильных розничных цен лежит представление о подконтрольности затрат на производство товаров народного потребления и возможности обеспечить удовлетворение меняющегося спроса, изменяя объем производства и импорта. Наиболее значимая товарная группа, по которой эти предпосылки не обеспечены, — производство ряда важнейших видов продовольственных товаров.

Хронический рост затрат в сельском хозяйстве, отражавший повышение заработной платы в этой отрасли и рост цен на ресурсы, поставляемые в сельское хозяйство промышленностью, регулярно приводит к снижению прибыльности производства многих видов сельскохозяйственной продукции, затем ее убыточности, обуславливает необходимость повышения оптовых цен. Последнее подобное повышение было осуществлено в 1983 г. Сохранять стабильность розничных цен в этой ситуации можно было лишь выделяя огромные финансовые ресурсы на компенсацию разницы закупочных и розничных цен.

Принципиальные вопросы в этой связи: во-первых, как распределяются эти средства, в какой степени они действительно расходуются на предотвращение неблагоприятного влияния повышения цен на доходы низко- и среднеобеспеченных групп населения, и, во-вторых, в какой мере политика низких розничных цен согласуется с требованием обеспечения равного доступа различных групп населения к этим товарам.

Пример продукции, низкие цены на которую в целом отвечают предъявляемым социальным требованиям, — хлеб. Спрос на хлеб слабо изменяется при переходе от низкодоходных групп населения к высокодоходным, дотация распределена сравнительно равномерно. Объем производства покрывает спрос, если не по структуре, то по объему. Негативные следствия политики низких цен на хлеб проявляются лишь в его неэкономном использовании — но это ее неизбежное следствие.

Потребление картофеля с ростом доходов снижается, что увеличивает долю дотации, предоставляемой малообеспеченным семьям. Спрос по данному виду продукции удовлетворяется не полностью. Однако, так как он слабо реагирует на изменение цены (малоэластичен по цене), повышение цен в приемлемых рамках отнюдь не гарантировало бы достижение сбалансированности спроса и предложения.

Принципиально иной является ситуация с реализацией животноводческой продукции, в первую очередь мяса и мясопродуктов. Платежеспособный спрос по этой группе товаров весьма эластичен по доходам — быстро растет при переходе от малообеспеченных к средне- и высокообеспеченным группам населения. Поэтому предоставляемая дотация распределена крайне неравномерно. Ее душевой объем в семьях с уровнем доходов свыше 100 руб. на человека в 4 раза превышает средства, получаемые в малообеспеченных семьях с доходом до 50 руб. в месяц на человека. Эта дотация по существу является крупномасштабным перераспределением доходов в пользу наиболее обеспеченных категорий населения.

Проведение политики низких цен по данной группе продукции тем не менее могло бы быть оправданным, если бы мы сталкивались с ее перепроизводством, затовариванием, невозможностью обеспечить реализацию всей производимой животноводческой продукции по розничным ценам, компенсирующим затраты на ее

производство. Но ситуация усугубляется тем, что рынок остро не сбалансирован. Объем спроса, предъявляемого по действующим государственным ценам, существенно превышает предложение. Причем эта диспропорция в обозримом будущем не может быть преодолена при самых оптимистических оценках роста производства, импорта мяса и мясопродуктов. В условиях острого дефицита мяса и мясопродуктов растет потребление этого вида товаров в тех группах населения, которые имеют надежный доступ к соответствующим видам продукции (проживают в высокообеспеченных регионах, работают на предприятиях, снабжаемых в приоритетном порядке, связаны со сферой реализации соответствующей продукции и т. д.) за счет сокращения потребления прочих групп населения. Данные бюджетных обследований показывают, что реальная средняя стоимость покупки килограмма мяса в малообеспеченных семьях существенно выше, чем в наиболее обеспеченных. Неблагоприятные последствия подобного положения вещей очевидны и общеизвестны. Это абсолютное снижение потребления мяса и мясопродуктов в малообеспеченных семьях, не имеющих возможностей покупать эту продукцию по ценам колхозного рынка и кооперации, неэффективная постоянная миграция в направлении наиболее обеспеченных регионов, маятниковая миграция, в которую оказываются втянутыми миллионы людей, проживающих за сотни километров от городов, в наибольшей степени обеспеченных животноводческой продукцией, спекуляция.

Вместе с тем принципиально недопустимыми были бы попытки прикрыть ссылками на соображения социальной справедливости снижение реальных доходов населения, обеспечить таким образом форсированный рост капиталовложений.

Как отмечалось на июньском (1987 г.) Пленуме ЦК КПСС, меры, затрагивающие практически все категории населения, должны осуществляться открыто, после широкого обсуждения, в сочетании с четкой программой компенсации влияния повышения государственных цен на уровень жизни.

В процессе разработки соответствующих компенсационных мероприятий можно было бы повысить действенность социальной политики по отношению к престарелым, усилить общественную помощь молодым семьям, имеющим детей, и т. д.

Назревшая социальная проблема — необходимость активизации налоговой политики. Сложившиеся ее формы ориентированы на то, что заработная плата в общественном секторе хозяйства — это практически единственный значимый источник доходов населения, причем сам он четко контролируется действующими формами государственного регулирования. В настоящее время эта предпосылка не обеспечена. Значительным источником доходов является личное подсобное хозяйство, в том числе товарно ориентированное, опирающееся на благоприятные природные условия или близость к крупным районам потребления. Широкое распространение получили различные формы индивидуальной трудовой деятельности в сфере услуг. Неэффективность использования материальных ресурсов в общественном производстве создает благоприятные условия для хищения социалистической собственности. Дефицит продукции на потребительском рынке стимулирует развитие спекуляции и т. д.

Применительно к противозаконной деятельности решающее значение имеет повышение эффективности использования правовых рычагов, преодоление негативных явлений в организации общественного хозяйства, создающих для них благоприятные предпосылки. Однако попытки ограничения индивидуальной трудовой деятельности, потребность в которой объективно существует, приводят лишь к ухудшению удовлетворения потребительского спроса, создают дополнительные монопольные эффекты. Важно повышать эффективность контроля за формирующимися в этой сфере доходами, создавать конкурентные общественно организованные формы трудовой деятельности.

Сложившаяся дифференциация по уровню имущественной обеспеченности и реальным среднедушевым доходам в значительной мере не связана с легальными доходами от общественного хозяйства¹. Между тем именно сфера конечного распределения доходов и движения личного имущества практически выпадает из сферы общественного контроля.

¹ Проведенное в Грузии обследование распределения по различным группам населения собственности на машины иностранных марок показало, что оно практически не связано с различиями в официальных заработках, но непосредственно зависит от возможности доступа к нелегальным доходам. См.: Шохин А. Н. Непримируемость к нетрудовым доходам. С. 52–53.

Высказываются опасения, что контроль реального движения доходов и имущества будет означать легализацию различного рода незаконных доходов. На самом деле ситуация строго обратная. Без этой меры не выявленные незаконные доходы автоматически легализируются в процессе потребления, так как общество не имеет возможности отделить законную компоненту доходов от незаконной. Представление, в соответствии с которым непризнание процесса равно его отсутствию простительно для ребенка, но малопригодно при разработке социальной политики.

Постепенный переход к прогрессивному налогообложению среднедушевых семейных доходов с дифференциацией ставок по различным источникам их получения и универсальному учету движения доходов, имущества на основе налоговой декларации повысит эффективность реализации социальных и экономических приоритетов в сфере распределения. Эти меры не следует интерпретировать как уравнилельные. Наоборот, их использование позволит снять социальные ограничения, накладываемые в настоящее время на дифференциацию оплаты труда в общественном секторе, активное использование регулируемых форм индивидуальной трудовой деятельности.

Вопросы перестройки механизмов, влияющих на уровень реальных доходов, формы доступа к таким благам, как жилище, здравоохранение, отдых и т. д., весьма чувствительны в социальном и политическом отношении. Здесь недопустимы волюнтаризм, бюрократические попытки навязать решения, не имеющие широкой социальной поддержки. Подобные попытки могут привести к снижению социальной активности, трудовой отдаче, а в определенной ситуации, как показывает опыт ПНР, и к политическому кризису.

Сейчас, когда любые социальные проблемы приходится решать за счет выявленных резервов повышения эффективности в общественном производстве, взвешивать альтернативные варианты использования средств, выбирать наиболее целесообразные, абсолютно неприемлемы рецидивы традиционного мышления, выражающиеся в пропагандистских штампах типа «государство заботится о росте народного благосостояния (развитии здравоохранения, обеспечении стабильности розничных цен и т. д.)». Подобные рассуждения уместны при описании отношения заботливого барина к его крепостным, но абсолютно лишены смысла применительно к соци-

алистическому обществу. Не государство заботится о решении той или иной проблемы, а трудящиеся как сохозяева определяют наиболее целесообразные пути социального и экономического развития, используя в процессе выработки и реализации хозяйственных решений соответствующие государственные институты. Только эта модель взаимоотношений адекватна социалистической демократии.

Реализация подобного подхода на практике, повышение ответственности демократических институтов социалистического общества, преодоление отношения к социалистической собственности как к казенно-бюрократической существенно расширяют возможности маневра в социальной сфере. Те мероприятия, которые из-за связанного с ними риска не может себе позволить отчужденное, бюрократическое управление, становятся возможными и приемлемыми, если они реализуются на основе широкого обсуждения, коллективного принятия решения.

Особую тревогу за судьбу экономической реформы вызывает положение, сложившееся на потребительском рынке; наблюдается явная тенденция к обострению дефицита потребительских товаров. О том, что дальнейшее ухудшение и без того тяжелой ситуации в сфере народного потребления создает реальную угрозу перестройке, свидетельствует и тон многих читательских писем, направляемых в органы массовой информации. Снижение качества жизни, обострение дефицита зачастую связываются в общественном сознании с проводимой экономической политикой, хозяйственной реформой, невзирая на то что мы имеем дело в первую очередь с последствиями серьезных ошибок в экономической политике прошлых десятилетий.

Характерно в этой связи отношение к кооперативам. В 1987 г. государственными предприятиями и колхозами было поставлено в торговлю на 17 млрд руб. меньше продукции, чем намечалось по плану. Общий объем реализации продукции кооперативами, включая кооперативы по переработке вторичного сырья, составил 350 млн руб. Как видим, величины эти просто несопоставимы по масштабам. Тем не менее мысль об ответственности кооператоров за обострение дефицита в торговле товарами народного потребления уже успела стать общим местом.

Предпринимаются определенные усилия, направленные на то, чтобы поправить положение на потребительском рынке. В частно-

сти, существенно (в 1,4 раза) увеличилась продажа населению лесных и строительных материалов. К производству товаров народного потребления все в большей мере подключаются отрасли тяжелой промышленности, в том числе оборонные. Но эти меры оказались недостаточными для того, чтобы перекрыть сокращение реализации алкоголя и импортных товаров.

Острый дефицит на рынке — отнюдь не лучшая ситуация для реализации экономической реформы. Отсутствие реальной конкуренции позволяет завышать цены, продавать низкокачественную продукцию. Для того чтобы обозначившиеся в народном хозяйстве позитивные сдвиги (ускорение снижения себестоимости, роста производительности труда в промышленности и строительстве, оборачиваемости оборотных средств) сказались на состоянии потребительского рынка, требуется время. Между тем кредит народного доверия к политике перестройки хотя и велик, но не безграничен. Прошло больше трех лет с ее начала, и люди ждут ощутимых позитивных сдвигов в уровне жизни, которые идут медленно. Отсюда — тоска по «твердой руке» у одних, социальная апатия, неверие в реальные перемены — у других. Чтобы не допустить перелома в отношении общества к начавшимся глубоким социально-экономическим преобразованиям, необходимо переломить неблагоприятные тенденции на потребительском рынке в ближайшее время. Если положение будет и дальше ухудшаться, мы окажемся перед выбором: либо пустые полки магазинов, растущие очереди, нормирование торговли и процветающий на этом фоне «черный рынок», либо некомпенсированное повышение цен, а значит, и снижение реальных доходов населения. Оба варианта равно неприемлемы, более того — губительны для перестройки.

Положение в розничной торговле теснейшим образом связано с общей финансовой ситуацией в народном хозяйстве, и прежде всего с государственным бюджетом. Ведь происходящее резкое обострение дефицита товаров народного потребления сочетается с острым дефицитом государственного бюджета. Взаимосвязь очевидна: чрезмерные расходы государства порождают наплыв денежных доходов населения, не обеспеченных товарной массой.

За счет государственного бюджета наряду с нормальными, обусловленными потребностями общества расходами финансируются и преждевременные, экономически непосильные пока замыслы,

содержатся неэффективные отрасли и предприятия. Увеличившийся дефицит бюджета свидетельствует о неспособности перераспределить ресурсы на те виды деятельности, которые удовлетворят платежеспособный спрос.

Сейчас внимание приковано к проблеме дотаций на продукты питания. Именно с сокращением бюджетных расходов нередко связывают предложения о повышении цен на мясо-молочную продукцию. Необходимо четко осознать, что на этом пути можно решить лишь часть проблем стабилизации рынка и совсем невозможно решить проблемы дефицита бюджета. Полноценная компенсация, необходимая для того, чтобы избежать снижения уровня жизни населения, потребует соответствующего роста иных денежных выплат населению, которые опять-таки придется финансировать из бюджета. Переключение части спроса с мясо-молочных продуктов на промышленные товары народного потребления, которое произойдет при нормализации структуры цен, не исправит рыночную ситуацию в целом.

Поскольку мы не приемлем мер, связанных со снижением реального уровня доходов населения или «экономией» на социальной сфере, то остаются две крупные группы расходов бюджета, которые в принципе надо пересмотреть. Это, во-первых, расходы на оборону, и, во-вторых, затраты на финансирование производственных капиталовложений и покрытие убытков нерентабельных предприятий. Возможности экономии по первому направлению определяются комплексом внешнеполитических факторов, которые по отношению к экономической деятельности носят объективный характер. Но сокращение второй группы расходов становится сегодня жестким требованием жизни.

В течение десятилетий предпринимались попытки компенсировать порочный механизм хозяйствования потоком ресурсов, направляемых, например, в агропромышленный комплекс. Большую часть соответствующих расходов в той или иной форме приходилось нести бюджету, а также кредиту, утратившему свою специфику и превратившемуся в разновидность инфляционного бюджетного финансирования. Именно государственный бюджет платит за крупномасштабные, но не дающие обещанного эффекта водохозяйственные мелиорации, за строительство железобетонных «дворцов» для скота. Именно отсюда черпались средства для бур-

ного наращивания поставок низкокачественной сельскохозяйственной техники. Тот же источник обеспечивал и рост производства минеральных удобрений, и покрытие потерь, связанных с низкой эффективностью их использования.

Нет нужды еще раз доказывать: только когда на земле появится хозяин, когда сельским хозяйством перестанут командовать, тогда ресурсы начнут давать отдачу. Теперь важно удовлетворять спрос сельскохозяйственных предприятий на те виды техники и работ, за которые они готовы платить, будь то мелиорация, поставка тракторов или производство минеральных удобрений.

Требует серьезного переосмысления и государственное финансирование крупномасштабных инвестиций, предназначенных для увеличения производства сырья, энергии, топлива. Отдачу многие из них начнут давать в следующем веке, а серьезную нагрузку на бюджет, на потребительский рынок, на всю структуру экономики они оказывают уже сегодня. В этом вопросе тактические и стратегические цели сходятся: куда эффективнее добиться серьезных сдвигов в снижении ресурсоемкости общественного производства, чем финансировать расточение природных ресурсов.

В 1988 г. начата работа по инвентаризации ведущихся производственных строек. Поставлена задача добиться серьезного сокращения срока строительства, сконцентрировать ресурсы на важнейших, наиболее эффективных объектах. Подобная попытка в ходе перестройки предпринимается уже второй раз. Принятые по этому поводу в 1986 г. меры вследствие ожесточенного сопротивления отраслевых министерств, местных партийных и советских органов дали очень скромные результаты. Еще одно поражение центра в этом вопросе крайне негативно отразилось бы на всем ходе перестройки. Сокращение сроков строительства необходимо и для того, чтобы существенно снизить нагрузку на государственный бюджет. Особенно важно в полной мере обеспечить ресурсами те стройки, которые могут дать рост поставок потребительских товаров в ближайшее время.

Значимый фактор, обуславливающий избыточный расход ресурсов, которые в той или иной форме приходится покрывать за счет бюджета, — использование в больших масштабах неэкономичного, морально и физически устаревшего оборудования: 25% доменных печей, 40% мартенов и прокатных станков в нашей стране функ-

ционируют свыше 30 лет. Тенденцию к росту физического износа основных фондов в промышленности пока остановить не удалось (1985 г. — 41%, 1987 г. — 43%). Более широкое применение ресурсосберегающей технологии, приведение производства в соответствие со спросом существенно снизили бы нагрузку на базовые отрасли экономики, позволив вывести из производства наиболее изношенные фонды, малоэффективные месторождения полезных ископаемых, сократить потребность в бюджетных ресурсах. Важно решительно свертывать экономически неэффективные, разорительные для общества виды деятельности. Возможности экономии средств, которые открываются в рамках этой стратегии, значительны.

Снизив государственные расходы, мы тем самым перераспределим ресурсы в пользу предприятий, работающих на удовлетворение платежеспособного спроса. Потребуется серьезные усилия по переподготовке кадров, перепрофилированию мощностей, но они объективно необходимы, чтобы повернуть экономику лицом к человеку. Высвобожденные цемент, железобетонные конструкции, лесоматериалы можно направить на расширение кооперативного жилищного строительства, планы которого в прошлом году были сорваны, непосредственно для реализации населению. Резко сократится поток денег, не обеспеченных реальными товарами массами. Предприятия будут вынуждены переориентироваться на те виды деятельности, за которые готов платить потребитель.

Серьезный удар и по доходам бюджета, и по розничному товарообороту нанесло уменьшение закупок промышленных товаров народного потребления на внешнем рынке. Нарастивание физических объемов вывоза наших традиционных товаров (нефти, нефтепродуктов, газа, леса), а также заметные сдвиги в экспорте машиностроительной продукции недостаточны для того, чтобы компенсировать ухудшение условий торговли. Хотя внешний долг в конвертируемой валюте пока сравнительно невелик, тенденцию к его росту, безусловно, необходимо остановить. Пока реальная обстановка в народном хозяйстве не дает оснований для уверенности в том, что взятые в долг средства будут истрачены достаточно эффективно, чтобы впоследствии безболезненно вернуть полученные кредиты. Другой вопрос — на чем экономить валюту.

При существенном различии цен на промышленные товары народного потребления, уровней их качества на внутреннем и внеш-

нем рынках сокращение закупок в конвертируемой валюте на несколько сот миллионов рублей приводит к образованию бреши в бюджете, балансе розничного товарооборота в размере нескольких миллиардов. В 1987 г. сравнительно небольшая экономия валюты на закупку одежды, обуви привела к резкому ухудшению положения на внутреннем рынке этой продукции.

В 1986–1987 гг. уменьшился также импорт мебели, кофе, бумаги. В то же время импорт машин и оборудования остался на прежнем уровне, импорт труб вырос. А ведь импорт из развитых капиталистических стран одежды, обуви, мебели, медикаментов, вместе взятых, по стоимости составляет примерно $\frac{1}{10}$ импорта машин и оборудования.

Факты, свидетельствующие о том, как бесхозяйственно распоряжаются многие ведомства импортным оборудованием, в настоящее время общеизвестны. На складах в капитальном строительстве находится оборудования на 12,7 млрд руб., в том числе на 4,3 млрд — импортного. Оно стареет, нередко хранится под открытым небом, приходит в негодность, разукомплектовывается. В 1987 г. запасы неустановленного импортного оборудования только на складах Миннефтегазстроя выросли в 5 раз, Минуглепрома — в 2 раза.

По расчетам специалистов, повышение надежности, других эксплуатационных характеристик сельскохозяйственной техники до принятых в развитых капиталистических странах стандартов позволило бы в 2,5–3 раза сократить расходы металла на ее производство и ремонт без сокращения объема выполняемых в сельском хозяйстве работ. А ведь сегодня 8% машиностроительной продукции производится из проката, закупаемого на конвертируемую валюту.

В этой ситуации трудно признать оправданным решение внешнеторговых проблем за счет народного потребления. Отказ от финансирования экономически необоснованных проектов, порожденных еще действующим старым механизмом хозяйствования, увеличение закупок промышленных товаров народного потребления всего на 1,5–2 млрд инвалютных рублей в год создали бы принципиально иное положение на потребительском рынке, позволили бы резко сократить масштабы бюджетного дефицита. Была бы открыта дорога форсированному осуществлению экономической реформы в отраслях, работающих на потребительский рынок: жесткая конкуренция импортных товаров позволяет бы-

стро выявить предприятия, действительно эффективно использующие ресурсы, обеспечить их опережающее развитие. Административное давление, направленное на то, чтобы добиться увеличения объема выпуска товаров народного потребления, потеряло бы всякий смысл. Помимо товаров еще важнее усилить импорт капитала в отрасли потребительского сектора, возможно на основе создания совместных предприятий.

В среднесрочной перспективе единственно разумным и объективно необходимым направлением структурного маневра в нашей экономике является поворот в сторону потребителя: резкое увеличение капиталовложений в производство легковых автомобилей, принципиально новых технически сложных товаров длительного пользования, в формирование развитой системы их обслуживания, массовое выделение садовых участков, наращивание производства садовых домиков, расширение продажи населению стройматериалов, средств механизации и т. д. Анализ положения, сложившегося на потребительском рынке, показывает, что этот поворот назрел. Чем быстрее люди увидят реальное влияние перестройки на уровень их жизни, тем необратимее будет процесс перемен в нашем обществе.

Связан он и с интенсивным развитием кооперативной системы организации производства и потребления во всех сферах народного хозяйства, в первую очередь, конечно, с обеспечением сбалансированности в потребительском секторе экономики. Развитие кооперативной формы собственности объективно способствует и значительному расширению экономической самостоятельности предприятий и объединений в государственном секторе экономики, снижению монопольных эффектов на основе повышения роли социалистической конкуренции. Расширение прав субъектов социалистической собственности, реальное согласование их экономических и социальных интересов, определение сфер их наиболее эффективного использования — одна из центральных проблем целенаправленного осуществления радикальной экономической реформы, которая является базисом перестройки всех сторон жизнедеятельности нашего общества, находящегося на переломном этапе своего политического и социально-экономического развития.

КОММУНИСТИЧЕСКОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО ПОСТКОММУНИСТИЧЕСКОЙ РОССИИ. ПЕРВЫЕ ИТОГИ И ВОЗМОЖНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

*В соавторстве с С. Архиповым, С. Баткибековым,
М. Дмитриевым, С. Дробышевским, С. Синельниковым-
Мурылевым, В. Ступиным, И. Труниным, А. Юдиным**

Опубликовано в серии «Научные труды ИЭПП» № 10Р, 28.03.1999 г.

* Архипов Сергей Аркадьевич, Баткибеков Саид Белетбекович, Дмитриев Михаил Эгонович, Дробышевский Сергей Михайлович, Синельников-Мурылев Сергей Германович, Ступин Вадим Владимирович, Трунин Илья Вячеславович, Юдин Александр Давидович на момент подготовки работы — сотрудники ИЭПП. — Прим. ред.

*Авторы выражают глубокую признательность
Р. Энтову, Е. Ясину за ценные замечания,
высказанные при работе над данным
материалом.*

СЕРЬЕЗНЫЕ экономические и политические изменения, произошедшие в августе-сентябре 1998 г., ознаменовали новый рубеж в новейшей истории России. Существующие определения наступившего за ним этапа более или менее схожи — речь идет о конце «эпохи Ельцина», эпохи либеральных реформ, а порой и о реставрации коммунистического правления. Все определения имеют свои основания и могут быть логически или исторически мотивированы. Однако за всеми этими, преимущественно политологическими, интерпретациями, как правило, не стоит анализ экономических процессов, которые всегда, и в нынешней российской ситуации в особенности, задают рамки возможного и необходимого, определяют многое в деятельности правительств, позволяя оценивать не только принимаемые решения, но и среднесрочные перспективы.

1. Кризис и экономико-политические альтернативы

Сформированное в сентябре 1998 г. правительство во главе с Е. Примаковым¹ недвусмысленно заявило о своем стремлении к решительной смене осуществлявшегося в стране экономического курса. Подобных заявлений исполнительная власть не делала, по крайней мере, с конца 1992 г. И вот, в сентябре 1998-го, речь открыто зашла о «смене вех». Впрочем, это было совершенно естественно.

¹ Примаков Евгений Максимович (1929–2015) — видный советский и российский политический и государственный деятель, доктор экономических наук, академик РАН, член ЦК КПСС (1989–1990), председатель Совета Союза Верховного Совета СССР (1989–1990), руководитель Центральной службы разведки СССР (1991), директор Службы внешней разведки России (1991–1996), министр иностранных дел РФ (1996–1998), председатель правительства Российской Федерации (1998–1999). В 2000–2001 гг. Е. М. Примаков возглавлял парламентскую фракцию «Отечество — Вся Россия». С 2001 по 2011 г. занимал пост главы Торгово-промышленной палаты. — *Прим. ред.*

Во-первых, правительство Е. Примакова было сформировано при активной поддержке и участии левых политических сил и соответствующих фракций — прежде всего, коммунистической и аграрной. Разумеется, представители КПРФ и аграриев не раз входили в состав предыдущих правительств, однако тогда они занимали в правительстве второстепенные посты. Теперь ситуация существенно изменилась. Видные, знаковые деятели левых заняли в правительстве ключевые позиции, которые позволяют оказывать решающее влияние на деятельность правительства. Большинство из них сочетало принадлежность или близость к коммунистической партии с принадлежностью к традиционному советскому хозяйственному истеблишменту, имевшему на протяжении последних десятилетий отчетливо выраженную лоббистскую природу. Типичными представителями нового правительства в этом отношении стали Ю. Маслюков, В. Густов, В. Геращенко, Г. Кулик¹. В отличие от большинства стран Западной Европы, где происходит все большее сближение левых и правых, левые взгляды на экономику и политику в современной России отличаются от представлений и опыта некоммунистических политиков радикально.

Во-вторых, необходимость решительного поворота диктовалась масштабом и глубиной экономического кризиса. Взрыв августа 1998 г. являлся не только финансовым феноменом, он не мог не повлечь за собой тяжелые потрясения социального и политического характера. Скачок цен и потеря сбережений населения, резкое расширение масштабов безработицы, причем среди слоев, наиболее активно включенных в рыночную экономику, кризис на потребительском рынке, сжатие спроса и ухудшение условий для предпринимательской деятельности — все это обрушилось

¹ *Маслюков Юрий Дмитриевич* (1937–2010) — первый заместитель председателя правительства России (1998–1999), член ЦК КПСС в 1986–1991 гг., депутат Госдумы России (1995–2010); *Густов Вадим Анатольевич* в 1998 г. назначен на должность первого заместителя председателя правительства Российской Федерации, занимал этот пост до 1999 г.; *Геращенко Виктор Владимирович* — российский банкир, финансист, доктор экономических наук, был дважды председателем Центробанка Российской Федерации: с ноября 1992 г. по октябрь 1994 г. и с сентября 1998 г. по 2002 г., с 1990 по 1991 г. — член ЦК КПСС; *Кулик Геннадий Васильевич* — с 1994 г. по настоящее время — депутат Государственной думы первого созыва, член Аграрной партии России. 21 сентября 1998 г. был назначен заместителем председателя правительства Российской Федерации, курировал АПК. — *Прим. ред.*

на страну как мощный ливень и, как казалось многим, неожиданно. Требование смены курса стало всеобщим, хотя различные социально-политические силы вкладывали в это понятие совершенно разный смысл.

Однако при всем том открытым остается вопрос: в чем именно должен состоять поворот и какой курс должен прийти на смену предыдущему? Как показывает анализ, реальные варианты действий правительства были весьма ограничены и достаточно очевидны. Они логически вытекали из экономической политики в посткоммунистический период, и особенно на протяжении 1995–1998 гг.

Центральной характеристикой экономического курса федерального правительства за три года финансовой стабильности было сочетание жесткой денежной политики с мягкой (если не сказать популистской) бюджетной. Валютный курс был стабилен, инфляция неуклонно снижалась, снижались и процентные ставки. Однако бюджет оставался дефицитным, и разрыв между доходами и расходами в отсутствие печатного станка покрывался через механизм внешних и внутренних займов.

Такая ситуация была внутренне противоречивой и неустойчивой. Провал каждой новой попытки сведения бюджета с профицитом приближал кризис, наступление которого лишь было ускорено падением цен на нефть и азиатскими событиями. Соответственно, преодоление этой внутренней противоречивости экономической политики и стал императивом нового экономического курса.

Итак, правительство Е. Примакова с самого начала своего существования было поставлено перед жестким политическим выбором, от которого нельзя было уйти и между альтернативами которого не существовало компромиссов. Один путь состоял в возвращении к практике 1992–1994 гг., с характерным для того времени сочетанием мягкой как денежной, так и бюджетной политики. Другой путь — сохранение жесткой денежной политики и стабилизация валютного курса, дополняемые коренными бюджетными реформами, что позволяет обеспечить сбалансированность доходов и расходов казны, то есть добиться соответствия и согласованности деятельности Минфина и Центробанка. При-

чем выбор между этими двумя вариантами имел исключительно политический характер¹.

Первый вариант — инфляционный. В экономике производится наращивание денежного предложения, за чем следует рост цен и обесценение национальной валюты. Предполагается, что тем самым обеспечивается решение социальных проблем, преодоление кризиса неплатежей, пополняются оборотные средства предприятий, расширяется спрос на товары отечественного производства, благодаря чему последнее начинает расти. Этот сценарий хорошо известен России по опыту 1992–1994 гг., когда после краткосрочной (на 2–3 месяца) стабилизации производства происходило ускорение инфляции и падение курса рубля. Принимая во внимание усиление коммунистического влияния на правительство, вероятной реакцией на рост цен могут быть попытки их замораживания, а также введения принудительного курса доллара. Последствия подобных экспериментов абсолютно предсказуемы — расцвет черного рынка и быстрое нарастание товарного дефицита. Поскольку же обеспечить тотальный контроль за ценами в нынешних условиях уже не представляется реальным, то вероятной перспективой становится сочетание инфляции с товарным дефицитом.

Второй вариант — стабилизационный (антиинфляционный). Здесь предполагается достижение жесткого бюджетного равновесия и макроэкономической стабилизации, которые являются базовыми предпосылками восстановления экономического роста. Предполагается проведение решительных мероприятий по обеспечению профицита государственного бюджета, рестриктивной денежной политики (вплоть до введения режима «currency board»),

¹ В определенной степени ситуация после кризиса августа 1998 г. напоминает 1991 г. Общими чертами являются ускорение спада производства (за 1991 г. валовой внутренний продукт снизился на 13%, промышленное производство — на 2,8%, сокращение внешнеторгового оборота — на 37%), развитие инфляционных процессов (уровень потребительских цен увеличился более чем в два раза), на фоне высокого уровня внешнего долга золотовалютные резервы сократились почти до нуля и впервые за все время существования государства золотой запас составил менее 300 т. Такое финансовое положение к началу 1992 г. практически однозначно определило реально возможный спектр вариантов реформирования экономики России: полное разрушение финансовой системы не оставляло времени для институциональной трансформации, призванной дополнять радикальную либерализацию экономики. В 1998 г., как и в 1991-м, еще одним фактором обострения ситуации является реакция на кризис со стороны региональных властей, которые предприняли решительные шаги по отгораживанию своих регионов от центра, включая принятие мер, идущих вразрез с федеральным законодательством и подрывающим единство страны.

более последовательной либерализации хозяйственной жизни. Следующие за этими шагами структурные и бюджетные реформы должны создать условия для адаптации экономических агентов к конкуренции и определению своей ниши на рынке.

Оба варианта действий были озвучены буквально в ближайшие дни и недели после начала в середине августа полномасштабного финансового кризиса. С последовательно инфляционистских и дистрикционистских позиций выступило большинство ученых Отделения экономики РАН во главе с Д. Львовым¹, опубликовавших открытое письмо правительству с изложением соответствующих взглядов и конкретных предложений. Противоположный курс на жесткую стабилизацию был сформулирован в программных предложениях группы либеральных экономистов во главе с Е. Гайдаром².

Вопрос о выборе между инфляционной и жесткой стабилизационной политикой является во многом политическим. В тот момент выбор курса, безусловно, зависел не только от выбора власти, от тех или иных идеологических, политических и социальных предпочтений правительства, но и от логики развития событий и обстоятельств. В частности, отсутствие источников внешнего и внутреннего финансирования после отставки правительства С. Кириенко толкало в сторону выбора инфляционного варианта развития. Но тем не менее этот выбор сам по себе не был абсолютно предопределенным предыдущим развитием, и именно правительству предстояло его сделать.

Главной политической проблемой выбора между инфляционным и стабилизационным вариантами являлось определение тех социальных слоев и групп, которые заплатят основную цену за тот или иной курс экономической политики. Две эти модели были принципиально различны с точки зрения социального контекста и последствий их осуществления.

При инфляционном варианте выигрывают прежде всего банки. Банковский сектор России обязан своему расцвету именно инфля-

¹ Львов Дмитрий Семенович (1930–2007) — российский экономист, академик Российской академии наук, на момент подготовки настоящей работы — академик-секретарь Отделения экономики РАН. — *Прим. ред.*

² См.: Открытое письмо ученых Отделения экономики РАН Президенту, Федеральному Собранию и Правительству РФ // Экономика и жизнь. 1998. № 37; Е. Гайдар и др. Антикризисная программа действий // Время. 1998. 1 октября.

ции 1992–1994 гг., и теперь, когда многие банки находились в исключительно тяжелом положении, спасены они могли быть за счет дешевых кредитных ресурсов Центробанка — «дешевых денег». При этом сильно теряют предприятия, вписавшиеся в рыночную конкуренцию, — причем как экспортеры, так и производители продукции, конкурентоспособной на внутреннем рынке. Отсутствие финансово-денежной стабильности разрушает основу их функционирования, не позволяет принимать инвестиционные решения, развиваться.

От инфляции сильно страдают крупные города — промышленные центры. Во-первых, ухудшается положение находящихся здесь предприятий, которые адаптировались к рыночной среде. Во-вторых, городское (и особенно столичное) население гораздо сильнее зависит от стабильности товарных потоков, чем жители деревни и малых городов. При обесценении денег прекращаются поставки продовольствия, поскольку сельскохозяйственные регионы начинают ограничивать вывоз продукции за свои пределы, а импорт резко сжимается. Жители же провинции, так или иначе связанные с сельским хозяйством, лучше адаптируются к продовольственным проблемам. Развитие событий после 17 августа¹ уже наглядно продемонстрировало, что именно крупные города (прежде всего, Москва) оказываются наиболее уязвимыми при резком скачке цен и дезорганизации товарных потоков.

Иначе складывается ситуация при осуществлении жесткой бюджетно-денежной политики. Ее неотъемлемой частью является ускорение структурной реконструкции народного хозяйства, банкротство и смена собственников у неэффективных хозяйственных агентов — как производственных предприятий, так и финансовых структур. Эта политика предполагает сохранение тесных связей страны с мировыми рынками товаров и капитала, поощрение конкуренции и ограничение государственного вмешательства в экономику.

Естественно, от этого курса выигрывают эффективные предприятия и крупные города. В условиях твердой валюты у первых

¹ 17 августа 1998 г. был объявлен технический дефолт по основным видам государственных долговых обязательств. Одновременно было объявлено об отказе от удержания стабильного курса рубля по отношению к доллару. — *Прим. ред.*

открываются благоприятные возможности для реализации инвестиционных программ. У жителей городов появляется больше возможностей для активной трудовой или предпринимательской деятельности. При наличии значительных возможностей альтернативного трудоустройства, безработица, неизбежно связанная со структурной перестройкой экономики, также оказывается менее болезненной для городских агломераций. Напротив, перед банками и неэффективными предприятиями со всей остротой встают задачи реорганизации, зачастую весьма болезненной. Вероятен рост безработицы, которая гораздо болезненнее проявляется в провинции, где возможности найти работу намного меньше, чем в больших городах.

Впрочем, у описанных вариантов развития есть общие, политически весьма неприятные, но практически неизбежные последствия. В обоих случаях происходит снижение социальных обязательств государства. При жесткой финансовой политике это происходит непосредственно — через урезание бюджетных расходов до уровня бюджетных доходов. Инфляция ведет к тем же результатам, обесценивая бюджетные расходы. Оба варианта болезненны, однако второй еще и несправедлив, поскольку от роста цен страдают в первую очередь беднейшие слои населения.

2. Обретение программы¹

Разумеется, правительство Е. Примакова не было с самого начала политически нейтральным, оно не осуществляло «чистого выбора» между двумя вариантами экономического курса. В момент формирования от него ожидали поворота к инфляционизму и популизму, на вероятность чего указывало как явное доминирование в нем представителей аграрных и коммунистических сил, так и многочисленные заявления поддерживавших это правительство политиков и экономистов. Премьер обещает в считанные месяцы, если не недели, выплатить задолженность бюджетникам и пенсионерам, разрешить проблему неплатежей, обеспечить устойчивость

¹ Более подробно характер и конкретные особенности программ рассматриваются в Приложении к настоящей работе.

рубля, навести порядок. Слова о необходимости начала контролируемой и управляемой эмиссии, пересмотра итогов приватизации, осуществления национализации различных секторов хозяйства, введения принудительного обменного курса, а то и запрещения хранить иностранную валюту, и т. п. можно было слышать практически ежедневно, причем от политиков самого высокого уровня.

Разумеется, у инфляционного варианта были и свои объективные предпосылки, которые не сводятся лишь к левому (коммунистическому) облику нового правительства. Значительный дефицит бюджета и отсутствие внешних источников его покрытия явно толкали правительство к использованию печатного станка. Конечно, возможен был и путь резкого сжатия расходов, однако он был для правительства неприемлем по политическим причинам — во всяком случае, неприемлем в краткосрочной перспективе.

Предложения о включении печатного станка дополнялись весьма своеобразными институциональными идеями, также вызывавшими серьезные опасения относительно адекватности оценки, которую формировавшееся правительство давало ситуации в стране и возможных действий властей. Характерными являются предложения Г. Селезнева¹ по поводу мер, которые необходимо было бы предпринять в экономической политике буквально в ближайшие дни. Эти программные, по существу своему, тезисы были выдвинуты практически сразу же после назначения Е. Примакова, чью кандидатуру председатель Думы активно поддерживал: «Необходимо временно приостановить деятельность валютной биржи и директивой Центробанка установить фиксированный курс рубля к доллару из расчета 7 рублей за доллар <...> Провести переговоры с финансовыми структурами Запада с просьбой временно приостановить хождение валютных кредитных пластиковых карт для того, чтобы валюта не уходила за границу <...> Временный запрет обменным пунктам продавать валюту населению. Эти пункты должны лишь покупать доллары <...> Имеющуюся у коммерческих банков валюту надо направлять исключительно на закупки продовольствия и товаров первой необходимости, медикаментов». (Интерфакс)². К это-

¹ Селезнев Геннадий Николаевич (1947–2015) — советский и российский государственный и политический деятель, член ЦК КПСС (1990–1991), в 1998 г. был председателем Госдумы РФ. — *Прим. ред.*

² Цит. по: Коммерсантъ. 1998. 11 сентября. С. 2.

му можно добавить и предложения новых руководителей правительства осуществить ренационализацию убыточных предприятий военно-промышленного комплекса, что плохо сочеталось с элементарной логикой действий правительства в условиях бюджетного кризиса. (Можно было бы понять, даже не соглашаясь с ними, предложения о национализации прибыльных экспортных отраслей. Однако национализация убыточных полностью выходила за рамки здравого смысла).

Если бы новое правительство начало действовать строго в соответствии с этими ожиданиями, то последующие события было бы нетрудно предугадать. Ведь предлагавшаяся советниками из Думы и Академии наук модель не была оригинальна; она прошла апробацию на протяжении послевоенных десятилетий в десятках стран мира, и особенно в Латинской Америке. В специальной литературе эта модель получила название «экономики популизма» и была достаточно подробно изучена.

Экономическая политика популизма в ходе своей практической реализации включает четыре основных фазы, устойчиво, хотя и с некоторыми вариациями, повторяющихся от страны к стране. Вот эти фазы¹.

На первой фазе правительство пытается ускорить промышленный рост путем перекачки ресурсов из экспортных секторов в сектора «национальной гордости» (обычно машиностроение) при одновременном наращивании денежного предложения. Экономика, в ответ на эти меры, действительно начинает расти, поднимается и благосостояние народа. Создается впечатление, что правительство добивается крупных успехов, а страна находится на пороге экономического чуда. Популярность власти заметно возрастает.

На второй фазе в экономике начинают наблюдаться дисбалансы. Выясняется, что подъем производства и благосостояния сопровождается ухудшением ряда макроэкономических показателей — ростом дефицита торгового и платежного балансов, сокращением валютных резервов, ростом внешнего долга. Однако эти негатив-

¹ Мы здесь лишь пересказываем результаты анализа, проведенного Р. Дорнбушем и С. Эдвардсом в их книге «Макроэкономика популизма в Латинской Америке». (Dornbusch Rudiger, Edwards Sebastian (eds.). *The Macroeconomics of Populism in Latin America*. Chicago and London: The University of Chicago Press, 1991. P. 7–13).

ные сдвиги до поры до времени видны только профессиональным экономистам (а в условиях длительного отрыва страны от реальной рыночной экономики — далеко не всем из них). Нарастают трудности с бюджетом, но кто станет обращать внимание на такие «временные мелочи», в ситуации, когда налицо ускорение темпов роста промышленности?

На третьей фазе происходит быстрое нарастание товарного дефицита в контролируемом государством секторе и ускоряется инфляция свободных цен. Попытки заморозить цены ведут к углублению товарного дефицита, а неизбежная девальвация курса национальной валюты оборачивается взрывом инфляции. Ухудшается собираемость налогов, разваливается бюджет. Что бы ни принимало правительство, уровень жизни начинает снижаться, сжимается производство.

На четвертой фазе происходит падение правительства и принятие новыми (нередко военными или чрезвычайными) властями радикальных мер по стабилизации социально-экономической ситуации.

Представления о том, какие ожидания господствовали как внутри страны, так и за рубежом в связи с формированием нового Правительства России, были достаточно четко изложены позднее самим Е. Примаковым перед иностранными предпринимателями — участниками сессии Давосского форума в Москве: «Нам предрекали еще совсем недавно: национализацию как основной путь движения правительства — нет этого, отмену результатов приватизации <...>, фиксирование курса рубля нам предрекали — нет этого, мы не фиксируем этого курса, он плавающий. Нам предрекали неконтролируемую эмиссию — нет этого, нам предрекали запрет на хождение доллара в стране — нет этого, нам предрекали прекращение импорта — нет этого <...>, нам предрекали поддержку отечественного производства в ущерб иностранным капиталовложениям — нет этого, говорили, что мы не будем платить долги — нет этого»¹. Перечень является весьма показательным, поскольку подобного рода ожидания действительно имели место: основанием для них служили как менталитет, приходящего к власти вместе с Е. Примаковым традиционного советского истеблишмента,

¹ Известия. 5 декабря 1998 г.

так и риторика и традиции коммунистов посткоммунистической России.

На практике правительство Е. Примакова стало действовать гораздо более осторожно по сравнению с тем, что от него ожидали. Однако сам факт ожиданий подобного рода не мог не сыграть негативную роль и еще более осложнить и без того непростое положение правительства. Ведь инфляционные ожидания могут оказаться «самореализующимся прогнозом», влияя не только на настроения, но и на поведение экономических агентов. Кроме того, эти ожидания (опасения), действительно, имели определенные основания, поскольку они входили органической частью в проекты программных документов, рассматривавшихся правительством при подготовке своей экономической программы.

РАЗРАБОТКА ПРОГРАММЫ ПО ВЫХОДУ ИЗ КРИЗИСА

Программотворчество правительства Е. Примакова, да и экономические идеи самого премьера, претерпели за 100 дней руководства страной заметные изменения. На первых этапах в программных документах господствуют откровенно инфляционистские и дирижистские настроения, причем очень конкретные, когда вещи называются своими именами и о необеспеченной эмиссии считается возможным говорить открыто. В более же поздних вариантах речь уже идет о массе технических деталей, о массе конкретных решений, но вопросы эмиссии, бюджетного дефицита старательно обходятся авторами.

В исходном пункте деятельности правительства лежали идеи, разработанные в Отделении экономики РАН. О серьезности отношения к этой программе свидетельствует уже то, что именно из авторов этих документов была образована первая группа по разработке экономической программы правительства, и именно с академиками — членами этой группы Ю. Маслюков проводил регулярные консультации на протяжении примерно первого месяца существования нового правительства.

«Программа академиков» представляла собой документ, воплощавший в себе в наиболее последовательной и жесткой (если не сказать крайней) форме идеи популизма, инфляционизма и дирижизма. По форме это была достаточно целостная и последова-

тельная система мер, которые могли быть легко формализуемы в нормативные документы. Причины кризиса видятся авторам программы в порочности всего проводимого с конца 1991 г. экономического курса. Имеются в виду, и прежде всего, либерализм экономической политики, не использование широких административных возможностей государства, преувеличение роли макроэкономического регулирования по сравнению с проведением институциональных преобразований. Стержнем позитивной части программы являются две взаимоувязанные идеи: повышение спроса населения и загрузка простаивающих мощностей.

Программа предполагала значительные денежные вливания для решения социальных проблем, повышения спроса как фактора преодоления спада, расшивки платежной системы, борьбы с банковским кризисом. Причем была даже высказана мысль о целесообразности введения механизма «автоматического» включения печатного станка для недопущения в будущем возникновения неплатежей (любых, отнюдь не только бюджетной задолженности). Словом, печатный станок рассматривался здесь в качестве универсального средства решения практически всех экономических проблем страны. Одновременно предполагалось ввести меры жесткого валютного контроля, включая отсечение спроса населения на валюту.

С самого начала своего появления программа была подвергнута жесткой критике, причем не столько за ее теоретическую сомнительность (откровенный инфляционизм), сколько за очевидную оторванность от реальных экономических процессов. Многие из содержащихся в ней мер открывали невиданное доселе поле для злоупотреблений как со стороны госаппарата (при раздаче дешевых кредитов), так и бизнеса. Идея автоматического кредитования экономических агентов при возникновении неплатежей означала, что практически любой предприниматель обретал неограниченный доступ к «дешевым деньгам». А тотальное гарантирование вкладов населения давало возможность банкиру собрать средства под любые проценты и объявить себя банкротом. Перечень примеров можно было бы продолжить.

К началу октября в правительстве появился и собственный вариант экономической программы. Этот документ, впрочем, не получивший официального подтверждения, был разработан в Министерстве экономики и разослан заинтересованным лицам

в правительстве в последних числах сентября. Документ вызвал резко негативную реакцию в обществе, включая средства массовой информации, что обусловило фактическое дезавуирование его Е. Примаковым. Между тем этот вариант программы заслуживает специального рассмотрения, поскольку по сравнению с более поздними версиями он является наиболее последовательным и конкретным.

И по форме, и по сути этот вариант очень близок к «программе академиков». Он так же ориентирован на активное использование печатного станка для решения экономических и социальных проблем в сжатые сроки, на резкое ужесточение государственного вмешательства в экономику, включая меры по запрету на использование доллара не только в качестве средства накопления, но и средства сбережения. Он предполагает введение масштабного государственного регулирования цен и тарифов («на продукцию базовых отраслей промышленности, продовольственные и непродовольственные товары первой необходимости» и т. д.), протекционизм и господдержку импортозамещающих отраслей.

Однако здесь появляется уже и некоторое новшество. Будучи документом очень конкретным по форме, программа называет ведомства, ответственные за реализацию намечаемых решений. Но в отличие от версии академиков, здесь среди «ответственных исполнителей» уже почти не фигурирует Центробанк, а вся ответственность за реализацию задачи увеличения спроса падает на Минфин. Документ теряет свою искреннюю непосредственность, столь свойственную «программе академиков».

Руководство правительства явно начинает бояться собственных инфляционных намерений и еще более — всеобщих инфляционных ожиданий. Не спешит с эмиссией и руководство Центрального банка. Уроки прошлого не прошли бесследно, и понимание прямой связи между эмиссией и инфляцией было усвоено в достаточной мере для того, чтобы от разговоров о благотворности эмиссии не переходить немедленно к включению печатного станка. Да и В. Геращенко явно не желал брать на себя ответственность за раскрутку инфляции и поэтому настаивал на принятии Думой соответствующих решений в области денежной политики.

Умеряя эмиссионные аппетиты, правительство явно стремится сделать большой упор на свои административные возможности.

Идеи ужесточения валютного контроля прописаны здесь весьма четко и с заметным удовольствием. Одновременно с неофициальной публикацией программы прозвучало и предложение Э. Росселя¹ о запрете хождения в России доллара, поддержанное, по его словам, президентом. Это совпадение не было случайно, хотя вряд ли являлось преднамеренным. Просто подобные настроения в тот момент господствовали среди той части политической элиты, которая была тесно связана с правительством. Упование на Центробанк, валютный контроль и иные формы государственного вмешательства приходит на смену идеям безграничного инфляционизма и как бы прикрывает их.

Здесь следует отметить, что лозунг сильного государства является одним из самых популярных в настоящее время. Однако его активные сторонники, как правило, ошибочно оценивают причины слабости государственной власти в посткоммунистической России. Считается, что слабое государство является результатом реализации либеральной идеологии, стремившейся к выведению государства за рамки экономической жизни, в результате чего страна лишилась эффективного рычага реализации экономической политики, борьбы с «провалами рынка». Отсюда следует, что для восстановления экономической и политической мощи государства необходимо признать ошибочность предыдущей доктрины и начать работать над укреплением власти, и особенно через расширение ее функций в хозяйственной жизни страны.

Между тем реальная ситуация существенно иная. Дело не в либерализме, поскольку либеральная идеология как раз предполагает сильное, но находящееся в жестких правовых рамках, ограниченное законом государство. Отсутствие такого государства является как раз препятствием на пути либеральной экономической политики. Слабое же государство является фундаментальной чертой современной российской действительности, что стало результатом сложного комплекса факторов посткоммунистического развития России. Первейшим признаком слабого государства является его неспособность собирать налоги, навязать предприятиям

¹ Россель Эдуард Эргартович — российский государственный и политический деятель, в 1998 г. — губернатор Свердловской области, член Совета Федерации Федерального Собрания РФ, входил в состав Комитета по вопросам безопасности и обороны. — *Прим. ред.*

жесткие бюджетные ограничения. Другим признаком слабости государства является преступность — коррупция в госаппарате с одной стороны и наличие мощных преступных групп, которые берут на себя выполнение многих функций государственной власти (арбитраж, обеспечение исполнения контрактов, защита собственности), с другой стороны. Расширение возможностей вмешательства государственных чиновников в хозяйственную жизнь в этих условиях означает не укрепление государства, а рост коррупции и бюрократического произвола.

С конца октября программный документ становится еще более умеренным и менее конкретным. Точнее, в нем присутствует огромное количество разрозненных мероприятий в социальной и производственной областях, в вопросах налоговой политики и межбюджетных отношений. Однако существо экономического курса здесь прописывается с явной неохотой. Среди анализа причин кризиса уже меньше говорится об ошибочном курсе прошлого и больше — о роли бюджетного кризиса и проблемах его преодоления. А Ю. Маслюков даже начинает делать заявления, что новое правительство намерено сделать все то, что намечали, но не смогли реализовать его предшественники (заявление на встрече с участниками Давосского форума в Москве 4 декабря).

В программе исчезает стержневая идея. Уже нет упования на эмиссию. Напротив, появляется четкое осознание опасности эмиссионной накачки экономики, что находит явное отражение в фиксируемой проблеме «критического разрыва между потребностями оборота в расширении денежной массы и возможностями инфляционно безопасной эмиссии», признается «опасность срыва в гиперинфляцию». Надежды на сильное и мудрое государство также оказываются сведенными к вполне ритуальным словам о необходимости «укрепления государственности как важнейшего ресурса повышения эффективности экономики». В результате «Программа» переименовывается по решению премьера в документ «О мерах по...», тем самым подчеркивается, что речь идет именно о совокупности разрозненных мероприятий.

Весьма специфичным моментом всех рассматриваемых программ является закладываемая в них микроэкономическая концепция роста. Прежде всего минимальное значение придается проблеме защиты частной собственности, которая в большинстве

документов практически не упоминается. Показательно, например, что в опубликованной 27 августа версии программы понятия «частная собственность», «частный» отсутствовали вообще, а из 14 упоминаний собственности в 13 случаях речь шла о той или иной форме собственности государственной. Полностью отсутствовало понятие «приватизация». И это при том, что правительство постоянно демонстрирует свое предпочтительное отношение к прямым инвестициям по сравнению с портфельными.

Впрочем, было бы неверно сводить программаторчество правительства к набору программных документов и их проектов. Программную роль играли и играют, безусловно, еще два документа — концепция налоговой реформы и проект федерального бюджета на 1999 г. Они заслуживают специальной краткой характеристики, которая приведена несколько ниже.

Таким образом, к концу 1998 г. правительство в процессе своего программаторчества, процессе осмысления проблем, стоящих перед страной, и путей решения этих проблем оказалось в весьма противоречивом положении. Правительство пришло к осознанию опасности рецептов из арсеналов «экономической политики популизма», однако адекватной замены изначальной (популистской, эмиссионной) программы действий найдено так и не было. У правительства не было желания, а у премьера воли признать неприятный факт наличия всего двух реальных вариантов действия — жестко инфляционистского или жестко стабилизационного — и, соответственно, необходимость выбора именно из этих двух вариантов.

Нежелание делать выбор подтолкнуло Е. Примакова к тактике непринятия принципиальных решений, откладывания их на возможно более долгий срок. Политический мандат, выданный премьеру, поддержка со стороны законодателей и значительной части общества позволяли использовать подобную тактику. Однако развитие реальных экономических процессов все более сужало поле для маневра. А практическая деятельность правительства, какой бы приземленной, неидеологизированной она ни была, все равно не являлась политически нейтральной и объективно подталкивала к столь неприятному выбору принципиального курса.

3. Практическая экономическая политика: общие контуры

Реальный курс правительства характеризуется как конкретными действиями в экономической сфере, так и набором принимаемых правительством нормативных документов. В этой связи разнообразные действия правительства могут быть объединены в две группы. С одной стороны это традиционные для советского хозяйственного истеблишмента меры, ориентированные на поиск компромисса между ведущими и традиционными для советской системы группами интересов — аграрного и машиностроительного лобби. С другой стороны это действия по демонтажу решений, принятых предыдущими правительствами, и особенно правительством С. Кириенко, касающиеся в основном налогово-бюджетной сферы и упорядочивания финансовых потоков. Впрочем, эти группы имеют и точки пересечения. Правительство отменяло те решения, которые не вписывались в политику установления баланса сил между основными лоббистскими группами, но принимало то, что им было выгодно. Примерами последнего могут быть подтверждения решений, направленных на снижение налогов, разрешение продажи продукции ниже себестоимости, и тому подобных мер, которые, разумеется, интерпретировались как шаги по поддержке реального сектора экономики.

БЮДЖЕТНАЯ ПОЛИТИКА

При анализе бюджетной политики правительства можно выделить два принципиально различных подхода и, соответственно, две группы решений, оказывавших существенно разное воздействие на перспективы экономического развития страны. С одной стороны, решения, которые подрывали доходную базу бюджета, связанные прежде всего с действиями в области налоговой политики. С другой стороны, формирование бюджета на 1999 г., в основу которого закладываются принципы минимального эмиссионного финансирования дефицита. Конфликт этих двух подходов в значительной мере объясняется эволюцией макроэкономических воззрений правительства от инфляционизма сентября-октя-

бря к пониманию необходимости ужесточения курса в ноябре-декабре. Однако у этого конфликта есть и очевидная практическая основа — стремление правительства и лично премьера избежать резких действий, обеспечить максимальную политическую поддержку даже непопулярных решений. Ведь обеспечение политической поддержки является императивом деятельности Е. Примакова и важным фактором принятия им решений в экономической области.

Таким образом, решения и действия правительства распадаются на две группы и, соответственно, на две фазы в его практической деятельности. Во-первых, популистские решения первых трех месяцев. И, во-вторых, разработка осторожного бюджета на 1999 г., опубликование и вероятное принятие которого уже является самостоятельным фактором развития экономической ситуации. Остается ожидать третьего этапа, который покажет, насколько правительство способно реализовать свои бюджетные идеи на практике.

Принимавшиеся на протяжении октября—декабря решения в области бюджетной политики прежде всего оказывали негативное воздействие на доходную часть федерального бюджета. Ухудшение ситуации с бюджетными доходами идет по трем направлениям. Во-первых, это решения по сокращению денежных поступлений в бюджет. Во-вторых, появление негативных сигналов относительно намерений правительства, приводящих к снижению готовности экономических агентов платить налоги. Наконец, в-третьих, принятие решений, которые непосредственно сокращают налоговую базу федерального бюджета. Понятно, что на протяжении первых 100 дней правительства Е. Примакова наиболее действенно проявляли себя первые два механизма, поскольку решения по изменению налоговой системы требуют для практической реализации гораздо большего времени, поскольку нуждаются в утверждении законодателями.

Уже в первые месяцы своего существования правительством был принят ряд новаций, продемонстрировавших уязвимость его перед разного рода лоббистами и его готовность жертвовать доходами федерального бюджета в пользу отдельных групп интересов. Причем характерно, что большинство из принятых в этом отношении шагов предполагали пересмотр решений предыдущих правительств, которые на собственном опыте убеждались в порочности

мер типа взаимозачетов, индивидуализации схем уплаты налогов, потворства финансовой безответственности крупных фирм и т. п.

В поисках политической поддержки правительство пошло по пути заключения индивидуальных соглашений с крупнейшими налогоплательщиками относительно сроков и механизмов выполнения их обязательств перед бюджетом. Первый такой договор был заключен с Газпромом, вслед за этим последовало объявление о готовности и далее развивать подобную практику. Более того, по заявлению руководства ГНС, Газпром получил право увязывать свои платежи бюджету с объемом задолженности перед ним со стороны бюджетных организаций.

Потерпело поражение правительство и в попытке получить дополнительные доходы от нефтяного сектора за счет повышения акцизов на прокачку и введения экспортных пошлин на нефть. Нефтяное лобби успешно выступило против Минфина, который попытался прибегнуть к этому традиционному для федерального бюджета источнику финансовых ресурсов. Однако нефтяники смогли доказать, что потери отрасли от падения мировых цен на нефть не позволяют извлекать из нее дополнительные ресурсы, несмотря на то что рублевая выручка этой экспортной отрасли должна была существенно возрасти в результате трехкратной девальвации рубля. Вопрос о введении экспортных пошлин на энергоносители был отложен до принятия бюджета на 1999 г.

Одновременно были приняты решения о целесообразности проведения масштабных зачетов долгов предприятий и бюджетов всех уровней, что соответствовало всем программным документам нового правительства. Практика 1996–1997 гг. недвусмысленно показала, что даже упоминание о взаимозачете приводит к резкому снижению поступления налогов в казну. Это должно было стать неизбежным, когда по пути взаимозачетов решило пойти правительство, известное своим благожелательным отношением к предприятиям реального сектора практически безотносительно к их финансовому положению.

Тем более что параллельно с объявлением о взаимозачете правительство отказалось от решительных действий по отношению к предприятиям — неплательщикам налогов. Процедура ускоренного банкротства была фактически дезавуирована как незаконная. А отмену процесса по банкротству УралАЗа (благодаря поддержке

последнего Ю. Маслюковым) нельзя рассматривать иначе, чем недвусмысленный сигнал остальным неплательщикам. В том же направлении действовали и многочисленные заявления о намерении объявить налоговую амнистию. Еще одним шагом по сокращению доходов стала готовность получать часть долгов натурой.

В налоговой области было отменено решение о переходе на уплату НДС по методу начислений¹ и осуществлен возврат к широкому списку товаров, облагаемых НДС по ставке 10%². Несмотря на то что осуществление более серьезных изменений налоговой системы, согласно планам правительства, приурочено к принятию бюджета на следующий год, начавшееся обсуждение предлагаемых налоговых послаблений уже сейчас явилось сигналом, недвусмысленно дающим понять, что производственная деятельность предприятия важнее уплаты налогов и, соответственно, приводящим к снижению уровня налоговых поступлений.

В качестве меры по стабилизации обменного курса рубля указанием Центрального банка от 11 сентября был восстановлен порядок обязательной продажи 50% валютной выручки предприятий. В краткосрочной перспективе такая мера дала определенный положительный эффект. Однако она создает серьезные дополнительные стимулы по занижению валютной выручки, переводимой в Россию.

Противоречивыми по характеру, но одинаковыми по последствиям для бюджета, стали решения правительства в области агропромышленного комплекса и продовольственного обеспечения страны.

С одной стороны, были предприняты шаги по облегчению положения сельских товаропроизводителей и связанных с ними предприятий промышленности. Прежде всего правительство, в соответствии с устойчивой коммунистической традицией последних четырех десятилетий, реструктурировало на 5 лет под 5% годовых (то есть фактически списало) бюджетную задолженность сельхозпроизводителей бюджету. Тем самым всем было дано понять, что не платить государству можно и экономически оправданно, а ис-

¹ См. Решение Верховного Суда РФ от 2 октября 1998 г. № ГКПИ 98-448.

² См. Постановление Правительства РФ от 15 октября 1998 г. № 1203.

правные плательщики в очередной раз смогли убедиться в нерациональности своего поведения.

С другой стороны, правительство решительно пошло на снижение импортных пошлин, которые были подняты правительством С. Кириенко в целях расширения доходной базы федерального бюджета. Не дожидаясь официального утверждения «программы мер», пошлины были снижены на многие продукты питания, прежде всего мясную и молочную продукцию¹. Эти решения могли быть объяснены и типичным для советского хозяйственного руководства опасением возникновения продовольственного дефицита (как было показано выше, подобный дефицит является обычно результатом собственной экономической политики), и снижением конкурентоспособности импортной продукции в результате девальвации, и давлением связанных с продовольственным импортом групп интересов, и сложностями обеспечения повышенного тарифа в условиях таможенного союза (особенно с Белоруссией). Однако в любом случае два аспекта этого решения являются очевидными: определенные потери бюджета и ослабление конкурентных позиций отечественного производителя. Причем очевидно, что обе группы решений обусловлены не идеологическими соображениями, а элементарным лоббизмом заинтересованных групп давления, во многом связанных с коррумпированными структурами госаппарата.

Свою роль должна сыграть и необходимость платить по политическим счетам. Новые контуры политики предполагали укрепление тесного союза с Белоруссией. Более того, посетив с первым официальным визитом Минск, Е. Примаков заявил о готовности учитывать в своей деятельности позитивный опыт этой страны. Стремление к интеграции с Белоруссией предполагало готовность поступиться собственными экономическими интересами ради союзника. Здесь отчетливо просматриваются по крайней мере два направления. Во-первых, было принято решение об уплате белорусских долгов России продукцией, прежде всего сельскохозяйственной, что было равнозначно отказу от части денежных налоговых поступлений от «Газпрома». Во-вторых, предстояло закрыть глаза на наличие «таможенной дыры» на границе с Белоруссией,

¹ Постановление Правительства РФ от 21 октября 1998 г. № 1226.

чьё правительство отнюдь не демонстрировало готовность координировать свою таможенную политику с Россией. Фактически это означало решение правительства России платить по политическим счетам.

Среди других решений правительства, имеющих во многом символическое значение, можно назвать восстановление механизма предоставления государственных гарантий отдельным видам хозяйственной деятельности¹, обращение к западным правительствам с настоятельной просьбой об оказании гуманитарной продовольственной помощи, отмена решения С. Кириенко² о переводе счетов учреждений культуры в органы государственного казначейства. Эти и некоторые другие подобные решения объединяет ряд общих черт. Во-первых, все эти документы открывают широкие возможности для развития коррупции госаппарата и теневого предпринимательства. Во-вторых, их характеризует откровенно лоббистская направленность — в каждом отчетливо просматриваются интересы соответствующих лоббистских групп. И, наконец, в-третьих, подобные решения явно способствуют не укреплению, а ослаблению государственной власти, одновременно усиливая возможности бюрократического произвола в интересах отдельных лиц и групп.

Естественным последствием рассмотренных выше решений является существенное сокращение реальных доходов бюджета, денежной составляющей этих доходов и тем самым сжатие не-эмиссионных источников финансирования расходов.

В табл. 1 приведены данные об исполнении федерального бюджета в 1998 г. накопленным итогом. Они показывают снижение налоговых поступлений по сравнению с показателями на 1 августа

¹ Это решение вообще было уникальным. По сути дела, впервые в обозримой экономической истории было принято решение о *восстановлении действия* нормативных актов, отмененных два-три года тому назад. Это было не только хозяйственное решение, но и символический политический акт. Ведь вместо принятия обычного документа о введении госгарантий, Е. Примаков пошел на беспрецедентное восстановление отмененного, что носило откровенно демонстративный характер. Как и с постановлением Думы о восстановлении памятника Ф. Дзержинскому, правительство явно продемонстрировало свою органическую связь с идеологией и практикой реставрации советской и неосоветской практики.

² Кириенко Сергей Владиленович — с апреля по август 1998 г. — председатель правительства России. — *Прим. ред.*

3. ПРАКТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА: ОБЩИЕ КОНТУРЫ

и даже на 1 сентября (около 0,5 п. п.). Учитывая тот факт, что неналоговые поступления остались на докризисном уровне, динамика доходов федерального бюджета в точности совпала с динамикой налоговых поступлений, и их уровень упал в сентябре на 0,4 п. п. по сравнению с предыдущим месяцем и еще на 0,1 п. п. ВВП в октябре.

Таблица 1. Исполнение федерального бюджета Российской Федерации накопленным итогом (% ВВП)

	1998										
	1.02	1.03	1.04	1.05	1.06	1.07	1.08	1.09	1.10	1.11	
Доходы											
– налог на прибыль	1,3	0,9	0,9	1,2	1,4	1,4	1,3	1,3	1,3	1,2	1,2
– налог на добавленную стоимость и акцизы	6,6	6,4	6,2	6,2	6,1	6,0	5,9	6,0	5,8	5,5	5,4
– налоги на внешнюю торговлю	1,1	1,0	1,1	1,2	1,2	1,4	1,4	1,3	1,3	1,2	1,2
– прочие налоги, сборы и платежи	0,4	0,2	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3
– итого налогов и платежей	9,4	8,5	8,5	8,8	8,9	9,0	8,9	8,8	8,6	8,2	8,1
– неналоговые доходы	3,1	1,7	1,8	1,9	1,8	1,9	1,9	1,9	2,0	2,0	2,0
Всего доходы		10,2	10,3	10,7	10,8	10,9	10,8	10,8	10,6	10,2	10,1
Расходы											
– государственное управление	0,4	0,3	0,3	0,3	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
– национальная оборона и правоохранительная деятельность	4,8	3,2	3,3	3,2	3,2	3,0	3,1	3,0	2,9	2,9	2,9
– фундаментальные исследования	0,4	0,2	0,2	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
– услуги народному хозяйству	2,0	0,4	0,7	0,6	0,7	0,7	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8
– социальные услуги	0,9	1,6	1,8	2,0	2,0	1,9	1,9	2,0	1,8	1,7	1,9

Окончание табл. 1

	1997	1998									
		1.02	1.03	1.04	1.05	1.06	1.07	1.08	1.09	1.10	1.11
– обслуживание государственного долга	4,6	2,7	3,3	5,0	4,9	5,3	5,2	5,4	5,1	4,5	4,1
– прочие расходы	4,7	2,1	2,2	2,5	2,6	2,7	2,8	2,5	2,5	2,3	2,5
Итого расходов	17,8	10,5	11,8	13,9	14,1	14,1	14,3	14,2	13,6	12,7	12,7
Суды за вычетом погашений	0,7	4,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,5	0,5
Расходы и суды за вычетом погашений	18,5	14,9	12,1	14,3	14,4	14,5	14,7	14,7	14,0	13,2	13,1
Дефицит бюджета	6,1	4,7	1,8	3,5	3,7	3,6	3,9	3,9	3,5	3,0	3,1
Общее финансирование, в том числе	6,1	4,7	1,8	3,5	3,7	3,6	3,9	3,9	3,5	3,0	3,1
внутреннее финансирование	4,0	1,2	0,1	2,5	2,7	3,3	1,3	-0,6	-0,8	-0,8	-0,5
внешнее финансирование	2,1	3,5	1,7	1,0	1,0	1,2	2,6	3,9	4,3	3,8	3,6
Справочно: ВВП с начала года, млрд руб.	2586	186,0	368,0	566,0	771,0	977,0	1184,0	1398,0	1624,0	1881,0	2146,0

Источники: Министерство финансов РФ, расчеты авторов.

Уровень расходов федерального бюджета подвергся более значительным изменениям — в сентябре падение составило 0,8 п. п. по сравнению с предыдущим месяцем, и еще на 0,1 п. п. — в октябре. Если брать в расчет падение расходов, произошедшее в августе (на 0,6 п. п. по сравнению с показателем июля), то общее сокращение федеральных расходов с августа по октябрь составило 1,5 п. п. или чуть более 10% от уровня расходов за 1 полугодие 1998 г. Дефицит бюджета на 1 октября был равен примерно 3,0% ВВП, что почти на 1 п. п. ниже докризисного уровня.

Более показательным, с точки зрения анализа действий правительства Е. Примакова, являются данные о ежемесячном исполнении федерального бюджета в процентах от месячного ВВП (табл. 2).

3. ПРАКТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА: ОБЩИЕ КОНТУРЫ

Таблица 2. Исполнение федерального бюджета Российской Федерации ежемесячно (% месячного ВВП)

	1998									
	1.02	1.03	1.04	1.05	1.06	1.07	1.08	1.09	1.10	1.11
Доходы										
– налог на прибыль	0,9	0,9	1,7	2,0	1,5	1,1	1,1	1,4	0,8	1,0
– НДС, акцизы и прочие налоги на товары и услуги	6,4	6,0	6,2	5,8	5,5	5,8	6,1	4,5	3,8	4,9
– налоги на внешнюю торговлю и внешнеэкономические операции	1,0	1,3	1,2	1,2	2,1	1,3	1,2	0,9	1,0	1,1
– прочие налоги	0,2	0,3	0,4	0,2	0,1	0,2	0,2	0,1	0,4	0,3
налоговые поступления	8,5	8,5	9,5	9,2	9,2	8,4	8,6	6,9	6,0	7,3
– неналоговые поступления	1,7	2,0	2,1	1,6	2,1	2,1	1,8	2,7	1,9	1,7
Итого доходов	10,2	10,5	11,5	10,8	11,3	10,5	10,4	9,5	7,9	8,9
Расходы										
– государственное управление	0,3	0,3	0,4	0,4	0,2	0,4	0,3	0,3	0,2	0,3
– правоохранительная деятельность и судебная власть	1,1	1,5	1,3	1,2	1,1	0,9	1,4	1,0	0,7	0,9
– национальная оборона	2,0	2,0	1,8	1,9	1,2	2,3	1,1	1,6	2,1	2,1
– государственные услуги народному хозяйству	0,4	1,0	0,5	0,8	0,7	1,5	0,9	0,5	0,6	0,7
– социальные услуги	1,6	2,0	2,3	2,0	1,7	1,9	2,2	1,1	1,1	2,7
– обслуживание государственного долга	2,7	3,8	8,3	4,6	6,7	5,0	6,2	3,2	1,0	1,0
– прочие расходы	2,4	2,4	3,4	3,5	2,6	3,2	1,8	1,7	1,4	0,9
Итого расходов	10,5	13,0	18,0	14,4	14,2	15,2	13,9	9,4	7,1	8,6
Ссуды за вычетом погашенных	4,4	-3,7	0,3	0,5	0,6	0,5	0,4	0,8	1,1	3,8
Итого расходов и ссуд за вычетом погашенных	14,9	9,3	18,3	14,9	14,8	15,7	14,3	10,2	8,2	12,4
Дефицит / профицит (-)	4,7	-1,2	6,8	4,1	3,5	5,2	3,9	0,7	0,3	3,4
Финансирование:	4,7	-1,2	6,8	4,1	3,5	5,2	3,9	0,7	0,3	3,4
– внутреннее	1,2	-1,1	7,1	3,0	2,5	-6,5	-9,7	-2,1	-1,1	1,5
– внешнее	3,5	-0,1	-0,3	1,1	1	11,7	13,6	2,8	1,4	1,9
ВВП, млрд руб.	186	182	198	205	206	207	214	226	257	265

Источники: Министерство финансов РФ, расчеты авторов.

Как видно из представленных в табл. 2 данных, уровень доходов федерального бюджета в месячном выражении в сентябре сократил-

ся на 1,6 п. п. ВВП по сравнению с августом, и на 2,5 п. п. — с июлем. Уровень налоговых поступлений снизился за этот же период в еще большей мере — соответственно на 0,9 и 2,6 п. п. ВВП. На подобное сокращение налоговых поступлений, кроме отмеченных выше факторов, повлиял также банковский кризис, обусловивший снижение перечислений налогов в бюджеты всех уровней. В октябре ситуация с исполнением доходной части федерального бюджета несколько улучшилась. Так, общий уровень доходов вырос на 1 п. п. ВВП по сравнению с сентябрем, налоговых поступлений — на 1,3 п. п.

Что касается расходной части федерального бюджета, то уровень его финансирования сократился за июль — сентябрь практически вдвое (с 14,3% ВВП в июле до 8,2% ВВП — в сентябре). Наибольшему сокращению подверглись, как и следовало ожидать, расходы на обслуживание госдолга (на 5,2 п. п. ВВП в сентябре по сравнению с июлем), на правоохранительную деятельность (вдвое до 0,7% ВВП в сентябре), а также на социальные услуги (с 2,2% ВВП в июле до 1,1% ВВП — в сентябре). Уровень расходов на оборону фактически на сократился, а даже несколько вырос до 2,1% ВВП, что сравнимо с уровнем предшествующего года.

В октябре ситуация с расходами, так же как и с доходами, радикальным образом изменилась. Уровень расходов вырос по сравнению с показателем сентября на 4,2 п. п. ВВП до 12,4% ВВП. При неизменном по сравнению с предыдущим месяцем уровне расходов на обслуживание государственного долга и на оборону произошло более чем двукратное увеличение уровня социальных расходов (до 2,7% ВВП). Кроме того, значительно, на 2,7 п. п. ВВП (до 3,8% ВВП) увеличились бюджетные ссуды и финансовая помощь нижестоящим уровням власти из федерального бюджета.

Что касается дефицита бюджета, то непропорционально большее сокращение расходов, в основном за счет снижения расходов по обслуживанию государственного долга, привело к сокращению уровня вторичного дефицита, сначала до 0,7% ВВП в августе, затем до 0,3% ВВП — в сентябре. Причем дефицит бюджета в октябре вырос практически до уровня 1 полугодия (3,4% ВВП).

Финансирование подобного роста бюджетного дефицита стало возможным за счет эмиссионного кредитования правительства. Погашение и обслуживание внешнего долга также осуществлялось за счет международных резервов Центрального банка.

ДЕНЕЖНАЯ ПОЛИТИКА

Денежную политику первых 100 дней работы правительства Е. М. Примакова можно условно разделить на две фазы. Благодаря резкому росту цен и падению курса рубля в сентябре, у денежных властей создались возможности увеличения денежного предложения без инфляционных последствий и заметного снижения валютного курса. Это позволило на протяжении сентября—октября проводить наращивание валютных резервов ЦБ РФ без серьезного обесценения рубля и немедленного разгона инфляции. Так продолжалось до конца октября. В период между 30 октября и 10 ноября произошел перелом: валютные резервы стабилизируются, а затем начинают падать. С интервалом в три недели за этим следует ускорение инфляции и увеличение темпов падения номинального курса рубля.

Рассмотрим эти периоды несколько подробнее. В сентябре 1998 г. произошло дальнейшее обострение экономического и финансового кризиса, связанного с девальвацией рубля и снижением доверия к российской национальной валюте. Трехкратная девальвация рубля, резкое увеличение скорости обращения денежной массы определили быстрый рост потребительских цен. Только за первую неделю сентября индекс потребительских цен вырос на 35,7% (рис. 1). Однако в дальнейшем, одновременно со снижением курса доллара, темпы инфляции замедлились.

Снижение темпов инфляции в середине сентября 1998 г. объясняется в значительной степени денежно-кредитной политикой, проводившейся Центральным банком РФ в августе 1998 г. Как видно из рис. 2 и табл. 3, в августе не произошло увеличения денежной базы.

В сентябре эмиссионная активность Центробанка, направленная на поддержание ликвидности банковской системы и обеспечение платежей клиентов, стала более заметна. В сентябре—октябре эмиссия составила 26,1 млрд руб., что соответствует приросту денежной базы на 16,45% по отношению к концу августа 1998 г. Однако начало денежной экспансии не привело к ускорению роста цен (рис. 1 и табл. 3). В октябре—ноябре 1998 г. темпы роста цен оставались на относительно стабильном уровне около 4–6% в месяц. В октябре 1998 г. прирост индекса потребительских цен

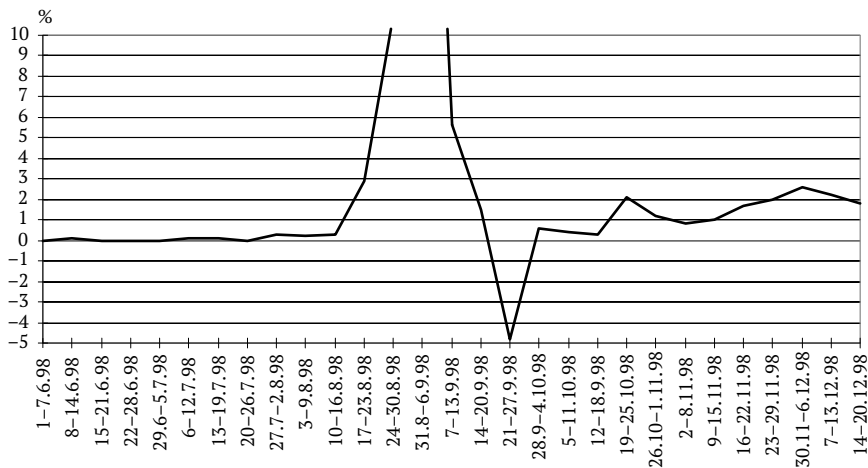


Рис. 1. Индекс потребительских цен во втором полугодии 1998 г.

Источник: Госкомстат РФ.

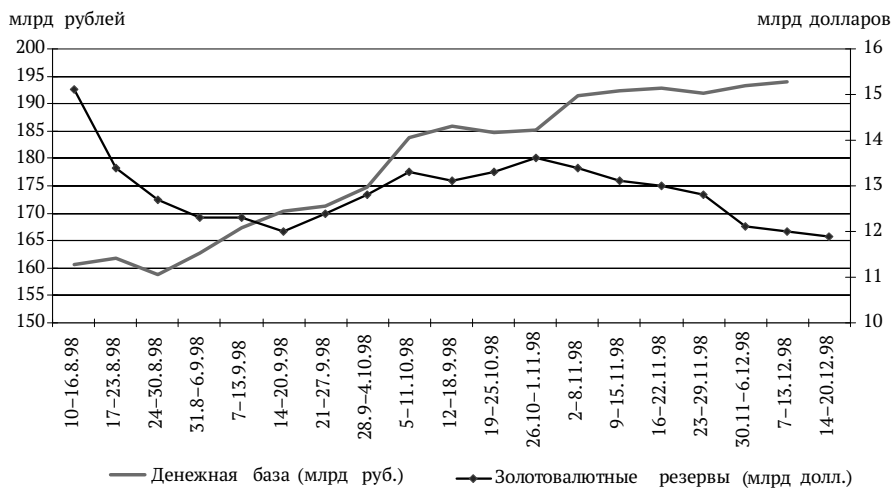


Рис. 2. Динамика денежной базы и золотовалютных резервов во второй половине 1998 г.

Источник: ЦБ РФ.

3. ПРАКТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА: ОБЩИЕ КОНТУРЫ

Таблица 3

	Денежная база (млрд руб.)	Темп изменения денежной базы (%)	Золотовалютные резервы (млрд долл.)	Темп измене- ния золотовал- ютных резервов (%)
10–16.8.98	160,7		15,1	
17–23.8.98	161,8	0,68	13,4	-11,26
24–30.8.98	158,7	-1,92	12,7	-5,22
31.8–6.9.98	162,8	2,58	12,3	-3,15
7–13.9.98	167,3	2,76	12,3	0,00
14–20.9.98	170,3	1,79	12,0	-2,44
21–27.9.98	171,2	0,53	12,4	3,33
28.9–4.10.98	174,8	2,10	12,8	3,23
5–11.10.98	183,9	5,21	13,3	3,91
12–18.9.98	185,9	1,09	13,1	-1,50
19–25.10.98	184,8	-0,59	13,3	1,53
26.10–1.11.98	185,3	0,27	13,6	2,26
2–8.11.98	191,5	3,35	13,4	-1,47
9–15.11.98	192,3	0,42	13,1	-2,24
16–22.11.98	192,9	0,31	13,0	-0,76
23–29.11.98	191,9	-0,52	12,8	-1,54
30.11–6.12.98	193,3	0,73	12,1	-5,47
7–13.12.98	194,0	0,36	12,0	-0,83
14–20.12.98	192,5	-0,77	11,9	-0,83
21–27.12.98	199,0	3,38	12,3	3,36
28.12.98–1.1.99	–	–	12,2	-0,08

Источник: ЦБ РФ.

составил 4,5%, а в ноябре — 5,7%, что составляет соответственно 69,6 и 94,5% в годовом исчислении. Это объясняется рядом причин, среди которых следует выделить снижение инфляционных ожиданий¹, существование технических лагов между началом денежной

¹ После резкого скачка инфляции, наблюдавшегося в конце августа — начале сентября 1998 г., новое ценовое равновесие не соответствовало находящемуся в обращении объему денежной массы. Однако из-за ригидности уровня цен, подразумеваемой в данном случае нежелание экономических агентов (производителей и посредников) сильно снижать выросшие цены, адекватной дефляции не произошло (рис. 1). В результате последующая эмиссия (кредиты Правительству и коммерческим банкам) в значительной мере пошла на поддержание уже сложившихся после скачка инфляции ценовых пропорций (реальная денежная масса увеличивалась). При этом важным моментом при снижении инфляционных ожиданий и росте реальной денежной массы явилась стабильность валютного курса и происходившее в течение этого периода постепенное увеличение золотовалютных резервов ЦБ РФ.

эмиссии и ее влиянием на уровень инфляции, уменьшение денежного мультипликатора в ходе развития банковского кризиса.

К концу 1998 г. инфляционные процессы в российской экономике стали постепенно ускоряться (рис. 1). После масштабного скачка цен в сентябре, обеспечившего их некоторую стабильность в течение последующих одного-двух месяцев, можно говорить о переходе в декабре 1998 г. к режиму с устойчиво высокой инфляцией. В декабре потребительские цены выросли на 11,6% (180–250% в годовом исчислении). Таким образом, инфляция в 1998 г. составила 84,4%.

Следует отметить, что ситуация начала меняться еще в ноябре 1998 г. Динамика золотовалютных резервов ЦБ РФ изменила направление движения (рис. 2 и табл. 3). В течение ноября резервы Центробанка РФ снизились с 13,6 до 12,8 млрд долл., т. е. на 800 млн долл. В ноябре 1998 г. Министерство финансов РФ выплачивало обязательства по внешним долгам за счет средств ЦБ РФ. В частности, 27 ноября Министерство финансов РФ осуществило выплаты по первому траншу пятилетних еврооблигаций в размере 46,3 млн долл., а 2 декабря — выплаты по облигациям IAN в размере 216 млн долл. В течение предыдущих одного-двух месяцев ЦБ РФ стремился сглаживать колебания курса доллара, однако к концу ноября — началу декабря 1998 г. курс рубля



Рис. 3. Динамика обменных курсов доллара в сентябре — декабре 1998 г.

Источник: ЦБ РФ.

упал с 18 руб./долл. до 20–21 руб./долл. В декабре продолжалось снижение золотовалютных резервов ЦБ России. Только за первые три недели они уменьшились еще на 900 млн долл. Таким образом, на 21 декабря общее снижение золотовалютных резервов по сравнению с концом октября 1998 г. составило 1,7 млрд долл., что соответствует 12,5%.

ДИНАМИКА ПРОИЗВОДСТВА И СОЦИАЛЬНАЯ СТАБИЛЬНОСТЬ

В краткосрочном периоде увеличение денежного предложения оказывает положительное воздействие на производство, увеличивая реальную денежную массу. Население получает деньги и приобретает товары. Фирмы воспринимают сигналы рынка как увеличение спроса и начинают расширять производство. Растет спрос на товары промежуточного (производственного) назначения. Снижается реальный уровень неплатежей в экономике. По данным Центра экономической конъюнктуры¹, прекращение паники на потребительском рынке в совокупности с девальвацией рубля стимулировали активизацию процессов импортозамещения, в результате чего спад промышленного производства в октябре и ноябре оказался ниже, чем это прогнозировалось на основе инерционной оценки динамики производства.

Разумеется, стимулированный денежной эмиссией позитивный тренд является весьма краткосрочным (так как происходит снижение реальной денежной массы до уровня более низкого, чем зафиксированный до начала роста темпов эмиссии) и вскоре сменяется на противоположный. Однако на какое-то время он оказывает благоприятное воздействие как на производственные показатели, так и на социально-экономический климат в обществе. Именно такие процессы происходили в экономике в период с конца сентября по середину ноября 1998 г.

¹ ЦЭК. Индексы интенсивности промышленного производства (январь 1990 — октябрь 1998). М., ноябрь 1998; ЦЭК. Деловая активность базовых промышленных предприятий России в ноябре 1998 года. М., 1998; ЦЭК. Темпы динамики промышленного производства. Предварительные итоги 1998 года. Конъюнктурная оценка на 1999 год (по отчетным данным за январь—ноябрь 1998 г.). М., декабрь 1998.

Важным моментом стало то, что благодаря поддержке правительства Думой удалось сдвинуть с места законодательство о разделе продукции, которое блокировалось на протяжении нескольких лет. Это стало позитивным сигналом, особенно для иностранных инвесторов.

Были предприняты шаги по ужесточению контроля за ценообразованием в отраслях естественных монополий. Многие тарифы были заморожены, а некоторые даже снижены (например, на перевозку по железным дорогам отдельных видов товаров первой необходимости, включая продовольствие).

Статистические и социологические данные свидетельствуют: после резкого спада производства в сентябре ситуация на предприятиях в октябре—ноябре 1998 г. улучшалась, происходила стабилизация выпуска. Рос спрос на продукцию предприятий, увеличивалась загруженность мощностей — прежде всего в ТЭК, легкой и пищевой промышленности. Положительный эффект дало одновременное воздействие принятых мер в области денежной политики и заметный рост конкурентоспособности отечественных товаров (особенно потребительских) в результате девальвации рубля.

В связи с расширением спроса, в несколько раз возросла доля предприятий, увеличивших объемы производства. Соответственно, в октябре и ноябре наблюдалось сокращение запасов готовой продукции. Более того, именно в октябре стала расти интенсивность производства в таких отраслях промышленности, как машиностроение, химия и нефтехимия, черная и цветная металлургия, нефтедобыча и нефтепереработка (притом с сентября 1997 по август 1998 г., то есть в период макроэкономической стабильности, этот показатель снижался).

Надо особо отметить, что заметное улучшение конъюнктуры имело место именно в ноябре, то есть тогда, когда общая макроэкономическая ситуация уже стала ухудшаться. Это объясняется некоторым отставанием воздействия изменений в денежной политике на положение в реальном секторе. Поэтому естественно, что в том же машиностроении сокращение спроса произошло только к концу ноября. Одновременно начали расти инфляционные ожидания среди предпринимателей. Несмотря на общий рост спроса, продолжала ухудшаться обеспеченность базовых предприятий фи-

нансовыми ресурсами, что неизбежно ведет к резкому усилению лоббистского давления на правительство.

Благоприятные изменения происходили и в социальной сфере. Правительству из эмиссионных источников удалось погасить некоторую часть накопленной задолженности по зарплатам и пенсиям. При том что эти долги обесценились в несколько раз, настроения в обществе складывались, скорее, в пользу существующей власти.

Это нашло отражение и в динамике забастовок. В сентябре более чем в 50 раз возросло количество бастовавших предприятий, в 40 раз увеличилось число участников забастовок, а в октябре оба показателя еще удвоились. В ноябре же забастовочное движение пошло на спад, достигнув сентябрьских показателей (причем подавляющее большинство забастовок — 97% — приходится на учреждения образования). И хотя масштабы цифр остаются весьма внушительными (сопоставимыми только с январем—мартом 1997 г.), тенденция к социальной стабилизации осенью 1998 г. была налицо.

Понятно, что на этом фоне происходил рост популярности Е. Примакова, который в опросах общественного мнения вошел в пятерку наиболее вероятных кандидатов на президентский пост (рис. 4).

Таким образом, реальное развитие событий оказывается весьма близким к описанной выше логике экономической политики популизма. Эмиссионное финансирование даже в относительно

Таблица 4. Динамика забастовочного движения в 1998 году

	Число предприятий и организаций, на которых происходили забастовки	Число участников забастовок, тыс. чел.
Январь	246	19,6
Февраль	78	8,1
Март	70	9,7
Апрель	946	52,3
Май	362	25,4
Июнь	92	13,9
Июль	31	5,4
Август	47	2,1
Сентябрь	2394	78,5
Октябрь	4229	196,1
Ноябрь	2135	65,5

Источник: Госкомстат России.

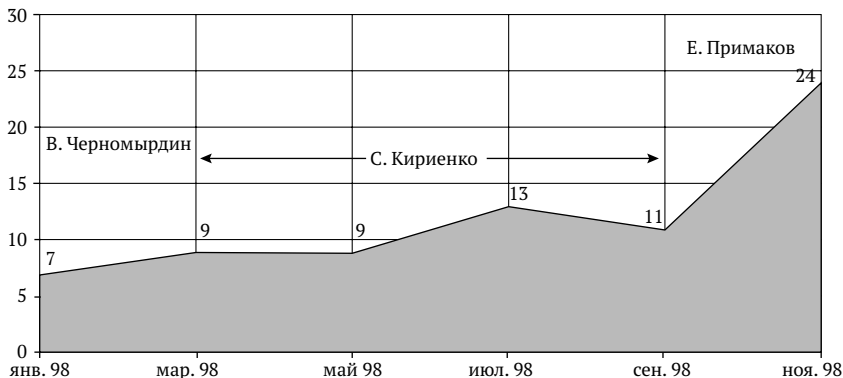


Рис. 4. Премьер как политик, вызывающий наибольшее доверие (доля указавших премьер-министра в числе политиков, вызывающих наибольшее доверие, % к числу опрошенных)

Источник: Мониторинг ВЦИОМ.

ограниченных масштабах оказывает краткосрочный положительный эффект на производство и популярность правительства. Но именно денежные индикаторы (в совокупности с платежным балансом) несут первую тревожную информацию в то время, когда показатели реального производства еще продолжают демонстрировать благоприятную динамику.

НАЛОГОВЫЕ НОВАЦИИ ПРАВИТЕЛЬСТВА

Глубокая налоговая реформа — один из важнейших приоритетов правительства Е. Примакова. Пакет решительных налоговых мер, разработанный новым руководством Госналогслужбы во главе с Г. Боосом¹ буквально за считанные недели, был не только одобрен правительством, но и передан в Государственную думу.

Проведение радикальной налоговой реформы являлось одной из приоритетных задач всех правительств России на протяжении по крайней мере последних трех лет. Проект Налогового кодекса неоднократно обсуждался и пересматривался как политиками, так

¹ Боос Георгий Валентинович с сентября 1998 г. занимал пост главы Госналогслужбы Российской Федерации, затем возглавлял Министерство по налогам и сборам. В мае 1999 г. отправлен в отставку вместе с правительством Е. Примакова. — *Прим. ред.*

и экономистами, но так и не был в достаточной мере согласован. И вот теперь были приняты решения, имеющие серьезные расхождения с предшествующими проектами налоговой реформы.

Реформа предполагает резкое снижение налогового бремени как по прямым, так и по косвенным налогам. Значительно снижаются корпоративные налоги, отчисления в социальные фонды, и, главное, ставка ключевого для федерального бюджета налога — налога на добавленную стоимость — снижается с 20 до 15, а через год и до 10%. Одновременно вводится региональный налог с продаж.

Предполагается, что с сокращением налогов резко возрастет экономическая активность, увеличивающая массу налоговых поступлений, а также собираемость налогов, поскольку уклонение от их уплаты для большинства станет не целесообразным. При этом положительных результатов, в том числе улучшения собираемости налогов предполагается добиться за несколько месяцев, а до этого, по-видимому, придется некоторое время прибегать к услугам печатного станка. Наиболее странной выглядит готовность к снижению налогов, которые отличаются высокой степенью собираемости и которые в настоящее время являются ведущими в налоговых системах развитых стран.

Наряду с тем, что существование отрицательной связи между величиной налоговых ставок и объемом налоговых поступлений эмпирическими исследованиями не подтверждается (по крайней мере, в рамках практически применяемых диапазонов налоговых ставок), нельзя не обратить внимание на наличие некоторых политических ориентиров предлагаемой реформы. Фактически речь в ней идет о переориентировании налоговых потоков в сторону федерального уровня. В настоящее время регионам поступает 25% НДС, тогда как по новой схеме весь, хотя и существенно сниженный НДС, будет поступать в федеральный бюджет. Подоходный налог будет в значительной части зачисляться в федеральный бюджет (по ставке 3%). При сокращении ставки налога на прибыль на 5 процентных пунктов три из них ложатся на региональные бюджеты. Для компенсации выпадающих доходов региональных бюджетов вводится налог с продаж по ставке 5% (10% для подакцизных товаров). Значительные потери в результате готовящихся новаций понесут внебюджетные фонды.

Многие другие идеи, формально ориентированные на стимулирование производства и инвестиций, на практике способны привести лишь к дальнейшей криминализации предпринимательской деятельности, поскольку создают новые, дополнительные возможности для ухода от налогов. Наиболее ярким примером в этом отношении является предложение об освобождении от налога всей реинвестируемой прибыли (без верхних ограничений).

Если провести расчеты последствий предлагаемых налоговых новаций, не учитывая совершенно нереалистичные и никак не обоснованные предположения о росте налоговых поступлений вследствие снижения ставок, то результаты будут следующими (табл. 5). Снижение ставки налога на добавленную стоимость с 20 до 15% приводит к тому, что эффективная ставка снижается с 18,9 до 14,2% (в предположении сохранения соотношения товаров, облагаемых по разным ставкам). В 1997 г. это привело бы к сокращению поступлений НДС с 5,47% ВВП до 4,10%, то есть на 1,37 п. п. ВВП (по расчетам ГНС на 1999 г. сокращение составляет лишь 0,39 п. п. ВВП). При этом перераспределение собранного налога между федеральным бюджетом и бюджетами субъектов Федерации привело бы к увеличению доходов федерального бюджета на 0,7 п. п. ВВП, а совокупные доходы бюджетов субъектов Федерации сократились бы на 2,07 п. п. ВВП.

Изменение ставки налога на прибыль с 35 до 30% привело бы к сокращению доходов консолидированного бюджета на 0,56 п. п. ВВП. Если предположить, что при снижении ставки НДС цены остаются неизменными, т. е. весь выигрыш от снижения налога достается предприятиям, то увеличение базы обложения налогом на прибыль за счет снижения ставки НДС почти полностью компенсирует снижение ставки налога на прибыль (0,55 п. п. ВВП). В предположении, что изменения поступления налогов за счет льгот по капвложениям и изменений состава затрат в части оплаты труда были бы (в долях ВВП) такими, как это рассчитано ГНС, получаем общие потери консолидированного бюджета в размере 0,09 п. п. ВВП (по расчетам ГНС — 0,07 п. п. ВВП, мы не учитываем возможный рост налогооблагаемой базы по налогу на прибыль вследствие снижения ставок отчислений во внебюджетные фонды). С учетом изменений в распределении налога между федеральным бюджетом и бюджетами субъектов Федерации имеем, что

Таблица 5. Оценка изменения налоговых доходов бюджетной системы Российской Федерации в случае принятия налоговых инициатив правительства

	Фактические поступления налогов в консолидированный бюджет РФ в 1997 г. (% ВВП)	Действующие налоговые ставки (%)	Предложения Правительства по изменению ставок налогов (%)	Оценка поступлений налогов в случае принятия предложений Правительства (% ВВП)	Увеличение (+) или снижение (-) доходов бюджета в случае принятия предложений Правительства (п. п. ВВП)			Прогноз ГНС изменения доходов консолидированного бюджета (п. п. ВВП)
					консолидированный бюджет	федеральный бюджет	бюджеты субъектов РФ	
Налог на добавленную стоимость	5,47	20 и 10	15 и 10	4,10	-1,37	0,70	-2,07	-0,39
Налог на прибыль	3,93	35	30	3,84	-0,09	0,13	-0,22	-0,07
Подоходный налог с физических лиц	2,89		Изменение шкалы	2,47	-0,42	0,55	-0,97	-0,21
Налог на имущество физических лиц	0,02	0,10	0,5; Увеличение базы	0,20	0,20		0,20	0,04
Налог с продаж			5 и 10	0,77	0,77		0,77	0,80
Налог на вмененный доход				0,10%	0,10%	0,03%	0,07%	0,58%
НДС на товары, ввозимые на территорию РФ	1,10	20 и 10	15 и 10	0,5	-0,6	-0,6		-0,79
Экспортно-импортные пошлины	1,07		Введение экспортных пошлин	2,1	1,03	1,03		1,21
Всего					-0,38	1,84	-2,22	1,17

Источники: Минфин РФ, Госналогслужба РФ, расчеты авторов.

доходы федерального бюджета в 1997 г. увеличились бы на 0,13 п. п. ВВП, а региональных — уменьшились бы на 0,22 п. п. ВВП.

В условиях проекта федерального бюджета 1999 г. поступления по подоходному налогу уменьшаются на 14,6%. В 1997 г. это привело бы к снижению поступлений по данному налогу с 2,89 п. п. ВВП до 2,47 п. п. ВВП, т. е. на 0,42 п. п. ВВП (по расчетам ГНС — 0,21 п. п.). Введение 3%-го уровня отчислений с подоходного налога в федеральный бюджет привело бы к увеличению доходной части федерального бюджета на 0,55 п. п. ВВП и, соответственно, к снижению налоговых доходов бюджетов субъектов Федерации на 0,97 п. п. ВВП.

Двукратное снижение необлагаемого минимума для уплаты налога на имущество физических лиц увеличивает базу налогообложения почти в 3 раза (если верна оценка ГНС числа плательщиков этого налога). Одновременное увеличение ставки с 0,1% до 0,5% привело бы в 1997 г. к увеличению поступлений по этому налогу на 0,2 п. п. ВВП (по оценке ГНС — 0,04 п. п. ВВП). Практически весь этот налог поступает в бюджеты субъектов Федерации.

Таким образом, суммарные потери консолидированного бюджета РФ в результате реализации предлагаемой налоговой реформы в условиях 1997 г. составили бы около 0,38% ВВП. Данная оценка включает дополнительные поступления от введения экспортных пошлин в размере 1,03 п. п. ВВП. Без их введения потери могли бы достигнуть 1,41 п. п. ВВП. Если бы правительству удалось утвердить в Государственной думе новое закрепление налогов за уровнями бюджетной системы, то выигрыш федерального бюджета составил бы 1,84 п. п. ВВП, а потери региональных бюджетов — 2,22 п. п. ВВП. Однако 24 декабря проект Закона о федеральном бюджете на 1999 г. был принят с поправкой, согласно которой вместо первоначального распределения налоговых поступлений, дающего 54% налогов федеральному бюджету, вводится новое распределение, обеспечивающее поступление 49,5% налогов в федеральный бюджет и 50,5% налогов в региональные бюджеты. В этом случае выигрыш федерального бюджета от проведения налоговой реформы сокращается до 1,1 п. п. ВВП, а потери регионов — до 1,5 п. п. ВВП.

Следует отметить, что в 1997 г. налоговые доходы федерального бюджета составили 8,1% ВВП, региональных бюджетов — 10,4% ВВП, т. е. распределение между федеральным бюджетом и бюджетом

тами регионов осуществлялось в пропорции 42,5% к 57,5%. За десять месяцев 1998 г. в федеральный бюджет поступило 8,1% ВВП налогов, а в региональные — 10,4% ВВП, т. е. распределение составило 43,8% к 56,2%. Таким образом, введение новых пропорций привело бы в 1997 г. к сокращению доходов региональных бюджетов на 1,6 п. п. ВВП, а в 1998 г. — на 1,1 п. п. ВВП. Учитывая это обстоятельство, а также то, что предварительное обсуждение проекта закона о федеральном бюджете на 1999 г. в обеих палатах Федерального Собрания показало, что наиболее резкой критике подвергаются предложения правительства по изменению распределения налоговых поступлений НДС и подоходного налога в пользу федерального бюджета, достигнутый в результате первого чтения компромисс может оказаться недостаточным. Если в результате дальнейшей работы над законопроектом произойдет восстановление действовавших ранее нормативов закрепления НДС и подоходного налога за уровнями бюджетной системы, то следствием налоговой реформы в 1999 г. может стать рост налоговых доходов бюджетов субъектов Федерации на 0,11 п. п. ВВП и потери федерального бюджета в размере 0,45 п. п. ВВП.

Общие потери бюджета расширенного правительства не ограничиваются названными цифрами. В составе пакета законопроектов по реформированию налоговой системы предлагаются новые ставки отчислений во внебюджетные фонды. Прогноз поступлений производился на основе пропорционального изменения доли фактических поступлений во внебюджетные фонды в ВВП в 1997 г. в соответствии с новыми значениями ставок отчислений (табл. 6).

Согласно предложениям Правительства предполагаемые ставки отчислений с работодателей во все внебюджетные фонды снижены. Совокупная величина ставок отчислений во внебюджетные фонды с работодателей составит 25% вместо 38,5% в настоящее время. Одновременно предлагается увеличить ставку взноса в Пенсионный фонд, уплачиваемого физическими лицами, до 5%.

Прогноз поступлений платежей в Пенсионный фонд РФ в 1999 г. по этой ставке производился в двух вариантах: с учетом роста доходов физических лиц вследствие снижения отчислений во внебюджетные фонды с фонда оплаты труда и без учета этого роста, т. е. предполагая, что уменьшение платежей работодателя не приведет к соответствующему росту заработной платы. Согласно пер-

вому варианту расчетов доходы Пенсионного фонда, получаемые от физических лиц, возрастут до 1,2% ВВП (в 1997 г. платежи физических лиц составили 0,2% ВВП), а согласно второму варианту — до 1% ВВП¹.

Если предположить отсутствие роста собираемости платежей во внебюджетные фонды, а также с учетом той предпосылки, что доля заработной платы в ВВП останется постоянной, потери бюджета расширенного правительства в 1999 г. от изменения ставок взносов по сравнению с 1997 г. можно оценить в 1,9% ВВП без учета роста заработной платы и в 1,7% ВВП с учетом роста заработной платы в результате снижения совокупной ставки обложения фонда оплаты труда. В то же время ожидать в 1999 г. значительного роста заработной платы по этой причине не следует, и падение поступлений взносов во внебюджетные фонды окажется ближе к первому показателю.

Таким образом, совокупный эффект предлагаемых мер при собираемости налогов на уровне 1997 г. заключается в снижении доходов расширенного правительства примерно на 2,0–2,2% ВВП (при условии получения дополнительных доходов от экспортных пошлин в размере 1,03% ВВП).

¹ Предложения по реформированию системы платежей во внебюджетные фонды включают в состав плательщиков взносов во все эти фонды индивидуальных предпринимателей, нотариусов и других лиц, занимающихся частной практикой, физических лиц, получающих доходы от деятельности, не требующей регистрации в качестве индивидуальных предпринимателей. Совокупная ставка взносов для указанных категорий должна составить 15% от дохода, полученного от деятельности плательщиков. Не располагая данными о налоговых поступлениях от подобных физических лиц, не представляется возможным оценить эффект от применения данного положения. В то же время федеральный закон «О тарифах страховых взносов в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Государственный фонд занятости населения Российской Федерации и в фонды обязательного медицинского страхования на 1997 год» № 26-ФЗ от 5.02.1997 г. обязал индивидуальных предпринимателей, в том числе нотариусов, адвокатов и др., производить уплату взносов в Пенсионный фонд РФ по ставке 28% от полученного дохода. Указанная норма была воспроизведена позже в законе «О тарифах страховых взносов в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Государственный фонд занятости населения Российской Федерации и в фонды обязательного медицинского страхования на 1998 год» № 9-ФЗ от 8.01.1998 г. Тем не менее нормы этого Закона, воспроизводящие нормы Федерального закона от 05.02.97 № 26-ФЗ, признаны Постановлением Конституционного Суда РФ от 24.02.98 № 7-П не соответствующими Конституции РФ и не подлежат применению по истечении шести месяцев с момента провозглашения указанного Постановления. Таким образом, судьба законопроекта, предлагаемого правительством, в этой части остается неясной, хотя согласно расчетам к пакету налоговых инициатив, ожидаемый эффект от данного изменения составит в 1999 г. 1300 млн руб. или около 0,03% ВВП.

Таблица 6. Оценка изменения доходов внебюджетных фондов Российской Федерации в случае принятия налоговых инициатив правительства

	Действующие ставки взносов (%)	Фактические доходы ВБФ в 1997 г. (% ВВП)	Предложения правительства по изменению ставок взносов (%)	Оценка доходов в случае одобрения предложений правительства (% ВВП)	Планируемое изменение ставок взносов (%)	Оценка изменения доходов ВБФ в случае изменения ставок (п. п. ВВП)	Оценка ГНС изменения доходов ВБФ в случае изменения ставок (п. п. ВВП)
Поступления с работодателей							
Пенсионный фонд	28	5,61	17	3,40	-11,0	-2,2	
Фонд социального страхования	5,4	1,09	3,8	0,76	-1,6	-0,3	
Фонд занятости населения	1,5	0,31	1,0	0,20	-0,5	-0,1	
ФОМС и территориальные ФОМС	3,6	0,70	3,2	0,63	0,4	0,1	
Всего	38,5	7,7	25,0	5,8	-13,5	-2,7	0,1
Поступления с работников							
Пенсионный фонд (без учета роста з/п)	1,0	0,2	5,0	1,0	4,0	0,8	0,9
Пенсионный фонд (с учетом роста з/п)	1,0	0,2	5,0	1,2	4,0	1,0	0,9
Поступления от индивидуальных предпринимателей, нотариусов, других физических лиц							
Пенсионный фонд	28,0		10,0				
Фонд социального страхования	0,0		2,0				
Фонд занятости населения	0,0		1,0				
ФОМС и территориальные ФОМС	0,0		2,0				
Всего	28,0		15,0				0,03
Совокупный эффект (без учета роста з/п)	39,5	7,9	30,0	6,8	-9,5	-1,9	1,09
Совокупный эффект (с учетом роста з/п)	39,5	7,9	30,0	7,0	-9,5	-1,7	1,09

Источники: Минфин РФ, Госналогслужба РФ, расчеты авторов.

4. Перспективы социально-экономического развития России

Реальные перспективы развития экономики в 1999 г. будут определяться воздействием прежде всего двух следующих факторов. Во-первых, влиянием тех решений (прежде всего в налоговой и структурной сферах), которые уже были приняты правительством на протяжении первых 100 дней своего существования. Во-вторых, характером бюджетных проектировок и способностью власти практически реализовать принятый бюджет. Разумеется, будут и другие факторы, однако в настоящий момент они являются трудно прогнозируемыми. Практические действия «100 дней» рассмотрены в предыдущем разделе. Теперь обратимся к вопросу о возможном влиянии на экономическую ситуацию в стране в результате осуществления федерального бюджета, проект которого был представлен правительством в Государственную думу 11 декабря 1999 г.

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ СКВОЗЬ ПРИЗМУ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА

Основные параметры федерального бюджета на 1999 г. приведены в табл. 7.

Представленный проект бюджета, по нашему мнению, базируется на нереальных предпосылках. Во-первых, бюджетные расчеты построены исходя из крайне низкого прогнозного уровня инфляции. При заложенных в него размерах внутреннего финансирования за счет кредитов Центрального банка, осуществлении заявленных мер по реструктуризации банковской системы и наблюдаемых темпах роста цен в ноябре — декабре 1998 г., темпы инфляции в 1999 г., очевидно, превысят 30%, предполагаемые в проекте бюджета.

Во-вторых, уровень налоговых доходов в долях ВВП (около 10% ВВП), заложенный в проекте Закона о федеральном бюджете, представляется нам сильно завышенным¹. Причиной значительного

¹ Здесь и далее все показатели бюджета в долях ВВП учитывают только денежную составляющую по доходным и расходным статьям.

4. ПЕРСПЕКТИВЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

Таблица 7. Основные параметры проекта федерального бюджета, представленного правительством в Государственную думу (% ВВП)

	1997	1998	1999, проект
Подоходный налог	0,1	0,0	0,6
Налог на прибыль	1,4	1,2	0,9
НДС	4,5	3,6	3,6
Акцизы	1,9	1,6	2,2
Налоги на внешнюю торговлю	1,1	1,2	2,3
Прочие налоги	0,4	0,5	0,4
Итого налогов	9,4	8,1	10,0
Неналоговые поступления	3,1	1,9	1,9
Итого доходов	12,5	10,1	11,8
Государственное управление	0,4	0,3	0,4
Правоохранительная деятельность и судебная власть	1,7	1,1	1,4
Оборона	3,1	1,8	2,3
Наука	0,4	0,2	0,3
Услуги народному хозяйству	2,0	0,8	0,8
Социальные расходы	1,9	1,9	1,9
Обслуживание государственного долга	1,6	4,1	4,2
Прочие расходы	4,8	3,1	3,1
Итого расходов	15,8	13,1	14,4
Дефицит	-3,3	-3,1	-2,5
Внутреннее финансирование	1,3	-0,6	1,4
Внешнее финансирование	2,1	3,6	1,1

Источники: Министерство финансов РФ, расчеты авторов.

падения доходов в 1999 г., по нашему мнению, станет, как было отмечено выше, снижение ставок налога на прибыль и НДС, расширение инвестиционных льгот по налогу на прибыль, а также дальнейшее снижение налоговой дисциплины, вызванное, в первую очередь, многочисленными сигналами, которые исходили от правительства, о налоговых послаблениях. Важную роль может сыграть ухудшение финансового состояния предприятий в результате общеэкономического и финансового кризиса. Негативное

влияние на динамику налоговых поступлений окажут также увеличение темпов прироста неплатежей в результате продолжающегося банковского кризиса, рост инфляционных ожиданий, снижение уровня монетизации экономики. Перечисленные факторы (помимо снижения налоговых ставок), по нашим оценкам, способны вызвать падение уровня доходов федерального бюджета в 1999 г. на 1,5–2 п. п. ВВП по сравнению с 1997 — первой половиной 1998 г. (9,0–9,5% ВВП). В результате после проведения налоговой реформы налоговые доходы федерального бюджета вряд ли превысят 8–8,5% ВВП.

Такое положение приведет к тому, что в условиях более высокой инфляции, чем предполагается в проекте, правительству удастся собрать налоги в номинальных объемах, примерно соответствующие бюджетным проектировкам, однако в реальном исчислении налоговые поступления окажутся приблизительно на 15% ниже. В результате в условиях отсутствия неэмиссионных источников финансирования дефицита бюджета произойдет соответствующее сокращение реальных расходов бюджета. Таким образом, данный проект федерального бюджета предполагает его выполнение в номинальных цифрах за счет недооценки инфляции, при сокращении реальных объемов финансирования по всем статьям, и перераспределение фактически собираемых доходов от субъектов Федерации в пользу центрального правительства.

В условиях усиления фискального кризиса такой бюджетный маневр мог бы считаться оправданным лишь при условии одновременного проведения структурных преобразований и реформ, направленных на снижение бюджетной нагрузки и повышение эффективности бюджетных расходов. Однако таких мер программа действий правительства не предусматривает. Кроме того, правительство надеется на возможность снижения реальных расходов внебюджетных фондов, не проводя реформы в области пенсионного и социального обеспечения и не компенсируя потери внебюджетных фондов из федерального бюджета. Итогом такой политики станет снижение уровня реальных доходов значительной части населения России, в первую очередь бюджетников и пенсионеров. В результате реализация проекта бюджета на практике приведет к многочисленным негативным социальным последствиям.

В процессе согласования проекта бюджета с палатами Федерального собрания правительство уже к первому чтению изменило величину доходов федерального бюджета за счет уменьшения доли закрепляемых налогов до 49,5% от общих доходов консолидированного бюджета РФ. По прогнозу Минфина РФ, доходы консолидированного бюджета (без внебюджетных фондов) составят в 1999 г. 18,5% ВВП, соответственно, налоговые доходы в проекте федерального бюджета сокращаются до 9,2% ВВП, а дефицит бюджета и потребности в финансировании возрастают до 3,9% ВВП.

Для получения количественной оценки последствий реализации проекта федерального бюджета на 1999 г. мы провели расчеты динамики основных макроэкономических показателей в 1999 г. В первую очередь, мы исходили из того, что объем расходов и источники финансирования дефицита бюджета и средств на погашение государственного долга РФ рассчитаны исходя из параметров проекта Закона о федеральном бюджете РФ на 1999 г., с учетом изменений, внесенных при утверждении проекта Закона в первом чтении.

Первоначальный объем денежной эмиссии в 1999 г. оценен на уровне 120 млрд руб. за счет следующих источников: 1) предусмотренное проектом бюджета кредитование правительства Центробанком РФ в размере 32,6 млрд руб.; 2) расходы на реструктуризацию и оздоровление банковской системы (до 50 млрд руб., согласно заявлениям руководителей ЦБ РФ); 3) увеличение золотовалютных резервов ЦБ РФ не более чем на 2 млрд долл. (40–50 млрд руб. — оценка исходя из минимальных потребностей обслуживания и погашения внешнего долга).

Налоговые доходы федерального бюджета в 1999 г., составят, по нашим оценкам, при благоприятном развитии событий около 8,5% ВВП с учетом снижения собираемости налогов и варианта перераспределения налоговых поступлений в пользу федерального бюджета, утвержденного в первом чтении. Мы считаем, что в результате падения налоговой дисциплины, исходя из тренда IV квартала 1998 г., уровень налоговых доходов в 1999 г. сократится до 7,5% ВВП (в 1997 г. — 9,4% ВВП). Однако в результате проведения налоговой реформы, сопровождаемой перераспределением налогов между бюджетами разных уровней, произойдет увеличение налоговых поступлений в федеральный бюджет до 8,5% ВВП.

Уровень неналоговых поступлений на уровне 1,875% ВВП, указанный в проекте бюджета, нам представляется реалистичным.

В проведенных расчетах мы предполагаем, что будет осуществлена новая реструктуризация обязательств Россия в части обслуживания и планового погашения задолженности бывшего СССР. В отношении собственно российского внутреннего и внешнего государственного долга РФ будут выполнены условия, заложенные в проекте федерального бюджета на 1999 г. Таким образом, правительство РФ, во-первых, реализует объявленную 15 декабря 1998 г. схему реструктуризации ГКО-ОФЗ¹. Во-вторых, объем погашения внешнего долга составит 4,935 млрд долл., в том числе 3,6 млрд долл. — возврат основной суммы по кредитам МВФ, МБРР и ЕБРР. Одновременно предполагается, что задолженность международным финансовым организациям будет рефинансирована. В то же время если кредиты МВФ и Всемирного банка в размере 4,5 млрд долл. не будут предоставлены, то результаты наших расчетов не меняются, так как мы предполагаем в этом случае дефолт по долгу России международным финансовым организациям и иностранным несвязанным кредитам в 1999 г. Кроме того, обслуживание внешнего долга РФ будет осуществлено в размере около 4,3 млрд долл. (2,5% ВВП). Эта сумма включает в себя купонные платежи по еврооблигациям и ОВВЗ и др.

Неизменность расходов на обслуживание и погашение внешнего долга в процентах ВВП вытекает из предпосылки об относительной стабильности инфляционных ожиданий и курса доллара США, так как даже в случае относительно низкой инфляции (сценарии 1 и 2) доверие к проводимой денежно-кредитной политике вырастет не ранее чем через год после начала ее реализации. Денежный мультипликатор снизится к январю 1999 г. до 1,9–1,95 и в дальнейшем будет оставаться на данном уровне в случае высокой инфляции. При сохранении темпов инфляции не выше уровня IV квартала 1998 г. (не более 100% за год) предполагается увеличение мультипликатора до 2,0 к концу 1999 г. Соответственно,

¹ Согласно данной схеме 10% от объема замороженного долга выплачивается деньгами (четырьмя траншами), 20% — «инвестиционными» ценными бумагами, которые могут быть использованы для погашения налоговой недоимки, накопленной на 1 июля 1998 г., и взносов в уставный капитал коммерческих банков и 70% — «доходными» ценными бумагами со сроками обращения 4–5 лет.

до конца 1999 г., мы подразумеваем отсутствие значительных изменений спроса на деньги и неизменность реального курса рубля¹ (кроме сценария 3).

В данном материале мы отдельно не рассматриваем влияние проводимой бюджетной и денежно-кредитной политики на состояние реального сектора и платежного баланса России². В расчетах заложено, что падение реального ВВП в 1999 г. составит 5% по отношению к 1998 г.³, при этом дефлятор ВВП будет расти в соответствии с индексом потребительских цен.

Проведенные расчеты показывают, что при отмеченных выше размерах эмиссии и высоких темпах роста цен в ноябре — декабре 1998 г., темпы инфляции составят около 80% по сравнению с 30% в год, заложенными в проекте бюджета. Соответственно, более высокий номинальный объем ВВП позволит собрать номинальные доходы в размере большем, чем 400 млрд руб., планируемые

¹ Опыт стран с высокой инфляцией показывает, что темпы снижения курса национальной валюты обычно опережают темпы роста цен. В России в 1992 — первой половине 1998 г. наблюдалась обратная ситуация, обусловленная значительной начальной переоценкой курса доллара в начале 1990-х гг., а также тем, что стабилизационная политика правительства и ЦБ РФ предусматривала использование номинального курса рубля в качестве «номинального якоря». В настоящее время предпосылки такого рода отсутствуют. Таким образом, в 1999 г. темпы обесценения рубля будут, очевидно, соответствовать темпам роста цен, что обеспечит стабильность реального курса.

² Согласно прогнозу платежного баланса, выполненному экспертной группой Министерства финансов РФ под руководством А. Дворковича, в Российской Федерации в 1999 г. сложится положительное сальдо по счету текущих операций в размере 31 млрд долл., а также будет произведена реструктуризация выплат по внешнему долгу на сумму 13 млрд долл. и получены связанные кредиты из-за рубежа в размере до 2 млрд долл. За счет этих источников будет профинансирован дефицит по счету операций с капиталом и финансовыми инструментами (45 млрд долл.), а также произойдет прирост официальных золотовалютных резервов (2 млрд долл.). Таким образом, наши предпосылки не противоречат приведенной оценке ситуации с платежным балансом.

³ Как известно, этот прогноз, в принципе соответствовавший наметкам рассматриваемого проекта Федерального бюджета, *не оправдался* (как и другие подобные прогнозы, правительственные и научные): *в 1999 г. ВВП не снизился, а вырос на 6,4%*. Причины этого феномена широко обсуждаются, но, по-видимому, главное состоит в том, что к этому времени в России сформировались основные рыночные институты и экономика страны вполне рыночным образом отреагировала на девальвацию рубля, сказались также высокая степень долларизации экономики на том временном отрезке, а также повышение мировых цен на нефть и некоторые другие факторы. Ниже авторами излагаются детальные прогнозы развития экономических и социальных процессов на 1999 г. — их методология представляет интерес, но к цифрам следует относиться с учетом указанного обстоятельства. — *Прим. ред.*

Таблица 8. Основные параметры бюджетной политики в 1999 г., % ВВП¹

	Проект	Сценарий 1	Сценарий 2	Сценарий 3
1. Налоговые доходы	10,0	8,5	7,0	5,0
2. Неналоговые доходы	1,9	1,9	1,9	1,5
3. Всего доходов (1+2)	11,9	10,4	8,9	6,5
4. Непроцентные расходы	10,2	7,2	7,7	7,7
5. Первичный дефицит (3-4)	-1,7	-3,2	-1,2	1,2
6. Обслуживание внутреннего долга	1,7	1,2	1,0	0,5
7. Обслуживание внешнего долга (% ВВП)	2,5	2,5	2,5	2,8
8. Всего расходов (4+6+7)	14,4	10,9	11,2	11,0
9. Общий дефицит бюджета (8-3)	2,5	0,5	2,3	4,5
10. Дефицит бюджета без расходов, финансируемых за счет связанных кредитов	1,5	-0,5	1,3	3,4
11. Погашение внешнего долга	2,5	2,5	2,5	2,8
12. Квазибюджетные расходы на рекапитализацию банковской системы	1,25	0,9	0,8	0,4
13. Недостаток средств для финансирования бюджетного дефицита, погашения внешнего долга и квазибюджетных расходов на рекапитализацию банковской системы (9+11+12)	6,25	3,9	5,6	7,7
Источники финансирования:				
14. Внешние несвязанные кредиты	2,8%	2,8%	2,8%	3,0%
15. Внешние связанные кредиты	1,0%	1,0%	1,0%	1,1%
16. Внутреннее неэмиссионное финансирование	0,4%	0,3%	0,3%	0,15%
17. Объем эмиссии ² (13-14-15-16+эмиссия для пополнения золотовалютных резервов)	3,0%	1,4%	2,8%	3,6%

¹ Здесь мы предполагаем, что задолженность бывшего СССР будет реструктуризована, а погашение и обслуживание долгов России международным финансовым организациям и государственных кредитов будет осуществляться только в случае выделения новых займов в 1999 г. В противном случае по этим долгам будет объявлен дефолт.

² Объем эмиссии определяется минимально необходимым финансированием расходов федерального бюджета, квазибюджетных расходов на рекапитализацию банковской системы и накопление золотовалютных резервов ЦБ РФ с учетом неэмиссионных источников финансирования, заложенных в проекте бюджета.

правительством. Это означает, что в проекте бюджета имеются возможности для снижения объемов эмиссии.

Мы провели итеративные расчеты ВВП, доходов бюджета и уровня инфляции¹, при которых федеральный бюджет может быть выполнен в запланированных номинальных цифрах при меньшем объеме эмиссии (сценарий 1). Оценки показывают, что с учетом внешних источников финансирования в размере около 2 млрд долл.² достаточный объем эмиссии не превысит 80 млрд руб., направленных исключительно на поддержание банковской системы при инфляции около 93% за год.

На практике это означает резкое сжатие бюджетных расходов в реальном исчислении. В результате реализации данного сценария произойдет снижение уровня реальных непроцентных расходов до 7,2% ВВП по сравнению с 9,0% в 1998 г. (по тенденции за январь—октябрь). Динамика основных макроэкономических показателей приведена в табл. 9.

Однако необходимо отметить, что уровень расходов 1998 г. относится к кризисному периоду и не может быть сохранен в течение длительного времени, не вызывая социальных и политических потрясений. По нашим оценкам, минимальный уровень непроцентных расходов федерального бюджета, не приводящий при существующем уровне бюджетных обязательств к увеличению задолженности перед получателями бюджетных средств, составляет не менее 10–11% ВВП. Например, в 1997 г. непроцентные расходы составляли 13,9% ВВП. Таким образом, в 1999 г. произойдет сокращение реальных расходов федерального бюджета на 48% по отношению к 1997 г. При условии проведения индексации, предполагаемой проектом бюджета, заработная плата работников бюджетной сферы и пенсии в реальном выражении сократятся к концу 1999 г. на 30–35% по сравнению с декабрем 1998 г. (на 60–65% по отношению к июлю 1998 г.).

¹ Для моделирования инфляции мы воспользовались авторегрессионной монетарной моделью динамики индекса цен, оцененной на периоде высокой инфляции 1992 — начала 1995 г., см.: Российская экономика в январе—сентябре 1998 года. Тенденции и перспективы. Выпуск 19. М.: ИЭППП, 1998.

² Данная сумма практически равна объему связанных кредитов. Если соответствующие связанные кредиты не будут получены, на результаты расчетов это не влияет, так как мы предполагаем соответствующее снижение расходов.

Таблица 9

	Ноябрь	Декабрь	1998	1999
Сценарий 1				
Инфляция (%)	5,7	11,6	84,4	93
ВВП (млрд руб.)	280	313	2742	5660
Темп прироста денежной базы (%)	3,56	4,80	22,3	39,8
Темп прироста M_2 (%)	1,04	2,18	4,8	43,4
Курс доллара (руб./долл.)	17,88	20,65	20,65	40,0
Реальная денежная масса M_2 (% ВВП, на конец периода)	11,4	10,5	10,5	8,2
Сценарий 2				
Инфляция (%)	5,7	11,6	84,4	169
ВВП (млрд руб.)	280	313	2742	6520
Темп прироста денежной базы (%)	3,56	4,80	22,3	89,5
Темп прироста M_2 (%)	1,04	2,18	4,8	94,4
Курс доллара (руб./долл.)	17,88	20,65	20,65	55,0
Реальная денежная масса M_2 (% ВВП, на конец периода)	11,4	10,5	10,5	8,0
Сценарий 3				
Инфляция (%)	5,7	11,6	84,4	1030
ВВП (млрд руб.)	280	313	2742	13906
Темп прироста денежной базы (%)	3,56	4,80	22,3	249,3
Темп прироста M_2 (%)	1,04	2,18	4,8	242,1
Курс доллара (руб./долл.)	17,88	20,65	20,65	235,0
Реальная денежная масса M_2 (% ВВП, на конец периода)	11,4	10,5	10,5	3,5

При оценке социальных последствий следует также учитывать падение доходов и, соответственно, расходов региональных бюджетов. Несмотря на поправку распределения доходов между центром и регионами в равной пропорции, бюджеты регионов в результате проводимой налоговой реформы теряют по сравнению с 1997 г. около 1,5% ВВП. Поэтому в ходе рассмотрения проекта бюджета на 1999 г. во втором чтении и при окончательном принятии закона вероятно ожидать либо дальнейшего изменения пропорций закрепления налогов в пользу региональных бюджетов, либо роста расходов федерального бюджета на финансовую помощь регионам. Кроме того, по-видимому, произойдет увеличение расходов федерального бюджета на компенсацию выпадающих доходов Пенсионного фонда.

Таким образом, в сценарии 2 мы предполагаем, что в 1999 г. сохранится порядок закрепления налоговых доходов за уровнями бюджетной системы, действовавший в 1997–1998 гг. Это означает, что по сравнению со сценарием 1 федеральный бюджет вместо роста поступлений на 1,1% ВВП получит снижение налоговых доходов на 0,45% ВВП — т. е. до уровня 7% ВВП. В наших расчетах это равносильно предположению об увеличении расходов федерального бюджета на финансовую помощь регионам в размере около 1,5% ВВП. Компенсацию потерь Пенсионного фонда мы предполагаем в объеме 1,4% ВВП. Соответствующие расходы финансируются за счет эмиссии. Общий объем эмиссии за год в этом случае составит около 180 млрд руб. (рост денежной базы в 1,9 раза).

Дополнительной гипотезой, принятой в сценарии 2, является падение спроса на реальные кассовые остатки при инфляции более 100% в годовом исчислении. Остальные предпосылки данного сценария совпадают с предыдущим сценарием.

Из результатов, представленных в табл. 8, видно, что произошло дальнейшее снижение реальных непроцентных расходов бюджета без учета трансферта Пенсионному фонду (попытка увеличения расходов на 1,4% ВВП привела к их реальному росту на 0,5% ВВП). Цены возрастают в 2,7 раза. Реальные доходы работников бюджетной сферы упадут за год на 50–55% (на 70–75% по сравнению с июлем 1998 г.).

Объемы финансирования по основным статьям федерального бюджета согласно законопроекту и первым двум сценариям на 1999 г. в процентах ВВП, а также фактическое исполнение бюджета в 1997 г., 1 полугодии 1998 г. и за 11 месяцев 1998 г. представлены в табл. 10. В табл. 11 дано изменение уровня расходов федерального бюджета в 1999 г. по проекту, сценариям 1 и 2 по сравнению с 1997 г., 1 полугодием и 11 месяцами 1998 г. Необходимость разных баз сравнения продиктована различием в экономической и политической ситуации в данные периоды. Исполнение бюджета 1997 г. проходило в ситуации относительной политической и экономической стабильности, а 1998 г. можно разделить на докризисный и послекризисный периоды.

Как видно из табл. 10 и 11, наибольшее сокращение расходов федерального бюджета в реальном исчислении происходит в ходе реализации проекта по сравнению с 1997 г., наименьшее —

Таблица 10. Расходы по основным статьям федерального бюджета (% ВВП)

	1997	1 полугодие 1998 г.	11 месяцев 1998 г.	Проект	Сценарий 1	Сценарий 2
Государственное управление	0,4	0,3	0,3	0,4	0,3	0,2
Правоохранительная деятельность и судебная власть	1,7	1,2	1,1	1,4	1,0	0,8
Оборона	3,1	1,8	1,8	2,3	1,6	1,4
Наука	0,4	0,2	0,2	0,3	0,2	0,2
Услуги народному хозяйству	2,0	0,8	0,8	0,8	0,6	0,5
Социальные расходы	1,9	2,0	1,9	1,9	1,4	2,6
Обслуживание госдолга	4,5	5,4	4,1	4,2	3,7	3,5
Внутренний долг		11,7		1,7	1,2	1,0
Внешний долг				2,5	2,5	2,5
Прочие расходы, в т.ч.:	4,6	2,9	3,1	3,1	2,2	1,9
финансовая помощь регионам, в т.ч.:	1,9	1,6	1,2	1,0	0,8	0,6
ФФПР	1,3	1,4	1,0	0,8	0,6	0,5
Итого расходов	18,4	14,7	13,1	14,4	10,9	11,2

Источники: Министерство финансов РФ, расчеты авторов.

по сравнению с исполнением федерального бюджета за 11 месяцев 1998 г. Исполнение федерального бюджета по сценарию 2 приводит к большему сокращению расходов по сравнению со сценарием 1 по всем статьям, за исключением социальных расходов. Значительный рост последних по сценарию 2 по сравнению со всеми базисными периодами обусловлен включением в их состав субсидий Пенсионному фонду в размере 1,4% ВВП.

Следует отметить, что расходы федерального бюджета на финансовую помощь регионам, включая отчисления в Фонд финансовой поддержки регионов, как видно из представленных данных, сокращаются при всех сценариях и по сравнению со всеми периодами. Наибольшее сокращение ожидает расходы на финансовую помощь регионам в случае развития ситуации по сценарию 2,

4. ПЕРСПЕКТИВЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

Таблица 11. Изменение уровня расходов по основным статьям федерального бюджета, %

	Проект бюджета			Сценарий 1			Сценарий 2		
	1997	1 полугодие 1998	11 месяцев 1998	1997	1 полугодие 1998	11 месяцев 1998	1997	1 полугодие 1998	11 месяцев 1998
Государственное управление	4	18	30	-26	-16	-8	-36	-27	-20
Правоохранительная деятельность и судебная власть	-18	14	28	-42	-20	-10	-50	-30	-22
Оборона	-25	31	27	-47	-8	-11	-54	-20	-22
Наука	-22	25	63	-45	-12	15	-52	-23	0
Услуги народному хозяйству	-58	3	13	-70	-27	-20	-74	-37	-31
Социальные расходы	2	-2	3	-28	-31	-27	37	31	39
Обслуживание госдолга	-8	-23	2	-19	-32	-10	-22	-35	-14
Финансовая помощь регионам, в т. ч.:	-48	-37	-14	-52	-26	-29	-59	-36	-38
ФФПР	-33	-39	-15	-63	-55	-39	-68	-61	-47
Прочие расходы	-36	5	0	-53	-57	-40	-59	-63	-48
Итого расходов	-9	-2	9	-41	-26	-17	-39	-24	-15

Источники: Министерство финансов РФ, расчеты авторов.

при котором даже по сравнению с 11 месяцами 1998 г. происходит падение этих расходов в долях ВВП почти в полтора раза.

Таким образом, в 1999 г. с высокой степенью вероятности можно ожидать усиление социального кризиса и недовольства населения. Удержаться от резких шагов эмиссионного характера в такой ситуации правительство сможет не более чем в течение нескольких месяцев. В дальнейшем неизбежными становятся индексации бюджетных расходов, ускорение эмиссии, дальнейшее сокращение доходов бюджета и реальных выплат и новая эмиссионная накачка. Заметим, что предложения о пересмотре параметров бюджета в ходе его исполнения звучали уже при обсуждении законопроекта в первом чтении.

Исходя из сказанного, в сценарии 3 мы предполагаем, что расходная часть бюджета будет ежеквартально индексироваться начиная с апреля 1999 г. В наших расчетах индексация осуществляется исходя из показателей инфляции последних двух месяцев предыдущего квартала до уровня 1997 г. (13,9% ВВП). Помимо того, будет осуществляться трансферт Пенсионному фонду в размере 1,4% ВВП. Финансирование возросшего дефицита бюджета осуществляется за счет прямых кредитов Центрального банка (общая эмиссия достигнет 500 млрд руб.).

При этом мы полагаем: повышение темпов инфляции и высокие объемы эмиссии приведут к росту инфляционных ожиданий и резкому увеличению скорости денежного обращения, что, в свою очередь, ускоряет рост цен и падение номинального и реального курса рубля (последнее предполагает рост расходов на обслуживание внешнего долга РФ в долях ВВП). Высокие темпы инфляции приводят также к падению налоговых доходов бюджета в реальном выражении за счет их инфляционного обесценения в течение времени между начислением налогов и их перечислением в бюджет.

При таком сценарии во второй половине 1999 г. осуществится переход к режиму экстремально высокой инфляции. В ноябре — декабре рост цен превысит 30% в месяц. В целом за год индекс потребительских цен составит 11,3 раза при росте денежной массы в 3,5 раза. Таким образом, уровень монетизации экономики к декабрю 1999 г. снизится до 3,5% ВВП.

Несмотря на попытки увеличения реальных расходов федерального бюджета до 15,3% ВВП, фактические реальные расходы бюджета будут такими же, как в сценарии 2, и составят 7,7% ВВП в целом за год. Как и следовало ожидать, некоторое увеличение реальных расходов бюджета, финансируемое за счет сеньоража, будет наблюдаться лишь в первое время после увеличения темпов эмиссии (рис. 4). Таким образом, в декабре 1999 г. реальные расходы бюджета упадут до 4% ВВП.

Разумеется, реальное развитие событий может привести к меньшим масштабам эмиссии, более низкому уровню инфляции и не такому резкому снижению реальных расходов бюджета. Поэтому прогнозируемый уровень инфляции задан диапазоном значений, находящимся между траекториями сценариев 2 и 3, что соответствует заштрихованной области на рис. 5, и в реальности

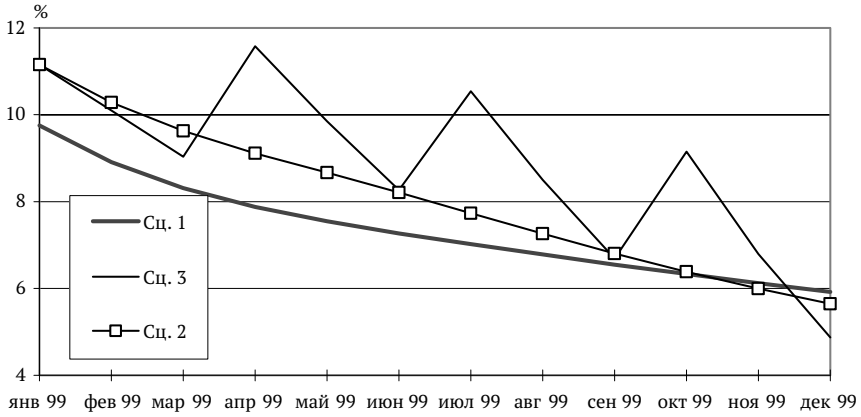


Рис. 4. Доля непроцентных расходов в ВВП в 1999 г.

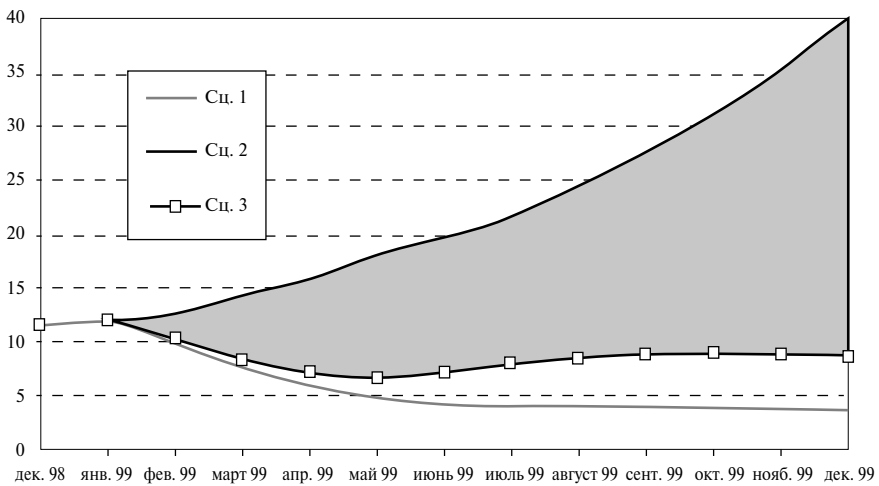


Рис. 5. Сценарии динамики инфляции в декабре 1998–1999 гг.

будет зависеть от масштабов осуществляемых попыток индексации. При этом чем в большей степени правительство будет пытаться решить социально-экономические проблемы за счет денежной экспансии, а не за счет реформ в бюджетной сфере, направленных на повышение эффективности государственных расходов, и разумных налоговых преобразований, тем в большей степени будет происходить падение реальных бюджетных расходов и обострение, усиление социальных проблем.

СОЦИАЛЬНЫЕ РАСХОДЫ И СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА В БЮДЖЕТЕ НА 1999 ГОД

Ниже мы рассмотрим прогнозные оценки динамики социальных расходов расширенного правительства в 1999 г. по различным направлениям в процентах ВВП и в реальном выражении (табл. 12). Эти оценки соответствуют непроцентным расходам федерального бюджета, заложенным в промежуточном сценарии при годовой инфляции, равной 127%, и ВВП на уровне 5345 млрд руб. Они несколько превышают их уровень в сценариях, представленных в табл. 8, однако не меняют принципиальных выводов о последствиях реализации рассматриваемых вариантов бюджетной политики. Для данного сценария реальный объем государственных социальных трансфертов в 1999 г. может снизиться примерно на четверть по сравнению с 1 полугодием 1998 г.

С учетом отсутствия у территориальных бюджетов доступа к эмиссионным источникам финансирования своих дефицитов, в предлагаемом прогнозе предполагалось, что социальные расходы регионов в процентах к ВВП сократятся пропорционально снижению доходов, то есть на 30% по сравнению с 1 полугодием 1998 г. Структура этих расходов предполагалась неизменной. Прогнозные поступления страховых взносов во внебюджетные фонды учитывают последствия пересмотра ставок страховых взносов, представленные в табл. 6. Расходование средств внебюджетных фондов в 1999 г. предполагается в строгом соответствии с имеющимися официальными источниками финансирования.

Расчеты показывают, что в 1999 г. наибольшее снижение расходов в реальном выражении по сравнению с уровнем 1 полугодия 1998 г. в годовом исчислении произойдет по расходам на образование

4. ПЕРСПЕКТИВЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

Таблица 12. Прогнозная динамика государственных социальных расходов на 1999 год

	1997 г.,	1 полугодие 1998 г.		Прогноз на 1999 г.	
	% ВВП	млрд руб. в пересчете на год*	% ВВП	% ВВП	в реальном выражении в процентах к уровню 1 полугодия 1998 г. в пересчете на год
Социальное обеспечение, в т. ч.:	1,7	48,9	1,8	1,5	79
из федерального бюджета	0,5	19,0	0,7	0,7	95
из территориальных бюджетов	1,2	29,9	1,1	0,8	67
Пенсионное обеспечение, в т. ч.:	6,5	171,0	6,3	6,1	87
из федерального бюджета	0,7	13,6	0,5	1,5	285
из средств Пенсионного фонда	5,8	157,4	5,8	4,6	73
Фонд социального страхования	1,1	29,9	1,1	0,8	65
Фонд занятости населения	0,3	8,1	0,3	0,2	60
Здравоохранение, в т. ч.:	3,5	84,1	3,1	2,4	71
из федерального бюджета	0,3	5,4	0,2	0,2	95
из территориальных бюджетов	2,5	57,0	2,1	1,5	67
из фондов обязательного медицинского страхования	0,7	21,7	0,8	0,7	79
Образование, в т. ч.:	4,2	100,5	3,7	2,7	70
из федерального бюджета	0,6	10,9	0,4	0,4	95
из территориальных бюджетов	3,6	89,6	3,3	2,3	67
ВСЕГО социальных расходов	17,3	442,5	16,3	13,7	76

* Исходя из прогнозного ВВП на 1998 г. 2714 млрд руб.

ИСТОЧНИКИ: Министерство финансов РФ, Госкомстат РФ, расчеты авторов.

(на 30%) и здравоохранение (на 29%). Основная часть этих расходов финансируется из территориальных бюджетов, где ожидается наибольшее снижение социальных расходов в реальном выражении. Если учесть, что в 1 полугодии 1998 г. эти расходы уже сократились примерно на 10% в реальном выражении по сравнению с уровнем 1997 г., то общее их снижение за 1998–1999 гг. в реальном выражении может превысить 35%.

Для поддержания в 1999 г. суммарных общественных и частных расходов на здравоохранение в реальном выражении на неизменном уровне, что обеспечивает сохранение достигнутых в 1997 г. объемов медицинской помощи, в этой сфере потребуется существенный рост неформальных соплатежей населения. Соплатежи населения в сфере здравоохранения (без учета расходов на лекарства) должны будут возрасти с $\frac{1}{3}$ суммарных государственных и частных расходов на здравоохранение до более чем 50%. С учетом расходов населения на оплату лекарств и опережающего темпа удорожания лекарственных средств по отношению к остальным расходам на здравоохранение в связи с девальвацией рубля, эта доля возрастет с 58% до более чем 75% от суммарных общественных и частных расходов на здравоохранение¹. Таким образом, по доле соплатежей населения в суммарных расходах на здравоохранение Россия может вплотную приблизиться к Грузии и другим бывшим закавказским республикам СССР, где сокращение финансирования социальной сферы в условиях кризиса носило обвальное характер.

В подобной ситуации доступ даже к самой необходимой медицинской помощи ставится в зависимость от соплатежей населения, которые, в свою очередь, носят ярко выраженный регрессивный характер. Согласно отмеченному выше обследованию, проводившемуся Бостонским университетом и Институтом социологических исследований, расходы на здравоохранение домохозяйств, относящихся к верхнему доходному квинтилю, примерно в 3,5 раза превышают аналогичные расходы домохозяйств из нижнего квин-

¹ Фактические значения соплатежей населения в здравоохранении были получены на основании обследования расходов населения на медицинскую помощь, проведенного в январе 1998 г. в рамках Проекта законодательных инициатив в области здравоохранения Бостонского университета и Института социологических исследований.

тия. При этом уже в январе 1998 г., то есть задолго до резкого снижения государственных расходов на здравоохранение, частота вынужденных отказов от лечения в связи с нехваткой средств в нижнем доходном квинтиле в 2–7 раз (в зависимости от вида лечения) превышала уровень верхнего квинтиля. В условиях кризиса эти различия еще более возрастут.

Имея возможность в значительно большем объеме осуществлять соплатежи на лечение, финансируемое из государственных средств, семьи с высокими доходами, соответственно, получают по сравнению с бедными домохозяйствами и больший объем лечебных услуг, которые софинансируются государством. Следовательно, богатые семьи получают и повышенную долю государственных субсидий, которая возрастает по мере сокращения доступности лечебных услуг для бедных в связи с возрастанием неформальных соплатежей. Это значит, что в подобных условиях ярко выраженный регрессивный характер (то есть преимущественное распределение в пользу богатых семей) приобретают и государственные расходы на здравоохранение. Чтобы снизить регрессивность государственных расходов на здравоохранение в подобных условиях и обеспечить доступность его услуг для беднейшей части населения, необходимо ввести официальные соплатежи населения, обеспечив одновременно выплату адресных компенсаций на лечение для особо нуждающихся категорий населения.

В сфере образования наибольшему сокращению (на $\frac{1}{3}$) подвергнутся государственные расходы на общее образование, которые почти полностью покрываются из территориальных бюджетов (в отличие от расходов на профессиональное образование, финансируемых в значительной части из федеральных средств). В общем образовании для поддержания объемов образовательных услуг на докризисном уровне соплатежи населения должны будут возрасти почти до 50% суммарных общественных и частных расходов против примерно 20% в 1997 г.¹

Как и в случае со здравоохранением, возрастание соплатежей населения ограничивает доступность общего образования для де-

¹ Фактические соплатежи населения на общее образование в 1997 г. рассчитаны в Центре образовательной политики Государственного университета — Высшей школы экономики по данным обследований, проводившихся в городах Московской, Ивановской и Курской областей.

тей из бедных семей. Таким образом, в условиях дальнейшего снижения уровня государственного финансирования общего образования возникает реальная опасность ограничения доступа детей из бедных семей к обучению в начальной и средней школе в связи с неспособностью их родителей производить возрастающие доплаты за обучение. Особенно остро это будет проявляться в части доступа к обучению по дополнительным предметам, выходящим за рамки базисных учебных планов, с возможностью обучения по которым, как правило, и увязываются соплатежи родителей в настоящее время.

Снижение денежных трансфертов в реальном выражении будет несколько меньшим и составит примерно 19%. Наименьшим оно будет в Пенсионном фонде — на 13% в реальном выражении по сравнению с уровнем 1 полугодия 1998 г. в пересчете на год при условии выделения дополнительного трансферта из федерального бюджета в размере 1% ВВП. При этом фактический уровень ежемесячных пенсионных выплат в расчете на одного пенсионера составит 97% прожиточного минимума пенсионера против примерно 112% в июле 1998 г. Вместе с тем это будет на четверть ниже нормативного соотношения средней пенсии и прожиточного минимума пенсионера в июле 1998 г. (130%), рассчитанного исходя из теоретического предположения об отсутствии задержек с выплатой пенсий в 1 полугодии 1998 г. В случае отказа от дополнительной бюджетной помощи Пенсионному фонду фактический уровень ежемесячных пенсионных выплат в расчете на одного пенсионера составит менее 90% от величины прожиточного минимума пенсионера.

В этих условиях компрессия пенсионной шкалы (уменьшение дифференциации размеров пенсий путем опережающей индексации минимальных пенсий) представляется разумной мерой, позволяющей предотвратить опасное ухудшение материального положения пенсионеров, получающих самые низкие пенсии. Вынужденная компрессия пенсионной шкалы будет означать фактический отказ от исполнения действующего законодательства о государственных пенсиях, поскольку в условиях кризиса оно окончательно потеряло какую-либо связь с реальными финансовыми возможностями пенсионной системы.

В отсутствие мер по компрессии пенсионной шкалы путем опережающей индексации минимальных пенсий их фактический размер опустится ниже 50% прожиточного минимума пенсионера. При этом средняя по стране продолжительность задержки по выплате пенсий к концу 1999 г. достигнет 4 месяцев при наличии дополнительного трансферта из федерального бюджета в размере 1% ВВП и полугода — в случае отсутствия такого трансферта. В некоторых регионах продолжительность задержек может приблизиться к одному году.

Невозможной в сложившихся условиях оказывается и реализация Программы пенсионной реформы в Российской Федерации, которая была принята правительством Кириенко в мае 1998 г. и от реализации которой правительство Примакова пока не намерено отказываться. В частности, нереализуемым по финансовым причинам оказывается предусмотренный Программой переход в 2001 г. к назначению новых пенсий на основе условно-накопительных счетов. Данный механизм предполагает еще большую дифференциацию размеров пенсий, чем действующее законодательство о государственных пенсиях. Таким образом, внедрение условно-накопительных счетов в сложившейся ситуации натолкнется на непреодолимые финансовые ограничения.

Расходы Фонда занятости населения и Фонда социального страхования сократятся более существенно — на 35–40% в реальном выражении, поскольку этим фондам трудно рассчитывать на поддержку из федерального бюджета.

Для Фонда занятости населения это будет означать, что даже при условии идеального выравнивания финансовой обеспеченности территорий через федеральную часть Фонда (что предполагает централизацию примерно 25–30% его средств), в подавляющем большинстве территорий имеющихся средств хватит лишь на выплату пособий по безработице, которые в 1997 г. составили около 60% его расходов, с полным отказом от иных видов расходов, включая расходы на активную политику занятости. При сохранении же централизации средств Фонда занятости на фактическом уровне 1997 г. (4%) в подавляющем большинстве территорий в 1999 г. будет ускоренными темпами нарастать и задолженность по выплате пособий по безработице.

Для Фонда социального страхования сложившаяся ситуация будет означать, что имеющиеся средства окажутся недостаточными даже для выплаты пособий по временной нетрудоспособности и беременности и родам, даже при условии полного отказа от финансирования санаторно-курортных мероприятий, которые в 1998 г. предположительно должны были составить около 20% его расходов.

В целом политика занятости и социального страхования пострадают не столь значительно, как многие другие отрасли социальной сферы, при условии если сокращение расходов в этих сферах произойдет в основном за счет неэффективных мер в области активной политики занятости и субсидирования санаторно-курортных мероприятий.

Значительному сокращению в реальном выражении (на $\frac{1}{3}$) подвергнутся расходы на социальные пособия и льготы, финансируемые почти полностью из средств территориальных бюджетов. Даже в относительно благоприятных условиях 1997 г. реальные выплаты по категориальным льготам не превышали 20% от обязательств, сформулированных в федеральном законодательстве. Следовательно, в условиях 1999 г. уровень финансирования этих обязательств упадет ниже 15%.

Вместе с тем гораздо менее реальной в условиях 1999 г. представляется возможность замены категориальных льгот единым пособием по нуждаемости, увязанным с величиной прожиточного минимума. Согласно логике Федерального закона «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» и проекта федерального закона «О государственной социальной помощи», принятого Государственной думой в первом чтении, социальная помощь гарантируется всем домохозяйствам с доходами ниже прожиточного минимума. В условиях 1997 г. введение этого пособия в форме доплаты всем бедным семьям до уровня прожиточного минимума потребовало бы затрат в объеме не менее 4% ВВП, что почти в два с половиной раза превышало суммарные расходы консолидированного бюджета на социальное обеспечение в 1997 г. В условиях 1999 г. объем ресурсов, необходимый для введения такого пособия, возрастет до 9–10% ВВП, что как минимум в 6 раз превысит прогнозные расходы консолидированного бюджета на социальное обеспечение и будет в полтора раза выше, чем суммарные денежные доходы территориальных бюджетов.

Столь существенный рост затрат на введение единого пособия по нуждаемости в 1999 г., может произойти под действием сразу нескольких факторов.

Во-первых, ожидается рост уровня бедности, понимаемого как доля населения, относящегося к домохозяйствам с доходами ниже прожиточного минимума. Согласно прогнозным оценкам, численность населения, относящегося к домохозяйствам с доходами ниже прожиточного минимума, может возрасти в 1999 г. примерно на 45–50% по сравнению с июлем 1998 г. и составит 46–48 млн чел¹.

Во-вторых, в связи с падением примерно на 15% реальных доходов населения увеличится глубина бедности, понимаемая как средняя величина разности между доходами лиц, относящихся к бедным домохозяйствам, и величиной прожиточного минимума, исчисленная в процентах к прожиточному минимуму.

В-третьих, принятие в 1999 г. Федерального закона «О потребительской корзине в целом по Российской Федерации» может привести к увеличению стоимостной величины прожиточного минимума ориентировочно на 16–20% в сопоставимых ценах. Это, в свою очередь, приведет к дополнительному возрастанию как уровня, так и глубины бедности и соответствующему росту расходов на выплаты пособий по нуждаемости. Стоимостная величина прожиточного минимума в среднем на душу населения в 1999 г. может приблизиться к 70% среднедушевого денежного дохода, а во многих регионах — превысит среднедушевой денежный доход.

¹ Прогнозные расчеты уровня бедности на 1999 г. были проведены экспертом проекта ТАСИС С. М. Мисихиной на основании обработки данных 7-го раунда РМЭЗ («Российский мониторинг экономики и здоровья». — *Прим. ред.*) и данных Госкомстата России. Для определения прогнозного уровня бедности на 1999 г. индивидуальные доходы за конец 1996 г. были скорректированы так, чтобы получить доходы на июль 1998 г. С учетом номинальной величины прожиточного минимума на середину 1998 г. было определено число лиц с доходами ниже прожиточного минимума. В расчетах прогнозных значений показателей социальных трансфертов и бедности предполагалось, что снижение денежных социальных трансфертов в реальном выражении (за исключением пенсий) составит 20%, снижение других денежных доходов населения в реальном выражении (т. е. денежные доходы за вычетом трансфертов) рассматривалось как равномерное для всех доходных групп домохозяйств на 15%, (то есть темпом, опережающим падение ВВП, что отчасти учитывает воздействие инфляционного налога). Реальный размер доходов в натуральной форме предполагался неизменным. На основании этих предположений были реконструированы доходы всех домохозяйств выборки. На этой основе было определено новое число лиц с доходом ниже прожиточного минимума в 1999 г. (без учета его возможного повышения в результате возможного принятия в 1999 г. Федерального закона «О потребительской корзине в целом по Российской Федерации»).

В-четвертых, ожидаемое падение ВВП более чем на 10% к уровню 1997 г. приведет к увеличению требуемых расходов на выплату пособий по нуждаемости в процентах к ВВП.

В этих условиях потребуются серьезный пересмотр принципов оказания социальной помощи. Становится очевидным, что прожиточный минимум, заложенный в проекте закона «О потребительской корзине в целом по Российской Федерации», является существенно завышенным по сравнению с реальными экономическими возможностями нашей страны. По ряду показателей (в частности, по минимальному уровню обеспеченности жильем и потреблению ряда продуктов питания) минимальная потребительская корзина, предусмотренная проектом данного закона, превышает средний уровень потребления в Российской Федерации.

В этих условиях, помимо отказа от категориальных пособий и льгот, потребуется и отказ от использования прожиточного минимума в качестве критерия предоставления социальной помощи и определения ее размеров. Учитывая крайнюю ограниченность ресурсов, которыми будут располагать для этих целей в 1999 г. территориальные бюджеты, социальную помощь целесообразно переориентировать на беднейшие домохозяйства с доходами существенно ниже прожиточного минимума. Предпочтение при распределении помощи должно отдаваться домохозяйствам, в которых преобладают нетрудоспособные члены семьи, лишенные альтернативных источников дохода (например, пенсий или доходов от использования собственности).

Предварительный анализ экономического положения Российской Федерации свидетельствует о том, что дальнейшее углубление экономического кризиса делает необходимым коренной пересмотр существующих социальных обязательств российского государства с целью приведения их в соответствие с реальными экономическими возможностями страны.

Повышение объемов финансирования социальной сферы в России станет возможно лишь после возобновления устойчивого экономического роста. Отказ от реформ в социальной сфере и замораживание социальных обязательств российского государства на уровне, существенно превышающем имеющиеся ресурсы, не только не ослабит, но, напротив, усилит остроту социальных проблем. Без проведения социальных реформ будет труднодости-

жима и стабилизация государственных финансов, которая, в свою очередь, является важнейшим условием для возобновления экономического роста и последующего повышения расходов на социальные цели.

5. Промежуточные итоги

По прошествии ста дней своей деятельности правительство продолжает находиться в состоянии выбора своего экономико-политического курса. Стремление к жесткому бюджету противоречит выбранному направлению налоговой реформы и не подкрепляется мерами по повышению эффективности государственных расходов, декларации об ограничении инфляции 30% в 1999 г. совмещаются с проведением мягкой денежной политики.

В экономической области главными последствиями проводимого курса будут следующие:

- снижение реальных денежных поступлений бюджета расширенного правительства в результате непродуманной налоговой реформы, существенное уменьшение реальных расходов расширенного правительства и, как следствие, выход на новый уровень бюджетного равновесия, характеризуемого налоговыми изъятиями около 27–28% ВВП (32,6% ВВП — в 1997 г.) и расходами государства на уровне 32–33% ВВП (против примерно 43% в 1997 г.¹);
- ускорение инфляционных процессов в 1999 г. при опасности входа в режим экстремально высокой инфляции;
- дальнейшее снижение уровня жизни бюджетников и пенсионеров, увеличение доли населения, имеющего доходы ниже прожиточного минимума, усиление дифференциации доходов;
- демонетизация ВВП, усиливающая спад производства.

Серьезные проблемы возникают в политической сфере. Здесь речь может идти о реальном ослаблении государственной власти, несмотря на многочисленные заявления премьера о приверженности государственно-идеологической идеологии и укреплении государства

¹ В 1997 г. доходы бюджета расширенного правительства, включая неналоговые, составили 36,4% ВВП, дефицит бюджета и объем его финансирования — 6,7% ВВП.

как приоритете своей деятельности во главе правительства. Основными факторами ослабления государства, действие которых будет в следующие 100 дней только нарастать, являются следующие:

- сокращение возможностей власти влиять на положение дел в стране, на решение не только экономических, но и политических, и военных задач из-за сокращения доходов федерального бюджета;
- потеря контроля за государственными расходами — как на федеральном, так и на региональном уровне. Резкое усиление лоббистских сил в правительстве, невозможность его функционирования как достаточно целостной политической команды делает невозможным проведение сколько-нибудь целостной и последовательной политической линии;
- ослабление центральной власти естественным образом будет означать укрепление позиций губернаторов. Раскручивание инфляционной спирали неизбежно приведет к ослаблению зависимости региональных властей от центра. Регионы начнут изобретать собственные способы борьбы с инфляцией, которые (эти методы), скорее всего, будут плохо сочетаться с нормами федерального законодательства. Особенно опасными стали бы попытки регулирования цен, поскольку возникающий в результате такой меры товарный дефицит становится важнейшим побудительным мотивом для регионов ограничивать движение товаропотоков, что может привести к разрыву единого экономического пространства страны.

Общий вывод, который следует из анализа первых итогов работы правительства Е. Примакова, свидетельствует о том, что страна настойчиво и неуклонно приближается к новому витку социально-экономического кризиса. Новый этап кризиса будет гораздо более острым и болезненным, чем в середине 1998 г. Это будет кризис, характеризующийся высокой инфляцией, неуклонным падением рубля и общей макроэкономической и социальной неразберихой. Более того, в силу ряда социально-психологических и политических факторов, этот кризис может оказаться (и восприниматься) гораздо более болезненно, чем это было в начале рыночных реформ.

Правительство и лично премьер, похоже, осознают опасности. После периода колебаний и откровенного стремления избегать

резких шагов Е. Примаков продемонстрировал понимание того факта, что существо кризиса находится в денежно-бюджетной, то есть макроэкономической сфере. Проект бюджета свидетельствует о стремлении обеспечить единство денежной и бюджетной политики не в логике «экономики популизма», то есть не путем ослабления первой (денежной), но посредством ужесточения последней (бюджетной).

Однако здесь возникает по крайней мере три проблемы. Во-первых, уже сделан ряд серьезных ошибок, прежде всего в налоговой сфере, которые будут в дальнейшем негативно влиять на бюджетную ситуацию в 1999 г. Во-вторых, предложенные параметры бюджета, не предусматривающие соответствующих структурных реформ, политически плохо реализуемы. В-третьих, негативную роль может сыграть принципиальное стремление премьера к политическим компромиссам, которые весьма желательны, однако не всегда практически реализуемы без принципиальных потерь для экономической политики. Е. Примаков, естественно, стремится сберечь имеющийся у него политический капитал — относительную популярность в обществе и поддержку в Государственной думе. Однако проблема состоит в том, что отсутствие решительных действий может привести к постепенному ухудшению экономического, а затем и социального фона, в результате чего последствия могут оказаться гораздо более тяжелыми.

Дипломатические способности премьера известны и могут быть полезны. Однако экономическая политика требует умения сделать выбор. В отличие от современной внешней политики, основанной на компромиссах и балансе интересов, в экономической политике нельзя найти компромисс между снижением бюджетных доходов и расширением расходов, между печатным станком и здоровой валютой. Предстоит четко определиться с курсом экономической политики.

Обстоятельства будут все настойчивее подталкивать правительство к необходимости выбора между жестким стабилизационным вариантом и экономической политикой популизма. Уклониться от этого выбора будет невозможно. Нежелание сделать этот выбор приведет лишь к тому, что он будет навязан логикой экономических обстоятельств. Это будет и выбор курса, и выбор социальных сил, которые должны будут платить за тот или иной курс.

Приложение
АНАЛИЗ ВАРИАНТОВ
ПРОГРАММЫ
ПЕРВООЧЕРЕДНЫХ МЕР
ПРАВИТЕЛЬСТВА РФ

В НАСТОЯЩЕМ приложении будут в хронологической последовательности рассмотрены 4 версии программы первоочередных мер Правительства РФ, начиная с так называемой программы академиков и заканчивая официальной версией документа. Представляет определенный интерес эволюция предлагаемых мер, самого документа от первоначального варианта до правительственных предложений.

1. Первая версия программы (вариант «академиков»), которая была подготовлена в сентябре 1998 г., носит откровенно популистский характер. Как указывалось выше, по форме она представляет собой целостную систему мер, легко формализуемую в постановления правительства. Стержнем программы являются две взаимосвязанные принципиальные идеи: загрузка простаивающих мощностей промышленности (1) посредством увеличения совокупного спроса (2). Характерная черта программы — отсутствие оценки текущей ситуации, а также причин, породивших кризис. В силу этого трудно определить причины и основания, которые стали отправной точкой для тех или иных конкретных предложений авторов программы. Документ разбит на четыре основных блока, которые и будут проанализированы ниже.

Блок I. Меры, направленные на защиту граждан от инфляции. Здесь названы две проблемы: социальная защита населения, получающего доходы в бюджетной сфере, и обеспечение спроса населения, получающего доходы в других секторах экономики. Первая задача реализуется путем роста кредитов ЦБ РФ бюджету, вторая часть — при помощи кредитов ЦБ РФ остальной экономике через «здоровую» часть банковской системы.

В пункте 2 блока I говорится о необходимости проведения индексации. Очевидно, что, если бы индексация и не была бы предусмотрена программой, она (индексация) просто неизбежна после проведения описанной выше политики управления спросом. В русле этой же логики (пункт 3 блока I программы) лежит создание общегосударственного страхового фонда продовольствия (его,

несомненно, придется создавать, так как в результате проведения политики индексаций продовольственный рынок станет дефицитным). Пункт 4 направлен на «определение дополнительных источников средств для решения [выше]указанных задач», что в контексте перечисленных мероприятий станет наиболее актуальной проблемой. Таким образом, блок I программы довольно логичен, что наводит на мысль о ясном понимании авторами инфляционной логики развития, если не о сознательном выборе такого варианта.

Блок II. Меры по стабилизации валютного рынка. Набор предложений этой части программы направлен на создание предпосылок для восстановления монополии государства на внешнюю торговлю и является естественным продолжением блока I. К этому выводу приводит оценка практически всех пунктов блока II, в особенности пп. 1 и 2 (увеличение поступлений иностранной валюты на рынок и регулирование порядка ее продажи). Монополия государства на внешнюю торговлю в таком контексте является уже необходимостью, иначе сохранение валютного рынка и свободной внешнеторговой политики входит в противоречие с денежно-кредитной политикой правительства, которая описана в п. 1 блока I.

Блок III. Меры по расчистке финансовых завалов. Здесь описывается процедура «всеобщего взаимозачета», причем авторы сами признают, что «на его основе удастся обеспечить разовое насыщение готовой действовать по рыночным правилам экономики деньгами». Вторая цель зачета состоит в оздоровлении банковской системы и в преодолении бюджетного кризиса. Как мы уже указывали, все мероприятия проводятся при участии (в той или иной форме) ресурсов Центрального Банка. Например, в случае преодоления бюджетного кризиса снимается запрет на прямое кредитование Центральным Банком Правительства РФ» (пункт 3 блок III). Техника зачета весьма интересна: всем нетто-кредиторам выдаются деньги.

Блок IV. Перевод экономики в режим экономического роста. Этот набор предложений является логическим следствием первых трех: финансовые завалы расчищены, валютный рынок стабилизирован, граждане защищены от инфляции. С этого момента экономика переводится «в режим экономического роста». Практически все меры данного блока направлены на решение уже поставленной за-

дачи: «более полной загрузки существующих мощностей» на основе «стимулирования платежеспособного спроса на продукцию отечественных производителей». Это «стимулирование» дополняется «мерами по снижению процентных ставок», «созданием целевого кредитного фонда поддержки обрабатывающих отраслей» и т. д. и т. п.

Естественным завершением программы является «разработка концепции социально-экономического развития России на среднесрочную и долгосрочную перспективу».

Предложенная версия программы является достаточно логичным и целостным документом, о чем в принципе авторы предупреждают с самого начала: «Излагаемые [в программе] меры находятся в едином комплексе, взаимно дополняют друг друга. Изолированное принятие отдельных решений может ослабить их целевой эффект». Поскольку авторы, как мы уже говорили, не дают оценку происходящему и не называют причин кризиса, можно предположить две вещи: либо авторы не имеют истинного представления о процессах, которые идут в экономике, либо оценка и причины кризиса настолько очевидны, что и говорить о них не приходится. Из самой программы вытекает, что основная проблема российской экономики состоит в ограниченном спросе. В этой логике очевидным решением является увеличение совокупного спроса посредством кредитов ЦБ РФ правительству и экономике.

Такая политика, по мнению авторов программы, должна привести к загрузке простаивающих в настоящее время мощностей отечественной промышленности, что, в свою очередь, увеличит налоговые поступления и позволит решить бюджетные проблемы, тем самым приведя нас, наконец, к долгожданной стабилизации и экономическому росту. Эта логика обычно стоит за призывами решать бюджетные проблемы при помощи развития реального сектора, а «не монетаристскими методами».

Вслед за «программой академиков», которая была подготовлена к середине сентября, появился ряд версий программы в газете «Коммерсант». И хотя правительство всячески открещивалось от этих документов, есть основания полагать, что они на каком-то этапе рассматривались правительством в качестве рабочих материалов.

2. Первая «газетная» версия появилась 1 октября. По форме она напоминала «программу академиков» и представляла собой таблицу, в которой последовательно определялись задачи, ответственный исполнитель, срок исполнения (с момента принятия программы), мероприятия (средства для решения задачи, описание технологии). Мы столь подробно описываем форму программы, чтобы подчеркнуть, что она была максимально приспособлена для формализации предлагаемых мер в конкретные постановления правительства. Тем не менее данный вариант претерпел ряд изменений в структуре и названиях блоков по сравнению с предыдущей версией. Произошло также некоторое смещение акцентов, хотя основной набор идей остался практически прежним. У программы появляется вводная часть с перечнем основных приоритетов будущей политики. Данный документ содержит 10 блоков, которые и будут рассмотрены ниже.

Блок I. Мероприятия по стабилизации курса национальной валюты Российской Федерации. Меры, направленные на стабилизацию валютного рынка, носят преимущественно административный характер и относятся к сфере денежного обращения. Характерно, что в этом блоке вообще нет мероприятий, связанных с бюджетом, а основное внимание уделено усилению контроля за движением средств в иностранной валюте («усиление контроля за движением валютных средств и их централизация, централизация ввоза наличной иностранной валюты на территорию Российской Федерации, упорядочение принципов работы коммерческих банков с иностранной валютой»). Создается впечатление, что авторы все-таки полагают, что курс национальной валюты зависит исключительно от спекулятивного притока и оттока иностранной валюты.

Блок II. Мероприятиям по предотвращению вывоза капитала за рубеж. Предлагается перечень административных мер, а упор сделан на решении таких задач, как: «исключение возможности занижения контрактных цен», «ужесточение правил расчетов при совершении экспортно-импортных операций и упорядочение их осуществления». Эффект такого рода мероприятий не всегда позитивен при нестабильной политической ситуации в стране.

Блок III. Мероприятия по вовлечению в экономический оборот наличной иностранной валюты, накопленной населением. В этом блоке, как и в блоке I, все мероприятия касаются области денежного обра-

щения, что лишний раз указывает на то, что у авторов программы есть своя точка зрения на причины высокого уровня долларизации российской экономики, которую они, к сожалению, не высказывают в явном виде. Авторы рассчитывают, что им удастся «установить режим, снижающий привлекательность иностранной валюты», «изменением порядка оборота наличной иностранной валюты и изменением порядка ее вывоза».

Блок IV. Мероприятия по санации банковской системы. Основной идеей, заложенной в меры данного блока, является укрупнение кредитных организаций, которое должно привести к повышению «управляемости и платежной дисциплины» во всей банковской системе.

Блок V. Реструктуризация внутреннего долга РФ. Блок посвящен технологии реструктуризации и не носит программного характера.

Блок VI. Мероприятия по совершенствованию бюджетного процесса и межбюджетных отношений. Рассматриваются достаточно рутинные мероприятия, которые явно не соответствуют серьезности и масштабу проблем, существующих в этой сфере. Создается впечатление, что авторы не понимают, что в стране жесткий бюджетный кризис, лечить который «устранением недостатков действующей системы» уже поздно. Да и сами формулировки — «совершенствование» и «устранение недостатков» — сильно напоминают партийные документы советского времени.

Блок VII. Мероприятия по реформированию налоговой системы. Практически все меры, перечисленные в этом блоке, не содержат принципиальных новаций. Речь идет о снижении ставок НДС и налога на прибыль, наиболее вероятными последствиями которых станет уменьшение доходной части бюджета, причем не только по причине снижения ставок, но и из-за падения налоговой дисциплины. Конструктивным моментом данного блока является повторение предложенной в Налоговом кодексе идеи о введении единого социального налога вместо отчислений в государственные социальные внебюджетные фонды. Характерно, что и здесь (наряду с другими блоками, касающимися бюджетной проблематики) нет ни слова о том, что в стране бюджетный кризис, а доходная часть бюджета не исполняется в течение целого ряда лет.

Блок VIII. Мероприятия по стимулированию реального сектора экономики. Здесь некий синтез блоков III и IV из «программы ака-

демиков» Удивляет лишь то, что в ряде пунктов блока указаны конкретные цифры, а также меры, касающиеся отдельных предприятий, что не может не наводить на мысль о вхождении лоббистов в рабочую группу на данном этапе написания программы. Так, из анализа ряда предлагаемых мероприятий можно сделать вывод, что в настоящее время нет ничего более важного, чем обеспечение выполнения оборонного заказа и поддержка производителей алюминия.

Блок IX. Мероприятия по социальной защите населения. Меры данного блока характеризуются высоким уровнем администрирования, характерным для позднего социализма: регулирование цен и заработной платы посредством дотаций и индексаций. Даже фразеология блока возвращает нас в ту эпоху. Основные меры блока направлены на «исключение необоснованного роста цен», «нормализацию обстановки на потребительском рынке», «повышение сохранности сбережений населения», «усиление адресности» и т. д.

Блок X. Мероприятия по укреплению российской государственности. Перечислены основные мероприятия, которые должны способствовать укреплению и централизации исполнительной вертикали власти на базе пересмотра межбюджетных отношений. Необходимость и успешность именно этих мероприятий оценивать сложно вне контекста видения силы, роли и задач Федерации главами исполнительной власти на местах.

3. Следующая «газетная» версия программы появилась 27 октября и имеет несколько иной, чем предыдущая, характер как по форме, так и по содержанию. Здесь уже не указаны ответственные исполнители и сроки реализации отдельных этапов программы, появилась оценка экономико-политической ситуации в стране. Налицо тенденция ухода от конкретизации мер, исполнителей и сроков. В итоге материал теряет целостность и превращается в достаточно эклектичный документ.

Уже из введения можно понять, что авторы начинают осознавать проблему инфляции, стоящую перед правительством: «Скачок инфляции и обострение финансовой ситуации создали критический разрыв между потребностями оборота в расширении денежной массы и возможностями инфляционно безопасной эмиссии». По мнению авторов, данный разрыв составляет порядка 140 млрд руб., а «наличие такого разрыва на фоне инфляционных ожиданий

сохраняет угрозу развертывания и срыва в гиперинфляцию». Такое признание говорит об отрицательном отношении к автоматическому, по мере возникновения, финансированию дефицита бюджета Центральным банком.

Блок I. Нормализация условий жизни населения. Блок состоит из более чем 20 пунктов. Его отличительной особенностью является фрагментарность и разноплановость предлагаемых мер. Читателю сложно найти логику внутри данного блока, а ощущение того, что эти меры должны принадлежать разным блокам, не покидает на всем протяжении раздела. Однако если абстрагироваться от некоторой неаккуратности, то можно заметить, что все меры связаны либо с социальной защитой населения, либо с решением частных хозяйственных проблем при помощи того или иного рода бюджетной помощи: перенос срока возврата целевых бюджетных ссуд, предоставленных в 1997 г. предприятиям ТЭК в размере 500 млн руб.; выделение 668 млн руб. администрациям Дальневосточного региона на компенсацию тарифов за электроэнергию; выделение 7 млрд руб. на содержание объектов социальной сферы (без адреса); выделение 5,8 млрд руб. на сельское хозяйство, пострадавшее от засухи; реструктуризация до 2005 г. 25 млрд руб. долга предприятиям АПК.

Меры социальной защиты традиционны и мало отличаются от предыдущих версий: обеспечение в полном объеме текущих выплат заработной платы и социальных выплат, а также их индексация и компенсация. Авторы не заботит вопрос о том, почему же предыдущее правительство не могло этого сделать. Они, похоже, вообще не задаются вопросом об источниках финансирования, во всяком случае они (источники) не указываются (возможно, настолько очевидны для авторов, что не требуют упоминания).

Блок II (создание условий устойчивого функционирования экономики) и блок III (восстановление функционирования реального сектора) содержат набор мероприятий по сути и даже по формулировкам из блоков I–VIII предыдущей версии программы.

Блок IV. Укрепление российской государственности и единой системы исполнительной власти как ресурса повышения эффективности экономики. Предложения настоящего блока разноплановы и при этом носят общий характер. Практически перечислены общепринятые функции государственного аппарата, и не понятно,

с какой целью они прописаны в отдельном блоке (заметим, первоочередных мер правительства). Например, п. 1 — «установление единой процедуры согласований и взаимодействия федеральных органов исполнительной власти с органами власти субъектов Федерации», п. 2 — «установление единых для органов государственной власти экономических принципов государственной поддержки социально-экономического развития регионов», п. 3 — «приведение в соответствие нормативно-правовых актов РФ и ее субъектов», п. 4 — «федеральным органам государственной власти в соответствии с конституцией РФ и федеральным законодательством принять все меры по предотвращению нарушений федерального законодательства, влекущих за собой разрушение единого экономического пространства и денежного обращения».

Блок V. Организация исполнения первоочередных мер. Смысл этого блока программы состоит в пожелании «обеспечить оперативное и полное информирование граждан РФ и разъяснение последствий введения в действие комплекса первоочередных мер» (п. 3), «обеспечить оперативное выявление и широкое распространение позитивного опыта реализации первоочередных мер» (п. 2).

Принципиальным моментом этой версии программы первоочередных мер становится то, что она теряет свою целостность и последовательность. С одной стороны, авторы программы обнаруживают «разрыв между потребностями оборота в расширении денежной массы и возможностями инфляционно безопасной эмиссии», с другой стороны, не могут решиться на объективно непопулярные меры по финансовому оздоровлению, которые включали бы в себя стандартный стабилизационный пакет мер, неоднократно применявшийся разными правительствами России на протяжении последних лет. Данное противоречие неизбежно толкает авторов на путь экспериментов и импровизаций в налогово-бюджетной сфере, которые в определенной пропорции смешаны с мерами в сфере регулирования денежного обращения. Причем эти меры дополняются регулированием цен естественных монополий и монополий локального характера.

Вместе с тем в программе можно увидеть уже знакомые нам по первым двум версиям предложения в области управления спросом. Они уже не носят комплексного характера, находятся в раз-

ных блоках, их ответственный исполнитель не ясен, и в принципе они уже не имеют характер императивов.

Вероятно, осознавая эту утерю целостности, авторы дополняют (чего не было в ранних версиях) документ заключением, в котором все же прорисована логика программы в отличие от основного текста. Из заключения следует, что успех вышеприведенных мер «в решающей степени определяется скоординированностью двух ключевых процессов: осуществление необходимых антикризисных действий в сфере экономики и укрепление управленческого потенциала государства».

Далее авторы определяют три этапа в решении стоящих перед страной задач, «каждый из которых является необходимой предпосылкой для следующего».

Содержанием *первого этапа* является «решение неотложных задач на основе стратегического партнерства между органами государственной власти всех уровней, органами местного самоуправления, всеми участниками воспроизводственного процесса и повышение эффективности государственного регулирования рыночной экономики».

Среди неотложных фигурируют следующие задачи: «надежное обеспечение страны всеми видами жизненно важных ресурсов, поддержание уровня жизни населения, преодоление текущего спада производства, преодоление угрозы инфляции» и т. д. Центральной задачей на этом этапе авторы считают задачу «предотвращения масштабного спада потребления основной массы населения». Решение данной задачи авторы видят «в консолидации усилий всех основных субъектов экономики». Механизмом консолидации будет служить «устойчивая система согласований и консультаций между исполнительными органами власти всех уровней, профсоюзами, объединениями товаропроизводителей на основе жестких взаимных обязательств по поддержанию уровня жизни населения».

Данные обязательства послужат «основой для разработки бюджетов всех уровней». После прочтения содержания первого этапа становится ясно, что первые версии программы не исчезли и на повестке дня стоит все та же политика по увеличению совокупного спроса за счет роста денежного предложения. Тем не менее возникает закономерный вопрос: а зачем вообще нужна ка-

кая-либо программа, когда все будет определяться «устойчивой системой согласований и консультаций», и как можно разработать конкретные меры программы до такого рода «согласований и консультаций». Тем более что авторы в качестве критерия успешности выполнения программы выдвигают «исполнение согласованных обязательств».

Второй этап, который, как уже отмечено, должен быть реализован на основе выполнения первого, состоит «прежде всего, из решения проблемы неплатежей и нормализации обеспеченности хозяйственного оборота денежными средствами». На этом этапе, помимо общих фраз о «реструктуризации накопленной задолженности и повышении ликвидности предприятий и их обеспеченности собственным оборотным капиталом», отмечается, что «непременным условием кардинального оздоровления экономики является повышение организующей роли государства в обеспечении эффективности производства». Данная «организующая роль будет заключаться в «объединении «проблемных» предприятий в крупные корпорации, в том числе с государственным участием». Данное предложение по всей видимости основывается на тезисе о том, что «формирование крупных хозяйственных структур качественно расширяет регулирующие возможности государства». В дальнейшем «крупные корпорации и крупные банки» должны стать «ключевыми партнерами правительства по решению всего комплекса задач, связанных с преодолением экономического кризиса и организацией экономического роста». В добавление к этому указывается, что такого рода объединения «должны стать основными объектами государственной поддержки».

Таким образом, авторы повторяют то, что декларировалось в первых двух версиях документа: сначала мы увеличиваем совокупный спрос населения, а в дальнейшем, чтобы производители на него адекватно отреагировали, мы их объединяем.

Третий этап, как и следовало ожидать, заключается «в создании условий для роста производства»: после того, как «сформировано значительное количество крупных корпораций, способных стать стратегическими партнерами правительства», последнее расширяет государственный спрос и способствует его «превращению в локомотив оживления экономики». Инструменты просты и понятны — это «программы развития, через которые реализуется го-

сударственная структурная и промышленная политика». Приоритетами, как и следовало ожидать, становятся: «импортозамещение и повышение конкурентоспособности».

Итак, если мы кратко восстановим логику программы, то она заключается в следующем: стимулирование производства на базе повышения спроса населения, создание крупных корпораций с последующим увеличением уже государственного инвестиционного спроса на их продукцию, что позволит запустить механизмы экономического роста. Все достаточно просто и понятно. Нет нужды говорить, что это совершенно иная логика по сравнению с тем, что делалось до сих пор. Вместо ограничения спроса предлагается его расширение, вместо реформы расходной части бюджета предлагается рост доходной части.

Новым звеном программы является создание так называемых крупных корпораций. Из контекста можно понять, что они станут «стратегическими партнерами государства, наряду с субъектами Федерации и банковской системой, по реализации программ развития». Если вспомнить недавний опыт, то контекст «наряду с субъектами Федерации» говорит сам за себя — это попросту министерства и ведомства, но если раньше это были органы государства, то сейчас — частные организации. То есть спрос будет обеспечиваться государством, а получение прибыли приобретает частный характер. По всей видимости такой мечты не было даже у бывших руководителей советской экономики. Ни партийный контроль, ни социалистическая мораль, ничто больше не будет ограничивать деятельность «крупных корпораций».

В целом данное построение напоминает некий гибрид, состоящий из латиноамериканской политики управления спросом и южнокорейских чеболей. Логика довольно проста: зачем управлять экономикой с большим количеством непредсказуемых хозяйственных агентов, когда легче управлять малым количеством корпораций с государственным участием. Вместе с тем зачем утруждать себя тем, чтобы прорываться на зарубежные рынки, как это делают чеболи, когда можно заняться более приятным делом импортозамещения.

4. Следующая версия программы была подготовлена к заседанию правительства 31 октября. Она является немного переработанным вариантом «газетной» программы от 27 октября

и легла в основание официального документа правительства, вышедшего в ноябре (**О мерах Правительства и ЦБ РФ по стабилизации социально-экономического положения в стране: Москва, ноябрь 1998**).

Остановимся на рассмотрении ключевых идей документа. В нем уже нет открытых призывов к эмиссионному финансированию хозяйства, появились некоторые фрагменты трезвой оценки ситуации. Такой поворот событий кажется нам закономерным: чем дольше новое правительство находилось у реальных рычагов управления, тем яснее становилась для него неадекватность мер, предлагавшихся в ранних версиях программы.

При оценке причин, породивших кризис, авторы начинают упоминать «невозможность на протяжении последних лет принять реально сбалансированный бюджет», «падение мировых цен на энергоносители», «мировой финансовый кризис», «обострение бюджетного кризиса» и т. д.

Однако далее отмечается, что «скачок инфляции и обострение финансовой ситуации создали критический разрыв между потребностями экономики в расширении денежной массы и возможностями инфляционно безопасной эмиссии», а основными факторами, которые могут обеспечить сдерживание инфляции, «остаются регулирование цен на продукцию естественных монополий и недопущение резких скачков плавающего курса рубля».

Дальше в программе появляются уже знакомые нам «этапы», на которых правительство хочет добиться «прежде всего нормализации обеспеченности хозяйственного оборота денежными средствами, что должно быть реализовано расширением налоговой базы государства, восстановлением организованных сбережений населения», «повышения организующей роли государства в обеспечении эффективности производства при помощи объединения «проблемных» предприятий в крупные корпорации, в том числе с государственным участием. Ключевые функции указанных корпораций на данном этапе — улучшение менеджмента, упорядочение финансовых потоков, перепрофилирование незагруженных мощностей. Создание таких корпораций может резко изменить в лучшую сторону положение дел по налоговым платежам, гарантированию взаимозачетов между предприятиями, своевременно-

му погашению кредитов, поддержанию необходимого уровня ликвидности» и т. д.

Таким образом, если абстрагироваться от несущественных деталей, схожесть данной версии с предыдущими очевидна, во всяком случае, идеология авторов понятна и заключается в том, что не экономику надо стабилизировать через стабилизацию бюджета, а бюджет надо стабилизировать через стабилизацию экономики.

Авторы вновь сообщают нам, что «государственная структурная и производственная политика будет реализовываться в основном через программы развития». Приоритет остается прежним — импортозамещение, во всяком случае так можно понять фразу о «повышении качественного уровня отечественного машиностроения, создающего основу технической реконструкции экономики, в основном на базе отечественных машин и оборудования».

Существенной характеристикой программы является то, что она не имеет ясной оценки причин кризиса. Общие фразы о «глубоком системном кризисе», «накоплении структурных диспропорций в системе воспроизводства», «ослаблении системы государственного управления» едва ли можно считать оценкой и тем более обоснованием для последующего перечня мероприятий программы. Таким образом, понятно, что система мер программы по исправлению ситуации базируется на предпосылках, которые не оговорены в программе, и нам остается только догадываться, из чего исходят авторы, предлагая те или иные меры.

Вновь пришедшее правительство продолжает просить иностранные кредиты. Следовательно, оно должно продолжать политику макроэкономической стабилизации и структурных реформ для того, чтобы эти кредиты получить. В этом заключается основное противоречие, которое не позволяет программе быть логичной и последовательной. Иными словами, правительство не хочет идти путем здравого экономического смысла, но в то же время хотело бы получить внешнюю финансовую поддержку своим импровизациям. Впрочем, само правительство наделено определенной долей здравого смысла и понимает, что любые эксперименты, связанные с эмиссией, ни к чему хорошему привести не могут.

В итоге программа теряет свою целостность и вырождается в некий эклектический набор мер, во многом продиктованных наличием лоббистов внутри правительства. Иного и быть не может,

так как у правительства отсутствует четко выраженная экономическая идеология. Оно не придерживается никакой определенной экономической доктрины, а следовательно, при прочих равных условиях, будет руководствоваться в своих действиях требованиями наиболее (в данный момент) сильных групп давления. В итоге программа представляет некую смесь, состоящую из благих пожеланий и призывов с совершенно конкретными решениями, обусловленными наличием лоббистов в правительстве и давлением на него в связи с выборами в Государственную думу и возможными досрочными выборами президента.

Исходя из данной логики совершенно неудивительно, что мы можем увидеть сочетание таких мер, как: списание долгов АПК и борьбу с детской беспризорностью; установление верхнего предела торговой надбавки и поддержку справедливой конкуренции; развитие малого бизнеса и пролонгацию бюджетных ссуд ТЭК. Мы можем продолжить данные примеры, хотя всякий, кто прочтет программу, не сможет не заметить, что в программе важны не программа сама по себе, а совершенно конкретные действия, по преимуществу направленные на эмиссионное увеличение спроса, осознают это авторы или нет.

Другими словами, никакой программы на самом деле нет, а есть совершенно конкретные пункты, касающиеся интересов лоббистов, есть набор мероприятий по увеличению спроса населения в связи с возможными досрочными выборами, есть набор мероприятий по увеличению спроса государства и есть набор благих пожеланий и призывов. После такого рода классификации можно рассматривать блоки совершенно изолированно, при этом «целостность» программы несколько не нарушится.

Егор Тимурович Гайдар
Собрание сочинений в пятнадцати томах
Том 15

Главный редактор *В. В. Анашвили*
Выпускающий редактор *Е. В. Попова*
Редактор *О. В. Черкасова*
Художник *В. П. Коршунов*
Оригинал-макет *О. З. Элоев*
Компьютерная верстка *Н. А. Кильдишева*

Подписано в печать 00.00.17. Формат 70×100/16.
Гарнитура «ПТ Сериф Про». Усл. печ. л. 0,
Тираж 3000 (1-й завод — 1000) экз. Изд. № 0. Заказ №

Издательский дом «Дело» РАНХиГС
119 571, Москва, пр-т Вернадского, 82

Коммерческий центр
тел.: (495) 433-25-10, (495) 433-25-02
delo@rane.ru
www.ranepa.ru

I ~~SEN~~ 978-5-7749-1255-1



9 785774 912551