

42

О МЕРАХ ПО НОРМАЛИЗАЦИИ СИТУАЦИИ НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ
РЫНКЕ

В последние месяцы обстановка на рынке потребительских товаров и услуг чрезвычайно обострилась. Нарастающий товарный голод объясняется в основном увеличивающимся разрывом между наличной денежной массой и ее товарным покрытием. Денежные доходы населения в 1988 году увеличились на 41 млрд.рублей, а в первом полугодии текущего года - на 28 млрд.рублей. Прирост же общего объема розничного товарооборота в текущих ценах на первое полугодие 1989 года составил 16,5 млрд.рублей, из которых 5,3 млрд.рублей приходится на алкогольные напитки (рост продажи на 28%), 2,5 млрд.рублей - на продукцию кооперативов и индивидуальной трудовой деятельности, а 4 млрд.рублей за счет роста среднегрупповых розничных цен.

Деньги не находят товаров и в качестве вынужденных сбережений оседают в Сбербанке СССР (прирост вкладов за 6 месяцев этого года составил 17,4 млрд.рублей) или "гуляют" в рамках теневой экономики. Скорость оборота наличных денег резко упала, что приводит к необходимости постоянно возрастающей эмиссии. За первое полугодие эмиссия наличных денег составила 8,9 млрд.рублей, что почти равно общей сумме дополнительного выпуска денег в обращение за весь прошлый год.

Положение усугубляется тем, что плановые и хозяйственные органы проявили удивительное равнодушие к фактам абсолютного снижения производства целого ряда остродефицитных видов продукции. Это относится к мясу из сырья государственных ресурсов, животному маслу, рыбе, маргарину, сахару, картофелю. В I полугодии 1989 года уменьшились объемы поставок в розничную торговлю деловой древесины, фанеры, древесно-стружечных плит, обуви и тканей.

Намечаемые в проекте плана на 1990г. меры по нормализации положения на потребительском рынке, необходимы, но недостаточны. Обста-

Направлено по М.С.
20 00 00

новка требует осуществления комплекса чрезвычайных мероприятий, направленного на решение трех групп проблем:

- 1) наращивание предложения товаров и услуг для населения;
- 2) сокращение денежной массы, находящейся в обращении, отвлечение части ее от текущих расходов;
- 3) сдерживание роста денежных доходов, приведение его в соответствие с увеличением производства товаров и услуг для населения.

Рассмотрим эти проблемы.

I. Наращивание предложения товаров и услуг для населения

Намечаемый в проекте плана на 1990г. рост производства товаров и услуг для населения весьма значителен. Однако в этом проекте, как и в предыдущих народнохозяйственных планах, не заложены должные гарантии выхода на плановые показатели. Проект плана не дает достаточно четкого ответа на вопросы ни об источниках, ни о стимулах такого роста.

Между тем ситуация сейчас такова, что любые сбои, вызывающие дополнительное напряжение на потребительском рынке, вызывают усиление социального напряжения в обществе, накаляют и без того непростую обстановку.

В связи с этим представляется целесообразным предложить ряд дополнительных экономических и организационных мер, направленных на увеличение предложения товаров и услуг для населения, как в 1990 году, так и в более отдаленной перспективе.

I. Увеличение производства товаров народного потребления в машиностроении.

В настоящее время большое внимание уделяется увеличению производства товаров народного потребления (более чем на 2 млрд. в 1990 году) в оборонном комплексе в рамках его конверсии. Сами по се-

бе эти меры вряд ли могут вызвать возражения. Однако принципиальное значение приобретает вопрос о стратегии конверсии.

Что сейчас предлагается? Резкое увеличение заданий оборонным отраслям по объемам производства товаров народного потребления в ограниченной номенклатуре без какой-либо организационной перестройки этих отраслей и без создания должных стимулов.

К чему это может привести? К значительным дополнительным затратам, к резкому удорожанию производства товаров народного потребления при сохранении низкого их качества. При этом для гражданского машиностроения использование в массовом производстве ТНП наукоемких технологических операций остается практически недоступным.

Для обеспечения устойчивого насыщения потребительского товарного рынка стратегию конверсии целесообразно изменить.

Конверсия должна разрабатываться и реализовываться как приоритетная государственная многоцелевая программа, включающая в качестве ведущей цели формирование устойчивой тенденции роста масштабов и качественного уровня технологии производства товаров народного потребления в гражданской сфере экономики на основе резкого расширения технологической и предметной кооперации с оборонной промышленностью. Упор в развитии производства технически сложных и наукоемких ТНП должен быть сделан на их конечной сборке в гражданском секторе экономики при резком увеличении поставок комплектующих изделий из оборонного комплекса, где их производство в XIII пятилетке должно возрасти не менее чем в 1,5 раза.

В еще большей мере должен увеличиться объем технологических услуг, оказываемых оборонными предприятиями в рамках конверсии гражданскому машиностроению при производстве ненаукоемких ТНП.

Для реализации этих задач в рамках конверсии целесообразно обеспечить возможность выхода из состава оборонного комплекса ряда предприятий и целых отраслей, не специализирующихся непосредственно на выпуске военной техники (электронная, радиопромышленность, изотопная промышленность Минатомэнергопром и др.), и создание на их основе, а также на основе предприятий электротехнической промышленности и приборостроения диверсифицированных концернов по производству ТНП. Их отличительной чертой должно являться производство основных унифицированных узлов и деталей на центральных специализированных предприятиях, с последующей их сборкой на многочисленных филиалах (мелких, малых и разукрупненных предприятиях и цехах гражданского машиностроения).

Значительный вклад в достижение сбалансированности потребительского рынка в ближайшей перспективе может внести некапиталоемкое развитие производства технически несложных видов ТНП в гражданском машиностроении. В настоящее время на предприятиях Минтяжмаша, Минстанкопрома и Минавтосельхозмаша производится менее 20% (без учета выпуска легковых автомобилей) суммарного выпуска общего объема ТНП в оборонном и гражданском машиностроении. В этих отраслях высвобождаются значительные производственные мощности и ресурсы в результате сброса оборонных заказов, а также сокращения спроса на традиционные виды продукции сельскохозяйственного, тяжелого, энергетического, строительного-дорожного машиностроения. Это открывает возможность увеличения без дополнительных капитальных вложений производства не наукоемких ТНП и ряда видов инвестиционной продукции для продажи населению, кооперативам и др.

В первую очередь к такой продукции относятся инвентарь и средства малой механизации для животноводства и кормопроизводства в

личных подсобных хозяйствах, 100% которых выпускается сейчас на предприятиях гражданского машиностроения, минитракторы и мотоблоки, инструмент и инвентарь садово-огородный, технически несложные бытовые товары, оборудование для оснащения жилья, в том числе второго дома, водогрейные котлы (для обеспечения реализации программы децентрализованного теплоснабжения), а также электродвигатели, оборудование для малых электростанций, промышленные холодильники, сантехоборудование и другое профильное оборудование машиностроительных отраслей. Повышение технического уровня и качества этих видов продукции может быть обеспечено за счет технологической кооперации с предприятиями оборонной промышленности (оказание технологических услуг, изготовление оснастки и т.д.).

С учетом высвобождаемых в машиностроении мощностей и ресурсов возможна широкая диверсификация предприятий, организация кооперативных и арендных форм производства на уровне отдельного цеха, участка, бригады, что при повышении интенсификации собственного труда и улучшении его организации позволяет в ближайшие годы увеличить производство ненаукоемких ТНП на сумму более 5 млрд.руб. в год.

2. Продажа населению и кооперативам средств производства

Для увеличения товарных ресурсов средств производства для продажи населению могут быть использованы все сверхнормативные запасы сырья, материалов, оборудования, которыми располагают предприятия. Это может быть простимулировано отчислением части дохода от продажи в фонды экономического стимулирования предприятий. Целесообразно всячески содействовать расширению продажи населению некондиционных материалов, отходов, устаревшего оборудования, требующего немедленно-

го списания. Ресурсы рыночного фонда строительных материалов можно пополнить за счет инвентаризации и частичной продажи материалов и оборудования, замороженных в незавершенных строительных объектах.

Сокращение централизованных капитальных вложений, намеченное в 1990г., должно непосредственно отразиться на потребительском рынке. Необходимо полностью и без промедления насытить спрос населения на строительные материалы.

3. Развитие кооперативных форм производства на государственных предприятиях легкой и пищевой промышленности.

Целесообразно проводить энергичную линию на переход госпредприятий легкой и пищевой промышленности на кооперативные принципы хозяйственной деятельности. Кооперативы быстро откликнулись на рыночную конъюнктуру и производят продукцию, пользующуюся спросом. Однако ничтожные производственные мощности, отсутствие доброкачественного сырья и торговых площадей ограничивает объемы предложения и ведет к непомерному росту цен.

Вместо сдерживания инициативы и деловой активности кооперативов административными методами следует раскрепостить государственные предприятия, наделив их правами кооперативов в области организации производства и оплаты труда. Это было бы и подлинным выражением равноправия форм собственности.

4. Изменение принципов формирования государственных заказов для предприятий легкой и пищевой промышленности.

Госзаказ в группе "Б" должен распространяться только на товары дешевого ассортимента, необходимые для осуществления общегосударственной социальной политики. Установление госзаказа на убыточные изделия должно сопровождаться прямыми субсидиями производителю.

5. Рационализация экспорта и импорта

Необходимо тщательно разобраться со структурой импорта тех товаров, которые мы можем в достаточном объеме производить сами и которые в нынешних условиях хозяйствования либо нерационально используются, либо приходят в негодность в силу бесхозяйственности.

Речь, в частности, идет об импорте проката черных металлов, труб, ряда сельскохозяйственных товаров (зерно, мясо, текстильное сырье, шерсть), лесоматериалов и целлюлозно-бумажных изделий, машин и оборудования. Одна из причин - закупка в счет централизованных ассигнований и административный порядок распределения. В результате все эти ресурсы для конечных потребителей носят "даровой" характер и порождают соответствующее отношение к ним.

В импорте следует не только увеличить долю потребительских товаров, но и изменить его структуру. Сейчас вместо массовой закупки изделий, которые мы действительно не можем производить или производим плохого качества (бытовая радио- и видеотехника, особо модные изделия, косметика и т.п.), мы импортом "затыкаем дыры", вызванные прежде всего бесхозяйственностью (мыло, стиральные порошки, зубная паста, да и зерно, наконец). Необходимо ориентироваться на закупку прежде всего товаров, связанных с обеспечением социальной стабильности (лекарства и т.п.) и "рублемеких" на внутреннем рынке импортных товаров (прежде всего, электроники).

Необходимо, далее, резко сократить экспорт потребительских товаров. В 1988г. на экспорт шло 37,5% производства стиральных машин, 27% легковых автомобилей, 21,5% бытовых холодильников, 13,9% радиоприемников и 12,8% телевизоров. Конкурентоспособность этих товаров на западных рынках весьма низка и к тому же зачастую поддерживается за счет дотаций. В результате такой экспорт не

только ухудшает ситуацию на внутреннем рынке, но и оказывается экономически неэффективным.

В сложившейся ситуации необходимо критически проанализировать и вопрос об экспорте в страны СЭВ. На эти страны приходится 60% внешнеторгового оборота СССР. Подавляющую часть нашего экспорта на этот рынок составляют топливно-сырьевые товары, в отношении большинства из которых нет принципиальных проблем со сбытом в капиталистических странах. Так, объем прямого и косвенного реэкспорта странами СЭВ полученной из СССР нефти и продуктов ее переработки оценивается в настоящее время в 20 млн. т или примерно 2 млрд. долларов валютной выручки в год. В то же время, основную часть импорта СССР составляют товары, сбыт которых на западных рынках затруднителен. В тех же случаях, когда к товарам, поставляемым в СССР, проявляют интерес западные импортеры, партнеры из стран СЭВ требуют, как правило, от наших внешнеторговых организаций оплаты в свободно конвертируемой валюте.

По оценкам переход к реализации на свободно конвертируемую валюту нефти и нефтепродуктов, поставляемых в настоящее время в страны-члены СЭВ, даже в условиях предельно низких цен на эти товары способен увеличить валютные доходы страны от экспорта на 5-10 млрд. долларов в год. Соответствующее уменьшение выручки в переводных рублях от экспорта в страны СЭВ составит порядка 10 млрд. руб. Однако чистый выигрыш от увеличения ресурсов свободно конвертируемой валюты может выразиться в увеличении объема розничного товарооборота на 30-40 млрд. руб. и возможности предоставлять отечественным производителям экспортной и импортозамещающей продукции по 2 млрд. долларов валютных кредитов и премий ежегодно.

6. Привлечение иностранного капитала

В условиях жесткого ограничения импорта и мобилизации валютных ресурсов для закупки потребительских товаров особую важность представляют меры по привлечению иностранного производительного капитала.

Способом быстрого привлечения в СССР иностранного капитала, а также решения задач переработки сырья и получения отдельных видов импортируемой ныне продукции, могут стать концессии. При обязательном соблюдении жестких экологических требований и строительства дорог, жилья и других объектов социального назначения в долгосрочное (20, 30 или даже 99 лет) пользование иностранным фирмам на условиях концессии могут передаваться объекты природопользования (лесоразработки, месторождения металлургического сырья и топлива, в том числе вторичной добычи нефти и газа, добыча и переработка попутного углеводородного сырья, природные и экологические заповедники, фольклорные центры и курорты для создания центров иностранного туризма), а также отвалы горно-металлургических производств, промышленные отходы и свалки, отдельные предприятия, гостиницы и туристические комплексы.

В условиях чрезвычайных мер можно, не затрачивая новых денежных средств, путем принятия ряда управленческих решений на существующей материально-технической базе получить дополнительные валютные средства от иностранного туризма. Для этого необходимо: ликвидировать монополию "Интуриста" и "Спутника" на привлечение и обслуживание иностранных туристов, допустить к данной сфере любые советские предприятия, компании, ассоциации, кооперативы при условии их сертификации государственными органами; децентрализовать "Интурист" и "Спутник", предоставив полную самостоятельность их республиканским и региональным подразделениям, причем не только в пределах соответствующих республик и регионов; разрешить зарубежным фирмам строи-

тельство и/или реконструкцию гостиниц и иных туристических объектов, сопутствующей структуры, создание рекреационных зон и экологических парков на территории СССР на условиях полного владения или преобладающего участия в совместном предприятии; допустить распространение сетей гостиниц иностранных фирм в городах СССР на условиях полной собственности; разрешить долгосрочную аренду объектов иностранного туризма для советских предприятий и зарубежных фирм, а также возможность их передачи зарубежным компаниям на условиях концессии.

7. Перестройка системы торговли товарами народного потребления
объявление всенародной борьбы с теневой экономикой.

Существующая система торговли не является в сущности таковой, а представляет собой систему жестко централизованного распределения госфондов. Магазины и предприятия общественного питания не могут проявить реальной инициативы, являясь заложниками городских, областных, республиканских торгов и находящихся в их распоряжении оптовых баз. Такое положение в условиях дефицита нередко приводит к прямому перекрытию каналов поступления товаров на прилавки. Товары высокого и даже среднего качества все больше становятся средством накопления богатства, попадают в сферу действия теневой экономики. Они все в большей мере становятся источником левых доходов. В такой ситуации все меры, направленные на укрепление и стабилизацию рынка и связанных с расширением производства и импортом потребительских товаров лишь способствуют развитию теневой экономики, стимулируют ее экспансию, усиливают власть мафии. Необходима поэтому самая решительная перестройка организации снабжения населения потребительскими товарами. Цель такой перестройки - устранение раковой опухоли, разрастающейся на стыке производства и потребления.

При этом целесообразны действия по нескольким направлениям.

На практике наблюдается ползучее распространение лимитированного распределения потребительских товаров и услуг, то есть фактически — карточной системы. В условиях сложившихся дефицитов данный процесс неизбежен. Поэтому его необходимо признать, легализовать и упорядочить (возможно, оговорив сроки его действия). Речь идет о введении гарантированного снабжения населения на минимально необходимом уровне основными товарами при сохранении действующих государственных цен. Сверх же этого минимума торговля может быть организована на комиссионных и кооперативных началах.

Важно, далее, установить прямые связи между производителем и потребителем (в цивилизованных странах такие связи охватывают около 70% розничного товарооборота). Для этого необходимо развивать фирменную торговлю, а также предоставить торговым фирмам, объединениям, магазинам право закупки по лицензии продукции непосредственно у предприятий-производителей, независимо от формы собственности и подчинения. В лицензии могут оговариваться минимальный ассортиментный набор, который обязуется обеспечить торговое предприятие. Вся система оплаты труда торговых работников должна строиться на основе отчислений от фактического объема товарооборота. По различным товарным группам должны устанавливаться размеры допустимых предельных верхних отклонений от государственной оптовой цены (скажем, 5%, 20%, 30% вплоть до отсутствия лимита). Оптовые и мелкооптовые посредники могут возникать лишь на хозяйственной основе, то есть существовать за счет услуг, которые они на добровольной основе оказывают розничной сети.

Реформирование торговли потребительскими товарами ударит по дельцам теневой экономики, что, несомненно, вызовет поддержку у

народа, то есть будет иметь не только экономический, но и политический эффект.

П. Меры по сокращению денежной массы, находящейся в обращении

Помимо неотложных мер, предложенных правительством, представляется целесообразным рассмотреть следующие:

1. Создание рынка земли и строительство вторых жилищ

Одним из наиболее крупных направлений мобилизации денежных средств населения и снижения дефицита в стране может стать создание рынка земли и строительство вторых жилищ. Данная программа, имея в принципе долгосрочный характер, может быть быстро развернута, т.е. эффект ее может стать ощутимым уже в ближайшие 2 года, и вместе с тем она послужит основой формирования перспективных потребительских ориентиров.

В настоящее время садовыми участками, дачами, домами в деревне владеют около 7 млн. семей, около 40% городских семей выражают желание приобрести садовый участок, т.е. потенциальная емкость рынка здесь более 20 млн. единиц.

Расходы населения на второе жилье будут складываться из платы за: землю (аренду), землеустроительные работы, создание инфраструктуры (дороги, электро- и газоснабжение и т.п.), строительство, расширение, ремонт домов и хозяйственных построек, стройматериалы, посадочный материал, инвентарь, машины, механизмы, химические и другие материалы, комплекс потребительских товаров культурно-бытового и хозяйственного назначения, товары для отдыха и занятия спортом.

Исходя из сложившихся запросов населения, масштабы предоставления участков должны составить в ближайшее время не менее 1,5 млн. единиц в год. Предполагаемое строительство на них жилья преимущественно летнего типа составит 35–40 млн. кв. м в год (175–200 млн. кв. м за пятилетку). Расходы населения на покупку и поддержание второго жилья составят, по нашим расчетам, 20–30 млрд. рублей ежегодно. При этом предполагается необходимость централизованно устанавливаемой дифференциации условий предоставления участков, форм организации строительства, продажи готовых домов. Ориентиром для назначения дифференцированной арендной платы может стать продажная цена равных по качеству дач на различном удалении от города.

Строительство в рамках рассматриваемой программы значительно менее капиталоемко (в 2–3 раза в расчете на 1 кв. м полезной площади), чем основное жилищное строительство. Важным моментом здесь является возможность использовать материалы, непригодные для многоэтажного строительства или отбракованные в нем местные ресурсы. Второе жилье предполагает значительно меньше затраты на инфраструктуру.

Для реализации данной программы значительную часть ресурсов можно получить путем перераспределения их из других сфер экономики. Прежде всего за счет высвобождающихся ресурсов капитального производственного строительства.

2. Создание рынка городского жилья.

Действующая в настоящее время в стране административная система планирования, строительства и распределения жилья порождает глубокие диспропорции в жилищном комплексе. Для успешного решения

жилищной проблемы необходима широкомасштабная рыночная жилищная реформа, которая позволит увеличить объемы и качество строительства, улучшить систему распределения, превратить жилищный комплекс из пассивного потребителя материальных благ в важный инструмент интенсификации экономического развития, сделать его органической частью новой рыночной народнохозяйственной системы. Платная система финансирования жилищного строительства в перспективе сыграет важную роль и в решении задачи покрытия денежных доходов населения.

По расчетам, дополнительные денежные поступления от населения при проведении радикальной рыночной реформы в первоначальный период будут относительно невелики. В дальнейшем, однако, по мере расширения жилищного строительства и нарастания платежей по ссудам, они будут быстро расти. В 1991г. за счет отказа от дотаций на содержание жилого фонда при переходе государственного жилья в личную собственность граждан может быть получено около 11 млрд. руб.; за счет расширения масштабов платного жилищного строительства – еще 5 млрд.руб., что вместе позволит покрыть дополнительно примерно 16 млрд.руб. денежных доходов населения. К 1995г. дополнительные поступления от эксплуатации жилого фонда, погашения задолженностей по ссудам и выплат первоначальных взносов при покупке нового жилья составят уже 36 млрд.руб., а в 2000г. – 71 млрд.руб.

Речь при этом идет не только о постепенном увеличении кооперативного жилищного строительства, но и о введении свободной про- жи части государственного жилья по свободным ценам.

3. Повышение мобильности рынка платных услуг

По различным видам платных услуг их увеличение сверх сложившихся показателей динамики может составить величины порядка 50-80%. Можно выделить целый ряд направлений оперативного увеличения платных услуг. Это внедрение платных гарантийных видов обслуживания на сроки, согласованные с потенциальным заказчиком, (резерв оперативного увеличения величины платных услуг - около 1 млрд.руб.). Преодоление примитивной структуры и форм предоставления всех видов страховых услуг: страхование жизни, здоровья, имущества, пенсионное обслуживание, защита покупательских прав и т.д. (3-5 млрд.руб.). Создание и последовательное развертывание сети информационных услуг, удовлетворяющих потребности социального и производственного секторов экономики: справочно-рекламные услуги, посреднические услуги в сфере производства, труда, торговли; консультационные, абонентские, юридические услуги и т.п. (5-10 млрд.руб.).

В здравоохранении оплата немедицинской части услуг, оказываемых стационарами, расширение сети хозрасчетных поликлиник, перевод лечебно-оздоровительной и профилактической работы на коммерческую основу может увеличить поступления в финансовую систему в размере 10-15 млрд.руб.

В области образования представляется необходимым установление государственного патронажа над активно проявляющимся спросом населения на индивидуально представляемые услуги повышенного качества, развертывание платной сети культурно-образовательных и воспитательных услуг: обучение языкам, организация курсов различных направлений профессионализации, перепрофилирования для взрослого населения и т.д. (предлагаемые мероприятия уже в ближайшее время могут принести по крайней мере от 2 до 5 млрд.руб.).

В бытовом обслуживании можно организовать прокат легкового, грузового, водного и воздушного транспорта, подъемного и строительного оборудования, станков и др.

4. Перестройка ассортиментной структуры розничных цен на отдельные товары и товарные группы.

В рамках поэтапной реформы розничных цен и тарифов возможно пойти по пути введения нормированного (карточного) распределения мясо-молочных продуктов с резервированием для этих целей около 4/5 государственных рыночных фондов мяса и молока и передачей остальной части фондов для реализации по коммерческим ценам. При этом должна быть проведена перестройка ассортиментной структуры розничных цен на мясо-молочные продукты с углублением их дифференциации в зависимости от потребительской ценности: (Дополнительный прирост товарооборота за счет этих мероприятий оценивается в расчетных показателях на 1995г. в 11-12 млрд.руб.).

Целесообразно активизировать развитие сети магазинов типа "люкс" с ценами в несколько раз превышающими преysкурантные (в основном на высококачественные импортные и отечественные товары, имеющие аналоги в обычных магазинах розничной торговли: одежда, обувь, мебель, сложная бытовая техника).

5. Стимулирование сбережений и повышение их эффективности.

В целях стимулирования организованных денежных сбережений и отвлечения излишних средств из текущего денежного оборота можно пойти на увеличение роли процента по вкладам с повышением его общего уровня, а также дифференциацией процентных ставок не только в зависимости от срока хранения, но и от значимости для государства отдельных групп целевых вкладов. С введением новых процентных ставок доля

срочных вкладов увеличится к 1995г. до 60% в 1990г. — 42–43%), а средний срок хранения до 10–11 лет.

С той же целью можно ввести целевые беспроцентные вклады на приобретение в гарантированные сроки кооперативного жилья, гаражей, садовых домиков, автомобилей и т.д. с первоначальным взносом не менее 20–30% от стоимости товара и последующими регулярными взносами за счет текущих денежных доходов по месту работы. Создать специальные целевые пенсионные счета, образуемые из текущих денежных доходов с начислением повышенных (7–9%) процентов годовых. Дополнительное привлечение вкладов в XIII пятилетке за счет реализации этих мер оценивается в 35–40 млрд.руб.

Целесообразно изменить условия 3% внутреннего выигрышного займа с отказом от выигрышного вознаграждения и установлением повышенных ежегодных процентных платежей по облигациям; выпустить краткосрочный добровольный внутренний займ сроком на 5–7 лет с ежегодной выплатой 5% годовых, республиканские и областные займы для строительства жилья и объектов социально-культурной сферы, а также местные коммунальные займы (например, для целей телефонизации). Дополнительное привлечение средств населения за счет мероприятий оценивается для XIII пятилетки в 15–18 млрд.руб.

Возможно создание рынка ценных бумаг для населения и прогрессивного законодательства в этой области, предусматривающего, в частности, уменьшение ставок налогов по дивидендам, сумма которых должна превышать средний процент по вкладам в сбербанке. Сумма привлеченных средств через акции трудовых коллективов за XIII пятилетку может составить порядка 4–5 млрд.руб.

Эффективными могут оказаться изменения условий страхования жизни населения с начислением процентов по полисам добровольных видов

страхования. Сумма дополнительно привлеченных средств населения за счет этого оценивается за XIII пятилетку в 6-7 млрд.руб.

6. Валютные операции

Целесообразно поставить вопрос о введении коммерческого валютного курса рубля. По оценкам, повышение "цены" доллара в рублях, хотя бы в 2,7-3 раза позволило бы, с одной стороны, прекратить субсидирование 80-90% экспорта, а с другой, заставило бы предприятия более рационально относиться к импорту.

Следует расширить проведение валютных аукционов для предприятий и организаций, имеющих выход на внешний рынок, а также для граждан, желающих совершать туристические поездки за границу.

В последующем возможна продажа валюты всем желающим по свободным ценам при организации торговли престижными товарами через магазины типа "Березка" по повышенным валютным ценам.

В целом речь идет о крупномасштабной организации распродажи части государственного имущества и ресурсов по свободным ценам.

Такая распродажа позволит на неэквивалентной основе извлечь, не прибегая к денежной реформе, значительные массы денег у тех слоев населения, у которых они накопились. При исключении полученных таким образом денег из оборота произойдет снижение уровня инфляции, что пойдет на пользу широким слоям населения.

III. Регулирование денежных доходов населения

В ряду чрезвычайных мер нам, судя по всему, не удастся уйти от необходимости регулирования (ограничения) роста денежных доходов населения, несмотря на крайнюю непопулярность этого шага.

Дело в том, что рост денежных доходов все более приобретает стихийный и, по существу неуправляемый характер. Для увеличения фон

да оплаты труда широко используются ассортиментные сдвиги в сторону повышения доли более дорогой продукции. Предприятия широко практикуют перекачку средств из фондов стимулирования на непосредственное повышение зарплаты. Переход на новые ставки также подхлестнул темпы роста оплаты труда, особенно в проектно-изыскательских и конструкторских организациях. Слабо контролируется и регулируется оплата труда в кооперативах. Резко растет без видимой отдачи оплата труда во всякого рода фондах и ассоциациях. В результате без существенного увеличения выпуска товаров и услуг, улучшения качества продукции и работ растет денежная масса, носящая по существу инфляционный характер.

В проекте плана на 1990 год этой проблеме не уделено достаточно внимания. Более того, предусматривается увеличение фонда оплаты труда на 9 процентов против 5,6 процента за три года пятилетки. Это при росте национального дохода, использованного на накопление и потребление на 3,6%. Даже несмотря на изменение в структуре использования национального дохода (увеличение ресурсов потребления на 5 процентов), все равно темпы роста оплаты труда превышают темпы роста национального дохода и производительности труда.

Так продолжаться не может. Какие же меры было бы целесообразно предложить для регулирования роста денежных доходов?

I. Наведение порядка в системе премирования работников.

Назрела необходимость коренного пересмотра принципов формирования премиальных систем в народном хозяйстве. Сложившиеся еще в 30-е годы, эти системы слабо связаны с сегодняшними требованиями, выступают по существу простыми добавками к заработной плате, утратили свою стимулирующую роль и выступают как рецидивы уравниловки. Необ-

ходимо жесткое ограничение числа премий, выплачиваемых руководящим работникам.

2. Ликвидация убыточных предприятий.

В настоящее время около 8 процентов промышленных предприятий работают с убытками. Значительное число убыточных хозяйств в АПК. Между тем, по уровню оплаты труда работники убыточных предприятий практически не отличаются от занятых на рентабельных предприятиях. Об этом немало говорилось народными депутатами. Конечно, в проведении этой меры необходим детальный анализ причин убыточности предприятий.

3. Совершенствование налогообложения.

Ввести налогообложение доходов населения не с общей суммы заработка, а с прироста к необлагаемому минимуму. Представляется, что подобная практика изымания налогов в большей степени соответствует принципам социальной справедливости.

4. Введение штрафных санкций.

Представляется целесообразным изымание штрафа из зарплат работников, по вине которых выпускается недоброкачественная и бракованная продукция.

Штрафным санкциям целесообразно подвергать и работников, нарушающих трудовую дисциплину участвующих в несанкционированных забастовках.

5. Совершенствование механизма предоставления льгот и компенсаций за неблагоприятные условия труда.

Обследования показывают, что эти льготы нередко распространяются на значительные контингенты работающих в практически общест-

венно-нормальных условиях труда. Особенно часто подобные явления наблюдаются на реконструированных предприятиях.

6. Прекращение финансирования крупномасштабных проектов

Осуществление крупномасштабных проектов, не дающих эффекта, вообще долгострой являются одним из главных каналов поступления необеспеченных товарами денег. Поэтому ограничение и отказ от подобных проектов может служить важным шагом в регулировании денежных доходов населения.

7. Увязать формирование фонда заработной платы с показателями эффективности хозяйственной деятельности

Расширение самостоятельности предприятий в ценообразовании, организации оплаты труда при отсутствии конкуренции порождает ряд негативных тенденций. Среди них главную опасность для устойчивого развития экономики представляет все большее расхождение между ростом фондов оплаты труда и конечными результатами хозяйственной деятельности коллективов. Стала типичной ситуация, когда личные и коллективные интересы прямо объединяются против интересов государства и общества в целом. Все чаще в последнее время приходится сталкиваться с проявлениями группового эгоизма, попытками выбить повышение зарплаты силовыми методами, давлением.

Только чрезвычайные меры по обеспечению тесной увязки оплаты труда с его конечными результатами могут предотвратить надвигающуюся катастрофу.

Следует незамедлительно превратить заработную плату из затратного элемента, гарантированного "жалованья", "пособия", в действенный рычаг хозрасчетного стимулирования конечных результатов и снижения издержек производства.

В качестве первоочередных шагов в этом направлении можно было бы предложить следующие:

а) в чрезвычайных условиях разработка плановых пропорций на микроуровне должна исключать опережение темпов роста оплаты труда над приростом ресурсов потребления в национальном доходе. Подобное соотношение должно выступать как государственный плановый норматив и один из важных целевых социальных показателей плана, направленных на сдерживание денежной массы и инфляционных тенденций. В проекте плана на 1990 год это соотношение не выдерживается;

б) введение норматива в соотношение темпов роста оплаты труда и козрасчетного дохода коллективов. Норматив должен предусматривать более высокие темпы роста дохода по сравнению с темпами роста оплаты труда. Эта мера должна быть подкреплена достаточно гибкой налоговой политикой, когда при сравнительно высоком налогообложении личных доходов трудящихся вводится весьма умеренное налогообложение отчислений от прибыли в фонды роста благосостояния в будущем (резервный, страховой, благотворительные фонды, фонды развития и т.п.).

в) в отдельных случаях можно было бы пойти и на такой шаг, как предоставление предприятиям возможности повышения зарплаты, если оно не ведет к повышению цен на готовую продукцию.