



Рынок цены

Владимир ТАРАСОВ,
доктор экономических
наук, профессор БГЭУ

Многолетний опыт управления народным хозяйством бывшего Советского Союза свидетельствует, что на основе только одного централизованного планирования и управления практически невозможно обеспечить пропорциональное развитие общественного производства, привести в соответствие его структуру со структурой общественных потребностей, сбалансировать спрос и предложение и предотвратить возникновение нежелательных деформаций в развитии экономики. Об этом достаточно убедительно говорит продолжающийся кризис нашей экономики, основой для которого послужили прежде всего административно-командные методы управления. Поэтому перестройка существующего механизма хозяйствования на основе развития товарно-денежных, рыночных отношений представляется правильной, верным решением, альтернативы которому нет. Мировой опыт недвусмысленно говорит о том, что рынок (при соответствующих условиях) играет важнейшую роль в обеспечении пропорционального, сбалансированного развития экономики.

1. Условия для перехода к рыночным отношениям

Рынок — это, в сущности, основание, фундамент любой экономики. На этом фундаменте экономика стоит тем прочнее и надежнее, чем больше она пронизана нитями товарно-денежных, стоимостных отношений. Последние находят свое обобщающее выражение в таких стоимостных формах, как, например, цены, финансы, деньги и т.д. При этом бесспорным является тот факт, что в

условиях рыночной экономики механизм действия стоимостных форм существенным образом трансформируется по сравнению с экономикой, построенной на жестком централизованном планировании.

Но какова же при этом роль централизованных методов управления в регулируемой рыночной экономике? Совместимы ли они с товарно-денежными отношениями или должны полностью уступить место последним и означает ли переход к рынку пол-

ный отказ от использования элементов централизованного управления экономикой? Общеизвестно, что как чрезмерная централизация в управлении экономикой, так и неограниченная децентрализация ведут к отрицательным последствиям. В первом случае принятие всех экономических решений регулируется центром, что сковывает инициативу на местах, ставит предприятия в ранг простых исполнителей. Во-втором — место жесткой централизации занимает стихия свободного рынка, что также ведет к экономическим потерям. Выход из такого положения — в использовании макроплановых и рыночных форм управления экономикой. В данном случае экономика должна регулироваться как механизмом товарно-денежных отношений, так и использованием отношений плановости.

Однако в последнее время все чаще раздаются голоса о полном отказе от элементов планирования, о переориентации нашей экономики полностью на законы рыночного хозяйства, об устранении единого центра в управлении экономикой и т.д. Эти призывы выглядят весьма привлекательно. Действительно, альтернативы рынку нет. Об этом говорит опыт развития цивилизации. Но для перевода экономики на рыночные отношения нужен ряд условий, при которых рынок будет действительно полноценным. Какие же это условия? Что является первоосновой, толч-

ком или тем минимумом, который необходим для создания рынка? Так, бывший министр экономики России Е.Ясин считает, что "свободные цены вкупе с самостоятельностью предприятий и прямыми хозяйственными связями — это минимум, с которого начинается рынок". Бесспорно, эти условия являются важными, но они действительно лишь минимум. Поэтому их недостаточно, они не смогут "перевесить" командно-административные методы.

На наш взгляд, для возникновения рыночных отношений необходимо наличие следующих важнейших основных условий: во-первых, наличие равноправных экономических отношений между контрагентами обмена, который осуществляется на эквивалентной основе и исключает диктат любой из сторон; во-вторых, существование возможности свободного выбора контрагента обмена без всякого указания из центра; в-третьих, наличие экономической состоятельности за потребителя выпускаемой продукции, что должно предполагать стабилизацию, а во многих случаях и снижение цен; в-четвертых, устранение монополизма отдельных товаропроизводителей, поскольку, не разрушив монополизм в выпуске отдельных видов продукции, нельзя создать полноценный рынок; в-пятых, наличие устойчивой денежной системы, при которой деньги являются реальным покупательным средством; в-шестых, существование нескольких форм собственности и форм хозяйствования; в-седьмых, возможность реализации продукции не только по централизованно устанавливаемым или регулируемым государством ценам, но и по свободным. Если нет этих условий, то и нет полноценного рынка.

Чтобы развеять иллюзии по поводу чисто рыночных отношений, тот "экономический романтизм", который с помощью многих наших так называемых "поп-теоретиков" проник в массовое сознание, необходимо отметить, что свободного рынка, в механизм функционирования которого не вмешивалось бы самым активным образом государство, нет давно уже в странах капитализма. Стихия рыночных сил сдерживается капиталистическим государством. Последнее оказывает свое регулирующее влияние на рыночные отношения. Поэтому свободный рынок является далеким прошлым, если можно так выразиться, XIX веком экономии. Хотя даже и в то время он не был абсолютно

свободным, а был поделен на сферы влияния. Что же касается настоящего времени, то рынки "западного" мира фактически полностью монополизированы. Каждый из них разделен между рядом крупнейших товаропроизводителей. В своей основе это означает, что никакой свободной игры цен нет и быть не может, что на цены в данном случае влияют не только рыночные силы, но и силы монополий, соглашения между ними, хотя они могут быть и не оформлены. Ценообразование в данном случае превращается в искусство "держат в руках" конъюнктуру рынка, чутко улавливать все его изменения. Характерно, что во многих случаях монополии воздействуют на сдерживание роста цен, поскольку резкое вздувание последних может вызвать дополнительный приток производителей и капиталов из других отраслей.

В условиях нашей экономики существующую возможность определения основных пропорций развития из единого центра надо все больше ставить на научную основу, устранять в планировании элементы силового давления. Во многом это касается и определения цен. Поэтому в условиях нашей, остающейся еще во многом дефицитной экономики, упор только на рыночные силы вызовет и вызывает мгновенный "взрыв" цен со всеми вытекающими из этого социально-экономическими последствиями. Опыт показывает, что даже незначительное применение в начале 90-х годов договорных цен, а также кооперативных цен вызвало не только рост средних цен, но и огромное возмущение у массового потребителя. Этот фактор необходимо учитывать при переходе к рынку. Для создания полнокровного рынка необходимо также, чтобы вся экономика основывалась на действия рыночных законов. Но для нормального функционирования последних нужен единый рынок в рамках всей страны. Если же этого нет, то рыночные законы не будут действовать в полную меру, соответственно спрос и предложение не будут балансироваться на основе законов рынка.

При этом надо учитывать то обстоятельство, что наличие у определенных групп населения чрезмерного количества денег по сравнению с их товарным покрытием (сюда не относятся деньги, заработанные честным трудом), расширяет их возможности монопольного приобретения товаров. Это относится также к предприятиям, которые имеют большое количество денег в безналичной

форме. Поэтому для этой категории субъектов производственных отношений практически не существует такого ограничения в приобретении продукции, как высокий уровень цен. Наоборот, приобретение товаров по высоким ценам становится для них все более доступным, поскольку от их потребления устраняются большие группы других потребителей, имеющих низкие доходы. Не страшен для субъектов производственных отношений, имеющих на руках большое количество денег, и монополизм товаропроизводителей, поскольку в данном случае наличие монополизма отдельных потребителей. Наличие у ряда субъектов производственных отношений излишнего количества денег из-за несовершенства хозяйственного механизма не способствует устранению монополизма в народном хозяйстве.

При этом необходимо учитывать как монополизм потребителя, о котором шла речь выше, так и монополизм производителя. В настоящее время в отраслях народного хозяйства практически монополизировано производство продукции. Она выпускается, по сути дела, одним-двумя, в лучшем случае — тремя производителями. Например, в СНГ только МТЗ и ЮМЗ выпускают сходные по своим параметрам тракторы. Монополисты работают так, как выгодно им, а не потребителям. Именно поэтому предприятия-производители не спешат повышать качество продукции и снижать цены на нее. Все призывы к ним, даже с самых высоких трибун, остаются гласом вопиющего в пустыне. Отсутствие у потребителей реальной возможности выбора поставщика, неравенство во взаимоотношениях между ними, а точнее, фактический диктат поставщика над потребителем в условиях обострившейся дефицитности большей части материально-технических ресурсов и потребительских товаров практически приводит к снижению требований к качеству продукции, к нерациональному использованию ресурсов и техническому застою. Все это подтверждается многолетним опытом работы практически всех отраслей нашего народного хозяйства.

Поэтому ликвидация монополизма в нашей экономике является одним из решающих факторов ограничения роста цен на выпускаемую продукцию. Для ликвидации же монополизма необходимо, во-первых, расширение числа предприятий-соперников, как правило, небольших по размерам, но

оказывающих влияние на конъюнктуру рынка, во-вторых, использование опыта антitrustовских законов, широко применяющихся в странах капитализма. При этом широкое использование рыночных цен, связанное с децентрализацией ценообразования, надо все больше увязывать с равенством соотношения спроса и предложения. Ориентация же на "бездумную" децентрализацию будет иметь самые негативные последствия, вызываемые безудержным ростом цен. Поэтому раздающиеся порой требования решительного отказа от единого центра управления и чуть ли не полной и немедленной переориентации всей нашей экономики на законы рыночного хозяйства без создания соответствующих условий — плод весьма опасных заблуждений.

Но как при использовании государственного регулирования ценами можно достичь баланса между спросом и предложением, т.е. решить проблему дефицита? Мно-

гие экономисты считают, что этого можно достичь путем повышения, во-первых, централизованно регулируемых оптовых и розничных цен, во-вторых, расширением объема производства продукции и услуг. Однако повышение, например, оптовых цен ведет к возникновению у предприятий излишних денег (в безналичной форме), которые в дальнейшем начинают воздействовать на наличный денежный оборот через рост заработной платы, выплаты из фонда материального стимулирования и т.д. Повышение розничных цен, так же как и рост объемов производства продукции, не ведет к устранению общего дефицита, если в стране остаются "лишние" денежные средства. Товарный дефицит при этом будет сохраняться. В данном случае может быть как общая, так и структурная товарно-денежная несбалансированность.

В этой связи следует заметить, что денежное обращение в развитых странах регулируется путем использования процентных

ставок, операций на денежном рынке, различных нормативов и т.д. Поэтому устранение дефицита должно быть связано прежде всего с устранением излишних денежных средств, что предполагает ликвидацию причин для плохой работы предприятий, допускающих бесхозяйственность, потери и приписки, работающих "на склад", выпускающих бракованную и не пользующуюся спросом продукцию. Это же в полной мере относится к функционированию в народном хозяйстве убыточных предприятий. Количество последних продолжает оставаться еще достаточно большим.

Поэтому вряд ли нам следует особенно уповать на "целительные" свойства свободного рынка в условиях разбалансированной экономики, постоянной "накачки" денег и торопиться немедленно отказываться от возможности определения на научной основе основных пропорций развития народного хозяйства из единого центра, в том

**Министерство экономики Республики Беларусь
постановление от 28 августа 1997 года № 80/2-3383**

**Руководителям министерств,
других республиканских органов
государственного управления**

**Председателям облисполкомов
и Минского горисполкома**

О ценах на производимую продукцию

По данным Министерства статистики и анализа, за прошедшие месяцы второго полугодия 1997 года наблюдается относительная стабильность уровня цен на товары (работы, услуги), производимые и реализуемые в республике. Так, за июль т.г. рост потребительских цен составил 1,4%, за 3 недели августа — 1,4%.

Однако, как показывают результаты проверок, проводимых органами ценообразования, а также по информации, поступающей от Министерства торговли и Белкоопсоюза, многие предприятия повышают отпускные цены на производимую ими продукцию без достаточного на то основания, более установленного уровня роста цен — 2 процента в месяц до конца года. Это является свидетельством и того, что министерствами, в свою очередь, не приняты меры по доведению до подведомственных предприятий параметров снижения себестоимости, недостаточно активно проводится работа по разработке обоснованных нормативов материальных и других затрат, включаемых в себестоимость.

В связи с изложенным и с целью выполнения заданных параметров роста цен на товары (работы, услуги), не более 2 процентов в

месяц до конца текущего года, необходимо принять действенные меры по снижению себестоимости вырабатываемой продукции, не допуская включения в себестоимость экономически необоснованных затрат и сумм прибыли. Министерством усилить контроль за уровнем цен и обоснованностью затрат, включаемых в себестоимость, вплоть до применения административного наказания к ответственным лицам. Торговым организациям не допускать уменьшения ассортимента товаров, при необходимости согласования повышенного уровня отпускных цен принимать решение о снижении торговых надбавок с целью сдерживания роста розничных цен. Предприятиям, необоснованно повысившим цены на свою продукцию более чем на 2 процента, следует принять решение о их снижении, а разницу в ценах внести в бюджет.

Вопрос о повышении отпускных и розничных цен вносить на рассмотрение в Минэкономики только в случаях возникновения убыточности производства в целом по предприятию в результате значительного повышения стоимости приобретаемых за пределами республики материальных ресурсов и исчерпав внутренние резервы предприятия по снижению себестоимости.

**Первый заместитель министра
Н.П.Зайченко**

числе посредством централизованного планирования макропропорций общественного производства и регулирования цен на основные структуроопределяющие виды продукции. В условиях высокого и постоянно возрастающего уровня обобществления производства, характерного для нашей экономики, это имеет особо важное значение. К тому же следует иметь в виду, что при сохранении относительной дефицитности на многие виды материально-технических ресурсов и потребительских товаров, упор только на рыночные регуляторы цен может вызвать их мгновенный взрыв со всеми, как отмечалось выше, вытекающими отсюда крайне неблагоприятными социально-политическими последствиями.

Для достижения достаточно весомых результатов от развития рыночных отношений необходимо, помимо изложенных выше основных условий для перехода к рынку, предварительное осуществление целого комплекса кардинальных мер. Среди них следует выделить прежде всего структурную перестройку народного хозяйства и инвестиционной политики, направленную на быстрейшее преодоление дефицитности материально-сырьевых, технических ресурсов и потребительских товаров. С учетом высказанного представляется целесообразным предусмотреть меры по разукрупнению (конечно, там, где это практически возможно) производственных объединений и сверхкрупных предприятий, монополизировавших производство того или иного материально-технического ресурса или потребительского товара. Нельзя также игнорировать тот непреложный факт, что сверхконцентрация производства, упорно насаждавшаяся в нашем народном хозяйстве, вместо ожидаемого ускорения научно-технического прогресса гораздо чаще вела и ведет к техническому застою.

По этой же причине целесообразно также ликвидировать отраслевые министерства, выступающие своего рода монополистами, и создать вместо них конкурирующие между собой ассоциации производителей, акционерные общества и фирмы. Контроль за их деятельностью могут осуществлять соответствующие органы государственного руководства экономикой, подотчетные исполнительным органам власти, действующим от имени и в интересах всего народа (а не в интересах одних только производителей, что, по

сути дела, имеет место сегодня). При этом важно, чтобы проводимая государством инвестиционная и инновационная политика была направлена на создание объективных условий, необходимых для преодоления монополизма производителей и развития их состязательности за потребителя выпускаемой продукции.

Дополнительно к изложенным выше мерам необходимо обеспечить, во-первых, предоставление любой хозяйственной организации права производства любых товаров, по которым наблюдается дефицит, во-вторых, применение жестких санкций к хозяйственным организациям, заключившим между собой соглашения по поводу раздела рынков или установления единого завышенного уровня цен, в-третьих, стимулирование ценовой конкуренции путем предоставления хозяйственным организациям права самостоятельного снижения цен на свою продукцию или услуги, в-четвертых, допуск на внутренний рынок иностранных производителей, в-пятых, создание органа, контролирующего соблюдение антимонопольного законодательства, применяющего экономические и административные санкции за его нарушение, дающего информацию потребителю и способствующему тем самым свободе выбора товаропроизводителем.

Тем самым будут обеспечиваться равноправные экономические отношения между контрагентами обмена, возможность свободного выбора контрагента без всякого указания из центра, ликвидировано жесткое прикрепление покупателей к производителям. Все предприятия должны быть поставлены в равные условия в сфере товарного обращения. Очень важно также для эффективного использования рыночных рычагов в управлении экономикой, чтобы на деле был обеспечен реальный плюрализм форм собственности и форм хозяйствования и чтобы была устойчивая денежная система. При "большом" рубле, в условиях галопирующей инфляции использование рыночных рычагов управления, как правило, не дает желаемых результатов. Все изложенное выше позволяет сделать вывод о том, что роль действительного регулятора пропорций общественного производства и приоритетов экономики может выполнить не макропланирование само по себе, не рынок как таковой и не их механическая комбинация в определенной, установленной сверху пропорции, а лишь их синтез.

2. Политика цен в условиях перехода к рыночной экономике

Переход к рынку требует проведения реформы системы цен и методов ценообразования. Дело в том, что существующая система цен не соответствует целям и задачам перестройки хозяйственного механизма в направлении широкого использования рыночных регуляторов. Существующая система цен является не только весьма обширной, но и достаточно сложной для управления из единого центра. Это порождает целый ряд проблем не только для теории, но и для практики ценообразования. Особенно остро эти проблемы заявляют о себе в условиях расширения сферы действия товарно-денежных отношений, в условиях все большего использования в экономике рыночных законов. Одной из таких проблем является вопрос об оптимальном соотношении централизма и самостоятельности в ценообразовании. Нахождение разумных границ между ними является одним из путей, способных в достаточной мере активизировать стимулирующую роль цены в повышении эффективности общественного производства в условиях регулируемых рыночных форм управления экономикой.

Эффективное функционирование механизма ценообразования в рыночной экономике возможно только при оптимальном распределении ценообразующих функций между различными звеньями управления общественным производством. Это связано с тем, что, например, чрезмерная централизация в управлении экономическими процессами, происходящими на низовых звеньях хозяйственной иерархии, не способствует интенсификации их производственной деятельности.

Между тем, в условиях перехода к рыночной экономике, при наделении первичных производственных звеньев все большей самостоятельностью при одновременном повышении их экономической ответственности за конечные результаты своей хозяйственной деятельности одним из направлений повышения эффективности функционирования системы цен является передача части ценообразующих функций на многие виды продукции производителям и потребителям. Это означает, помимо всего прочего, что существующую ныне относительно жестко централизованную систему цен, созданную при административно-командной системе управления в условиях экстенсивного ведения хозяйства и сохраняемую в течение дли-

тельного времени практически неизменной, дальше использовать экономически нецелесообразно. Тем более в условиях перехода к рыночной экономике.

В то же время функционирование рыночных цен в экономике с рыночным регулированием нельзя свести только к передаче прав в области ценообразования от центральных органов к производителям и потребителям продукции. Иными словами, здесь речь не должна идти о простом количественном перераспределении обязанностей по установлению цен между центром и основными звеньями народного хозяйства. Наоборот, в основу такого перераспределения функций необходимо закладывать качественные параметры. За последними скрывается задача, связанная с тем, чтобы посредством договорного ценообразования и свободных цен решить те проблемы, которые нельзя осуществить из центра.

Однако довольно часто вопрос о расширении прав субъектов хозяйствования в области управления цен преподносится в явно гипертрофированном виде, поскольку считается, что рыночными ценами можно решить чуть ли не все проблемы хозяйственного механизма. Отсюда делается вывод о том, что сфера их действия должна быть расширена в самых больших пределах. Между

тем, не подлежит сомнению тот факт, что цены на основные виды продукции государство должно держать в своих руках и регулировать уровни этих цен необходимо централизованно.

В данном случае сфера действия договорных и свободных цен должна иметь свои пределы в зависимости от вида продукции. В частности, необходимо учитывать роль, которую играет та или иная продукция в удовлетворении потребностей человека. Поэтому цены на социально-приоритетную продукцию должны регулироваться в централизованном порядке. При этом централизация должна состоять не в том, чтобы посредством механизма цен, контролируемого государством, осуществлялось признание всех затрат на производство продукции (в том числе и экономически необоснованных), а наоборот, чтобы путем использования экономической мощи государства в области установления цен обеспечивалось неуклонное повышение эффективности общественного производства. Это предполагает большее воздействие государства через политику централизованного ценообразования как на развитие хозяйственного расчета основных звеньев народного хозяйства, так и на устранение или ограничение тенденции роста цен.

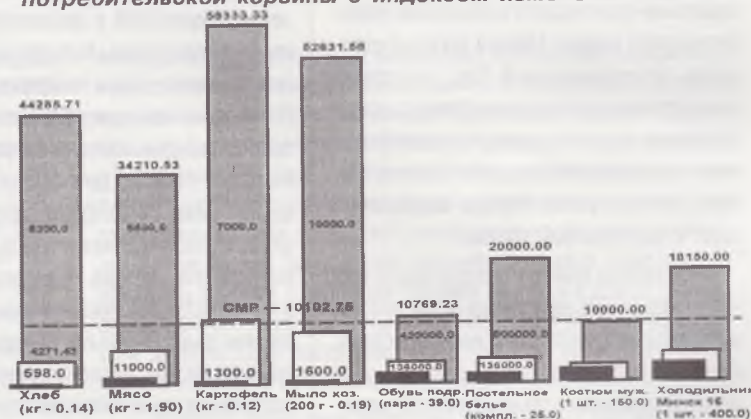
В чем может состоять смысл этого воздействия? Прежде всего в том, что вмешатель-

ство государства в процессы ценообразования должно заставлять товаропроизводителей путем использования экономических методов минимизировать затраты в каждом из объективно существующих производств. На практике это означает, что за основу централизованно устанавливаемых цен для предприятий, работающих в относительно близких условиях, необходимо принимать затраты лучше работающего предприятия. В данном случае минимальные затраты труда на производство продукта являются тем ориентиром, к которому должны приближаться затраты, а в конечном счете и цены, каждого из существующих относительно близких условий приложения труда. Это должно достигаться путем формирования централизованно устанавливаемых цен на основе минимальных затрат лучше работающего предприятия, но имеющих относительно равные объективные условия производства с рядом других предприятий, производящих аналогичную продукцию. Такой механизм ценообразования должен побуждать предприятия с относительно равными условиями хозяйствования, но по субъективным причинам имеющим более высокий уровень затрат на создание аналогичной продукции, к их снижению (не только через доведение для них вышестоящим органам управления единых нормативов, но и путем конкуренции в завоевании потребителя).

Самым устрашающим для нашего населения все последние годы были, пожалуй, цены. Росли они куда быстрее, чем грибы после теплого дождя. На "второй хлеб" — картофель выросли более чем в полмиллиона раз (смотрите таблицу индексов изменения стоимости отдельных товаров, да не забудьте приставить в конце "уволенный" деноминацией нолик). В среднем ежедневно цена на картофель увеличивалась в десятки раз. Не на много отставали в росте от нее и цены на другие товары. Пусть бы себе росли, если это надо было для выхода на мировой рынок, но только пропорционально с ростом зарплаты. А она отставала все эти годы самое малое на треть, сталкивая трудовой люд в нищету. Но всему бывает предел.

Может, конец безудержному разгулу цен положит постановление Минэкономики (стр. 20): запретить рост цен более чем на 2 процента в месяц. Что и говорить, приятные для населения слова. Их бы, как говорится, да Богу в уши. Но... долговременный паритет цен на промышленные товары к ценам на сельхозпродукцию так и не наступил. А это примерно то же самое, что ждать точного времени от часов, в которых хоть и крутятся все шестеренки, да не соединены они...

Сопоставительная таблица индексов изменения стоимости отдельных продовольственных и промышленных товаров потребительской корзины с индексом изменения СМР



- (0,14) — стоимость товаров в ценах 1991 года без деноминации
- 598,0 — стоимость товаров в текущих ценах на 1.01.95 г. с учетом деноминации
- 6200,0 — стоимость товаров в текущих ценах на 1.09.97 г. с учетом деноминации
- 4271,43 — индекс изменения стоимости товара на 1.01.95 г. к ценам 1991 г.
- 44285,71 — индекс изменения стоимости товара на 1.09.97 г. к ценам 1991 г.
- 10102,75 — индекс изменения стоимости СМР.

Это и есть один из важнейших путей к реализации противозатратности в ценообразовании. Поэтому существующий затратный принцип централизованного ценообразования будет преодолен тогда, когда цены будут формироваться не на основе средних фактических или максимальных затрат, а, во-первых, основываться на минимуме затрат на единицу потребительной стоимости продукции, во-вторых, учитывать фактическую эффективность (полезность) продукции и, в-третьих, формироваться с учетом соотношения спроса и предложения. В данном случае реализация принципа противозатратности наполняется конкретным содержанием, увязывается с пониманием цены как стремящегося к минимуму норматива общественно необходимых затрат труда, требующихся для удовлетворения реально существующей общественной потребности (платежеспособного спроса).

В этой связи необходимо заметить, что ориентация в прошлые годы на так называемое чисто затратное ценообразование означала не только признание обществом всех фактически понесенных затрат, во многих случаях экономически необоснованных, но и, по сути дела, полное игнорирование необходимости учета в ценообразовании конъюнктуры рынка. Учет же последней в цене означает в итоге построение цен с учетом фактора общественной потребности, а в конечном счете платежеспособного спроса. Вместе с тем формирование противозатратности в ценообразовании в условиях рынка должно основываться, как было показано выше, на большем учете объективно существующих условий производства, установлении для предприятий, работающих в относительно близких условиях, единых цен, отражающих результаты хозяйствования лучшего из них. Это должно побуждать другие предприятия, имеющие относительно близкие условия по производству одинаковой продукции, но работающие по субъективным причинам хуже, искать резервы снижения затрат, чтобы не «прогореть» в конкурентной борьбе. В данном случае товаропроизводители будут иметь дело с по-настоящему твердой и экономически обоснованной государственной политикой цен в области ценообразования, тогда как в настоящее время государство фактически дает «индულгенцию» на признание любого уровня затрат, т.е. теперь, по сути дела, не существу-

ет достаточно эффективной государственной политики цен.

3. Ценообразование на орудия труда

Необходимо разработать такие принципы формирования цен, чтобы они, с одной стороны, действительно интересовывали производителя в выпуске новых, улучшенных изделий, а с другой — не отталкивали от них потребителей, не вели к повышению общего индекса цен, к образованию у предприятий-изготовителей экономически необоснованного дополнительного дохода.

Такое оптимальное соотношение можно обеспечить при условии, что уровень данных цен, как это не кажется парадоксальным, должен периодически контролироваться органами, защищающими общественные интересы. Необходимо также, чтобы эти цены в расчете на единицу полезного эффекта новых изделий имели тенденцию к снижению. Поэтому без решения вопроса разработки общих принципов формирования рыночных цен, связанных не только с усилением заинтересованности и ответственности контрагентов обмена в производстве и потреблении новой высококачественной продукции, но и с определением их экономически обоснованных уровней, попытки перестройки системы ценообразования в направлении ее децентрализации могут привести к существенным сбоям в механизме функционирования всей системы цен, к возникновению негативных явлений, связанных прежде всего со значительным ростом цен.

Так, в настоящее время рыночная цена в большинстве случаев завышается из-за монопольного положения производителя на рынке. Таких фактов можно привести множество как по товарам народного потребления, так и по средствам производства. Для ограничения роста договорных цен необходимо не только устранить монополизм производителей продукции, но и добиться такого положения, чтобы эти цены, так же как и централизованно устанавливаемые, формировались на основе прогрессивных норм расхода трудовых и материальных ресурсов, т.е. норм расхода, ориентированных на минимальные. Для формирования рыночных, договорных цен на основе прогрессивных норм затрат трудовых и материальных ресурсов необходимо широкое внедрение в практику хозяйствования не только нормативного метода учета затрат на производство, но и наличие

единых норм расхода ресурсов на предприятиях, имеющих близкий технико-экономический уровень производства. При этом прогрессивные нормы затрат трудовых и материальных ресурсов должны быть технически обоснованы и зафиксированы в каталогах расхода ресурсов на отдельных предприятиях. Все это предполагает, в свою очередь, наличие единой методологии расчета норм, имеющей межотраслевой характер.

Поэтому ориентация рыночных цен на прогрессивные нормы затрат трудовых и материальных ресурсов требует внедрения передовых методов нормирования, предполагающих разработку, например, удельных прогрессивных затрат на единицу отдельных потребительских свойств изделий (производительность, мощность, грузоподъемность, долговечность и т.д.). Для орудий труда это могут быть также удельные прогрессивные нормативы на каждую составляющую их полезного эффекта. При этом данные нормативы необходимо сопоставлять с лучшими отечественными и зарубежными нормативами (в случае наличия информации о последних). В то же время уровень рыночной цены должен отвечать экономическим интересам производителя и потребителя. Его уровень должны определять не только затраты на производство продукции, но также ее экономическая эффективность. В данном случае величина договорной цены будет зависеть от эффективности изделия в сфере его применения, от той экономической выгоды, которую оно несет потребителю. Тем самым рыночная цена окажет непосредственное воздействие на использование в ценообразовании механизма противозатратности.

В данном случае расширение прав основных звеньев народного хозяйства в области установления цен по договорам с потребителями и самостоятельно должно быть направлено не столько на чрезмерное, неконтролируемое государственными органами ценообразования участие предприятий в формировании уровней и соотношений цен, сколько на то, чтобы, во-первых, в результате предоставления предприятиям более широких прав в области ценообразования происходило как ускорение выпуска новых изделий, так и увеличение объемов производства по-настоящему дефицитной продукции, пользующейся повышенным спросом потребителя, во-вторых, обеспечивалась бы в конечном счете понижающаяся динамика цен

на единицу полезного эффекта новой продукции. При выполнении этих требований договорные и свободные цены будут эффективны противозатратным стимулом.

Это, в свою очередь, предполагает изменчивость договорной цены, зафиксированной в соглашении между производителем и потребителем продукции. Поэтому уровень договорной цены должен быть строго фиксированным на время реализации продукции. Он не должен изменяться, если не произошло изменение качества продукции по требованию потребителя, повлекшего за собой дополнительные затраты у производителя. При этом, как отмечалось ранее, необходимо учитывать общее и особенное в договорном ценообразовании на товары народного потребления и на средства производства, в частности, на новые машины, оборудование, приборы.

Введение в практику хозяйствования рыночного ценообразования должно приводить к тому, что предприятие–производитель может реализовать свою продукцию, параметры которой соответствуют или превышают высшие мировые достижения, по более высоким договорным ценам, а на продукцию, не отвечающую этим требованиям, устанавливать по соглашению более низкие цены. В то же время использование более высоких цен должно, по–первых, существенным образом влиять на увеличение хозрасчетного дохода предприятий, повышение оплаты труда и рост социальных благ трудового коллектива, во–вторых, механизм как повышения, так и снижения цен должен быть гибким, подвижным.

Это требует усиления роли потребителя в формировании уровней и соотношений договорных цен на новую технику, в частности, повышения его экономической ответственности за приобретение неэффективной, некачественной продукции. Дело в том, что есть немало примеров того, когда приобретение потребителем неэффективной техники вело к убыткам и, как следствие этого, к повышению себестоимости изделий, производимых с ее помощью.

Одной из причин такого положения является то, что до настоящего времени полезный эффект от повышения качества новой техники продолжает оставаться расчетной величиной, хотя он должен быть фактическим,

реальным, связанным со снижением затрат на производимую продукцию с помощью новой машины. В этой связи необходимо усилить экономическую ответственность потребителя за подтверждаемую им величину полезного эффекта от повышения качества приобретаемой техники, которая влияет на дополнительную прибыль предприятия–производителя этой техники. Поэтому предприятие–потребитель, давшее согласие на приобретение новой техники по завышенной договорной цене, приведшей к необоснованному росту себестоимости его продукции, должно компенсировать этот рост за счет своего хозрасчетного дохода, а не путем повышения цен на свои изделия. Это будет побуждать предприятие–потребителя более ответственно подходить к согласованию уровня договорной цены, а также величины полезного эффекта от повышения качества приобретаемой техники.

При этом надо учитывать критерии нижней и верхней экономических границ применения новой техники. Использование в практике хозяйствования критерия нижней экономической границы применения техники может иметь смысл прежде всего при решении социальных проблем (улучшение условий труда, экологические вопросы и т.д.), связанных с ее введением в производство. Данный критерий состоит в том, что прирост капиталоемкости нового технического варианта, улучшающего социальные условия производства, должен быть равен, как минимум, капитализированной текущей экономики от замещения старой техники, т.е.

$$\Delta \Xi \geq \Delta K, \text{ где}$$

$\Delta \Xi$ — прирост капитализированной экономики от применения новой техники по сравнению с базовой (заменяемой);

ΔK — прирост капиталоемкости новой техники по сравнению с базовой (заменяемой).

Критерий верхней экономической границы применения техники связан с уменьшением доли овеществленного труда, переносимого со стоимости новой машины, по сравнению со старым техническим вариантом, а также экономией живого труда. Иными словами, при учете критерия верхней экономической границы применения техники необходимо ориентироваться не только на то,

чтобы с ее помощью в сфере применения сокращалась доля применения тяжелого физического труда, улучшались условия труда, но чтобы применение новых машин экономило как овеществленный, так и живой труд. В данном случае новые машины, идущие на смену старой техники или на устранение ручного труда, должны не только замещать больше живого труда, чем затрачено на их производство, и не только способствовать созданию большего количества продукции, но прежде всего на единицу продукции, производимой с их помощью, должна переноситься меньшая стоимость, чем с базового (заменяемого) орудия труда. Это требование следует учитывать при согласовании договорных цен на новую технику.

Вместе с тем рыночные цены должны ставить в экономически выгодное положение предприятия, производящие и использующие новые высокоэффективные изделия. Однако это не означает, что рыночная цена должна возмещать любые затраты на производство новой продукции, а полезный эффект должен полностью включаться в нее. Рыночная цена оказывает стимулирующее влияние лишь тогда, когда она формируется на основе экономически обоснованных (прогрессивных) затрат, а доля полезного эффекта включается в цену в такой мере, что их общая величина обеспечивает относительное удешевление новой техники. В данном случае должны соблюдаться следующие условия:

$$C_n > C_p, \quad (2)$$

$$C_p \rightarrow OY, \text{ где} \quad (3)$$

C_n — лимитная цена новой техники;

C_p — рыночная цена новой техники;

OY — относительное удешевление новой техники.

При выполнении этих условий рыночные цены на новую технику будут действительно противозатратными и по–настоящему стимулировать использование инноваций. Для использования стимулирующей роли рыночных цен необходимо определить также сферы, отрасли и виды инноваций, где их можно применить с наибольшей эффективностью. В данном случае следует исходить из той роли, которую играет то или иное нововведение в удовлетворении производственных и личных потребностей!