Избранные труды
Том 2

ПАРАЛЛЕЛЬНЫЙ РУБЛЬ

и системная сбалансированность экономики

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК
ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ

В. Д. БЕЛКИН

ИЗБРАННЫЕ ТРУДЫ

Том 2

Параллельный рубль и системная сбалансированность экономики

Москва
ЦЭМИ РАН
2015

УДК [338.24:336.7](081)
ББК 65.05я44+65.262.10я44
Б43

Б43 **Белкин В. Д.** Избранные труды : в 3 т. / Виктор Данилович Белкин ; Центральный эконом.-математич. ин-т РАН. – М. : ЦЭМИ РАН, 2015. Т. 2 : Параллельный рубль и системная сбалансированность экономики. – 616 с.

ISBN 978-5-8211-0703-9

Во втором томе избранных трудов профессора В.Д. Белкина «Параллельный рубль и системная сбалансированность экономики» публикуются работы по результатам его исследований финансово-денежных потоков в советской экономике. В статьях «Реформа и банк» (Правда. 1966, 29 декабря.), «Банк и управление экономикой» (Новый мир. 1967, №12.), книге «Экономическое управление и банк» (1968 г.) представлены новаторские для той эпохи идеи о переходе к экономическому регулированию народного хозяйства посредством управления Госбанком денежными потоками. Публикация в 1972 г. книги «Экономические измерения и планирование» — результат исследований и построения моделей плана и прогноза, нацеленных на обеспечение товарно-денежной сбалансированности. В третьем разделе книги рассматривается разработанная В.Д. Белкиным совместно с другими учеными модель «доход — товары» — единственная в то время реальная числовая модель народного хозяйства, где материально-вещественные связи увязывались с денежно-финансовыми фондами.

В третьем блоке второго тома размещены работы, опубликованные в перестроечные и пореформенные годы, посвященные разработанной В.Д. Белкиным вместе с профессорами МГУ П.А. Медведевым и И.В. Нитом концепции параллельной валюты — так называемого «обратимого рубля», как инструмента перехода от плановой экономики к рыночной и средства обуздания инфляции.

В предисловии ко второму тому публикуются статьи В.В. Ивантера, академика, директора ИНП РАН, В.Л. Макарова, академика, директора ЦЭМИ РАН и П.А. Медведева, доктора экономических наук, финансового омбудсмена, об актуальности работ В.Д. Белкина.

Для широкого круга читателей — представителей органов исполнительной и законодательной власти, ученых, аспирантов и студентов вузов.

ISBN 978-5-8211-0701-5

© Белкин В.Д., 2015
© Федеральное государственное бюджетное учреждение науки Центральный экономико-математический институт Российской академии наук, 2015

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие к тому 2

В.В. Ивантер. Модель «доход – товары» 9

В.Л. Макаров. Инвестиционный рубль 12

П.А. Медведев. Проект красных денег 19

Банк и управление экономикой

В.Д. Белкин, В.В. Ивантер. Реформа и банк 23

В.Д. Белкин, В.В. Ивантер. Банк и управление экономикой 28

В.Д. Белкин, В.В. Ивантер

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ И БАНК

I. Экономическая реформа и управление хозяйством 51

II. Банковская информация о производстве и реализации товаров и услуг 59

III. Информация банка о движении национального дохода 69

IV. Экономическая информация при внутрибанковских расчетах, учете и кредитовании 75

V. Банковская информация для составления межотраслевых балансов. План и бюджет на их основе 80

VI. Планирование цен и определение норматива эффективности на основе банковской информации 100

VII. Методы и инструменты текущего управлениями регулирования 112

VIII. Банк и управление капитальными вложениями 127

IX. Хозрасчет, структура и персонал банка 142

X. Экономические условия деятельности банка 151

XI. Наука и техника для банка 162

XII. Приглашение к дискуссии 171

Экономические измерения и планирование

В. Д. Белкин

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИЗМЕРЕНИЯ И ПЛАНИРОВАНИЕ

Введение 177

Часть первая

ИЗМЕРЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ И ЗАТРАТ ОБЩЕСТВЕННОГО ТРУДА

Глава I. Общественное разделение труда и производительность труда 183

Глава II. Конкретный и абстрактный труд. Редукция труда 199

Глава III. Общественно необходимые затраты труда. Роль средств производства в повышении производительности труда 211

Часть вторая

ЦЕНЫ. ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Глава IV. Структура затрат и формула цены 231

Глава V. Модель цены и межотраслевой баланс 249

Глава VI. Исчисление цен на основе межотраслевых балансов продукции и производственных фондов 263

Глава VII. Цены и сопоставление экономических структур 279

Глава VIII. Экономическая реформа и цены 298

Г лава IX. Некоторые вопросы дальнейшего совершенствования цен 309

Часть третья

МОДЕЛИ ДЛЯ БАЛАНСИРОВАНИЯ И ОПТИМИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Глава X. Модели системного прогноза и народнохозяйственного плана 323

Глава XI. Сбалансированный план и проблема реализации. Метод «доход — товары» 339

Глава XII. Модель, программа и расчет плана и бюджета 355

Глава XIII. Оптимизация топливно-энергетического сектора межотраслевого баланса 380

Глава XIV. Оптимизация сектора внешней торговли 403

Глава XV. Информационная база планирования и прогнозирования 433

Параллельный рубль

В.Д. Белкин. Сбалансированность, эффективность и хозяйственный механизм 459

В.Д. Белкин. Товарно-денежная сбалансированность, ее роль и проблемы обеспечения 480

В.Д. Белкин, П.А. Медведев, И.В. Нит. Переход к оптовой торговле продукцией производственно-технического назначения — составляющая экономической реформы 487

В.Д. Белкин, П.А. Медведев, И.В. Нит. Приказ или заказ? 505

В.Д. Белкин, П.А. Медведев, И.В. Нит. Реформа: модель перехода — шаг первый, второй, третий 510

В.Д.. Белкин, П.А. Медведев, И.В. Нит. Деньги для реформы 521

Рублю управлять производством? 526

Конвертируемый рубль: когда и при каких условиях 532

В.Д. Белкин, П.А. Медведев, И.В. Нит. Сфера обращения: пути радикальной реформы 540

В.Д. Белкин, А.И. Казьмин. Разграничение финансов и кредита – требование перестройки хозяйственного механизма 548

В.Д. Белкин. Республика на хозрасчете 566

В.Д. Белкин. Экономические реформы и создание рынка средств производства 571

В.Д. Белкин, А.И. Казьмин, В.П. Стороженко. Параллельный рубль. Об оздоровлении падающей валюты 593

В.Д. Белкин. Параллельная валюта для рыночной реформы милитаризованной экономики 599

МОДЕЛЬ «ДОХОД — ТОВАРЫ»

В.В. Ивантер,
академик, директор Института
народнохозяйственного прогнозирования РАН

Что нас объединило с Виктором Даниловичем Белкиным?

По профессии я — финансист. Поэтому наше знакомство мы начали с обсуждения проблем банковской сферы (кстати, мой научный руководитель выдающийся экономист А.М. Бирман любил повторять: «Вся экономическая наука состоит из двух разделов: финансов и болтовни»). Первая совместная идея заключалась в использовании информации Государственного банка для экономических исследований. Причем пришли мы к ней разными путями. Академик АН СССР В.С. Немчинов рассказал Белкину о специалисте по финансовой статистике Ф.Д. Лившице, предложившем использовать потоки банковской информации для межотраслевых исследований. Я также был знаком с Ф.Д. Лившицем, который сообщил мне о своей публикации на эту тему.

Но мы пошли дальше. У нас возникла мысль о том, что банки могут быть использованы в качестве центров управления. Это была достаточно смелая идея — напомню, что кредитные организации в финансовой системе занимали в то время второстепенное место. Однако Виктор Данилович был человеком, склонным к реализации пионерских идей. С помощью публициста, доктора экономических наук Г.С. Лисичкина, автора популярной в 60-е гг. книги «План и рынок», работавшего в то время в газете «Правда», мы опубликовали статью «Реформа и банк». В результате два экономиста из Института электронных управляющих машин (ИНЭУМ) сделали доклад для правления Государственного банка. Правда, члены правления тогда не вполне понимали, почему они должны проводить столь радикальные изменения. Но статья сыграла свою решающую роль. Она стала так называемым паровозом — дала возможность публиковаться на данную тему.

Следующая наша совместная работа «Банк и управление экономикой» была размещена в журнале «Новый мир», которым руководил тогда А.Т. Твардовский. Поначалу мы написали текст для жур-

нала «Журналист», главным редактором которого в то время являлся Е.В. Яковлев. Однако он отверг статью, объяснив свой отказ тем, что хотел бы получить текст, демонстрирующий, как журналисты должны писать о банках. В результате, эту работу без каких бы то ни было изменений мы предложили редакции «Нового мира». И ее опубликовали. А Е.В. Яковлев, таким образом, в какой-то степени стал крестным отцом этой статьи.

Затем последовал еще один важный этап — мы сделали первый прогноз в финансовой сфере (в тот период прогнозы проводились только в материально-вещественной области, финансовая, как правило, не рассматривалась). При осуществлении расчетов был использован метод «доход — товары» — моделирование связей между доходами, с одной стороны, и потреблением и инвестициями, с другой. Название методу дал Виктор Данилович Белкин.

Но расчеты по этому методу имели и самостоятельное значение. Они позволили составлять сбалансированный народнохозяйственный план и увязанный с ним госбюджет.

На следующем этапе академик А.Г. Аганбегян, в то время директор Института экономики и организации промышленного производства в Новосибирске, предпринял попытку соединить финансовый блок с материальным (его институт занимался моделированием и оптимизацией материально-вещественных связей). Эта задача была решена, и впоследствии мы проводили совместные расчеты. Работали с коллективом первоклассных математиков из вычислительного центра Института теоретической и экспериментальной физики (ИТЭФ). Участие в наших исследованиях математиков самого высокого уровня, среди них – А.С. Кронрод, Н.Н. Константинов, Ю.П. Оревков — стало одним из факторов успеха.

Это новое направление, которое мы развивали вместе с В.Д. Белкиным, было очень популярным в экономической среде. Финансовое моделирование по методу «доход — товары» актуально и сегодня. Это реальное сочетание плановых и рыночных методов. Оно используется для расчетов, проводимых в Институте народнохозяйственного прогнозирования (ИНП). Основное направление ИНП — исследования, связанные с экономическим ростом, который сегодня не может быть правильно измерен без оценки финансового сектора. Ведь суть метода «доход — товары» в следующем: нужно производить то, что покупают. А для покупок необходимы доходы. Мы сейчас столкнулись с ограничением спроса в экономике. Как известно, главный фактор экономического роста — именно спрос. Соотношение денег и товаров — это

важнейшее соотношение. Это достаточно сложное соотношение, которое необходимо измерять.

Таким образом, актуальность финансового моделирования по методу «доход — товары», предназначенного для повышения сбалансированности экономики, название которому дал В.Д. Белкин, сегодня достаточно высокая. И это исключительный успех.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ РУБЛЬ

В.Л. Макаров,
академик, директор Центрального
экономико-математического института РАН

В представлении большинства людей цены и деньги в современной экономике, в частности валюта, — незыблемые понятия. Но, в действительности, это человеческие изобретения, функции которых эволюционировали. И Виктор Данилович Белкин был одним из немногих экономистов, понимавших, что их можно применять в качестве эффективных инструментов управления обществом и экономикой, причем как плановой, так и рыночной. Он подчеркивал, что цены и деньги — не святые понятия, на которые нельзя покушаться, надо научиться ими управлять. В своей книге «Цены единого уровня и экономические измерения на их основе» Виктор Данилович настаивал на том, что в плановой экономике цены на продукцию должны отражать степень эффективности производства. Сегодня его идеи по-прежнему актуальны.

В этом кратком очерке я хотел бы остановиться не столько на теме цен, сколько на теме многовалютности, которую Виктор Данилович разрабатывал в период трансформации плановой экономики в рыночную. На этом этапе у каждой страны свой путь. Но, как известно, две системы цен и, следовательно, два вида денег функционировали практически во всех переходных экономиках, в частности российской и китайской. Переходная экономика китайского типа, получившая название двухпутной (double track), или двухэтажной (two floors economy), соединяла в себе принципиально разные механизмы: рыночный и плановый. Государственный сектор в такой экономике жил по одним законам, частный — по другим. Продукция производилась на так называемых двухэтажных предприятиях. На первом этаже сотрудники выполняли план. Но при условии перевыполнения задания по какому-либо продукту они могли продавать его свободно на рынке (или на втором этаже) по ценам, отличающимся от показателей в плановом секторе, т.е. по рыночным. При этом план был первичен. Произведенное сверх заказа могло быть реализовано в любом сегменте. Статистические органы Китая фиксировали объемы производства в государственной сфере эконо-

мики по плановым ценам, в частной — по рыночным. Как правило, коммерческие цены превышали государственные. Но каких-либо серьезных нарушений, связанных с ценовыми манипуляциями, не было, например, по той причине, что одни банковские счета учитывали операции в плановом секторе, другие — в рыночном. При этом перевод средств с одних счетов на другие был запрещен. Фактически функционировала вторая валюта.

В России концепцию двух цен и двух видов денег (валют) на один продукт экспертное сообщество в 90-е гг. не поддержало. По мнению многих ученых, такая система вела к коррупции. И действительно, при попытке введения в нашей экономике в тот период двух цен на нефть — стандартной и биржевой –активность коррупционеров резко повысилась, поскольку такая система давала возможность получения спекулятивных сверхдоходов (покупка по стандартной, низкой цене, продажа — по биржевой, высокой). В результате система просуществовала недолго. Причина неудачи идеи двух цен и двух видов денег в России заключалась в легком способе перехода от одних к другим, в отличие от Китая, где ограничения по использованию каждого вида валюты в конкретных сегментах были достаточно жесткими.

Здесь надо отметить, что в Советском Союзе такая система в условиях сметного финансирования уже функционировала. Предприятия получали средства из Минфина по смете, в соответствии с которой одни деньги предназначались на капитальное строительство, другие — на командировки, третьи — на оплату труда и т.д. При этом средства, выделенные на зарплату, нельзя было использовать, скажем, на покупку стола в кабинете. Таким образом, фактически наряду с рублем функционировала квазивалюта. То есть деньги, как иногда говорят, были разных цветов. Их целевое использование жестко контролировалось. Но все изменилось уже на первых этапах перехода к рыночной экономике, когда в стране одновременно действовали и обычные предприятия, и кооперативы. Последние создавались, в частности, в рамках больших предприятий. Руководители заводов, таким образом, уходили от сметного финансирования — с помощью кооперативов они имели возможность средства, выделенные на одни цели, расходовать на другие. И если в рамках плановой экономики действовали определенные правила, то начальный этап развития рыночной экономики характеризовался их полным отсутствием. В этих условиях идею двух типов цен и двух валют в 90-е гг. реализовать в России, в отличие от Китая, было практически невозможно.

Но Виктор Данилович приводил в пример исторический опыт нэпа и предлагал его использовать. Он ссылался на идею Г.Я. Сокольникова, наркома финансов, обосновавшего концепцию перехода к устойчивому рублю посредством создания второй, параллельной совзнакам, полноценной валюты. Как известно, в рамках реформы 1922–1924 гг. обесцененные совзнаки были заменены червонцами, что в решающей степени обеспечило успех нэпа. По мнению Белкина, это была «лучшая реформа всех времен и народов», несмотря на ее печальное завершение.

Хотел бы подчеркнуть, что В.Д. Белкин обосновал теорию параллельной валюты раньше, чем такая система была реализована в Китае. Решение задачи перехода к рынку Виктор Данилович видел в замещении материально-технического снабжения оптовой торговлей, для которой требовались так называемые обратимые деньги, конвертируемые во внутреннем обороте. Он писал, что в период трансформации экономики в рыночную необходимо использовать две валюты. Одна из них — гибкая, рыночная, курс которой может колебаться сколь угодно сильно. Вторая — стержень, повышающий устойчивость рыночной экономики. Введение более твердого рубля будет способствовать обузданию гиперинфляции. При наличии такой валюты переход к рынку может быть безболезненным. С помощью устойчивых островков в большом океане можно сделать то, что невозможно в обычной рыночной экономике.

Предложения на эту тему он направлял в правительство. Вместе с В.Д. Белкиным темой обратимого рубля занимались профессора кафедры математических методов анализа экономики МГУ И.В. Нит и П.А. Медведев (сейчас финансовый омбудсмен). Я эту идею поддерживал и также написал на имя Президента СССР Михаила Горбачева письмо с предложением о введении второй валюты. Передал документ через его помощника академика РАН Н.Я. Петракова, который позже сообщил, что президент на письмо даже не взглянул. Эта концепция так и не была реализована — руководство страны не откликнулось на предложения о параллельной валюте.

В результате гиперинфляция 1992 г. в России привела к обнищанию значительных слоев населения, в частности за счет обесценения банковских вкладов. Другой фактор ее ускорения — отсутствие после распада СССР собственных валют у бывших союзных республик и снабжение их рублями практически без каких-либо условий Центральным банком РФ. Свободное хождение российской валюты на территории постсоветского пространства в условиях отсутствия границ между республиками усилило инфляцию. А ситуация могла

быть принципиально иной при условии введения только в России второй валюты в соответствии с рекомендациями В.Д. Белкина.

Еще одна причина неприятия в России в 90-е гг. концепции параллельной валюты — в преклонении в то время руководителей правительства и ученых перед западной экономической системой и копировании ее принципов во всех секторах. Именно тот период характеризуется созданием российской банковской системы по западному образцу. Положение о независимости ЦБ РФ от правительства и необходимости функционирования множества частных банков для обслуживания бизнеса и населения стало незыблемым. Именно такую ситуацию в банковском секторе мы сейчас имеем.

В западном понимании суть банковской деятельности заключается в предоставлении услуг бизнесу и населению на рыночных принципах, за плату. Но в действительности суть такой деятельности — в техническом обеспечении финансовых потоков между агентами экономики. То есть банки являются частью инфраструктуры общества подобно дорогам и связи. Дороги обеспечивают (повторяю, технически) материальные потоки, связь — материальные (электричество) и информационные потоки. Что касается инфраструктуры в целом, то в экономической науке не сложилось единого мнения о том, общественное (публичное) это благо или нет. Если общественное, то оно предоставляется государством, как правило, всем без ограничений, если нет — появляются частники, цены, рынок и пр. Поскольку банковские услуги в западной науке — это частное благо, то получается, что даже центральный банк является частным (хотя, например, бумажные деньги являются средством накопления только потому, что государство гарантирует всей своей властью их ценность по номиналу). В результате в развитых западных странах банковский сектор определяет принятие всех ключевых решений. Банкиры — лидеры мира, богатеи, кумиры молодежи. То же наблюдается и у нас. ЦБ РФ имеет сумасшедшую прибыль, огромную армию служащих, обширную инфраструктуру в виде санаториев, поликлиник и пр. Это естественным образом приводит к тому, что интересы собственно банковского сектора оказываются выше интересов народа, общества, государства.

В Китае, на опыт которого иногда ссылался Белкин, понимание роли банковского сектора иное. Рыночная часть китайской экономики постоянно увеличивается, однако банковский сектор остается государственным (до последнего времени все кредитные организации в КНР принадлежали государству, и лишь совсем недавно оно разрешило трансформировать некоторые банки в акционерные

общества, но при обязательном условии сохранения своего доминирующего пакета). При этом объем денежных средств, имеющихся в распоряжении крупных банков, огромен. Доля денежной массы по отношению к ВВП существенно превышает аналогичный показатель в России.

Возвращаясь к идее валюты как мощного инструмента, с помощью которого государство может решать многие задачи, должен отметить, что актуальность идеи многовалютности сохранялась всегда. В истории есть примеры, когда государства в условиях борьбы с галопирующей инфляцией были вынуждены вводить параллельную валюту. Например, в одном из штатов США в условиях скачкообразного роста цен на обычную долларовую купюру ставился штамп губернатора, что превращало доллар в особую валюту, доверие к которой у населения было выше. Фактически это вторая валюта.

Но в последние годы значение многовалютности стало возрастать. Следовательно, известная идея движения к формированию механизма международных расчетов с помощью образования единой международной валюты не получает своего развития.

В действительности понятие валюты шире традиционного узкого представления о ней. В советский период, как я уже отметил выше, сметное финансирование предполагало использование наряду с рублем квазивалют, т.е. денег разных цветов. Сегодня получают все большее распространение так называемые дискриминационные цены, которые рассматривались как неприемлемые для классической рыночной экономики. Термин «дискриминационные цены» означает, что различные потребители могут покупать один и тот же товар по разным ценам. К примеру, в столовой Центробанка цены существенно ниже, чем на других предприятиях общественного питания. Скидки на покупку товаров и услуг могут иметь ветераны и постоянные клиенты предприятий розничной торговли, ресторанов и т.д. Такая система получила широкое распространение во многих странах. Дискриминационные цены на такие продукты, как информационные, научные, изобретения, фильмы, компьютерные программы и т.п., также широко распространены и являются абсолютно легальными.

В последние годы появились новые валюты, в частности, виртуальные. Среди них — биткойн (децентрализованная анонимная криптовалюта). Кроме того, в рамках компьютерных массовых многопользовательских онлайн-игр применяется игровая валюта, и сегодня предпринимаются попытки связать ее с настоящей.

Что касается «цветных» денег, то в настоящее время они могут стать эффективным инструментом в борьбе с коррупцией. Как известно, большой государственный заказ, в частности в военной сфере, может быть выполнен только при условии привлечения большого количества партнеров — поставщиков. Действующее законодательство позволяет не показывать некоторые контракты, что приводит к нецелевому использованию денег. Если же средства, выделенные на исполнение контракта, «окрасить», появляется возможность отследить их использование во всех направлениях. Технически есть несколько способов «окраски», в частности применение для этой цели специальных банковских счетов. Реализовать эту идею с помощью компьютерных технологий сегодня значительно проще, чем в период, скажем, нэпа. Параллельная валюта должна функционировать только в электронном виде. При этом необходимо соотношение между валютами — обменный курс, которым можно управлять в полной мере, в отличие от обычного рыночного, плохо управляемого.

Сегодня в условиях неустойчивого курса рубля и ускорения инфляции экспертное сообщество и различные ведомства, в частности Росфинмониторинг, опять выступают с предложениями о введении в российской экономике второй, более твердой валюты. Или, другими словами, безынфляционного инвестиционного рубля, который мог бы стать фактором реализации программ в рамках госзаказа, а также крупных инфраструктурных проектов.

С точки зрения рыночной экономики, такие проекты часто не являются прибыльными. Так, например, сейчас нельзя спрогнозировать прибыльность программ, реализуемых в рамках подготовки к Чемпионату мира по футболу 2018. Именно вторая валюта, в которой можно получить средства и отчитаться, решила бы проблемы компаний, которые сегодня должны строить дороги и стадионы для ЧМ-2018. Таким образом, эта система может защитить экономику не только от коррупции, но и от значительных колебаний курса рубля и высокой инфляции.

В заключение должен отметить, что введение второй валюты предлагали многие экономисты, в частности упомянутый выше Г.Я. Сокольников. Но теорию обосновал именно В.Д. Белкин. Он провел анализ, внес теоретические и конкретные предложения. Таким образом, идея параллельной валюты принадлежит именно ему. Виктор Данилович обладал удивительной прозорливостью в вопросах использования цен и денег применительно к широкому кругу экономических вопросов. Он был одним из немногих в стране, кто понимал, что множественность цен и валют — фактор повышения

управляемости экономикой и увеличения ее устойчивости. Именно он разбил традиционное в экономической науке представление, что «правильные» цены должны быть равновесно рыночными при тотальной единой валюте. И убедил научный мир и общество в том, что цены и деньги не являются данностью, они рукотворны и могут быть использованы для достижения благородных целей.

ПРОЕКТ КРАСНЫХ ДЕНЕГ

П.А. Медведев,
доктор экономических наук, финансовый омбудсмен

Познакомился я с В.Д. Белкиным в 1968 г., вскоре после того, как поступил на работу на Экономический факультет МГУ. Виктор Данилович пришел на кафедру Математических методов анализа экономики, на которой я только что начал обживаться, чтобы поговорить с кем-то из сотрудников. В перерыве между занятиями я на несколько минут заглянул в преподавательскую комнату, и меня представили Виктору Даниловичу. Кроме «очень приятно» мы ничего друг другу не сказали, да и говорить ему со мной было не о чем. Тогда я еще экономикой не занимался и, честно говоря, не особенно интересовался (мои обязанности на факультете сводились к преподаванию математики), и уж, конечно, трудов В.Д. Белкина не читал и круга его научных интересов не знал. Но мои новые коллеги демонстрировали такое глубокое уважение к Виктору Даниловичу, что я дал себе слово прочитать какие-нибудь его статьи.

До выполнения обета дело еще не дошло, как вдруг Виктор Данилович звонит мне домой и приглашает вместе с ним ехать на конференцию в Одессу. Звонок был полной неожиданностью, потому что я был абсолютно уверен, что Белкин меня не заметил.

Оказалось, он замечал намного больше, чем я и большинство других людей. Мне понадобилось много лет, чтобы привыкнуть к его широте, щедрости, терпению, доброжелательности в общении и перестать удивляться.

О чем была конференция в Одессе, я забыл через неделю после ее окончания, но архитектуру здания экономической науки, нарисованную Виктором Даниловичем в наших бесконечных беседах в поезде, во время прогулок по городу, за вечерним чаем в гостинице (впрочем, мы, кажется, жили в общежитии Университета), я помню до сих пор.

Для неэкономистов замечу, что здание науки экономики содержит немало тупиковых коридоров, мрачных подвалов, лестниц, ведущих в никуда. Сколько лет жизни сэкономил мне Виктор Данилович, сделавшись моим поводырем в этом лабиринте!

После Одессы мы периодически встречались на разных экономических конференциях и семинарах и, разумеется, разговаривали, но праздник непрерывного общения в течение десятков часов долго не повторялся.

И вдруг! Судьба преподнесла мне подарок, которого я даже не был способен у нее попросить: несколько лет тесной совместной работы с Виктором Даниловичем.

А произошло вот что. В 80-е гг. для многих квалифицированных экономистов стало очевидным, что советская экономика семимильными шагами движется к катастрофе. В частности, это проявлялось в том, что материально-техническое снабжение производства становилось все менее эффективным. Выпуск продукции на предприятиях все чаще останавливался, так как не поставлялись своевременно те или иные детали и комплектующие, сырье и полуфабрикаты. Ловкий снабженец на фабрике или заводе становился главным двигателем производства.

Случилось так, что мой близкий товарищ и хороший знакомый Виктора Даниловича — Игорь Васильевич Нит — задолго до 80-х гг. догадался, как будут развиваться экономические события. Управляемость народным хозяйством станет падать, и стратегические решения будут становиться все менее осмысленными, а тактические — все более значимыми. Экономическая стратегия в те времена, по крайней мере номинально, была в руках Госплана, а тактика — Госснаба. Под влиянием этой логики мы с Игорем Васильевичем переместили свою любознательность из Госплана в Госснаб. Нашими госснабовскими открытиями мы периодически делились с Виктором Даниловичем, и, в конце концов, он поставил перед нами и собой задачу: найти систему стимулов, которые бы позволили сначала остановить деградацию материально-технического снабжения, а потом вывести его из зоны мучительного ручного управления, сделать более или менее автоматическим.

Чтобы объяснить смысл нашей идеи тем, кто не жил в советское время, замечу, что тогда на счетах у предприятий находились рубли разных сортов, которые не конвертировались друг в друга и не могли быть обналичены. Некоторые рубли можно было использовать для оплаты сырья, другие — комплектующих, третьи — ремонта оборудования, четвертые — помещений и т.д. Именно для оплаты, а не покупки. У снабженцев была в ходу присказка: «Были бы фонды, а деньги найдутся». Фонды — это право на получение тех или иных материальных ценностей, а смысл присказки в том, что экономика была ресурсно-дефицитной и денежно-избыточной.

Мы решили придумать какую-нибудь процедуру отфильтровывания перечисленных разных ненастоящих денег в единые настоящие, которые каждый агент экономики стремился бы получить, потому что был бы уверен, что каждому другому они бы были остро необходимы. За такие деньги можно было бы покупать, а следовательно, и продавать все необходимое для производственного процесса, и «толкачи» стали бы не нужны. Отфильтровывание, а не одномоментное снятие ограничений на направление использования всех имеющихся рублей, было, по нашему мнению, необходимо, чтобы относительный избыток денег не привел к взрыву инфляции.

Некоторое время мы бились над частной госснабовской задачей, но вскоре поняли, что ее формулировка, например, приведенная в предыдущем абзаце, носит абсолютно универсальный народнохозяйственный характер и что универсальную задачу и нужно решать.

Эту работу журналисты прозвали «проектом красных денег».

Проект быстро развивался, и его варианты последовательно получили одобрение М.С. Горбачева и Б.Н Ельцина, но до реализации дело так и не дошло, а взрыв инфляции, который мы стремились предотвратить, как известно, в начале 90-х гг. произошел.

Для В.Д. Белкина такого рода неудача не была в диковинку. Многие его идеи не были поняты и оценены по достоинству. Но он никогда не унывал и продолжал работать. Потом, через много лет, когда нашего сотоварища по работе над красными деньгами Игоря Нита уже не было на этом свете, Виктор Данилович в разговоре со мной пошутил: «Может быть, хорошо, что наш проект не был реализован, а то чубайсами были бы мы, а так Чубайсом служит Анатолий Борисович».

Если говорить серьезно, то я уверен, что по большому счету ничего из того, что сделал Виктор Данилович, не осталось втуне. Его достижения становились и становятся известными многим его формальным и неформальным ученикам и повышали и повышают культуру раньше советских, а теперь российских экономистов.

У меня есть повод в этом издании упомянуть одного из неформальных учеников Виктора Даниловича, насколько я понимаю, самого близкого и любимого. Поводом служит публикация данного сборника, который вышел в свет благодаря усилиям этого ученика в качестве знака глубокого уважения к Учителю, хотя причины значительно более важные, отчасти раскрытые ниже.

В самом начале нашей работы над проектом Виктор Данилович резонно заметил, что нам нелегко будет продвинуться, если среди нас не будет первоклассного специалиста в области денежного обраще-

ния. А он знает одного человека, который еще очень молодой, но уже чрезвычайно образованный финансист. Так в нашей рабочей группе появился Андрей Казьмин, действительно, очень молодой и очень знающий и креативный специалист.

Возможно, Андрей Ильич, будучи абсолютно незаурядным человеком, мог бы и без импульса, который он получил от Виктора Даниловича в ранней профессиональной молодости, подготовить себя к тем испытаниям, которые выпали на его долю и в Минфине, и в Сбербанке (тем, кто не помнит или не знает деталей, стоит найти в Интернете даты, в которые он пришел в одну и другую организации, и наложить эти даты на историю российских экономических кризисов и неурядиц). Не этот вопрос интересно обсудить в данном контексте, а реально сложившиеся отношения между В.Д. Белкиным и А.И. Казьминым. Мне не раз приходилось слышать заглазные высказывания одного о другом. Трудно себе представить, чтобы люди могли больше ценить друг друга по профессиональным и человеческим качествам. Так как я хорошо знаю обоих, то могу заверить, что их оценки справедливы.

Виктор Данилович прожил очень трудную жизнь, не только в общественном, но и в личном плане. Судьба на протяжении многих лет изощрялась в нанесении ему многих ударов такой силы, что трудно себе представить, как можно было вынести один из них. Жаловаться Виктор Данилович не умел, а быть благодарным не забывал. Он нередко говорил мне, насколько важной поддержкой была для него дружба с Андреем Ильичом.

И, конечно, настоящим ангелом-хранителем для Виктора Даниловича стала его жена Наташа.

РЕФОРМА И БАНК[1]

В. Белкин, В. Ивантер

Какова роль банков в условиях хозяйственной реформы? Этот вопрос закономерно привлекает все большее внимание экономистов и хозяйственников. Опубликованная в «Правде» (№ 171) статья «Банк и колхоз» рассказывает, как благотворно влияет на экономику колхозов улучшение системы кредитования. Однако это лишь один из вопросов, поставленных перед финансово-банковской системой экономической реформой. Нам также хотелось бы поставить в порядке обсуждения некоторые проблемы деятельности банка в новых условиях.

XXIII съезд КПСС определил как основную цель реформы — повышение эффективности общественного производства. Выполнение этого важнейшего задания в большой мере зависит от того, насколько рационально будут использовать предприятия средства, остающиеся в их распоряжении. А в новых условиях эти суммы весьма велики. Доля собственных средств на финансирование капитальных вложений у предприятий, перешедших на новую систему хозяйствования, увеличивается более чем в два раза.

Значительный (в целом по стране) фонд развития производства создает возможность широкой модернизации, внедрения новой техники и передовой технологии. Вместе с тем возникает определенная опасность распыления капитальных вложений и недостаточно эффективного их использования. Для строительства того или иного объекта, приобретения нового оборудования предприятие должно располагать подчас немалыми средствами. Но в настоящее время у хозяйственных организаций нет заинтересованности ждать, пока накопятся такие средства. Поэтому многие предприятия начинают работы на объектах при явно недостаточных ресурсах. В результате сроки строительства и освоения мощностей затягиваются.

Но дело не только в этом. Важно, чтобы предприятия использовали средства с максимальной эффективностью, во всяком случае не ниже народнохозяйственной, т.е., по нашим расчетам,— пятнадцати

---

[1] *Белкин В., Ивантер В.* Реформа и банк // Правда. 1966. 29 декабря.

копеек годовой прибыли на рубль вложений. Менее эффективные вложения ведут к снижению фондоотдачи. Однако сейчас некоторые хозяйственники считают выгодным вкладывать собственные средства даже с низкой эффективностью, хотя это не соответствует интересам народного хозяйства.

Проблема эффективного использования собственных средств актуальна не только для предприятий, перешедших на новую систему хозяйствования, для совхозов, которые перейдут на полный хозрасчет, но и для колхозов, капитальные вложения которых составляют около пяти млрд рублей в год.

Чтобы избежать распыления и неэффективного использования ресурсов, нужен специальный аппарат, который бы концентрировал собственные средства предприятий и способствовал наиболее целесообразному их вложению. К счастью, такой аппарат не нужно создавать заново, он у нас есть — это банки. Однако для выполнения этой функции, одной из важных в деятельности банка, надо создать соответствующие условия. Государственные предприятия не получают процентов за свои деньги на счетах в банках: 0,5%, которые получают колхозы, — величина небольшая. Достаточно весомый процент по вкладам предприятий и колхозов в значительной мере препятствовал бы бесхозяйственному использованию средств. Им было бы выгоднее получать гарантированный доход по вкладам, чем замораживать средства в незавершенном строительстве или использовать их при малой отдаче. В то же время у банка расширились бы возможности предоставлять ссуду тем, кто способен использовать ее наиболее эффективно с народнохозяйственной точки зрения. Разумеется, при этом и процент по банковским ссудам должен быть существенно повышен и увязан, как это предусмотрено, с платой за производственные фонды. Банку должно быть также предоставлено право в достаточно широких пределах решать вопрос о целесообразности предоставления кредита предприятиям.

Существенный интерес представляет в этой связи новая роль банков в области капитальных вложений в Чехословакии. Здесь банк рассматривает представленные предприятием проекты и кредитует лишь такие, которые обеспечивают эффект не ниже нормативного.

Не менее широкими возможностями обладает банк и в области текущего хозяйственного регулирования.

Как известно, некоторые предприятия, из перешедших на новую систему хозяйствования, не получают своевременно оплату за отгруженную продукцию. Определенные затруднения на ряде предприятий возникают от нарушения сроков и условий поставки сырья, материа-

лов и оборудования. Банк, будучи осведомленным о производственно-финансовом положении всех своих клиентов, а также о запасах сырья и материалов, мог бы с помощью имеющихся в его распоряжении экономических средств существенно помочь делу.

Опыт работы предприятий, перешедших на новую систему хозяйствования, показывает, что экономическое управление должно осуществляться не только с помощью экономических рычагов, но и экономических ориентиров, без которых предприятие действовать не может. Прежде всего невозможно составить обоснованный план производства, если неизвестно, каковы потребности общества в той или иной продукции, каково предложение подобной продукции родственными предприятиями, каковы возможности приобретения сырья и материалов, необходимых для производства, — словом, конъюнктура и перспективы социалистического рынка. Только будучи осведомленным во всех этих вопросах, предприятие может эффективно для себя и для общества устанавливать, как это предусмотрено реформой, прямые связи с предприятиями-смежниками, И здесь на помощь предприятию должен прийти банк.

В условиях товарного хозяйства продукция предприятий реализуется за деньги, каждая сделка оформляется банком, средства предприятий хранятся на расчетных счетах в банке. Госбанк является единым расчетным центром страны. В силу этого он наиболее полно осведомлен о производстве и реализации различных видов продукции и о потребностях в ней. Будучи единым эмиссионным и кассовым центром, Госбанк располагает информацией о платежеспособном спросе населения в социальном и территориальном его разрезе. Словом, банки представляют собой аппарат, который располагает наибольшими возможностями ориентировать предприятие в обстановке, складывающейся на социалистическом рынке. А это будет становиться все более существенным по мере сужения номенклатуры централизованно планируемой продукции и замены в будущем материально-технического снабжения оптовой торговлей средствами производства.

Помогая предприятиям ориентироваться на рынке, банк сможет вместе с тем посредством различных форм и видов кредита активно воздействовать на структуру производства, экономически стимулировать выпуск продукции, действительно нужной обществу. Но для этого банку опять же следует предоставить необходимые права.

Богатый арсенал инструментов, которым располагает финансово-банковская система, — ставки платы за производственные фонды, рентные платежи, проценты за кредит, финансовые льготы и прочие формы экономического воздействия — позволяет использовать

банки после известного их совершенствования для широкого и действенного регулирования производства, для экономического стимулирования выполнения народнохозяйственного плана.

Идея об использовании банков для управления социалистическим хозяйством была выдвинута В.И. Лениным еще накануне Октября и развита в ряде последующих его трудов. «Контролировать и регулировать... производство и распределение продуктов, —писал В.И. Ленин,— не контролируя, не регулируя банковых операций, это бессмыслица». «**Без крупных банков,** — подчеркивал В.И. Ленин, — **социализм был бы неосуществим**». В 1918 г. в «Тезисах банковой политики» В.И. Ленин указывал: «Банковая политика, не ограничиваясь национализацией банков, должна постепенно, но неуклонно направляться в сторону превращения банков в единый аппарат счетоводства и регулирования социалистически организованной хозяйственной жизни всей страны в целом».

Теперь крупнейший из крупнейших банков — Госбанк СССР — с тысячами отделений и агентств, находящихся в каждом районе, имеет годовой объем кредитных вложений сотни миллиардов рублей. Банки охватывают все народное хозяйство, связаны со всеми предприятиями, организациями, колхозами. Это создает возможность полностью реализовать указания В.И. Ленина относительно превращения банков в аппарат регулирования социалистического хозяйства. Расширение же и углубление экономической реформы делает необходимым осуществить это в возможно более короткие сроки.

В отличие от других управляющих органов банк — хозрасчетная организация. Однако хозрасчет в банках, как и на предприятиях до экономической реформы, носит во многом формальный характер. Прибыль банка должна определяться в основном как разница между процентами, уплачиваемыми хозяйственными организациями банку за пользование ссудами, с одной стороны, и процентами по вкладам предприятий, а также эксплуатационными расходами банка, с другой стороны. Поэтому чистый доход банка будет тем значительнее, чем больше кредитов банк предоставит и чем лучше будут использованы эти кредиты, стало быть — чем лучше будут работать кредитуемые предприятия. Это в полном смысле общегосударственные интересы, свободные от какой бы то ни было ведомственности или местничества.

Чтобы использовать банки для управления хозяйством, понадобится, по-видимому, пополнить их персонал квалифицированными специалистами, сведущими в вопросах производства и строительства, поставить материальное поощрение работников банка в пря-

мую зависимость от его доходов, подобно тому, как это имеет место на производственных предприятиях, переводимых на новую систему хозяйствования. Назрела необходимость существенно улучшить подготовку и увеличить выпуск финансистов, обладающих современными знаниями экономики и техники управления. Это окупится сторицей.

Превращение банков в органы экономического регулирования и управления с самого начала должно осуществляться на основе широкого применения экономической кибернетики, методов межотраслевого баланса, оптимального программирования, электронных вычислительных машин (ЭВМ). Зарубежный опыт и исследования, проводимые в нашей стране, в частности, в Институте электронных управляющих машин, свидетельствуют о больших возможностях в этой области. Особенно эффективен комплексный подход к проблеме — создание автоматизированной системы оптимального управления финансово-банковской деятельностью для руководства народным хозяйством.

Не следует думать, что превратить банки в аппарат экономического управления можно сразу и притом уже сегодня или завтра. В полной мере банки смогут выполнить эту роль лишь при определенной совокупности условий, в первую очередь при ценах, отвечающих общественным издержкам производства, и деньгах, выполняющих роль подлинно всеобщего эквивалента во всех сферах хозяйства. Но уже в настоящее время банки смогут играть все возрастающую роль в управлении хозяйством. Для этого предстоит решить ряд научных и методологических проблем: разработать экономические и математические методы и алгоритмы формирования банковской информации применительно к задачам управления хозяйством, определить наилучшие формы и виды кредитования и расчетов, оптимальные размеры банковского процента и сроков ссуд, создать методику изучения банком хозяйственной конъюнктуры. Поскольку Госбанк научных организаций не имеет, для решения названных и подобных задач следует, видимо, организовать научно-исследовательский институт, привлечь к этому делу Академию наук СССР. За разработку проблемы следует, на наш взгляд, взяться широко, по-государственному.

БАНК И УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИКОЙ[1]

В. Белкин, В. Ивантер

1

Года три тому назад в «Известиях» появилась статья «Встречи с примитивным меркантилистом». Автор, журналист А. Аграновский, повествовал об одном финансисте, который, добросовестно сберегая копейки... «Экономил рубли?» — поторопится заключить приученный к штампам экономической публицистики читатель. Но не угадает. Статья была построена не по штампу: из нее следовало, что, сберегая копейки, финансист терял рубли (разумеется, не свои, а государственные). Вопреки поговорке, не всегда «копейка рубль бережет».

И все же личная вина «примитивного меркантилиста» не столь велика, как может показаться с первого взгляда. Он действовал по инструкции. И инструкция соответствовала той системе хозяйствования, что сложилась у нас до экономической реформы. Разумеется, инструкция вовсе не имела целью обречь финансиста на столь нелепую деятельность. Но она вынуждала его быть пассивным. А при определенных условиях это неизбежно приводило к нелепостям, описанным в упомянутой статье, к существенным потерям для хозяйства.

В нашей публицистике слово «инструкция» вообще не в почете. Строго по инструкциям действуют герои фельетонов — закоренелые бюрократы. Между тем правильно отражающая существо дела и грамотно составленная инструкция чрезвычайно полезна. Она обеспечивает единообразное применение экономического законодательства, облегчает осуществление хозяйственных связей. Трудно найти что-либо более вредное, чем «законность курскую» и «законность калужскую». Зло, разумеется, не в том, что «примитивный меркантилист» действовал «строго по инструкции», а в том, что «дореформенная» инструкция обрекала его именно на такую деятельность.

При новой системе хозяйствования пассивность финансиста станет недопустимой. Какова же должна быть его роль, роль финансово-банковских органов вообще?

---

[1] *В. Белкин, В. Ивантер.* Банк и управление экономикой // Новый мир. 1967. № 12.

2

Хозяйственная реформа существенно расширяет самостоятельность предприятий. Но должно ли при этом общество отказаться от централизованного управления предприятиями? В соответствии с современными научными представлениями ответ на этот вопрос однозначен: нет. Специальная наука об управлении — кибернетика — утверждает, что ни одна сколько-нибудь сложная система в природе или обществе не может обходиться без управления. Это относится и к столь сложным системам, как предприятие, отрасль, народное хозяйство.

Подобно тому как свободе не должна метафизически противопоставляться необходимость, самостоятельности предприятий не следует противопоставлять управление. Дело здесь в том, как, какими методами управлять. Опыт показал, что чисто административные методы руководства не могут разумно сочетать централизованное управление с хозяйственной самостоятельностью и вырождаются в мелочную регламентацию, попытку планировать производство и реализацию каждого гвоздя, контролировать из центра использование каждой копейки. В результате вероятность просчетов увеличивается. В каком же соотношении должны находиться самостоятельность и управление? Что значит управлять предприятиями, обладающими самостоятельностью? Это значит создать такие условия, в которых предприятие, руководствуясь своими собственными интересами, действовало бы в соответствии с общественной необходимостью. Такие условия обеспечиваются в основном экономическими методами. Они должны быть созданы в результате хозяйственной реформы.

Сентябрьский Пленум ЦК КПСС (1965 года) принял решение — преимущественно административные методы управления заменить преимущественно экономическими: административные указания предприятиям — что произвести, в какие сроки, из какого сырья, на каком оборудовании, с какой себестоимостью — уступают место инструментам экономического управления: ставкам платы за производственные фонды, рентным платежам, процентам за кредит, финансовым льготам и санкциям (штрафы, пени, неустойки).

В чем преимущество экономических методов руководства перед административными?

Управляющие сигналы, если говорить языком кибернетики, административного характера в преобладающей своей части индивидуализированы, они адресованы каждому конкретному предприятию. Однако никто не может знать всех производственных возможностей и резервов лучше коллектива самого предприятия. Между тем детальная регламентация не дает простора творческой инициативе

в хозяйстве; стремление обеспечить государственные интересы в подобных условиях приводило подчас даже к нарушению закона, к хозяйственным преступлениям. Это убедительно показано, например, в статье В. Канторовича «Директор и инструкция» в «Литературной газете» от 24 декабря 1966 года. Речь там идет о директоре предприятия, которое не удавалось ввести в строй, потому что не хватало незначительной части электрооборудования. Ограниченный в своих правах разного рода циркулярами, директор был вынужден приобретать это оборудование на деньги, якобы выплаченные работникам предприятия за фиктивные работы.

Управляющие экономические сигналы имеют общий, можно сказать, глобальный характер. Они касаются и совокупности предприятий, и целой отрасли, и даже всего народного хозяйства. Они должны направлять деятельность предприятия в нужное русло, не сковывая его инициативу. Если, допустим, ставки платы за фонды — здания, оборудование, запасы сырья и материалов — и проценты по ссудам сравнительно невелики, то предприятиям выгодно устанавливать дополнительное оборудование, автоматизировать производство. Зато, когда ощущается нехватка материальных ресурсов, а рабочая сила в избытке, можно, повысив плату за фонды и процент за кредит, воспрепятствовать расширению производства, требующего крупных капиталовложений. В этом случае при одних и тех же затратах будет создано относительно больше рабочих мест, занято больше трудящихся. Устанавливая надлежащие ставки рентных платежей, можно добиться и более рационального использования месторождений полезных ископаемых, лесов, пахотных земель. Действительно, если установить достаточно высокую земельную ренту, то увеличивать этажность зданий будет просто выгоднее, чем излишне расширять площадь городской застройки.

Важное преимущество экономических методов управления — это возможность так называемого саморегулирования, самосовершенствования хозяйства, исправления ошибочных решений. Так, если по прогнозам предприятия какой-либо отрасли хозяйства не смогут достаточно эффективно использовать капитальные вложения, то при административных методах управления такой отрасли не выделяются средства для вложений. Ошибка в прогнозе непоправима. Иное дело, когда на основе того же прогноза принимается экономическое решение. Устанавливается определенная, достаточно высокая ставка процента по долгосрочным ссудам. Тем самым общество гарантировано от неэффективного использования средств. И если прогноз был ошибочен и на самом деле эффективные направления для вложе-

ний существуют, то предприятия могут их осуществить за счет ссуд. Ошибка исправлена, потери предотвращены.

Глобальный характер управляющих экономических сигналов не означает игнорирования производственных особенностей предприятий и отраслей хозяйства. Подобно тому как из одних и тех же унифицированных деталей можно возводить разнообразные сооружения,— различным сочетанием экономических сигналов можно для каждого предприятия обеспечить индивидуальные, наиболее целесообразные условия работы. При этом экономическое воздействие одного и того же сигнала управления будет соответствовать специфике предприятия. Так, ограниченный срок кредита не помешает предприятию с быстрым оборотом средств расширять производство. Реализовав свою продукцию, оно сможет незамедлительно вернуть ссуду. В то же время для предприятия с длительным циклом производства возможности использовать кредит при ограничении его срока существенно сужаются.

Для развитого управления экономическими методами характерен широкий арсенал экономических инструментов. Одни стимулируют внедрение новой техники и передовой технологии (плата за фонды и долгосрочные целевые ссуды), другие обеспечивают оптимальный уровень запасов (краткосрочный кредит Госбанка), третьи способствуют рациональному использованию природных ресурсов (рентные платежи) и т.д.

Нельзя надеяться, что какой-либо один экономический инструмент обеспечит рациональное управление хозяйством.

Более того, если пытаться использовать одни и те же экономические инструменты для решения несовместимых задач, то не только задачи правильно не решишь, но и инструменты испортишь.

За примером недалеко ходить. Цены — важнейший экономический инструмент, с помощью которого в недалеком прошлом пытались одновременно и выражать общественные издержки производства, и перераспределять национальный доход.

Общественные издержки производства могут быть, как известно, выражены такими ценами, которые складываются из реальных затрат труда, материалов, амортизации, прибыли, определяемой единообразно, по одному для всех товаров правилу. Между тем перераспределение национального дохода осуществляется посредством цен, которые отклоняются от общественных издержек в ту или другую сторону, нарушая эквивалентность обмена. Если цена товара занижена, то доход перераспределяется в пользу покупателя этого товара — он получает реальных благ больше, чем отдает. Если цена завышена — перерас-

пределение происходит в пользу поставщика, который получает за свой товар несоразмерно высокую плату. В результате использования цен для перераспределения доходов возникли серьезные недостатки в ценообразовании. Этих недостатков можно было бы избежать, если бы оставить на долю цен отображение общественных издержек производства, а доходы перераспределять посредством отчислений от прибыли, рентных платежей, прямых налогов и прочих финансовых методов. Рациональное руководство предприятиями может быть обеспечено лишь комплексом экономических инструментов.

При всем многообразии средств экономического воздействия критерий оценки работы предприятий должен быть, разумеется, единым — превышение результатов производства над затратами в сопоставлении с оснащенностью предприятия. Стало быть, прибыльность, рентабельность и есть тот самый критерий. Прибыль, оставшаяся после уплаты за фонды, процентов по ссудам и других платежей,— вот источник экономического стимулирования производства.

Экономическое управление должно обеспечить, чтобы предприятие, стремясь увеличить прибыль, действовало в интересах общества. Однако опыт предприятий, перешедших на новую систему хозяйствования, показывает, что перечисленных экономических инструментов, сколь сложными и совершенными они ни были, для этого еще недостаточно.

Экономическое управление — в широком смысле этого понятия — состоит еще и в том, чтобы правильно ориентировать предприятия. Без экономических ориентиров предприятие не может составить обоснованный план производства. Для этого ему необходимо знать, каковы потребности общества в той или иной продукции, каково предложение подобной продукции другими предприятиями, каковы возможности приобретения сырья и материалов, необходимых для производства,— словом, ему должны быть известны конъюнктура и перспективы социалистического рынка. Но каким образом тамбовская, например, фабрика может узнать о том, что детали, в которых она нуждается, могут быть поставлены ей новосибирским заводом? Как крымскому колхозу выяснить, что свою продукцию ему лучше всего реализовать в Донбассе, а трубы для орошения виноградников заказать на Урале? Как установить — и притом с наибольшей эффективностью для себя и для общества — предусмотренные реформой прямые связи с предприятиями-смежниками? Ведь рынок средств производства — это не базар, где все товары разложены на прилавках, и даже не оптовая ярмарка, где заключают сделки по образцам. Это нечто более сложное. Поставщик лишь тогда должен произво-

дить продукцию для этого рынка, когда ему заранее известен спрос, а в ряде случаев и конкретный покупатель.

Очевидно, и экономические рычаги, и экономические ориентиры, составляющие в комплексе механизм экономического управления предприятием, могут быть надлежащим образом выработаны специальным, хорошо осведомленным аппаратом, охватывающим всю страну.

Неужто нужно опять учреждать новый аппарат? Нет, не надо. Такой аппарат у нас есть — это банки. В новых условиях хозяйствования банки нужно усовершенствовать, но многим из того, что требуется для управления экономикой, они располагают уже теперь.

3

Прежде всего для управления нужна информация. Когда вы слышите о хозяйственниках, наделенных экономической интуицией, не забывайте: мать интуиции — информация. Как же обстоит дело с информацией в банках?

В условиях товарного хозяйства продукция предприятий реализуется за деньги, каждая сделка оформляется банком, средства предприятий хранятся на расчетных счетах в банке. Банки получают от предприятий плату за производственные фонды, рентные и другие платежи в государственный бюджет, они выдают предприятиям средства, выделенные для них бюджетом, и контролируют расходование этих средств. Банки выполняют краткосрочное и долгосрочное кредитование предприятий. Словом, банки опосредствуют все хозяйственные связи предприятий. Именно в силу этого банки наилучшим образом осведомлены о производственных фондах и мощностях предприятий, о поставках, запасах и потребности предприятий в сырье, топливе и материалах, о выпуске и реализации продукции, о ее запасах и о потребности в ней.

Перед любой другой формой экономической информации банковская информация имеет ряд неоспоримых преимуществ. Ее достоверность и своевременность обеспечиваются экономическими средствами.

Предприятие-поставщик не может указать в документе, представленном к оплате за отгруженную продукцию, больший объем, чем в действительности, так как покупатель откажется оплачивать счет. С другой стороны, предприятие-поставщик не укажет и меньший объем отгруженной продукции, ибо это противоречит его интересам. По тем же причинам оно не может ни завысить, ни занизить не только объем, но и сортность продукции.

Сроки получения информации близки к фактическому движению средств на предприятиях и в организациях. Фотография здесь почти моментальная. Если предприятие-поставщик несвоевременно выпишет счет за отгруженную продукцию, оно тем самым задержит поступление средств. В результате это предприятие не сможет расплатиться в срок за сырье, погасить ссуды, выплатить заработную плату рабочим и служащим. Кроме того, последуют санкции со стороны банка. Все это обеспечивает своевременность банковской информации. Однако чтобы использовать информацию банка для управления хозяйством, надо существенно изменить и расширить ее обработку.

Допустим, скажет скептически настроенный читатель, о предприятиях в банке знают многое, ибо предприятия так или иначе связаны с банком, взаимодействуют с ним. Но что могут знать в банке о человеке-потребителе, о его доходах, об индивидуальном спросе, который он предъявляет к хозяйству. Ведь производство у нас в конечном итоге для человека, для удовлетворения его потребностей. А на расчетном счете в банке отдельные люди деньги свои обычно не держат, и банк не контролирует (упаси боже) расходы каждой отдельной семьи...

Да, это так. И все же банк знает (во всяком случае может и должен знать) довольно многое и об отдельном, рядовом человеке. Но не надо принимать наши слова на веру: в отношении экономической литературы разумный скептицизм достоин уважения, легковерность здесь не добродетель: опыт, подчас горький опыт, — тому свидетельство. Давайте поэтому разберемся, что знает и что может знать банк о человеке.

Госбанк СССР является единым эмиссионным и кассовым центром страны. Поэтому он знает объем денежной эмиссии, или, попросту говоря, знает, сколько денег находится в обращении. Далее. Предприятия, учреждения и колхозы получают деньги на заработную плату своим работникам с банковских счетов. В банке, стало быть, имеются сведения о том, какими социальными группами населения, на какой территории сколько получено денежных доходов. Речь идет не только о заработной плате, но и о пенсиях, стипендиях, пособиях, гонорарах и т.д. С другой стороны, в банке известно, сколько денег население потратило на покупку продуктов, одежды, обуви и т.д., ибо магазины ежедневно сдают свою выручку в банк, банк инкассирует, то есть собирает эту выручку. Точно так же банк осведомлен о расходах населения на оплату услуг. Квартирная плата, выручка пассажирского транспорта и кино, даже штрафы, полученные милицией от водителей, нарушивших правила уличного движения,— ничто не минует кассы Госбанка. Банку известны вклады и сбережения, хра-

нящиеся в сберегательных кассах, ибо сами сберкассы — органы Государственного банка.

Зная доходы населения и его расходы, нетрудно сосчитать, каков его реальный платежеспособный спрос. Зная поступления и запасы товаров в магазинах (а банк о них осведомлен, поскольку их кредитует) и сколько каких товаров продано, можно в какой-то мере судить о структуре спроса населения в целом и по районам. К сожалению, такие сведения пока еще не обобщаются и не анализируются. Поэтому практически банк знает о населении далеко не все из того, что здесь сказано. Но при соответствующей обработке информации знать о населении банк сможет многое, во всяком случае вполне достаточно для компетентных управляющих решений.

4

Хорошая информация, осведомленность — условие для управления необходимое, но недостаточное. Чтобы управлять наилучшим образом, нужно быть заинтересованным в принятии оптимальных управляющих решений и иметь возможности проводить их в жизнь. Возможности эти бывают различными — административная власть и экономические средства. Как обстоит с этим в банке?

В отличие от других управляющих органов банк — хозрасчетная организация, хотя хозрасчет в банках носит во многом формальный характер.

В распоряжении банка находятся весьма значительные ресурсы, за счет которых осуществляется кредитование хозяйства. Кредитные ресурсы, кроме собственных средств банка, включают временно свободные денежные средства предприятий и организаций, хранящиеся на их текущих и расчетных счетах, средства других кредитных учреждений (сберегательных касс), органов государственного страхования, средства государственного бюджета (до их использования по назначению). Кредитование производится и за счет так называемого эмиссионного ресурса, то есть выпущенных в обращение денег. Банк отвечает за сохранность предоставленных ему средств. Речь идет не о том, чтобы сберечь их от хищений, это само собой разумеется, а о том, чтобы клиенты банка, получившие ссуду, своевременно и полностью ее возвращали. Работа эта не простая, если иметь в виду, что только краткосрочных ссуд Госбанк выдает за год на сумму почти шестьсот миллиардов рублей. Для сравнения заметим, что бюджет направляет в народное хозяйство в двенадцать раз меньше — около пятидесяти миллиардов рублей.

Сохранить предоставленные в ссуду средства — это лишь полдела. Другая, более сложная его половина — обеспечить рациональное

использование средств. Как хозрасчетная организация, банк должен быть заинтересован в получении возможно большей прибыли. В новых условиях прибыль банка должна определяться в основном как разница между процентами, уплачиваемыми хозяйственными организациями банку за пользование ссудами, с одной стороны, и расходами банка на выплату процентов по вкладам, а также эксплуатационными расходами — с другой. Банк не сможет сократить свои расходы на выплату процентов, ибо свободные средства одних хозяйств служат источником кредитов для других. Поэтому чистый доход банка будет тем больше, чем больше кредитов он предоставит и чем лучше будут использованы эти кредиты — стало быть, чем лучше будут работать кредитуемые предприятия, чем быстрее будет реализована их продукция. Это ведь в буквальном смысле общегосударственные интересы, свободные от какой бы то ни было ведомственности или местничества.

(Обеспечение этих интересов следовало бы стимулировать не только добрым словом, но и рублем. Нужно поставить материальное поощрение работников банка в прямую зависимость от его доходов, подобно тому как это имеет место на производственных предприятиях, переводимых на новую систему хозяйствования.)

Таким образом, банки по самой их природе представляют аппарат, которому присущи функции регулирования и управления хозяйством исключительно экономическими методами — аппарат, который располагает для этого необходимыми возможностями и который при определенных условиях будет материально заинтересован в том, чтобы управлять наилучшим образом. Поэтому банкам после известной их перестройки следует придать управляющие функции.

Идея об использовании банков для управления социалистическим хозяйством была выдвинута Лениным еще накануне Октября и развита в ряде последующих его трудов. «Единый крупнейший из крупнейших государственный банк, с отделениями в каждой волости, при каждой фабрике,— писал Ленин, — это уже девять десятых **социалистического** аппарата». «Контролировать и регулировать... производство и распределение продуктов, не контролируя, не регулируя банковых операций, это бессмыслица». Он называл банки «превосходным аппаратом». «Без крупных банков, — подчеркивал Ленин, — **социализм был бы неосуществим».** В 1918 году в «Тезисах банковой политики» Ленин указывал: «Банковая политика, не ограничиваясь национализацией банков, должна постепенно, но неуклонно направляться в сторону превращения банков в единый аппарат счетоводства и регулирования социалистически организованной хозяйственной жизни всей страны в целом».

Теперь крупнейший из крупнейших банков — Госбанк СССР — с тысячами отделений и агентств, находящихся в каждом районе, у нас есть. Он охватывает все народное хозяйство, связан со всеми предприятиями, организациями, колхозами. Это позволяет реализовать указания Ленина относительно превращения банков в аппарат регулирования социалистического хозяйства.

Управление и регулирование хозяйства банками поможет Госплану и отраслевым министерствам сосредоточиться на выполнении их главных функций. Освободившись от повседневных вопросов хозяйственного регулирования, Госплан и отраслевые министерства смогут больше внимания уделять научной разработке перспективных планов развития хозяйства, проведению наиболее прогрессивной технической политики, решению коренных вопросов коммунистического строительства. При этом плановые и хозяйственные органы будут опираться на информацию, доставляемую банками, и с помощью банков осуществлять разработанные ими мероприятия.

5

Успешное выполнение банками управляющих функций во многом зависит от качества работы банковского аппарата. Достаточна ли для этого численность и квалификация его сотрудников?

В кредитных и страховых учреждениях СССР работают свыше трехсот тысяч человек. Сама по себе эта цифра немалая. Но в США только в банках занято около миллиона человек, а вместе со страховыми обществами — свыше двух миллионов. Разумеется, капиталистическая страна для нас в этой области не пример. Но все же цифры показывают, что наши банки располагают не слишком большим штатом. Казалось бы, это должно компенсироваться высокой квалификацией работников банка. Но вот что показывает статистика: в органах государственного и хозяйственного управления из каждых ста работающих двадцать восемь человек имеют высшее образование, а в кредитных и страховых учреждениях лишь восемь человек из ста. Мы ни в коем случае не собираемся подвергать сомнению знания и опыт финансовых работников. Но для того, чтобы банки отвечали задачам, поставленным экономической реформой, понадобится, по-видимому, пополнить их персонал квалифицированными специалистами, сведущими в вопросах производства и строительства. И дело это важное, ибо от качества работы банковского аппарата зависит эффективность использования сотен миллиардов рублей.

Понятно, что специалисты высокой квалификации в соответствии с социалистическим принципом распределения по количеству и каче-

ству труда должны получать надлежащую заработную плату. Но можно ли это осуществить, когда уровень заработной платы у работников кредитных учреждений существенно ниже, чем в других сферах народного хозяйства? Так, в промышленности уровень средней заработной платы выше, чем в банках, почти в 1,3 раза, в органах государственного и хозяйственного управления выше на 21%, а в целом по народному хозяйству — на 20%. Это не может не затруднить привлечения в банк опытных и квалифицированных кадров.

Характерно, что за рубежом соотношение в средних заработках работников банка и всего хозяйства в целом обратное. Уровень заработной платы в финансовых и кредитных учреждениях Японии выше, чем в среднем по стране, в 1,3 раза, во Франции — в 1,4 раза, в Англии — почти в 1,5 раза. Опять же повторим: приведенные данные — для нас не образец. Но поразмыслить над ними стоит.

Как сложилось у нас нынешнее — неблагоприятное для банка — соотношение в уровнях заработной платы? Если обратиться к статистическим данным за двадцатые годы, тогда это соотношение было иным. В 1928 году средняя заработная плата в кредитных учреждениях была в 1,2 раза выше, чем в промышленности, и в 1,4 раза выше, чем в целом по народному хозяйству. Разумеется, заработную плату в банках не снижали, она росла. Но в значительно большей мере повышалась заработная плата в других отраслях народного хозяйства, и причина здесь была в ограничении товарно-денежных отношений, в усилении преимущественно административных методов хозяйственного руководства в ущерб экономическим. В период ускоренной индустриализации, подготовки к обороне страны, а затем в годы Великой Отечественной войны и послевоенного восстановления такими методами достигалась необходимая концентрация ресурсов страны на решающих направлениях. Однако, как указывалось на сентябрьском Пленуме ЦК КПСС, административные методы сохранились и в дальнейшем. И это не могло не сказаться на фактическом статусе банка, который при всех условиях орган экономического, а не административного управления. Никто официально не умалял значения банка. Однако это произошло, поскольку подчеркивалась и повышалась роль других органов управления, а управляющая и регулирующая роль банка по существу была сведена к минимуму.

Реформа, которая знаменует поворот к экономическим методам управления, коренным образом меняет дело — роль банка повышается. По-видимому, уровень заработной платы работников банка должен быть приведен в соответствие с новыми, более обширными по объему и более сложными задачами, которые им предстоит решать.

Может показаться, что это было бы прямым увеличением расходов государства. В действительности это не так. Хозрасчетная организация банка позволяет с достаточной точностью измерить экономический эффект совершенствования его деятельности и установить заработную плату в соотношении с этим эффектом.

Назрела необходимость существенно расширить подготовку финансистов. В то время как вузы нашей страны выпускают ежегодно инженеров в четыре раза больше, чем в США, выпуск экономистов у нас в два раза меньше, чем в США. В свете задач, поставленных экономической реформой, подготовка экономистов, и в частности, финансистов, с высшим образованием должна быть резко увеличена.

Разумеется, это потребует определенных затрат. Но они окупятся сторицей, ибо, как показывает опыт зарубежных стран, нет более эффективных затрат, чем затраты на повышение эффективности управления.

6

С помощью банков могут быть наилучшим образом решены многие проблемы, которые возникают в связи с экономической реформой.

Взять, например, проблему выпуска продукции, не предусмотренной централизованным заданием. Доля ее будет расти по мере того, как материально-техническое снабжение будет заменяться оптовой торговлей средствами производства. В этих условиях банк благодаря своей осведомленности в хозяйственной конъюнктуре, маневрируя кредитом, может экономически стимулировать выпуск продукции, действительно нужной обществу.

На сессии Верховного Совета СССР в декабре 1966 года отмечался значительный рост запасов не пользующейся спросом готовой продукции на предприятиях машиностроения, пищевой и легкой промышленности. Было указано, что Госбанк должен строже применять в подобных случаях меры кредитного воздействия с тем, чтобы исключить возможность перевыполнения плана выпуска продукции ограниченного спроса.

Как известно, некоторые предприятия из переведенных на новую систему планирования и экономического стимулирования не получают своевременно оплату за реализуемую продукцию. Серьезные затруднения испытывает ряд предприятий, работающих по-новому, от нарушения предприятиями-смежниками договоров на поставку сырья, материалов, оборудования. Банк, зная производственно-финансовое положение предприятий, которые он обслуживает, с по-

мощью имеющихся в его распоряжении экономических средств мог бы и здесь существенно исправить положение.

Большими потенциальными возможностями обладает банк в области не только текущего регулирования производства, но и капитальных вложений. Повышение экономической эффективности капитальных вложений и действующих основных фондов во многом зависит от того, как сможет каждое предприятие использовать свой фонд развития производства. В новых условиях хозяйствования размер этого фонда в целом по стране весьма велик. В 1966 году доля собственных средств в финансировании капитальных вложений у предприятий, переведенных на новую систему планирования и экономического стимулирования, возросла почти в два раза.

За счет этих средств, при разумном их использовании, можно модернизовать оборудование, внедрить новую технику и передовую технологию на многих и многих предприятиях. Вместе с тем не создано еще надежного экономического заслона от распыления средств и недостаточно эффективного их использования. Дело в том, что для строительства сколько-нибудь крупного объекта, приобретения технически совершенного оборудования нужна концентрация определенных, подчас немалых ресурсов. Нужно время, чтобы предприятие накопило такие ресурсы. Между тем предприятие мало заинтересовано в том, чтобы ждать, пока у него образуются необходимые средства. Весьма часто поэтому предприятия начинают модернизацию или даже новое строительство при явно недостаточных ресурсах. В результате работы затягиваются на длительный период, средства, столь необходимые хозяйству, заморожены. Уже в настоящее время в строительстве находятся одновременно четверть миллиона (!) объектов, и незавершенное строительство составляет свыше двух третей годового объема капитальных вложений.

Нужно устранить не только распыление средств, но также все другие причины неэффективного их использования. Необходимо, чтобы эффективность вложений была, как правило, не ниже средней эффективности, которая существует в народном хозяйстве в настоящее время, по нашим расчетам — пятнадцать копеек годовой прибыли на один рубль вложений. Если нормальная эффективность и будет ниже — это приведет к худшему использованию производственных фондов. Проблема эффективного использования собственных средств должна быть кардинальным образом решена не только в отношении промышленных предприятий, но и для совхозов, которые переводятся на полный хозрасчет, и для колхозов, капитальные вложения которых превышают ныне пять миллиардов в год.

Наиболее эффективное использование средств в данном случае может быть с успехом обеспечено банком, который концентрирует все свободные средства предприятий и осведомлен о наиболее перспективных направлениях вложений. Разумеется, банк при этом должен был бы платить надлежащий процент по вкладам предприятий. Предприятиям и колхозам было бы выгоднее получать гарантированный доход по вкладам, чем надолго замораживать средства в незавершенных объектах или использовать их на проведение малоэффективных мероприятий. В то же время банк смог бы предоставлять больше ссуд тем предприятиям, которые в состоянии использовать их наиболее эффективно. Как это предусмотрено, процент по банковским ссудам должен быть существенно повышен и увязан с платой за производственные фонды. Для предприятий, перешедших на новую систему, плата за кредит устанавливается в размере 6%, то есть повышается в три раза.

В настоящее время Госбанку и Стройбанку, их местным конторам и отделениям предоставлено право в более широких, чем прежде, пределах решать вопрос о целесообразности кредитования тех или иных мероприятий. Если раньше роль банка ограничивалась преимущественно простым распределением средств по предписанию свыше, то теперь на банк в известной мере возлагается самая важная хозяйственная функция — функция службы эффективности.

Существенный интерес представляет деятельность банков в области капитальных вложений в Чехословакии и некоторых других социалистических странах. Здесь банк, выступая как представитель заказчика-государства, всесторонне рассматривает представленные предприятием проекты капитального строительства и кредитует лишь такие, которые обеспечивают эффект не ниже нормативного. Предоставляя долгосрочные ссуды, банк непосредственно контролирует сроки и качество работ, ввод в действие и пуск предприятий на полную мощность. В Югославии банк организует конкурс проектов на строительство предприятий той или иной отрасли хозяйства, а также определяет подрядчика для реализации лучшего проекта. Аналогичный порядок в области капитального строительства предполагается ввести в Болгарии. Следует отметить, что для привлечения средств банк Югославии выплачивает по вкладам предприятий 7% годовых.

7

Располагая наиболее весомым в новых условиях хозяйствования средством воздействия на экономику — денежными средствами, — банк может сыграть видную роль в ее совершенствовании. «Кто

платит деньги, тот заказывает музыку». Но распоряжаться деньгами нужно умеючи, с толком, ибо «какова музыка — таковы танцы».

Управление хозяйством — сложнейшая сфера, здесь нельзя допускать дилетантского подхода. Поэтому использование банков для экономического управления должно с самого начала осуществляться на основе современной науки и техники. Это означает, во-первых, что экономической наукой (с широким использованием математики и кибернетики) должны быть разработаны наиболее эффективные методы управления хозяйством и, во-вторых, что в банках должна в полном объеме применяться электронная вычислительная техника. Без нее здесь попросту дальше не обойтись. В банке говорят, что при выборе методов расчетов и кредитования предприятий критерием вследствие трудоемкости работы служит не «лучше», а «проще». Что это означает? Потерю важнейшей экономической информации, замедление расчетов, снижение эффективности кредита. Вот уж простота хуже воровства в буквальном смысле.

Электронные вычислительные машины (ЭВМ) — отличное средство переработки финансовой и банковской информации применительно к задачам управления народным хозяйством. Межотраслевые и межрайонные балансы, оптимальное программирование и другие новейшие экономико-математические методы открывают здесь самые широкие возможности. Об этом свидетельствует как зарубежный опыт, так и исследования, начатые в нашей стране, в частности в институтах Электронных управляющих машин и Теоретической и экспериментальной физики. Экономисты и математики этих институтов разработали и опробовали на ЭВМ методы многовариантных расчетов сбалансированного плана и бюджета на основе информации, которую можно будет в дальнейшем извлечь из банковских документов. Банковская деятельность — наиболее массовая область применения электронных вычислительных машин в США и некоторых других промышленно развитых капиталистических странах.

Особенно эффективным нам представляется создание автоматизированной системы оптимального управления финансово-банковской деятельностью для руководства народным хозяйством экономическими методами. В настоящее время подобные системы разрабатываются в различных отраслях, проектируется автоматизация вычислительной работы и в Госбанке: но речь при этом идет об автоматизации работ, которые банк проводит уже в настоящее время, предстоящее же изменение характера деятельности банка, обусловленное экономической реформой, не учитывается.

В этой автоматизированной системе оптимального управления должны органически сочетаться экономические и математические методы с современными техническими средствами их реализации. Электронная вычислительная техника, новейшие средства связи, запись магнитными чернилами — все это должно найти самое широкое применение в банках. Нет более подготовленной к этому области, нежели финансово-банковская деятельность. В высшей степени централизованная и осуществляемая по инструкциям, она всего легче поддается формализации, а стало быть, математизации и воспроизведению на электронных машинах.

Напомним снова, что действующие инструкции, которые подвели «примитивного меркантилиста», описанного в статье Аграновского, должны быть заменены при этом инструкциями, обеспечивающими руководство хозяйством экономическими методами.

8

Использовать банки для экономического регулирования и управления можно лишь при определенной совокупности условий, в первую очередь при ценах, отвечающих общественным издержкам производства, и деньгах, выполняющих роль подлинно всеобщего эквивалента во всех сферах хозяйства. Что означают эти условия и почему они важны?

Экономические методы предполагают осуществление действительного, а не формального хозяйственного расчета. Хозрасчет требует постоянного сопоставления затрат с результатами производства. Результаты и затраты производства выражаются в ценах. Однако цены, установленные в отрыве от общественных издержек, искажают показатели затрат на производство и показатели производственных результатов и делают весьма затруднительным их сопоставление. Элементарное требование, предъявляемое к любому измерителю,— абсолютное тождество в различных применениях. Поскольку выражением стоимости служат цены, которые исчисляются в денежных единицах — рублях, в соответствии с этим требованием, например, в количестве стали, реализуемой на один рубль, должно содержаться столько же овеществленного труда, сколько в угле на тот же рубль. Только это и обеспечивает пропорциональность цен количеству общественно необходимого труда, которое они должны выражать. С давних времен детям предлагали загадку-шутку: что тяжелее — пуд железа или пуд ваты? Ребенок узнает, что тяжесть того и другого одинаково измерена одним пудом, едва ли не раньше, чем научится писать свое имя. А вот то обстоятельство, что рубли бывают разные

и что цены, следовательно, измерены в разных рублях, взрослые экономисты подчас упускают из виду.

Проводимый в настоящее время пересмотр цен на промышленную продукцию, введение новых, более совершенных оптовых цен значительно сокращает различие в уровнях цен, но не ликвидирует его до конца. Поэтому банку придется и в дальнейшем оперировать рублями, которые на деле не равны друг другу. Зато от рублей, циркулирующих в безналичном обороте, банк и хозяйственная практика отличают рубли наличные. Деньги, находящиеся в кассе предприятия, отличаются от денег на его расчетном счете. На деньги из кассы можно купить товары, которые продаются в розничной сети, уплатить за квартиру и проезд на пассажирском транспорте и т.д. За деньги на расчетном счете можно приобрести товары, подлежащие продаже по безналичному расчету — в основном, средства производства. Средний уровень новых цен на средства производства, по нашим подсчетам, в 1,2 раза ниже, чем на товары и услуги для населения. Следовательно, безналичные деньги, на которые покупаются средства производства, полновеснее наличных в 1,2 раза. Казалось бы, и беречь их надо больше, во всяком случае не меньше наличных. В действительности это не так.

Многие читатели, видимо, знают, сколь непочтительно относятся иные хозяйственники к «безналичным» деньгам. Вместо одной отвертки, которую можно приобрести за наличные деньги в розничной торговле, подчас покупается целая сотня их по безналичному расчету; вместо чернильницы-непроливайки за гривенник приобретается чернильно-письменный агрегат за десятки рублей. Эти факты общеизвестны, но даже не в них главное зло. Главное — в той легкости, с которой во многих случаях предоставляются средства, с уверенностью, будто бы разбазаривание денег в безналичной форме — простое перекладывание из одного государственного кармана в другой. В действительности же сверхнормативные запасы материалов (создаваемые на безналичные деньги) нарушают баланс денежных доходов и расходов населения ничуть не меньше, чем выплата заработной платы, не обеспеченной товарами. Все равно ведь был оплачен труд рабочих, которые эти материалы произвели, и рабочих, которые добыли сырье для производства материалов, и т.д. И если не заботиться о безналичных деньгах так же, как о наличных, то сверхнормативные материалы будут лежать на складе, и товары, которые можно было бы купить на выплаченную заработную плату, так и не будут из них вовремя изготовлены.

Возможно, что «безналичные деньги» принято беречь меньше, чем наличные, еще и потому, что прежде на них покупали в основном фон-

дируемую и централизованно планируемую продукцию. В период, когда все у нас было в дефиците, подобный аргумент имел под собой почву. И, правда, всякий знает (пример из другой области), что если, скажем, сахар отпускается по карточкам, то, чтобы его купить, мало иметь деньги, надо иметь еще и карточку. Но теперь хозяйство наше богаче, номенклатура фондируемой и централизованно планируемой продукции сокращается, а по мере проведения экономической реформы будет сокращаться быстрее, и поэтому хоть далеко не все, но не так уж мало можно купить и без фондов, на одни лишь безналичные деньги.

В известной мере это начали учитывать. Напомним, что в течение нескольких лет при выдаче Госбанком ссуд на новую технику действовало правило, согласно которому кредит выдавался, если заработная плата составляла не более 40% затрат; ныне это правило отменено. Пока это лишь начало на пути к отмиранию двух видов денег. Но для успешного проведения хозяйственной реформы весь путь к одному виду денег надо пройти до конца. Только в этом случае банковский кредит станет достаточно полновесным. Предприятие или колхоз, получив денежную ссуду, сможет приобрести все необходимое ему оборудование, материалы, детали. Одной лишь ссуды в ряде случаев пока еще недостаточно; требуются фонды, лимиты, наряды.

Хозяйственной практике давно известна — и наукой возведена в непреложную закономерность — та простая истина, что карточки и лимиты — вещь на редкость неэкономичная, приводящая к серьезному ущербу для общества. Ведь если товары отпускают по карточкам или по лимитам, тут уж выбора нет; бери не то, что нужно и не сколько нужно, а то, что дают и сколько дают. Вот и берут больше, чем требуется. За примерами ходить недалеко. Как известно, предприятия и организации могут покупать в розничной торговле товары в пределах определенного лимита. Установлен такой порядок из лучших побуждений — сохранить товарный фонд для покрытия доходов населения. Не так давно в порядке эксперимента этот лимит был отменен в трех союзных республиках — Эстонии, Грузии и Таджикистане. И что же? Покупки организаций в результате не только не возросли, но даже уменьшились.

То, что деньги еще далеко не в полной мере служат у нас всеобщим эквивалентом, убедительно показал журналист Л. Лиходеев. В экономическом фельетоне «Некупленное железо» в «Литературной газете» от 1 февраля 1967 года он приводит известную в политэкономии развернутую форму стоимости (дальнюю предшественницу всеобщей денежной формы стоимости). С ней сталкивается председатель колхоза. Пытаясь купить отходы железа, он выясняет,

что за деньги этого сделать нельзя, но что 2 т железа = мешку муки = = 20 кг меда = 2 бидонам растительного масла = 30 курам = 10 уткам = = 400 яйцам = 3 мешкам пшеницы = 10 кг мяса. А железо в результате так и остается некупленным...

Надо ли доказывать, сколь затрудняет деятельность колхозов, предприятий, организаций такая примитивная, неразвитая форма стоимости, сколь противоречит духу и букве экономической реформы подобная натурализация обмена? Надо ли доказывать, как важно иметь деньги, выполняющие присущую им роль всеобщего эквивалента для действенного функционирования всего экономического и в особенности банковского механизма?

Таким образом, объективной тенденцией развития нашей экономики, требованием времени является дальнейшее приближение цен к затратам общественно необходимого труда и превращение денег в действительно всеобщий эквивалент, что создаст наилучшие условия для использования банка в эффективном управлении хозяйством.

Правда, процесс этот постепенный. Но уже в настоящее время банки могли бы играть немалую роль в управлении хозяйством. Как указывалось в Заявлении Советского правительства, «в связи с проведением экономической реформы, расширением хозяйственной самостоятельности предприятий должен быть изменен характер работы банков и некоторых органов финансовой системы. Финансовые и кредитные органы должны не только осуществлять финансовый контроль, но и активно воздействовать на улучшение коммерческой деятельности промышленных и торговых предприятий».

Читатель, который систематически следит за выступлениями газет на экономические темы, не может не заметить любопытной тенденции. До хозяйственной реформы первенство по числу предъявляемых претензий прочно удерживал Госплан. После перехода к реформе на это первенство покушается Госбанк. Не надо быть пророком, чтобы предвидеть нарастание указанной тенденции. И это понятно. По мере того как усиливается роль экономических методов хозяйствования, все большее значение приобретает кредитная, расчетная и прочая деятельность банка.

Но перестройка работы банка далеко отстала от требований реформы. Многие сложные вопросы деятельности банка в новых условиях не решены, и прежде всего потому, что не создано соответствующего научного задела. Но кому его создавать? Госплан СССР располагает четырьмя научно-исследовательскими экономическими институтами, имеют свои экономические институты также Госпланы ряда союзных республик. В то же время у Министерства финансов

самый малочисленный институт из всех министерств. Госбанк вообще никакого научно-исследовательского института не имеет, хотя важность и сложность проблем, которые поставила перед ним экономическая реформа, настоятельно диктует необходимость создания такого научного учреждения.

Вопросам деятельности банка в новых условиях не уделяет должного внимания и Академия наук СССР. При Отделении экономических наук Академии есть немало научных советов — по проблемам ценообразования, эффективности капитальных вложений, материальному стимулированию и другим. Но совета, который занимался бы проблемой финансов и банка, нет.

Для того, чтобы банки могли с успехом выполнять функции управления хозяйством, институту, Совету при АН СССР, которые, мы надеемся, будут созданы, и прежде всего самому Госбанку, предстоит проделать большую подготовительную работу, решить целый ряд научных и методологических проблем. Сюда относятся в первую очередь разработка экономических и математических методов и алгоритмов формирования банковской информации применительно к задачам управления хозяйством, определение наилучших форм и видов кредитования и расчетов, оптимальных размеров банковского процента и сроков ссуд, создание методики изучения банком хозяйственной конъюнктуры.

9

После всего сказанного следует в последний раз вернуться к финансисту, упомянутому в начале статьи, к его дальнейшей судьбе.

В настоящее время финансистов у нас принято считать консерваторами. Один журналист вкладывал в это слово двоякий смысл: общий и буквальный, имея в виду их страсть «консервировать» деньги. Из глубины веков подобным консерваторам в квадрате шлют поклон индийские накопители сокровищ, британские меркантилисты, французские гобсеки и доморощенные плюшкины.

Нет, не подумайте, мы не ратуем за то, чтобы транжирить государственные денежки. Экономист должен быть расчетливым и осмотрительным. Мы вполне разделяем взгляды противников прожектерства. Прав Андрей Платонов, который в «Городе Градове» иронизировал над проектом «превратить сухую территорию губернии в море, а хлебопашцев в рыбаков». Прав и Фазиль Искандер, заключивший «Созвездие Козлотура» горестными размышлениями о странном типе новатора, который, затевая разного рода аферы, до конца прогореть не может, ибо финансируется государством. Но является ли лучшим

средством от прожектерства противоядие, изготовленное по рецепту «тащить и не пущать»? По-видимому, нет.

Между действиями примитивных меркантилистов и прожектеров — дистанция огромного размера. И где-то на этой дистанции лежит оптимальная точка — тот гибкий и целесообразный образ действий, который требуется от современного финансиста. Эту заветную точку не так-то легко найти. Но стремиться к этому надо.

И в этих поисках и стремлениях, кроме чисто экономических, возникают многие социологические и нравственные проблемы. О деньгах, о банках и других подобных заведениях у большинства из нас укоренилось представление как о чем-то чуть ли не постыдном, во всяком случае чужеродном социалистическому хозяйству. В недалеком прошлом у нас относились точно так же и к закону стоимости, к прибыли. Но весь вопрос в том, кому служат эти категории и связанные с их существованием учреждения. Мы уже привыкли к понятию «крупный хозяйственник». Ничем не хуже понятие «крупный финансист» или даже, если угодно, «банкир»! В годы нэпа, когда презрение к «торгашам» достигало кульминационной точки, В.И. Ленин призывал коммунистов — строителей нового общества: «Учитесь торговать!» С не меньшим основанием в нынешнее время нашим финансистам нужно сказать: «Учитесь управлять хозяйством!»

Надо привить уважение к профессии финансиста. Решение этой чисто этической проблемы принесет немалую экономическую пользу. Не секрет, что в финансовые институты, которых, как было отмечено, к тому же явно недостаточно, поступают пока гораздо менее подготовленные и менее способные абитуриенты, чем в другие вузы. Совершенно очевидно, что общественное мнение в силах это изменить. Новое отношение к финансам и банкам позволит привлечь к этому виду труда знающих и инициативных людей, способных поднять деятельность финансовых учреждений на уровень новых задач, поставленных экономической реформой.

В. Д. Белкин
В. В. Ивантер

Экономическое управление и банк[1]

[1] *Белкин В.Д., Ивантер В.В.* Экономическое управление и банк. М.: Экономика, 1969.

I. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РЕФОРМА И УПРАВЛЕНИЕ ХОЗЯЙСТВОМ

В результате хозяйственной реформы существенно расширяется самостоятельность предприятий. Но означает ли это, что предприятия становятся самоуправляемыми и общество должно отказаться от управления ими? Конечно, нет. Наука об управлении — кибернетика — утверждает, что ни одна сколько-нибудь сложная система в природе или обществе не может обходиться без управления. Тем более это относится к столь сложным системам, как предприятие, отрасль, народное хозяйство,

Предприятия не могут даже на какое-то время оставаться без управления, уподобиться кораблю, плывущему без руля, ветрил и ориентиров. Ни кораблю, ни его экипажу от этого, видимо, не поздоровилось бы. Точно так же обстоит дело и с предприятиями. Управление предприятиями со стороны общества совершенно необходимо как для общества, так и для самих предприятий.

Подобно тому как свободе не должна метафизически противопоставляться необходимость, самостоятельности предприятий не следует противопоставлять управление. Дело здесь в том, как, какими методами управлять.

Опыт показал, что одними административными методами нельзя обеспечить разумное сочетание централизованного управления и хозяйственной самостоятельности предприятий. Поэтому сентябрьский (1965 г.) Пленум ЦК КПСС принял решение об усилении экономических методов управления.

В каком же соотношении должны находиться самостоятельность и управление, что значит управлять предприятиями, обладающими самостоятельностью? Диалектический материализм трактует свободу как осознанную необходимость. Управлять предприятиями, обладающими хозяйственной самостоятельностью, — это значит создавать та-

кие условия, в которых предприятие, руководствуясь своими интересами, действовало бы в соответствии с общественной необходимостью.

Изменение методов руководства предприятиями означает, что административные указания — что произвести, в какие сроки, из какого сырья, при какой численности работников, на каком оборудовании, с какой себестоимостью — заменяются инструментами экономического управления: ценами, ставками платы за производственные фонды, рентными платежами, процентами за кредит, финансовыми льготами и санкциями (штрафы, пени, неустойки).

В чем преимущество экономических методов руководства перед административными? Управляющие сигналы, если говорить языком кибернетики, административного характера в преобладающей своей части индивидуализированы, они адресованы каждому конкретному предприятию. Однако никто не может знать всех производственных возможностей и резервов предприятия лучше коллектива самого предприятия. Поскольку при детальной регламентации нет простора творческой инициативе в хозяйстве, эти возможности и резервы использовались далеко не в полной мере.

Экономические сигналы относятся к совокупности предприятий, отрасли или даже ко всему хозяйству в целом. Их задача — направить деятельность предприятия в правильное русло, не сковывая его инициативы. Если, допустим, плата за фонды и проценты по ссудам по сравнению с заработной платой невелики, то предприятию выгодно устанавливать дополнительное оборудование, автоматизировать производство. При нехватке материальных ресурсов и избытке трудовых ресурсов повышением норматива платы за фонды и процентов по долгосрочным ссудам можно было бы стимулировать развитие вариантов производства с низкой фондоемкостью, требующих привлечения дополнительных работников, ограничить развитие производства с большой фондоемкостью. Установив надлежащие ставки рентных платежей, можно добиться более рационального использования месторождений полезных ископаемых, лесов, пахотных земель и т.д.

Важным преимуществом экономических методов управления является возможность самосовершенствования хозяйственного механизма, исправления ошибочных решений.

Так, если руководящий хозяйственный орган, исходя из ошибочного предположения о сужении спроса на какую-либо продукцию *А*, примет решение сократить ее производство, то при административных методах управления такое решение — директива, и исправить дело нельзя. При экономических методах управления решение о свертывании производства будет осуществляться экономическими

средствами: скажем, банк прекратит выдачу кредитов под запасы данной продукции или повысит процент за кредит. Если предположение о падении спроса правильно, то подобных мер достаточно для того, чтобы предприятие сократило (или даже прекратило) производство продукции *А*. Но если прогнозирование спроса окажется ошибочным, а производство продукции *А* — выгодным, то предприятие все равно будет ее выпускать. Возможна и такая ситуация, когда экономические методы воздействия заставят предприятие не сокращать выпуск продукции *А*, а улучшить ее качество или снизить затраты на ее производство, что расширит спрос на продукцию *А*. И в этом случае ошибочное решение будет исправлено.

Другой пример. Если по прогнозам предприятия какой-либо отрасли хозяйства не располагают возможностями использовать капитальные вложения с достаточной эффективностью, то при административных методах управления такой отрасли средства для вложений не выделяются. Ошибка в прогнозе уже непоправима. Иное дело, когда на основе того же прогноза используются экономические методы. Устанавливается определенная, достаточно высокая ставка процента по долгосрочным ссудам. Тем самым общество гарантировано от неэффективного использования средств, но при наличии эффективных направлений для вложений предприятия смогут осуществить их за счет ссуды и будут заинтересованы в этом. Ошибка исправлена, потери предотвращены.

Глобальный характер управляющих экономических сигналов не означает игнорирования производственных особенностей предприятий и отраслей хозяйства. Напротив, подобно тому как из одних и тех же унифицированных деталей можно возводить разнообразные сооружения, различным сочетанием экономических сигналов можно для каждого предприятия обеспечить индивидуальные, наиболее целесообразные условия работы. При этом экономическое воздействие одного и того же сигнала управления индивидуализировано в соответствии со спецификой предприятия. Так, ограниченный срок кредита не помешает предприятиям с быстрым оборотом средств расширять производство, а для предприятий с более длительным циклом производства послужит сдерживающим фактором.

Для развитого управления экономическими методами характерен широкий арсенал экономических инструментов. Одни стимулируют внедрение новой техники и передовой технологии (плата за фонды и долгосрочные ссуды), другие обеспечивают оптимальный уровень запасов (краткосрочный кредит), третьи способствуют рациональному использованию природных ресурсов (рентные платежи) и т.д.

Нельзя надеяться, что какой-либо один экономический инструмент обеспечит рациональное управление хозяйством. Более того, если пытаться использовать одни и те же экономические инструменты для решения несовместимых задач, то не только задачи правильно не решишь, но и инструменты испортишь. За примером недалеко ходить. Цены — важнейший экономический инструмент, с помощью которого в недалеком прошлом пытались одновременно и измерять общественные издержки производства, и перераспределять национальный доход, и делать многое другое. В результате возникли серьезные недостатки в ценообразовании. Этих недостатков можно было бы во многом избежать, если бы оставить на долю цен отображение общественных издержек производства, а доходы перераспределять посредством финансов. Рациональное руководство предприятиями может быть обеспечено лишь комплексом экономических инструментов.

Разнообразные экономические рычаги должны использоваться не только в руководстве предприятиями со стороны государства (общества), но и на всех уровнях хозяйственного управления. В частности, они необходимы для того, чтобы хозрасчетные объединения управляли входящими в их состав предприятиями. В газете «Правда», в статье, обобщающей работу одного из первых таких объединений «Сигма», приводится следующее высказывание начальника планово-производственного отдела «Сигмы» С. Григорьева: «Нашу задачу мы видим... в том, чтобы создать такую систему, которая через посредство *разнообразных экономических рычагов* (курсив наш. — *Б. И.)* сама заставляла бы работников всех звеньев трудиться с максимальной отдачей...»[1].

При всем многообразии средств экономического воздействия критерий оценки работы предприятий должен быть, разумеется, единым: превышение результатов производства над затратами в сопоставлении с оснащенностью предприятия,— стало быть, прибыльность, рентабельность. Прибыль, оставшаяся после взноса платы за фонды, процентов по ссудам и других платежей,— вот источник экономического стимулирования производства.

Однако, как показывает опыт предприятий, перешедших на новую систему хозяйствования, перечисленных экономических инструментов, сколь сложными и совершенными они бы ни были, еще недостаточно для того, чтобы обеспечить наилучшее сочетание интересов предприятий и общества. Кроме воздействия на предприятия

[1] *Рудзинскас А., Петров Н.* «Сигма» — знак объединения // Правда. 1967. 15 февраля.

подобными инструментами, экономическое управление — в широком смысле этого понятия — состоит в том, чтобы правильно *ориентировать их*. Без определенных экономических ориентиров предприятие действовать не в состоянии. Прежде всего оно не может разработать обоснованный план производства, если не знает, каковы потребности общества в той или иной продукции, каково предложение подобной продукции других предприятий, каковы возможности приобретения сырья и материалов, необходимых для производства,— словом, если не знает конъюнктуру и перспективы социалистического рынка. Только будучи осведомленным во всех этих вопросах, предприятие может эффективно для себя и для общества устанавливать, как это предусмотрено реформой, прямые связи с предприятиями-смежниками.

Но каким образом тамбовской, например, фабрике узнать о том, что детали, в которых она нуждается, могут быть поставлены ей новосибирским заводом? Как крымскому колхозу выяснить, что свою продукцию ему лучше всего реализовать в Донбассе, а трубы для орошения виноградников заказать на Урале? Подобные вопросы будут становиться все более актуальными по мере того, как будет осуществляться переход к плановому распределению средств производства путем оптовой торговли. Вопросы эти не простые, и к решению их нужно готовиться заблаговременно. Ведь рынок средств производства — не базар, где все товары разложены на прилавках, и даже не оптовая ярмарка, где заключают сделки по образцам; это нечто гораздо более сложное. Поставщик лишь тогда должен производить продукцию для этого рынка, когда заранее известен спрос, а в ряде случаев — и конкретный покупатель.

Очевидно, все экономические рычаги и экономические ориентиры должны быть согласованы, увязаны, непротиворечивы. Нельзя, к примеру, поощрять предприятия за рентабельность и реализованную продукцию и одновременно кредитовать запасы сырья для выпуска неходовой продукции. А ведь такая практика распространена, о чем пишут подчас даже работники Госбанка[2]. Комплексная разработка согласованной системы экономических рычагов и экономических ориентиров может быть лучше всего выполнена единым хорошо осведомленным аппаратом, охватывающим всю страну.

Некоторые экономисты полагают, что после того, как экономические рычаги и экономические ориентиры надлежащим образом разработаны и установлены, хозяйство в условиях максимальной

[2] См., например, *Челноков В., Рыбин В.* Партнер предприятия // Известия, 1967. 4 февраля.

самостоятельности предприятий будет развиваться оптимальным образом. Однако для того чтобы направлять деятельность предприятий в режиме, близком к оптимальному, ни научно обоснованных цен, ни других экономических рычагов самих по себе еще недостаточно. Управление экономическими методами не может быть сведено к одной лишь «разовой» или даже периодической разработке экономических рычагов и экономических ориентиров. Подобно тому, как непрерывен процесс общественного воспроизводства, непрерывно и управление этим процессом. Здесь напрашивается аналогия с юридической деятельностью. Как бы ни были хороши и ясны законы, необходимы прокуратура и арбитраж, следящие за выполнением этих законов и дающие им толкование в каждом конкретном случае. Словом, кроме объекта управления и средств управления, необходим еще и субъект управления. Стало быть, для управления экономическими методами необходим не просто осведомленный и компетентный, но и постоянно действующий аппарат. Такой аппарат не надо создавать заново. Он у нас есть — это *банки*. Разумеется, для выполнения управляющих функций банки нужно усовершенствовать. Но многим из того, что требуется для управления экономикой, банки располагают уже теперь.

До сих пор не изжита в какой-то мере предвзятость в отношении банка, напоминающая существовавшую еще недавно предвзятость в отношении закона стоимости, прибыли и прочих категорий товарно-денежного хозяйства. Между тем классики марксизма относились к банкам с большим вниманием, всегда рассматривая их деятельность всесторонне, с учетом перспективы на будущее.

По характеристике К. Маркса, банковская система с ее формальной организацией и централизацией — самое искусное и совершенное творение, к которому вообще приводит капиталистический способ производства». Далее К. Маркс пишет, что «...в банковской системе, конечно, дана форма общественного счетоводства и распределения средств производства»[1].

В.И. Ленин еще накануне Великой Октябрьской социалистической революции выдвинул идею о сохранении и использовании банка для управления социалистическим хозяйством. Указывая на необходимость разбить старую государственную машину, для банковского аппарата В.И. Ленин делает исключение: «Этого аппарата разбивать нельзя и не надо... задачей является здесь лишь *отсечь* то, что *капита-*

[1] *Маркс К., Энгельс Ф.* Сочинения. В 30 т. Т. 25. Ч. 2 / Ин-т марксизма-ленинизма при ЦК КПСС. 2-е изд. М.: Госполитиздат, 1962.

листически уродует этот превосходный аппарат, сделать его *еще крупнее*, еще демократичнее, еще всеобъемлющее». «Единый крупнейший из крупнейших государственный банк, с отделениями в каждой волости, при каждой фабрике — это уже девять десятых *социалистического* аппарата»[2]. «Контролировать и регулировать... производство и распределение продуктов, — указывал В. И. Ленин, — не контролируя, не регулируя банковых операций — это бессмыслица»[3]. *«Без крупных банков,* — подчеркивал В.И. Ленин, — *социализм был бы неосуществим»*[4].

В 1918 г. в специальных «Тезисах банковой политики» В.И. Ленин развивает и конкретизирует эти идеи, формулирует задачи их практической реализации: «Банковая политика, не ограничиваясь национализацией банков, должна постепенно, но неуклонно направляться в сторону превращения банков в единый аппарат счетоводства и регулирования социалистически организованной хозяйственной жизни всей страны в целом»[5].

Теперь крупнейший из крупнейших банков — Госбанк СССР — с тысячами отделений и агентств, находящихся в каждом районе, охватывает все народное хозяйство, связан со всеми предприятиями, организациями, колхозами. Это позволяет реализовать указания В.И. Ленина относительно превращения банков в аппарат регулирования социалистического хозяйства. Расширение и углубление экономической реформы настоятельно требует сделать это в возможно более короткие сроки.

По существу выполнение управляющих функций вменяется в обязанности местных органов Госбанка прямыми инструктивными указаниями. Так, уже в Инструкции № 1 Госбанка СССР говорится: «В случаях, когда неплатежи по заработной плате, бюджету, поставщикам и банку являются следствием неудовлетворительной работы хозорганов, учреждения Госбанка в соответствии с Уставом Государственного банка СССР должны предъявлять к руководителям этих хозорганов требования о проведении в жизнь мероприятий по устранению недостатков в хозяйственной и финансовой деятельности».

Что значит «предъявлять... требования о проведении в жизнь мероприятий...?» Безусловно,— это один из элементов управляющей

---

[2] *Ленин В.И.* Полное собрание сочинений. В 55 т. Т. 34 / Ин-т марксизма-ленинизма при ЦК КПСС. 5-е изд. М.: Госполитиздат, 1962.

[3] Там же.

[4] Там же.

[5] *Ленин В.И.* Полное собрание сочинений. В 55 т. Т. 36 / Ин-т марксизма-ленинизма при ЦК КПСС. 5-е изд. М.: Госполитиздат, 1969.

деятельности. Однако это правильное положение инструкции оставалось при прежней системе преимущественно административного управления хозяйством в основном декларативным. В результате реформы приведенное положение инструкции становится все в большей мере руководством к действию.

В принятом в апреле 1967 г. постановлении правительство обязало Госбанк обеспечить наиболее целесообразное направление ресурсов на развитие прогрессивных производств, предоставило банку и его местным органам определенные права в решении вопросов кредитования соответствующих мероприятий[1]. Следовательно, на банк возложены в известной мере управляющие функции в еще одной весьма важной области.

Однако проблема использования банка для управления хозяйством в той мере, как она этого заслуживает, экономической наукой не только еще не разработана, но и не поставлена. Системный, комплексный подход к этой проблеме отсутствует. В результате широкие возможности эффективного управления хозяйством с помощью банка реализуются далеко не достаточно. Нам представляется, что этот пробел должен быть в ближайшее время восполнен. С целью внести лепту в постановку и решение названной проблемы и написана предлагаемая брошюра.

Для того чтобы аппарат управления мог эффективно выполнять свои функции, он должен обладать по крайней мере следующими свойствами.

Первое. Располагать своевременной, полной и достоверной информацией о положении дел управляемого объекта, достаточной для принятия управляющих решений.

Второе. Иметь в своем распоряжении средства воздействия на управляемый объект, пригодные для того, чтобы своевременно и наилучшим образом проводить в жизнь принятые управляющие решения.

Третье. Быть заинтересованным в том, чтобы принимаемые управляющие решения были как можно лучше, т.е. в рассматриваемом случае возможно полнее отвечали интересам народного хозяйства в целом.

Четвертое. Иметь возможность вырабатывать разумные управляющие решения, стало быть, располагать персоналом надлежащей квалификации и техническими средствами переработки информации.

---

[1] Стимул прогресса // Известия. 1967. 17 апреля.

Объект управления, с которым приходится иметь дело банку, особо сложный — это народное хозяйство в его развитии, в динамике. Схематически развитие народного хозяйства можно представить как единство двух взаимосвязанных и взаимообусловленных процессов — долговременного и текущего. Главное содержание долговременного процесса — воспроизводство основных фондов, а текущего — воспроизводство общественного продукта и национального дохода. В социалистическом обществе неотъемлемой частью управления является планирование народного хозяйства.

Необходимо поэтому прежде всего рассмотреть, в какой мере информационный потенциал банка позволяет описывать состояние дел в народном хозяйстве, как на основе банковской информации можно составлять народнохозяйственные планы, какими средствами располагает или может по своей экономической природе располагать банк для управления долговременным и текущим процессом воспроизводства.

II. БАНКОВСКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О ПРОИЗВОДСТВЕ И РЕАЛИЗАЦИИ ТОВАРОВ И УСЛУГ

БЕЗНАЛИЧНЫЙ, НО НЕ ОБЕЗЛИЧЕННЫЙ ОБОРОТ

Как по способу получения, так и по своему содержанию банковская информация отличается от прочей экономической информации. Прежде всего, банк экономическую информацию специально, как правило, не собирает. Эта информация возникает в результате выполнения его непосредственных функций.

Действительно, Государственный банк располагает данными об объеме и сроках реализации продукции, поскольку он осуществляет расчеты между организациями и предприятиями. Сведениями о движении запасов и резервов материальных ценностей Госбанк располагает потому, что он кредитует запасы сырья и материалов. Стройбанк не собирает какой-либо специальной информации об объеме капитальных вложений по отраслям хозяйства и предприятиям. В ходе их финансирования и кредитования эта информация сама накапливается в Стройбанке.

Каждое из звеньев финансово-кредитной системы располагает определенным собственным массивом информации. Но большая

и важнейшая часть этой информации сосредоточена в Государственном банке. Особая роль Госбанка как единого эмиссионного, расчетного, кредитного и кассового центра определяет и его роль как аккумулятора экономической информации о хозяйственных процессах.

Основная масса экономической информации формируется в процессе выполнения банком функции единого расчетного центра. [Выполнение банком этой функции полностью соответствует указанию В. И. Ленина, который считал необходимым сосредоточить основную массу расчетов в банке. «Полное сосредоточение банкового дела в руках государства и всего денежно-торгового оборота в банках. Универсализация банковых текущих счетов: постепенный переход к обязательному ведению текущих счетов в банке сначала крупнейшими, а затем и *всеми* хозяйствами страны. Обязательное держание денег в банках и переводы денег *только* через банки»[1].

Основная часть платежного оборота — безналичный оборот. Безналичные платежи осуществляются государственными и кооперативными предприятиями, учреждениями, колхозами, производственными объединениями, финансово-кредитными органами. В безналичной форме оплачиваются товары и услуги, строительно-монтажные работы, проводятся внутрихозяйственные перераспределения оборотных средств, отчисления на капитальное строительство и капитальный ремонт основных фондов, погашения финансовых обязательств.

В платежном обороте находит выражение все многообразие хозяйственных и денежных связей и отношений. Платежный оборот по всем безналичным расчетам превышает 1000 млрд руб. Около $^3/_4$ его объема приходится на долю платежей за товары и услуги[2].

Безналичные расчеты имеют четыре основных вида: первый — перечисление денежных средств с расчетного (текущего) счета плательщика на счет получателя в банке; второй — прямое перечисление денег получателю за счет банковской ссуды; третий — зачет взаимных требований хозяйственных организаций; четвертый — платеж из средств, специально забронированных на счете для определенных расчетных операций.

В отличие от оборота с помощью наличных денег безналичный оборот отнюдь не обезличен. О нем повествуют весьма содержательные документы.

---

[1] *Ленин В.И.* Полное собрание сочинений. В 55 т. Т. 36 / Ин-т марксизма-ленинизма при ЦК КПСС. 5-е изд. М.: Госполитиздат, 1969.

[2] Кредитно-денежная система СССР / М. С. Атлас [и др.]. М.: Финансы, 1967.

Денежные платежи в безналичном порядке совершаются на основе письменных денежно-расчетных документов: счетов-платежных требований, счетов-реестров, платежных поручений, чеков, переводов, аккредитивных заявлений и т.д.

Каждой организации, как только она создана, открывается счет в местном отделении Госбанка. В этом счете отражаются как поступления, так и выплаты средств. Банковские счета хозрасчетных организаций называются расчетными, бюджетных — текущими.

Носителями банковской информации служат денежные документы. Документооборот является отражением хозяйственного оборота. Ежедневно учреждения Госбанка принимают от своих клиентов более миллиона различных платежных документов по безналичным расчетам. Около 85% документов относятся к расчетам за товары и услуги[3].

Различные формы расчетов осуществляются посредством документов, обладающих специфическими особенностями, содержащих разные показатели, или, иначе говоря, реквизиты. Следовательно, и информация об экономических процессах выступает в формах, присущих каждому способу расчета. Целесообразно в связи с этим рассмотреть хотя бы основные формы расчетов и присущий им вид документооборота.

Безналичные расчеты проводятся в следующих основных формах: акцептной, аккредитивной, платежными поручениями, в порядке плановых платежей, чеками. Расчеты по акцепту, платежными поручениями, в порядке плановых платежей могут осуществляться с зачетом и без зачета взаимных требований.

Из общего объема в 1 млн документов по безналичным расчетам к расчетам в форме акцепта относятся несколько более 0,5 млн документов, платежными поручениями — 0,4 млн, в других формах (аккредитивами, чеками и пр.) — около 0,1 млн[4].

СКОЛЬКО, ЧЕГО, ОТКУДА И ПОЧЕМ! — ВОТ ИНФОРМАЦИЯ ПРИ РАСЧЕТАХ ПО АКЦЕПТУ

Акцептная форма расчетов применяется при расчетах между предприятиями, организациями и учреждениями за отгруженные и отпущенные товары и услуги, выполненные работы. При акцептной форме

---

[3] *Хлынов Н.* Унификация платежных документов // Деньги и кредит. 1967. № 3.

[4] Кредитно-денежная система СССР / М. С. Атлас [и др.]. М.: Финансы, 1967.

поставщик выписывает платежные требования и сдает их на инкассо, т.е. к оплате обслуживающему его учреждению банка. Операция, при которой банк по поручению своего клиента получает причитающиеся ему денежные суммы на основании денежных, товарных или расчетных документов, называется инкассо-банковской операцией. Эти требования оплачиваются с согласия (акцепта) плательщика с его счета в банке[1].

Существуют два вида акцепта — предварительный и последующий. Предварительный акцепт означает, что до получения согласия плательщика банк выставленный счет не оплачивает. При последующем акцепте банк плательщика перечисляет деньги на счет поставщика тотчас по представлении платежных требований, но если плательщик в дальнейшем от акцепта откажется — полностью или частично,— то средства в соответствующей сумме будут ему возвращены, т.е. восстановлены на счете.

Основными расчетными документами при акцептной форме расчетов являются *платежное требование,* т.е. приказ поставщика о переводе ему средств со счета плательщика за предоставленные товары или услуги, и *счет-фактура* — документ, содержащий перечень товаров или услуг, их количество, цену.

Использование для расчетов этих документов вызвано следующими причинами. Производство и реализация товаров и услуг в хозяйстве оформляется тремя основными документами — накладной, счетом и платежным требованием. Накладная — документ, в котором характеризуются потребительские свойства товара: техническая характеристика, количество, габариты и т.д. Реально полученный товар должен соответствовать его описанию в накладной. Счет, выставленный покупателю, характеризует стоимость товара. Там указываются цена товара или его частей, количество и общая сумма. Накладная служит основанием для выписки счета. В платежном требовании говорится о том, кем и кому реализован товар, сколько денег должен заплатить покупатель и куда их следует перечислить. Платежное требование составляется на основе накладной и счета.

Таким образом, три документа — накладная, счет и платежное требование — содержат информацию о потребительной стоимости, стоимости товара и их движении. Все эти документы лежат в основе учета в народном хозяйстве. Накладная используется для материального учета, счет — для бухгалтерского учета на предприятии, платежное требование — для банковского учета.

---

[1] Акцепт в переводе с латинского означает «принятый», т.е. согласие на оплату.

Между указанными документами связь не только последовательная (один служит основанием для выписки другого), но и параллельная. Информация, которая содержится в счете, дополняется информацией в требовании, но одновременно в требовании повторяется часть информации счета. Точно так же в счете частично повторяется информация накладной. Вполне понятны поэтому неоднократные попытки создать единый документ, который совмещал бы накладную, счет и платежное требование и вместе с тем обеспечивал бы возможность механизированного учета как на предприятиях, так и в банке. Пока, к сожалению, единого документа, отвечающего всем этим требованиям, выработать не удалось. Поэтому для расчетов через банк приходится пользоваться двумя документами.

Применяемые при акцептной форме расчетов платежное требование и счет содержат следующие реквизиты: наименование и адреса поставщика и плательщика и обслуживающих банков, номера их расчетных (текущих) счетов, номера банков по МФО (межфилиальным оборотам)[2], дату и способ отгрузки, номенклатурные номера, наименование, количество, цену и общую стоимость отгруженных товаров или оказанных услуг и некоторые другие.

При акцептной форме расчетов возникает весьма подробная информация о товарах и услугах.

Во-первых, в документах акцептной формы содержатся подробные сведения о товарах, которые служат объектом платежа, — указано не только наименование, но и количество, вес, цена товаров. Эта информация о товарах представлена в явном, так сказать, виде. Кроме того, документы дают определенную информацию в «отрицательном» виде о качестве продукции. Точнее, такая информация содержится не в акцептованных документах, поскольку в этом случае товар или услуга соответствуют стандартам и требованиям в договоре, а в отказах от акцепта. Речь, разумеется, идет об отказах, связанных с качественной характеристикой товаров. Обработка по специальной программе отказов от акцепта могла бы дать весьма интересные данные о качестве производимой продукции. Наряду с информацией непосредственно о товарах документы при акцептной форме содержат подробные сведения о его транспортировке.

Во-вторых, в денежно-расчетных документах дается характеристика поставщика и грузоотправителя. Обычно поставщик и

[2] Межфилиальные расчеты — взаимные расчеты между учреждениями (филиалами) банка, связанные в основном с платежами предприятий в пользу получателей, счета которых ведутся в другом учреждении банка.

грузоотправитель — одна организация. Различие возникает по так называемым транзитным операциям. Под транзитными операциями понимаются отгрузки товаров по нарядам сбытовых, снабженческих, заготовительных или оптовых торгующих организаций. В расчетах по этим операциям участвуют сбытовые, снабженческие и другие организации, которые именуются поставщиками. Предприятие, производящее товары, здесь именуется грузоотправителем. В бланке платежного требования предусмотрены реквизиты как поставщика, так и грузоотправителя, их наименование, ведомственная подчиненность, адрес. Таким образом из этих сведений можно определить отраслевую принадлежность предприятия и его местоположение.

В-третьих, в денежно-расчетных документах по акцепту содержится информация о том, сколько весит груз, каким транспортом он перевозится; указаны пункты отправления и назначения, а стало быть, и расстояние транспортировки. Уже только данные о весе груза и расстоянии перевозки характеризуют грузооборот по видам транспорта и грузам, отраслям и районам.

В-четвертых, в документах акцептной формы расчетов указано, используются ли произведенные товары внутри страны или предназначены на экспорт, изготовлены ли товары отечественными предприятиями или это импортные товары.

В-пятых, имеется информация о том, содержится ли и в каком размере в цене товара налог с оборота.

НА ЯЗЫКЕ, ДОСТУПНОМ ЭВМ

В прилагаемых счетах перед наименованием товара указывается номенклатурный номер, номер по прейскуранту, артикул. Общесоюзный десятичный классификатор продукции, который частично уже введен, а скоро будет применяться повсеместно, обеспечит единообразие шифров для всех видов продукции. Цена, вес или сумма также выражены цифрами. В цифровой форме представлена информация о местоположении поставщика и плательщика, их отраслевой и ведомственной принадлежности.

В номере банковского расчетного счета предприятия первые три знака слева представляют собой номер балансового счета второго порядка. Номенклатура расчетных счетов в балансе построена в основном по признакам отраслевой принадлежности хозяйственных организаций и их подчиненности. Условный номер банка плательщика

и поставщика по МФО показывает местоположение производителя и покупателя товаров и услуг. Например: московский завод «Манометр», номер расчетного счета в Калининском отделении Госбанка г. Москвы 26310, а условный номер отделения по МФО — 20120. Номер балансового счета 263 свидетельствует о том, к какому Министерству относится этот завод, а первые три цифры слева условного номера по МФО — 201 показывают, что отделение банка относится к Московской городской конторе.

Таким образом, вся информация представлена в цифровой форме, удобной для обработки на электронных вычислительных машинах.

Бланки платежных требований стандартны и в основной своей части изменениям не подлежат. Поставщик, если он самостоятельно заказывает бланки счетов, может изменять ту их часть, которая отведена для перечня товаров. Здесь может быть изменено количество, назначение отдельных колонок и их размещение в соответствии со спецификой расчетов данного предприятия.

Использование расчетных документов для получения информации о хозяйственных связях предприятий вполне возможно без увеличения количества экземпляров документов и высылки их в дополнительные адреса. Платежных требований выписывается такое количество, чтобы у каждого из клиентов и учреждений банка осталось по одному экземпляру. Так, при иногородних расчетах платежные требования на инкассо представляются в четырех экземплярах. Из них один экземпляр остается в банке поставщика, второй—в банке плательщика, по одному экземпляру передается поставщику и плательщику. Когда поставщик и плательщик находятся в одном городе (одногородние расчеты), но обслуживаются разными отделениями банка, те же четыре экземпляра используются аналогично. Если же поставщик и плательщик обслуживаются одним отделением, то требование выписывается в трех экземплярах. Когда из сумм инкассированного платежа в бюджет перечисляется налог с оборота, предприятие выписывает еще один экземпляр платежного требования для финансовых органов.

Стало быть, денежно-расчетными документами при акцептной форме расчетов располагают предприятия, отделения банка и в некоторых случаях финансовые органы. У предприятия есть денежно-расчетные документы по поставкам его продукции и по покупкам товаров и услуг для собственного производства. В финансовые органы поступают лишь те документы, в которых показан налог с оборота. И только банк имеет всю документацию и тем самым обладает всей названной выше информацией.

НЕТОЧНОСТЬ — ИСКЛЮЧЕНА, НЕСВОЕВРЕМЕННОСТЬ — УБЫТОЧНА

Чтобы закончить оценку документов при акцептной форме расчетов как источника информации, остановимся еще на двух требованиях к экономическим сведениям — достоверности и своевременности.

Денежно-расчетные документы для расчета по акцепту составляются поставщиком, и здесь, казалось бы, имеется та же опасность недостоверности, как и при составлении любой отчетности. Однако в действительности дело обстоит иначе. Содержание денежно-расчетных документов контролируется банком поставщика и банком покупателя. Но это не главное. Многократность контроля еще не обеспечивает достоверности. Однако контроль в данном случае носит не административный, а экономический характер. Покупатель оплатит счет лишь за действительно поставленное количество товара или оказанные услуги по установленной цене; в противном случае он откажется от оплаты. Экономическая информация, содержащаяся в денежно-расчетных документах, является основанием для получения денег или выплаты по счетам предприятий и организаций. Недостоверные сведения в документе приводят к материальным потерям либо для поставщика, либо для покупателя. Это определяет взаимный контроль за содержанием счетов как со стороны поставщика, так и со стороны покупателя. В результате акцептная форма расчетов обеспечивает высокую степень достоверности информации.

Нетрудно убедиться, что и своевременность банковской информации обеспечивается экономически. Как правило, требование поставщик представляет в банк непосредственно вслед за отгрузкой товаров или оказанием услуг. Выписанные поставщиком требования представляются банку обычно один раз в день при реестре в двух экземплярах; реестр содержит номера платежных требований и суммы каждого из них. По действующему положению представление требований к оплате — на инкассо — допускается в течение месяца со дня отгрузки или оказания услуг. Но предприятия сами экономически заинтересованы в своевременном оформлении документов. Во-первых, это необходимое условие скорейшего поступления платежей; во-вторых, поставщик может получить ссуду под расчетные документы в пути только в том случае, если документы сданы не позднее трех дней с момента отгрузки товаров. Для отказов от акцепта, как правило, установлен срок: три рабочих дня — для

иногородних поставок и два дня — для одногородних. Платежные требования, от акцепта которых плательщик вовремя не отказался, оплачиваются с его счета в банке.

Таким образом достоверность и своевременность банковской информации неоспоримы.

АККРЕДИТИВНАЯ И ПРОЧИЕ ФОРМЫ РАСЧЕТОВ

Акцепт — преобладающая, но не единственная форма расчетов за товарно-материальные ценности. Рассмотрим характер и объем информации при *аккредитивной форме*. Существо этой формы расчетов заключается в том, что оплата производится по месту нахождения поставщика из средств, забронированных плательщиком на отдельном счете.

Аккредитивная форма расчетов применяется в тех случаях, когда она установлена правительством, особыми условиями поставок или договором между поставщиком и получателем. Если прием товаров покупателем должен производиться по месту нахождения поставщика, также возможно применение аккредитива.

Перевод на аккредитивную форму расчетов может применяться и в порядке санкции поставщика к покупателю, задерживающему платежи по акцептной форме расчетов. Аккредитивная форма расчетов устанавливается в этом случае для предприятий, переведенных на особый режим кредитования и расчетов, а также для тех предприятий, которые систематически накапливают сверхплановые запасы сырья, топлива и других производственных запасов материалов и товаров. Удельный вес расчетов по аккредитиву невелик — всего 1% общей суммы безналичного платежного оборота.

При аккредитивной форме проводятся следующие операции. Средства покупателя, предназначенные для расчетов по аккредитиву, перечисляются банком на отдельный счет. Для этого покупатель передает обслуживающему его отделению банка заявление, в котором указывает: срок аккредитива, наименование поставщика, общее наименование товаров и услуг, сумму аккредитива. Кроме того, в заявлении на аккредитив указывается порядок оплаты счетов-реестров — с акцептом, который проводится специальным уполномоченным поставщика, или без акцепта. Если аккредитивом акцепт не предусмотрен, в заявление могут быть включены дополнительные условия: отгрузка товаров в определенные пункты назначения, представление

документов, удостоверяющих качество товаров, способ транспортировки и т.д.

Выплаты по аккредитиву производятся по представляемым поставщиком счетам-реестрам (а не по платежным требованиям, как при акцептной форме расчетов). До 1968 г. применялась особая форма счетов-реестров. В настоящее время для этой цели используется бланк формы платежного требования. Лишь заголовок документа заменяется на «Реестр счетов»; в соответствующем месте бланка указывается перечень прилагаемых счетов, оплачиваемых с аккредитива. Если не касаться технической стороны обработки документов, то с точки зрения полноты информации аккредитивную форму можно считать разновидностью акцепта.

Существенно меняется состав документооборота при другой форме расчетов — *плановых платежах,* применяемых при равномерных и постоянных поставках товаров и оказании услуг. Плановые платежи могут производиться ежедневно или укрупненно — один раз в 3—5 дней. Для расчетов в порядке плановых платежей покупатель представляет банку отдельные поручения на каждый платеж поставщику. По соглашению между ними плановые платежи могут оформляться не платежными поручениями покупателя, а платежными требованиями поставщика. В этих требованиях поставщик указывает, за какой период производится платеж. Требования сдаются поставщиком в установленные соглашением сторон сроки на инкассо в обслуживающий его банк и оплачиваются без акцепта.

Для перехода на расчеты в порядке плановых платежей хозяйственные организации представляют обслуживающим их учреждениям банка копии соглашений. Платежные поручения или требования и соглашения, вместе взятые, содержат ту информацию, которая имеется в документах при акцептной или аккредитивной форме расчетов, но из одних лишь денежно-расчетных документов нельзя получить эту информацию в полном объеме. Для восполнения информации необходимо прилагать к платежному поручению, которым оформляется перечисление суммы задолженности или возврат излишне выплаченных средств, счета за товары и услуги.

В последнее время получили распространение расчеты *чеками*. Расчетные чеки подразделяются на четыре вида: чеки, не акцептованные банком; чеки, акцептованные банком; чеки из лимитированных книжек и чеки из нелимитированных книжек. Чеками производятся в основном расчеты с транспортными организациями и предприятиями связи и платежи по одногородним расчетам за товары и услуги. Покупатель выдает чек поставщику после того, как

получил товар или услуги. В чеке указываются наименование поставщика, номер и дата счета.

Каждым чеком может быть оплачен как один, так и несколько счетов одного и того же поставщика. Однако сами счета или другие аналогичные документы в банк не поступают, и он не получает экономическую информацию в том объеме, как при других расчетах. Поэтому при расчетах с помощью чеков не всегда можно определить, за какой товар или услугу произведен платеж. Правда, поскольку чеками плательщик рассчитывается в основном с транспортом, характер услуг достаточно известен. Если бы поставщик выписывал и представлял в банк дополнительный экземпляр счета, то информация была бы полной и при этой форме расчетов.

III. ИНФОРМАЦИЯ БАНКА О ДВИЖЕНИИ НАЦИОНАЛЬНОГО ДОХОДА

СО СЧЕТА НА СЧЕТ

Рассмотренные выше виды расчетов относятся к платежам за товары и услуги. Другую часть платежного оборота составляют расчеты по так называемым нетоварным операциям. Основной формой расчетов по нетоварным операциям являются расчеты с помощью *платежных поручений*. Платежное поручение означает приказ предприятия, организации или учреждения обслуживающему банку о перечислении определенной суммы со своего счета на счет другого предприятия, организации или учреждения в том же или другом одногороднем, либо иногороднем учреждении банка. Такая форма расчетов установлена для:

а) платежей в бюджет, органам Госстраха и социального страхования, перечисления заработной платы, доходов колхозников, авторских гонораров и других доходов отдельных граждан, перечисления торгующим организациям платежей, удержанных из заработной платы рабочих и служащих за товары, купленные ими в кредит;

б) перераспределения и пополнения оборотных средств, а также оказания временной финансовой помощи предприятиям, возмещения убытков, отчислений от прибылей, отчислений вышестоящим звеньям и перечисления подведомственным организациям;

в) взносов в банк прибыли, амортизационных отчислений и собственных средств на капитальное строительство и капитальный ремонт;

г) оплаты рекламаций по качеству, неустоек, штрафов и пени за невыполнение обязательств по договорам и некоторых других платежей нетоварного характера.

Таким образом, весь процесс распределения и перераспределения национального дохода охватывается расчетами с помощью платежных поручений. Движение национального дохода получает в них документальное отражение. Следовательно, расчетные документы содержат информацию об этих процессах, и ее обработка может дать общую картину движения национального дохода.

Разумеется, платежными поручениями предприятия могут пользоваться лишь для целей, строго ограниченных законодательством. С помощью платежных поручений не разрешается производить предварительную оплату поставок товаров и оплату услуг, так как это означало бы взаимное кредитование предприятий, которое в свое время было отменено кредитной реформой. Платежные поручения не могут быть использованы для вложения средств основной деятельности в капитальное строительство и для не разрешенного законом авансирования.

Платежные поручения представляются в банк плательщиком по стандартной форме. Экономическая информация в платежном поручении содержится в следующих реквизитах: наименование плательщика и получателя, их адреса, номера расчетных счетов, наименование банков плательщика и получателя, их адреса и номера по МФО; сумма платежа, за что производится платеж.

Если плательщик перечисляет средства сразу нескольким получателям, то применяется сводное платежное поручение по стандартной форме. Содержание реквизитов от этого не меняется.

Платежные поручения, так же как и платежные требования, выписываются в таком количестве экземпляров, сколько организаций участвует в расчете.

Бланки поручений при одногородних расчетах, а также при иногородних перечислениях средств по почте заполняются в трех экземплярах. Первый используется в банке плательщика, второй при местных перечислениях направляется получателю с выпиской из его счета, а при иногородних — пересылается в банк получателя для выдачи клиенту; третий экземпляр выдается плательщику в качестве расписки в приеме поручения. При перечислении средств по телеграфу поручения выписываются в двух экземплярах, один из которых

остается в банке плательщика, а второй выдается плательщику в качестве расписки. Суммы принятых к исполнению поручений списываются со счетов плательщиков.

Информация, которая содержится в документах при расчетах платежными поручениями, характеризует распределение прибыли предприятий и хозяйственных организаций, финансовые взаимоотношения предприятий и вышестоящих организаций, состояние оборотных средств, величину амортизации и т.д. Эта информация носит здесь весьма детальный характер.

При анализе расчетов по акцепту уже отмечалось, что для машинной обработки весьма важно иметь исходную информацию в цифровой форме. В данном случае отраслевая, территориальная и ведомственная принадлежность предприятий может быть легко выражена цифрами. Несколько сложнее представить в цифровой форме объект платежа. Но и эту задачу можно решить, объединив платежи в группы и присвоив им определенные индексы. Тогда вся информация в платежном поручении станет удобной для машинной обработки.

ВЗАИМНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ПОГАШАЮТСЯ

Определенную специфику имеет документооборот по расчетам, основанным на *зачете взаимных требований*. Такие расчеты делятся на постоянно действующие зачеты и разовые зачеты. К постоянно действующим зачетам относятся: а) децентрализованные зачеты взаимных требований, проводимые учреждениями банка по месту нахождения расчетных счетов хозорганов — участников зачетов; б) периодические расчеты по сальдо встречных требований. К разовым зачетам относятся зачеты встречных требований двух предприятий и организаций и групповые зачеты взаимных требований группы предприятий и организаций.

Наиболее распространенной формой взаимных расчетов являются *децентрализованные зачеты*. В порядке децентрализованных зачетов оплачиваются требования поставщиков, платежные поручения плательщиков, исполнительные и прочие документы по расчетам за товары и услуги. Каждому участнику децентрализованных зачетов открывается отдельный лицевой счет, на котором фиксируются все платежи и поступления.

Оформление расчетов между участниками децентрализованных зачетов производится в порядке, установленном для расчетов по акцепту, платежными поручениями и т.д. Однако в документах вме-

сто номеров расчетных счетов указываются номера лицевых счетов участников зачетов.

Если для оплаты с расчетного счета участника зачетов предъявляются документы, подлежащие оплате путем зачета, эти документы не возвращаются, а оплачиваются с лицевого счета по зачету. Учреждения банка плательщиков определяют, является ли поставщик участником той же группы зачетов и подлежат ли документы оплате с лицевого счета по зачету, на основании номеров расчетных счетов поставщика и плательщика, указанных в требованиях.

Состав участников децентрализованных зачетов определяется Правлением Госбанка. Участниками зачетов могут быть предприятия и хозяйственные организации, кроме подрядных строительно-монтажных управлений и трестов, а также торговых, жилищно-коммунальных и некоторых других организаций.

Участники децентрализованных зачетов разбиты на две отраслевые группы. Первая группа — предприятия и организации промышленности. Вторая труппа — предприятия и организации транспорта.

Как было отмечено, номера расчетных счетов у организаций — участников зачетов заменяются в платежных документах номерами лицевых счетов по децентрализованным зачетам. Однако и в номере лицевого счета первые три цифры слева означают номер балансового счета второго порядка, на котором учитывается расчетный счет предприятия. Тем самым отраслевая и ведомственная принадлежность в номере лицевого счета по децентрализованному счету сохраняется. Для участников отраслевых групп зачета в номер лицевого счета включается и номер балансового счета по децентрализованному зачету; тем самым их отраслевая принадлежность характеризуется дважды.

Предприятия, которые кредитуются по обороту со специального ссудного счета, пользуются при децентрализованных зачетах этими счетами; новых лицевых счетов для них банк не открывает. Номер спецссудного счета также содержит информацию об отраслевой и ведомственной принадлежности предприятия.

Таким образом система децентрализованных зачетов не изменяет существенно характер и форму представления экономической информации, поступающей в банк, а следовательно, позволяет автоматизировать обработку этой информации для хозяйственного управления.

Разовые зачеты между двумя предприятиями и организациями также не изменяют характер денежно-расчетных документов и их реквизиты. Этот вид зачета применяется в случае, когда два предприятия имеют взаимные требования, оформленные документами. К зачету

принимаются расчетные документы, акцептованные или подлежащие оплате с последующим акцептом и без акцепта, а также исполнительные документы и документы, подлежащие оплате в бесспорном порядке. Разовые групповые зачеты оформляются денежно-расчетными документами, которые не изменяются в связи с зачетом.

Единственный вид взаимных расчетов, при котором банк не получает значительную часть информации, — это *периодические расчеты по сальдо встречных требований*. При наличии соглашения о периодических расчетах по сальдо счета-фактуры посылаются только плательщику и в банк не сдаются. Однако удельный вес этого вида расчетов составляет менее 1%.

РАЗНООБРАЗИЕ И ЕДИНООБРАЗИЕ

До последнего времени для безналичных расчетов действовали платежные документы восьми форм. Для каждой даже мало распространенной расчетной операции существовала специальная форма. Интересны в этом отношении данные обследования за сентябрь 1965 г., которое установило, что 92,7% безналичных операций оформлено платежными документами двух видов — счетами-платежными требованиями поставщиков (51,4%) и платежными поручениями плательщиков (41,3%). На все остальные формы платежных документов приходилось 7,3%[1].

Это послужило основой для унификации форм расчетных документов. Правлением Госбанка СССР и Правлением Стройбанка по согласованию с ЦСУ СССР и Министерством финансов СССР утверждены две новые унифицированные формы платежных документов по безналичным расчетам. Эти формы введены с 1968 г. Вместо действовавших с 1956 г. форм счета-платежного требования— комбинированного документа, который совмещал счет и платежное требование, введена единая форма платежного требования. Самостоятельно счет-фактура применялся ранее при расчетах с помощью платежных поручений. В ряде случаев он служил приложением к счету-платежному требованию. С 1968 г. платежные требования сдаются поставщиками банку на инкассо с приложением счетов или заменяющих счета накладных; в платежном требовании указываются их номера и итоговые суммы. Для получения средств при других формах

[1] *Хлынов Н.* Унификация платежных документов // Деньги и кредит. 1967. № 3.

расчетов, кроме акцептной, поставщики используют этот же бланк документа, но слова «платежное требование» зачеркивают и пишут название составляемого документа. Например, для расчетов по аккредитиву — «Реестр счетов», для оплаты чеков — «Реестр чеков» и т.д.

Госбанк проводит большую работу по совершенствованию документации. За последние 10 лет количество форм бланков по расчетам через банки уменьшено более чем в 2 раза; улучшилось расположение показателей в формах: они приспособлены для заполнения на фактурных машинах предприятий и организаций и для механизированной обработки в банке[1]. Дальнейшая стандартизация и унификация документов создаст условия для более широкого применения вычислительной техники как на предприятиях, так и в банках.

Однако новое платежное требование в отличие от применявшегося счета-платежного требования не содержит, как правило, товарной спецификации. Правда, в отдельных случаях поставщики могут использовать бланки увеличенного формата, совмещающие платежное требование со спецификацией товаров. Исключение спецификации мотивируется тем, что такая информация не нужна для банковских операций. Действительно, для выполнения банком его нынешних функций товарные спецификации не требуются. Но чтобы использовать банк для управления, информация о товарах совершенно необходима.

Простой пример: важнейшей народнохозяйственной проблемой является сокращение излишних запасов товарно-материальных ценностей. Если, скажем, предприятие, уже накопившее значительные запасы металла, продолжает его закупку, то банк может прекратить выдачу кредитов для оплаты счетов за поставку металла. Но применять такую меру банк сможет лишь в том случае, когда он будет располагать информацией: за поставки какого товара выписано платежное требование.

Нельзя согласиться с мнением, что исключение товарной спецификации связано будто бы с внедрением автоматизации банковских операций, с применением электронной вычислительной техники. Напротив, современная вычислительная техника существенно увеличивает возможности обработки и анализа информации. Мы здесь не предопределяем решения вопроса о том, следует ли соединять платежные требования со спецификацией в одном бланке или рациональней прилагать товарную спецификацию в виде отдельного

[1] *Хлынов Н.* Унификация платежных документов // Деньги и кредит. 1967. № 3.

документа. Это зависит от конкретных условий документооборота и используемой вычислительной техники. Дело в другом. При любой форме документа банк должен получать счета с товарной спецификацией, причем в виде, удобном для обработки на вычислительных машинах. Определяя перспективы использования электронной вычислительной техники, следует предусмотреть возможность обработки всей необходимой для целей управления информации.

В соответствии с принятым решением платежные требования новой формы представляются в банк с приложением счетов или заменяющих их накладных (эти документы содержат информацию о виде и количестве, цене товаров или услуг). Целесообразно, чтобы банк не принимал требования поставщиков на оплату товарно-материальных ценностей без счетов или накладных. Это обеспечит банку всю необходимую информацию для управления хозяйством.

Вполне понятно стремление к сокращению количества документов, которые представляются в банк клиентами, упрощению учета и т.д. Однако есть опасность, что экономия, полученная от этого банком, может оказаться гораздо меньше потерь народного хозяйства от дефектов управления, связанных с отсутствием необходимой экономической информации.

IV. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНФОРМАЦИЯ ПРИ ВНУТРИБАНКОВСКИХ РАСЧЕТАХ, УЧЕТЕ И КРЕДИТОВАНИИ

СКЛАД ИЛИ ФАБРИКА?

Богатство экономической информации в банке огромно, но совершенно неверно представлять себе банк как склад, хранилище различных цифр и сведений. В действительности, вся информация, поступающая в банк, подвергается весьма сложной переработке, прежде чем принять нужную форму. Документы, составляемые клиентами банка, — это лишь часть общего объема документов, используемых в банковом деле. Верно лишь то, что информация, содержащаяся в документе, который получен банком, служит основанием к дальнейшим превращениям.

Банк не только получает документы, информацию от своих клиентов, но и сам снабжает свою клиентуру весьма содержательными

сведениями. Так, регулярно предоставляя предприятиям выписки из расчетных счетов, банк информирует их о финансовом положении, наличии или отсутствии средств, о поступлениях денег от покупателей и платежах поставщикам и т.д.

Расчеты, которые проводятся предприятиями и организациями между собой, вызывают не только необходимость тщательного их учета, но и приводят к возникновению расчетов внутри банковской системы, между отделениями (филиалами) банка. Чем это вызвано? Одно отделение и контора обслуживают целый ряд предприятий, находящихся на данной территории района или области. Эти предприятия реализуют продукцию не только друг другу, но и предприятиям, которые обслуживаются другими отделениями и конторами. Каждое отделение одновременно является и получателем денег на счета обслуживаемых предприятий, и плательщиком со счетов этих предприятий. Если общая сумма поступлений больше суммы платежей, то отделение банка получает средства, а в противном случае перечисляет деньги соответствующему отделению или конторе. Понятно, что как учет, так и расчеты оформляются с помощью документов.

Следовательно, наряду с первичной документацией, как правило, составляемой клиентами банка, экономическую информацию, необходимую для управления хозяйством, содержит также внутрибанковская информация. В ряде случаев применяемая в банке форма бухгалтерского учета может быть без существенных изменений использована для обработки экономической информации[1].

ЛИЦЕВОЙ СЧЕТ – ЛИЦО ХОЗЯЙСТВА

Аналитический учет ведется в лицевых счетах. Формы лицевых счетов установлены в соответствии с характером учитываемых операций. Счета делятся на две части — дебет и кредит. По расчетным счетам предприятий и хозяйственных организаций приход средств

[1] Использовать информацию из внутрибанковских документов для статистического описания хозяйственных связей впервые предложил Ф.Д. Лившиц. Речь шла о сведениях, содержащихся в авизо по МФО (документ по взаимным расчетам отделений банка) для анализа платежного оборота в хозяйстве (*Лившиц Ф.Д.* Банковская статистика. М.: Госфиниздат, 1948.). В свое время это интересное предложение не было реализовано, а ныне в связи с изменением порядка централизованной квитовки (контроля) авизо и развитием взаимных зачетов осуществить его трудно.

записывается в кредит расчетного счета, а расход — в дебет. Понятно, остаток на расчетном счете может быть лишь кредитовый, так как нельзя выдать более того, что имеется. На основании денежно-расчетных документов в счете производятся записи. Основные виды операций имеют условное обозначение. В счет записываются только сумма и цифры условного обозначения.

Такая система аналитического учета открывает богатые возможности для сбора и обработки имеющейся в банке экономической информации. Например, предприятие акцептовало платежное требование. В результате в расчетном счете по дебету будет записана сумма требований и проставлен условный номер (род операции). Однако нас интересуют, кроме того, какой товар (услугу) купило предприятие, его количество, цена, а также отрасль хозяйства, к которой принадлежит поставщик, его территориальное расположение и т.д.

Как уже говорилось, вся эта информация может быть представлена в цифровой форме. Таким образом, запись могла бы состоять из некоторого количества цифр, расположенных в определенной последовательности. Каждое число характеризует соответствующий признак. Можно было бы, например, принять следующий порядок: первое число — условный номер операции; второе — номер расчетного счета поставщика, первые три цифры которого определяют его ведомственную или отраслевую принадлежность; третье — условный

Госбанк
СССР _____
Лицевой
счет № _____

Дата	№ документа	Корреспондентский счет №	Род операции	Оборот		Остаток	Подпись контролера
				дебет	кредит		
			1	Списано согласно Вашему поручению	Зачислено согласно прилагаемой копии платежного поручения		
			2	Оплачены платежные требовании	Зачислено по оплаченным платежным требованиям		
			3	За выставленный аккредитив согласно Вашему заявлению	Зачислен остаток неиспользованного аккредитива		

номер филиала банка поставщика, определяющий его местоположение; четвертое — номенклатурный номер товара; пятое — его количество; шестое — цена; седьмое — номер балансового счета, на котором учитываются счета данного вида транспорта, — показывает способ отгрузки; восьмое — условный номер, показывающий, для какой цели поставлены товар или услуга: основная деятельность, капитальный ремонт и т.д.; девятое — сумма платежа в рублях. Таким образом, в дебет расчетного счета должна быть сделана запись, состоящая из девяти чисел.

Аналогичная запись будет внесена в кредит расчетного счета поставщика, но в ней будет указан номер расчетного счета покупателя и условный номер по МФО обслуживающего его банка.

Таким образом, полная обработка счетов покажет объем производства и реализации продукции в народном хозяйстве. При этом двойная запись даст возможность контроля результатов. Сумма оборотов по дебету по любому избранному признаку должна быть равна сумме оборотов по кредиту всех счетов по тому же признаку. Однако на расчетных счетах предприятий и организаций, рассчитывающихся в порядке взаимных зачетов, записывается лишь сальдо по зачету, а не оборот. В связи с этим необходимо обрабатывать еще и лицевые счета по зачету. Для того чтобы банк имел возможность обрабатывать такой большой массив информации, в его распоряжении должна быть современная вычислительная техника.

ВЫДАЕТ ССУДЫ — ПОЛУЧАЕТ ИНФОРМАЦИЮ

Расчеты обеспечивают основную массу сведений о состоянии хозяйства, но это не единственный источник. Весьма обширная экономическая информация формируется в банке и в результате кредитования хозяйства.

Наиболее тесно связан с расчетами *кредит под расчетные документы в пути*. Этот вид кредита занимает около 15% всей суммы краткосрочных кредитов Госбанка. Банк выдает хозяйственным организациям-поставщикам кредит под расчетные документы в пути за отгруженные и отпущенные товары, а также за выполненные работы и оказанные услуги. Кредит предоставляется под документы в пути по расчетам, осуществляемым по акцептной форме, с зачетом и без зачета взаимных требований, посредством плановых платежей и т.д. Предприятию, которое получает кредит под расчетные документы в пути, ссудный счет открывается на основании заявления-

обязательства. В обеспечение кредита под расчетные документы в пути принимаются следующие документы: требования, сданные банку на инкассо, реестры счетов-фактур, справки при расчетах плановыми платежами.

Кредит предоставляется в сумме стоимости отгруженных товаров и оказанных услуг по отпускным ценам за вычетом плановой прибыли и налога с оборота и с добавлением включенных в требование или счет-фактуру транспортных расходов, оплачиваемых покупателем. Следовательно, общая величина кредита не совпадает с суммой представленных расчетно-денежных документов. Для определения размера кредита банк для каждой хозяйственной организации устанавливает скидку исходя из удельного веса плановой прибыли и налога с оборота в общей сумме реализации в отпускных ценах по плану.

Для определения процента скидки предприятия представляют банку сведения о валовой выручке, намечаемой сумме транспортных и прочих расходов, сумме налога с оборота и сумме прибыли. Такая информация в сводном виде представляет основные позиции финансового плана хозяйства.

Весьма ценная экономическая информация формируется в процессе *кредитования сверхнормативных запасов товарно-материальных ценностей и на сезонные затраты*. При кредитовании предприятий и хозяйственных организаций банку передается «заявление», которое содержит реквизиты предприятия, необходимую сумму ссуды, сроки погашения, указание, на какие цели требуется ссуда. Кроме того, к заявлению прилагаются: сведения о наличии кредитуемых товарно-материальных ценностей; план движения товарно-материальных ценностей, по которым кредиты выдаются в пределах лимитов; справка об утвержденных нормативах собственных оборотных средств и ряд других документов. Информация может служить для управления запасами и резервами в хозяйстве.

Весьма подробная информация сосредоточена в банке и по основным фондам в связи с перечислением сумм амортизационных отчислений, взносами платы за производственные фонды. Осуществляя финансирование и кредитование капитальных вложений, банк располагает информацией не только о созданных и функционирующих фондах, но и о величине фондов, не завершенных строительством.

Для получения наличных денег — в основном для выдачи заработной платы — предприятие представляет кассовый план, который содержит сведения об источниках поступлений наличных денег; выплатах по видам: зарплата, пенсии и пособия, командировочные; натуральных выдачах и льготах, учтенных в фонде зарплаты, а так-

же календарь выдачи зарплаты рабочим и служащим по установленным срокам. Торговые предприятия представляют одновременно с кассовым планом «расчет торговой выручки», а предприятия сферы услуг представляют «сведения о денежной выручке от услуг». Эти данные могут служить для регулирования банком спроса и предложения.

Различные сведения, которые содержатся в перечисленных документах, дополняются многообразной отчетностью, представляемой предприятиями банку, результатами проверок, ревизий, которые проводятся финансово-банковскими работниками на предприятиях и в организациях. Однако качество такого рода отчетности немногим выше обычной отчетности. Как было показано, информация, содержащаяся в расчетно-денежных документах, обрабатывается и используется далеко не полностью. Большая часть сведений, которые собираются банком в виде отчетов и справок, может быть получена из анализа первичных документов.

V. БАНКОВСКАЯ ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ СОСТАВЛЕНИЯ МЕЖОТРАСЛЕВЫХ БАЛАНСОВ. ПЛАН И БЮДЖЕТ НА ИХ ОСНОВЕ

МЕЖОТРАСЛЕВОЙ БАЛАНС И ПРОБЛЕМА РЕАЛИЗАЦИИ

Важнейшей частью управления социалистической экономикой является централизованное планирование. На основе банковской информации становится возможным применение экономико-математических моделей и методов для разработки народнохозяйственного плана.

При современном состоянии экономической науки наиболее исследованными и освоенными из таких моделей являются межотраслевые балансы продукции и производственных фондов. Межотраслевые балансы открывают принципиальную возможность составлять с помощью ЭВМ сбалансированные планы в соответствии с намечаемым конечным продуктом, а также выполнять многие другие чрезвычайно важные плановые расчеты.

Отчетные межотраслевые балансы производства и распределения продукции составляются ЦСУ СССР на основе выборочных обследований с существенным запаздыванием. Баланс за 1959 г. был составлен в начале 1961 г. и притом по весьма укрупненной номенклатуре — в разрезе 83 отраслей в денежном выражении и 157 — в натуральном.

Следующий отчетный межотраслевой баланс разработан ЦСУ СССР лишь за 1966 г. Он имеет несколько более детальную номенклатуру: 110 отраслей содержит баланс в денежном выражении и 237 наименований продуктов — в натуральном выражении[1]. Составление баланса завершено в 1968 г.

Подобная периодичность и длительность разработки отчетных балансов отрицательно сказывается на возможности их использования для планирования.

На основе банковской информации, обработанной с помощью быстродействующей вычислительной техники, межотраслевые балансы можно будет составлять сразу же по истечении любого отчетного периода и с любой степенью детализации.

Составляемые в настоящее время отчетные межотраслевые балансы содержат лишь усредненные данные о потоках продукции. Например, потребление угля на производство электроэнергии характеризуется в таких балансах одним показателем. Это также затрудняет переход от отчетных балансов к плановым. Плановые балансы не могут просто повторять отчетные. Они должны ориентироваться не на средние, а на прогрессивные показатели, достигнутые в отчетном периоде. На основе банковской информации могут быть составлены межотраслевые балансы с различной группировкой предприятий, например, с группировкой потребления угля на производство электроэнергии на крупных, средних и мелких электростанциях. Банковская информация позволяет строить межотраслевые балансы также и в территориальном разрезе.

Для составления межотраслевого баланса продукции необходима информация о сумме продаж и покупок продукции предприятиями отраслей материального производства. Как было показано, расчетные документы, проходящие через банк, содержат сведения о предмете продажи или покупки и о стоимости товаров и услуг. Обработка счетов-платежных требований (или счетов-фактур, если платежное требование не включает товарную спецификацию) обеспечивает информацию об отраслевой характеристике товаров и услуг, приобре-

[1] Показатели межотраслевого баланса производства и распределения продукции за 1966 г. // Вестник статистики. 1968. № 11.

тенных предприятиями. Одновременно из этих же документов могут быть получены сведения о том, каким предприятиям, каких отраслей хозяйства реализуется продукция данным предприятием и отраслью хозяйства. Из расчетных документов может быть получена информация о межотраслевых потоках продукции не только в денежном, но и в натуральном выражении.

Обработка расчетных документов по реализации продукции предприятиям розничной торговли, школам, больницам и другим бюджетным организациям дает информацию о величине продукции, идущей на непроизводственное потребление, личное и общественное. Документы по расчетам заказчиков с подрядными строительными организациями или по расчетам предприятий с собственными отделами капитального строительства дают возможность получить данные о величине продукции, используемой на капитальные вложения.

Для составления межотраслевого баланса, кроме межотраслевых потоков продукции, необходимы также сведения об объеме и структуре чистой продукции в отраслях материального производства. Банковская документация содержит и такого рода данные.

Выплаты заработной платы и другие денежные выплаты типа заработной платы — премии, командировочные, а также стипендии учащимся, пенсии — поступают из кассы Госбанка.

Из банковских документов можно получить величину денежной оплаты труда в колхозах. Натуральная часть оплаты в этих документах не отражена. Следует, однако, заметить, что доля натуральной оплаты в колхозах в последние годы снижается, а доля денежной оплаты возрастает.

Предприятия через банк рассчитываются с финансовой и кредитной системой, органами социального страхования. В результате из банковских документов могут быть получены достоверные сведения о начислениях по социальному страхованию, налоге с оборота, процентах за кредит, плате за производственные фонды, штрафах и других элементах чистого дохода. Несколько сложнее получить данные о сумме прибыли. Объем прибыли можно вычислить, суммируя все перечисления и выплаты из прибыли — плату за фонды, проценты за кредит, взнос свободного остатка прибыли в бюджет, взнос собственной прибыли на финансирование капитальных вложений, погашение за счет прибыли банковских ссуд и т.д. Суммы амортизационных отчислений перечисляются предприятиями на специальные счета в банках, которые, следовательно, располагают полной информацией о величине амортизации.

Таким образом из банковской документации вполне можно будет получать информацию для составления межотраслевого баланса продукции.

Для экономических исследований и планирования необходимо также иметь балансы основных фондов и материальных оборотных средств. Объем основных фондов может быть получен из документов по взносу в банк амортизационных отчислений или платы за основные фонды. Однако здесь важно не только располагать сведениями об общей их сумме, но знать также структуру фондов по отраслевому происхождению, т.е. иметь данные о том, в каких отраслях какая часть фондов произведена. Нормы амортизации установлены дифференцированно по видам фондов — здания и сооружения, силовое оборудование, машины, измерительные приборы и т.д. Располагая данными о суммах и нормах амортизации по видам фондов, можно распределить фонды по отраслевому происхождению. Скажем, здания и сооружения — продукция строительства, машины и оборудование — продукция машиностроения и т.д.

Для составления межотраслевых балансов материальных оборотных средств могут быть использованы сведения из документов по кредитованию запасов сырья, материалов, незавершенного производства, готовой продукции на промышленных предприятиях или запасов товаров в торговле.

Регулярное составление межотраслевых балансов продукции, производственных основных фондов, материальных оборотных средств на основе банковской информации открывает широкие перспективы совершенствования планирования. В дальнейшем на базе межотраслевых балансов и других моделей, разрабатываемых советскими экономистами и математиками, станет, видимо, возможным построение оптимального плана. Но в настоящее время первоочередной задачей является, по нашему мнению, составление *сбалансированного плана* (сбалансированного как в натуральном выражении, так и по стоимости).

Известен метод, с помощью которого на основе отчетного межотраслевого баланса может быть разработан плановый межотраслевой баланс. Суть этого метода такова.

Исходя из проектируемой конечной продукции (y_i), предназначаемой для потребления и накопления, вычисляются объемы производства продукции на плановый период. Расчет выполняется по следующим уравнениям:

$$x_i = \sum_k a_{ik} x_k + y_i,$$

где x_i — объем продукции отрасли i; a_{ik} — затраты продукции отрасли i на единицу продукции отрасли k (i=1, 2, ..., k, ..., n).

Эти уравнения выражают ту простую и очевидную зависимость, что продукции i должно быть выпущено столько, сколько ее используется: во-первых, на материальные затраты в производстве всей продукции n отраслей, во-вторых, на потребление и накопление.

Затем каждый столбец отчетного межотраслевого баланса умножается на коэффициент, характеризующий изменение выпуска соответствующего вида продукции в плановом периоде по сравнению с отчетным. В результате расчета получается плановый межотраслевой баланс производства и распределения продукции[1]. Но возникает вопрос: содержит ли этот баланс возможность реализации, которая не менее важна, чем сбалансированность производства и потребления различных видов продукции?

Научно обоснованный план должен обеспечивать и то и другое: он должен быть сбалансированным и предусматривать реализацию. Второе требование означает, что в плане должна быть предусмотрена реализация каждой из частей общественного продукта и национального дохода. Так, в плане должно быть обеспечено возмещение потребленных средств производства, соответствие денежных доходов населения и объема товаров и услуг, которые приобретаются на эти доходы; соответствие денежных доходов государства, предприятий и колхозов материальным ресурсам, которые предназначаются на накопление и другие общественные нужды; получение за счет экспорта валютных ресурсов для покрытия импорта.

В межотраслевом балансе — и в плановом, и в отчетном — оплата труда и прибавочный продукт в сумме равны конечной продукции и стоимости услуг, ибо произведенный национальный доход (III квадрант баланса) равен (с учетом потерь и сальдо по внешней торговле) использованному (II квадрант). В отчетном балансе, поскольку реализация так или иначе фактически имела место, подобное равенство соблюдается как в целом, так и по отдельным составляющим. Доходам населения соответствует сумма цен товаров и услуг, приобретенных на эти доходы. Аналогичным образом доходам государства и предприятий соответствует определенный денежный объем продукции, использованной на накопление и на потребление в непроизводственной сфере.

---

[1] Подробнее об этом см. *Белкин В.* Коэффициенты полных затрат, их определение и исчисление // Применение математики и электронной техники в планировании / под ред. А. Аганбегяна, В. Белкина. М.: Экономиздат, 1961.

В плановом балансе, исчисленном по приведенным уравнениям, это равенство денежных доходов и материального их покрытия автоматически не обеспечивается. Не обеспечивается, стало быть, и реализация общественного продукта.

Отсюда проблема составления плана, в котором сбалансированы не только производство, распределение и потребление продукции (т.е. предусмотрено произвести продукции столько, сколько ее намечается распределить и потребить), но и денежные доходы с их материальным или иным (услуги) покрытием. Вполне очевидно, что, пока это условие не обеспечено, о достаточно широком внедрении метода межотраслевого баланса в практику планирования говорить не приходится.

В отличие от схем воспроизводства К. Маркса и В. И. Ленина в плановых межотраслевых балансах вопросы реализации не получили удовлетворительного решения. В схемах К. Маркса и В. И. Ленина денежные доходы имеют соответствующее материальное покрытие. Они обмениваются на средства производства и предметы потребления. В межотраслевых балансах, которые до сих пор составлялись, указанное требование не учитывалось. Это обстоятельство неоднократно отмечал акад. В. С. Немчинов, который предпринял специальное исследование по вопросу сбалансированности в межотраслевых таблицах ряда стран[2]. Большое значение вопросам соответствия денежных доходов их материальному покрытию придавал видный советский экономист И. С. Малышев, который в опубликованной посмертно работе писал: «...диспропорцией, наиболее отрицательно сказывающейся до сих пор на ходе расширенного воспроизводства в нашем народном хозяйстве, является превышение суммы обращающихся денег (в виде наличных денег, а равно и кредита) над совокупностью обращающихся материальных ресурсов»[3].

Проблема реализации, сбалансированности доходов и реального их покрытия имеет важное значение независимо от экономического строя общества. Однако в капиталистической экономике соответствие доходов и материального их покрытия достигается в значительной мере за счет стихийной игры цен на рынке. В социалистическом хозяйстве баланс между доходами и их покрытием должен предусматриваться в народнохозяйственном плане. Это

---

[2] *Немчинов В.С.* Использование математических методов в экономической работе // Применение математики в экономических исследованиях: в 2 т. / под ред. В. С. Немчинова. М.: Соцэкгиз, 1959. Т. 1.

[3] *Малышев И.С.* Баланс народного хозяйства — общая схема воспроизводства // Вестник статистики. 1967. № 4.

в свою очередь создает прочную основу для разработки и выполнения кассовых планов Госбанка.

Обеспечение и поддержание постоянной сбалансированности между доходами и реальным их покрытием приобретает особо важное значение с переходом к новой системе планирования и экономического стимулирования. Как известно, одним из главных принципов этой системы является оценка деятельности предприятий по показателю **реализованной** (а не валовой, как прежде) продукции. Вопросы реализации станут еще более актуальными в связи с заменой централизованного распределения средств производства оптовой торговлей.

Проблеме увязки стоимостного и натурального аспекта плана, ив частности розничного товарооборота с доходами населения, большое внимание было уделено на Всесоюзном экономическом совещании в 1968 г. Подчеркивалось, что при новой системе планирования повышена роль финансовых балансов. Вместе с перспективными планами будут составляться также на ряд лет бюджетные проектировки[1].

РАСЧЕТ СБАЛАНСИРОВАННОГО ПЛАНА И БЮДЖЕТА МЕТОДОМ «ДОХОД–ТОВАРЫ»

Ниже изложен разработанный авторами метод составления проектировки народнохозяйственного плана в виде межотраслевого баланса, в котором предусматривается реализация всех составных частей общественного продукта. Народнохозяйственный план, предусматривающий реализацию, согласованный по стоимости и в натуре, должен включать также финансовый план. Основным финансовым планом является государственный бюджет. Поэтому решаемая задача формулируется следующим образом.

Имеется межотраслевой баланс производства и распределения общественного продукта за истекший период и отчет об исполнении государственного бюджета.

Требуется составить межотраслевой баланс и бюджет на плановый период, скажем, на будущий год.

Метод решения задачи рассматривается на примере расчета по межотраслевым балансам продукции, основных фондов и материальных оборотных средств за 1964 г. Эти балансы составлены не на основе банковской информации (что, как мы надеемся, дело

[1] См. *Байбаков Н.К.* Задачи совершенствования планирования и улучшения экономической работы в народном хозяйстве // Плановое хозяйство. 1968. № 7.

будущего), а на базе опубликованных показателей баланса ЦСУ за 1959 г. и последующих статистических публикаций. Они составлены путем приближенных расчетов и поэтому не являются точными. Однако для исследований методологического характера степень их приближения достаточна[2].

Указанные межотраслевые балансы охватывают все народное хозяйство. В них выделено 16 отраслей материального производства, в том числе: 12 отраслей промышленности, строительство, сельское хозяйство, грузовой транспорт и связь (обслуживание производства), остальные отрасли материального производства (торговля, материально-техническое снабжение и т.д.). В табл. 1—V приведен агрегированный межотраслевой баланс производства и распределения продукции, а в табл. 2—V также в сокращенном виде приведены межотраслевые балансы производственных основных фондов и материальных оборотных средств. В межотраслевом балансе продукции угольная, нефтедобывающая, газовая промышленность и электро- и теплоэнергетика объединены в одну топливно-энергетическую группу отраслей. Металлургическая, химическая, лесная и деревообрабатывающая промышленность, промышленность строительных материалов наряду с другими отраслями сведены в группу «Прочие отрасли тяжелой промышленности». Производственные фонды и материальные оборотные средства по своему отраслевому происхождению даны лишь в разрезе основных производящих их отраслей.

Чтобы не усложнять задачу, будем рассматривать не весь бюджет и план, а лишь те изменения, которые следует в них внести по сравнению с прошлым годом.

Предположим, что изменение расходной части бюджета характеризуется табл. 3—V. Изменение доходной части бюджета должно быть получено в результате рассматриваемого расчета.

Рост капитальных вложений, а также вложений в оборотные фонды, увеличение ассигнований на просвещение и здравоохранение предъявляют определенные требования к структуре и объему общественного продукта.

Увеличение капитальных вложений в основные фонды расширяет потребность в продукции строительства и соответствующих

---

[2] Балансы составлены по статистическим ежегодникам «Народное хозяйство СССР» за 1959—1964 гг. и другим публикациям группой сотрудников ИНЭУМ под руководством Н.И. Бузовой. Методы составления межотраслевых балансов по статистическим публикациям см. в книге *Белкин В.Д.* Цены единого уровня и экономические измерения на их основе. М.: Экономиздат, 1963.

Таблица 1–V

Межотраслевой баланс производства и распределения продукции в народном хозяйстве СССР в 1964 г. в ценах потребителей (в млрд руб.)

Показатель	Промышленность					Строительство	Сельское хозяйство	Грузовой транспорт	Остальные отрасли	Итого потреблено в материальном производстве	Потребление	Накопление и прочие расходы, включая экспорт	Всего распределено продукции
	топливно-энергетическая	машиностроение	прочие отрасли тяжелой промышленности	легкая и пищевая промышленность	итого по промышленности								
Топливно-энергетическая промышленность	2,8	1,0	6,9	0,6	11,3	0,4	0,1	0,6	0,1	12,5	2,6	0,7	15,8
Машиностроение	0,3	7,2	2,1	0,6	10,2	2,9	1,8	0,6	0,1	15,6	5,4	25,5	46,5
Прочие отрасли тяжелой промышленности	1,7	14,9	34,9	2,5	54,0	15,5	2,5	2,3	1,4	75,7	13,3	11,8	100,8
Легкая и пищевая промышленность	0,1	0,8	6,2	34,8	41,9	0,9	2,2	0,2	0,6	45,8	77,1	5,2	128,1
Итого	4,9	23,9	50,1	38,5	117,4	19,7	6,6	3,7	2,2	149,6	98,4	43,2	291,2
Строительство	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	37,3	37,3
Сельское хозяйство	–	–	0,7	26,1	26,8	0,1	15,5	–	–	42,4	21,6	4,9	68,9
Грузовой транспорт	2,5	1,2	8,8	2,3	14,8	–	0,8	–	0,2	15,8	–	–	15,8
Остальные отрасли	0,2	0,6	4,5	6,7	12,0	0,3	3,7	–	–	16,0	2,0	–	18,0
Итого текущих материальных затрат	7,6	25,7	64,1	73,6	171,0	20,1	26,6	3,7	2,4	223,8	122,0	85,4	431,2
Амортизация	2,3	1,8	4,0	1,2	9,3	1,1	3,1	2,3	1,1	16,9	–	–	–
Оплата труда	3,9	6,9	13,7	6,9	31,4	12,6	21,1	4,4	7,3	76,8			
Прочая чистая продукция, входящая в себестоимость	1,3	2,7	7,5	1,1	12,6	2,1	11,9	1,2	0,8	28,6			
Прибыль	–0,4	6,1	7,2	8,8	21,7	1,4	5,5	4,2	5,2	38,0			
Налог с оборота	1,1	1,5	2,8	30,1	35,5	–	–	–	1,2	36,7			
Импорт	–	1,8	1,5	6,4	9,7	–	0,7	–	–	10,4			
Всего продукции	15,8	46,5	100,8	128,1	291,2	37,3	68,9	15,8	18,0	431,2			

отраслей машиностроения; рост ассигнований на пополнение оборотных средств требует увеличения выпуска определенных видов сырья и материалов, из которых состоят эти фонды.

Если, допустим, принять структуру капитальных вложений в каждую из отраслей такой же, как средняя структура имеющихся основных фондов этих отраслей (см. табл. 2—V), то можно определить, что на 1 млн руб. вложений, например, в металлургию, потребуется (непосредственно) расширение производства продукции машиностроения на 530 тыс. руб. и строительства на 470 тыс. руб., в угольную — соответственно 260 тыс. и 740 тыс. руб. и т.д. (разумеется, эта структура может быть и иной).

Аналогичным образом может быть определено увеличение выпуска конечной продукции различных отраслей, идущей на прирост 1 млн руб. оборотных средств в каждой отрасли.

Если, далее, по межотраслевому балансу продукции исчислить коэффициенты прямых затрат a_{ik}, скорректировав их в соответствии с изменениями, предполагаемыми в плановом периоде[1], то по приведенным выше уравнениям можно определить необходимое для этого увеличение производства продукции во всех отраслях народного хозяйства. Практически такой расчет выполняется на основе таблицы полных затрат, которая исчислена по тем же уравнениям межотраслевого баланса, но в которой производство различных видов продукции определено по расчету не на весь объем, а на единицу конечной продукции (табл. 4—V). Каждый коэффициент полных затрат показывает, каким должно быть производство продукции, поименованной по строке, чтобы обеспечить выпуск единицы продукции отрасли, обозначенной в заголовке столбца, на потребление и накопление. Так, чтобы выпустить на 1 тыс. руб. конечной продукции отрасли металлургии в народном хозяйстве, необходимо произвести на 200 руб. угля, на 11 —нефти и т.д. Умножив коэффициенты полных затрат по столбцам на проектируемые объемы конечной продукции, можно получить объемы валовой продукции каждой отрасли и рассмотренным выше способом составить в виде межотраслевого баланса сбалансированный план производства.

---

[1] Заметим, что необходимо уточнить лишь сравнительно небольшую часть коэффициентов прямых затрат. В отчетном межотраслевом балансе, составленном ЦСУ СССР за 1959 г. в разрезе 83 отраслей, на 12% коэффициентов приходилось свыше 90% всей суммы материальных затрат. (Методы планирования межотраслевых пропорций / под ред. А.Н. Ефимова и Л.Я. Берри. М.: Экономика, 1965).

Таблица 2–V

Показатели межотраслевых балансов производственных основных фондов и материальных оборотных средств за 1964 г. (в млн руб.)

Отраслевая принадлежность основных фондов и оборотных средств	Отраслевое происхождение							
	основные фонды		оборотные средства					
	машиностроение	строительство	металлургия	угольная промышленность	машиностроение	лесная и деревообрабатывающая промышленность	строительство	сельское хозяйство
Металлургия	7769	6890	2462	71	994	16	4	12
Угольная промышленность	2422	6894	–	457	172	137	1	4
Нефтедобывающая промышленность	1712	5423	–	–	35	1	1	–
Газовая промышленность	460	691	–	–	3	–	–	–
Электроэнергетика	10926	8939	–	–	202	1	–	–
Машиностроение	12955	14034	2674	96	12589	80	111	16
Химическая промышленность	5236	5450	–	15	255	65	2	2
Лесная и деревообрабатывающая промышленность	3514	4295	–	73	462	1791	21	35
Промышленность стройматериалов	3473	5432	–	46	277	7	485	–
Прочие отрасли тяжелой промышленности	6275	7425	1044	I58	3048	129	124	17
Легкая промышленность	3014	3014	–	16	175	41	–	2667
Пищевая промышленность	6234	6234	–	41	206	302	–	1435
Строительство	6210	2790	–	–	606	–	2640	4
Сельское хозяйство	20336	30132	–	391	1928	252	–	23869
Грузовой транспорт	13802	26098	–	259	522	4	2	1
Остальные отрасли материального производства	4602	8398	1195	411	3518	2083	736	5354

Таблица 3–V

Изменение расходов государственного бюджета (в млн руб.)

На производственное накопление			На непроизводственную сферу	
Наименование отраслей	На капитальные вложения	На прирост оборотных средств		
Металлургия	209	54	Капитальные вложения в услуги	449
Угольная промышленность	108	29		
Нефтедобывающая промышленность	207	47		
Газовая промышленность	129	17	Заработная плата в просвещении	1273
Электроэнергетика	130	22		
Машиностроение	195	87		
Химическая промышленность	–24	13	Заработная плата в здравоохранении	555
Лесная и деревообрабатывающая промышленность	23	12		
Промышленность стройматериалов	16	7	Стипендии	130
Прочие отрасли тяжелой промышленности	72	16		
Легкая промышленность	55	48	Материальные затраты в просвещении	939
Пищевая промышленность	120	44		
Строительство	101	395		
Сельское хозяйство	420	200	Материальные затраты в здравоохранении	416
Транспорт и связь	216	–180		
Остальные отрасли материального производства	244	241		
Итого	2221	1052	*Итого*	3762
Всего прирост расходов государственного бюджета				7035

Теперь необходимо установить, выполняются ли в этом плане условия реализации, каково соотношение исчисленной продукции и доходов, на которые она приобретается.

Чтобы ответить на этот вопрос, нужно определить, как в результате планируемого прироста производства продукции изменятся до-

Таблица 4–V

Коэффициенты полных (прямых и косвенных) затрат
(тыс. руб. на 1 млн руб. конечной продукции)

Отрасли-потребители / Отрасли-производители	Металлургия	Угольная промышленность	Нефтедобывающая промышленность	Газовая промышленность	Электроэнергетика	Машиностроение	Химическая промышленность	Лесная и деревообрабатывающая промышленность	Промышленность стройматериалов	Прочие отрасли тяжелой промышленности	Легкая промышленность	Пищевая промышленность	Сельское хозяйство	Грузовой транспорт	Остальные отрасли материального производства
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1	1413	21	30	13	22	313	82	23	101	30	9	12	15	30	11
2	200	1124	35	23	267	61	42	23	79	23	8	9	6	43	9
3	11	4	1008	20	22	9	9	7	10	57	1	2	3	6	2
4	3	1	2	1002	24	2	5	1	5	5				1	
5	71	30	80	26	1015	41	62	21	64	24	9	7	6	34	6
6	62	35	76	22	47	1208	45	57	71	43	16	28	45	54	11
7	44	27	31	17	20	104	1429	46	39	42	35	15	22	56	13
8	41	68	16	12	25	48	58	1337	56	33	16	23	14	27	77
9	4	4	4	2	3	7	4	4	1249	5	1	1	1	7	1
10	256	81	116	174	284	194	193	163	211	1397	29	50	65	147	40
11	59	44	31	25	40	67	177	83	51	118	1509	21	19	39	54
12	22	9	11	13	21	23	126	21	19	91	38	1306	54	14	6
13	21	12	11	11	18	21	74	44	19	71	203	464	1314	15	12
14	167	317	350	26	100	93	129	198	350	101	32	47	29	1036	28
15	86	44	14	53	34	50	59	82	80	101	75	112	81	17	1011

ходы государства, предприятий, населения, колхозов, как изменится потребность в импортной продукции.

Все это можно исчислить исходя из структуры III квадранта межотраслевого баланса продукции. Если принять стоимостную структуру продукции по отраслям неизменной (в плановой проектировке на следующий год и притом в первом приближении это вполне допустимо, а в дальнейшем могут быть внесены необходимые коррективы), то изменения доходов и импорта могут быть определены на основе межотраслевого баланса. Они исчисляются с помощью табл. 5—V.

Проектируемый в нашем примере (см. табл. 3—V) прирост расходной части бюджета на 7035 млн руб. приводит к образованию следующих доходов: бюджета в размере 3277 млн руб., населения — 3710 млн, колхозов — 48 млн руб.

Задача состоит в том, чтобы обеспечить в плане дополнительные доходы бюджета 3758 млн руб. (7035—3277), товарное покрытие доходов населения и колхозов, а также экспорт для возмещения импорта.

В последнем случае необходимо иметь в виду следующие обстоятельства. С одной стороны, в доходы государства, кроме налога с оборота и прибыли, включены 220 млн руб. от реализации импортной продукции по внутренним ценам[1]; с другой стороны, импорт может возмещаться экспортом, пересчитанным в валютные цены, т.е. в цены, по которым государство приобретает импортные товары и реализует экспортные. Пересчет импорта и экспорта из внутренних цен в валютные может быть выполнен с помощью так называемых коэффициентов валютной эффективности импорта и экспорта.

Валютный коэффициент импорта — отношение внутренней цены импортируемого товара к его цене на внешнем рынке. Он показывает, сколько внутренних рублей приходится на один валютный рубль. Стало быть, чтобы в рассматриваемом случае прирост потребности в импорте во внутренних ценах пересчитать в валютные, нужно приросты потребности импорта по каждой отрасли разделить на соответствующий валютный коэффициент импорта и затем просуммировать.

Валютный коэффициент экспорта — отношение валютной цены экспортируемого товара к внутренней его цене — показывает, сколько валютных рублей можно выручить на один внутренний рубль. Стало быть, прирост экспорта в валютных ценах можно определить как сумму его приростов во внутренних ценах по каждой отрасли,

[1] Хотя внешнеторговые объединения находятся на хозрасчете и их выручка поступает в бюджет лишь частично, здесь и далее для упрощения доходы государственных организаций отождествляются с доходами бюджета.

Таблица 5–V

Прирост валовой продукции, доходов и потребности в импорте при дополнительном выпуске 1 млн руб. конечной продукции отдельных отраслей и платных услуг (в тыс. руб.)

Показатель	Металлургия	Нефтедобывающая промышленность	Машиностроение	Лесная и деревообрабатывающая промышленность	Промышленность стройматериалов	Легкая промышленность	Пищевая промышленность	Платные услуги
Валовая продукция	2462	1815	2241	2110	2404	1981	2099	638
Доходы государства:								
налог с оборота	55	33	86	46	49	340	343	40
прибыль	168	215	249	175	192	151	162	256
прочие доходы	322	495	279	296	331	127	193	318
импорт во внутренних ценах	73	9	71	26	15	154	34	14
Итого	618	752	685	543	587	772	732	628
Денежные доходы населения	381	247	315	456	412	218	245	372
Денежные доходы колхозов	1	1	1	2	1	10	23	1
Итого	382	248	316	458	413	228	268	373
Импорт в валютных ценах	51	7	81	17	11	40	23	9

умноженных на соответствующий валютный коэффициент экспорта. После такого пересчета прирост импорта в валютных ценах составит 179,2 млн руб. Поскольку при проектировке изменения расходной части бюджета прирост экспорта не предусматривается, этот импорт не возмещается.

Таким образом установлено, что плановый межотраслевой баланс, составленный в соответствии лишь с проектируемым изменением расходной части бюджета (см. табл. 3—V), условий реализации не содержит; определены также масштабы нарушения этих условий.

Для обеспечения условий реализации требуются дополнительные плановые расчеты. Рассмотрим методы этих расчетов при следующих ограничениях: расходы бюджета не должны покрываться дополнительной эмиссией денег; импорт не должен приводить к со-

кращению золотого запаса; доходы населения нельзя изымать путем повышения налогов или за счет повышения розничных цен на товары и услуги; доходы колхозов и их затраты нельзя балансировать путем повышения цен на продукцию, приобретаемую колхозами. Разумеется, предлагаемый ниже метод применим при изменении или отсутствии любого или нескольких из перечисленных ограничений. В этом случае следует предварительно исчислить оставшиеся непокрытыми расходы бюджета и затраты по импорту, а также оставшуюся несбалансированность доходов населения и колхозов и их покрытия. Здесь такая ситуация не рассматривается, поскольку принципиальных изменений в алгоритм расчета условий реализации она не вносит.

В соответствии с предлагаемым методом реализация доходов обеспечивается дополнительным производством продукции и услуг. Для краткости по аналогии с методом «затраты — выпуск» назовем наш метод *«доход — товары»*.

Для продукции и услуг, дополнительное производство которых должно обеспечить условия реализации, устанавливается порядок, в котором предпочтительно увеличивать их выпуск, а также максимальные размеры этого увеличения (табл. 6—V). Один из видов продукции или услуг, предназначенных для покрытия доходов населения, колхозов и экспорта в каждой из этих групп, показан без ограничения (со знаком ∞ — бесконечность). Это означает, что та часть доходов населения, которая останется непокрытой и после увеличения продукции легкой промышленности, услуг (на 400 млн руб.), продукции пищевой промышленности и машиностроения, в рассматриваемом примере может быть целиком покрыта дополнительным приростом услуг. Соответственно для покрытия доходов колхозов такой нелимитируемой продукцией служат стройматериалы, а экспорта — нефть.

Заметим, что указаний относительно покрытия доходов государства табл. 6—V не содержит. Причина здесь в следующем. Поскольку суммарные доходы в межотраслевом балансе равны денежному объему конечной продукции и услуг, одновременно с балансом доходов населения и колхозов и их покрытия, а также импорта и его экспортного покрытия (в валютных рублях) достигается сбалансированность доходов и расходов государственного бюджета (экспортно-импортное сальдо во внутренних ценах — доход бюджета).

Товары и услуги для покрытия прироста доходов населения и колхозов и для экспорта, а также максимальные размеры их производства должны определяться на основе анализа платежеспособного спроса, резерва мощностей, емкости внутреннего и внешнего рынков и т.д. Исходя из тех же факторов должны быть определены

Таблица 6–V

Товары и услуги для покрытия прироста доходов и импорта (в млн руб.)

Группы покрытия	Продукция отраслей	Максимально возможные размеры прироста конечной продукции
Население	легкой промышленности	1600
	услуг	400
	машиностроения	300
	пищевой промышленности	700
	услуг	∞
Колхозы	лесной и деревообрабатывающей промышленности	5
	промышленности стройматериалов	∞
Экспорт	машиностроения	90
	металлургии	20
	нефтедобывающей промышленности	60
	лесной и деревообрабатывающей промышленности	50
	нефтедобывающей промышленности	∞

нелимитируемые товары и услуги, прирост производства которых не ограничен.

Алгоритм расчета дополнительного производства товаров и услуг, обеспечивающего реализацию общественного продукта и национального дохода, состоит в следующем.

В очередности, предусмотренной табл. 6—V, выпуск товаров или услуг увеличивается в соответствии с доходами, которые должны быть покрыты, но не свыше максимально допустимого размера.

Дополнительный выпуск товаров и услуг, предназначенный для покрытия прироста доходов населения и колхозов, а также импорта, потребует непосредственного или косвенного увеличения производства определенных видов сырья и материалов, что приведет к соответствующему приросту объемов производства, а стало быть, и доходов во всех отраслях хозяйства. Прирост доходов вычисляется по табл. 5—V. Затем, во-первых, сумма непокрытых доходов снижается на стоимость продукции и услуг, приобретаемых на эти доходы, и, во-вторых, доходы увеличиваются на сумму соответствующего прироста.

Расчет выполняется итерациями (последовательными приближениями). На первой итерации после расчета прироста производства, обеспечивающего увеличение продукции легкой промышленности для

покрытия несбалансированного прироста доходов населения, следует расчет прироста производства, обеспечивающего увеличение продукции лесной и деревообрабатывающей промышленности для покрытия доходов колхозов. Затем выполняется расчет по экспортируемой продукции машиностроения для покрытия прироста импорта.

Напомним, что экспорт балансируется с импортом в валютных ценах, а экспортно-импортное сальдо во внутренних ценах — доход (а при отрицательном его значении — расход) бюджета. Вторая итерация имеет тот же порядок действий, но уже в отношении следующей отрасли по каждой группе покрытия и т.д.

Повышение сбалансированности доходов и их покрытия по итерациям характеризуется в табл. 7—V. Итерации выполняются до тех пор,

Таблица 7–V

Расчет покрытия доходов населения и колхозов, а также экспорта (в млн руб.)

Показатель	Номера итераций						
	0	1	3	5	7	10	14
Население							
1. Доходы	3710	4090	4380	5179	5495	5545	5548
2. Покрытие		1600	2300	4573	5408	5541	5548
3. Разность	3710	2490	2080	606	87	4	0
Колхозы							
4. Доходы	47	63	64	82	83	83	83
6. Покрытие		5	64	80	83	83	83
6. Разность	47	58	0	2	0	0	0
Внешняя торговля (в валютных ценах)							
7. Импорт	179	251	281	312	319	320	320
8. Экспорт		117	206	297	317	320	320
9. Импортно-экспортное сальдо	179	134	75	15	2	0	0
Внешняя торговля (во внутренних ценах)							
10. Импорт	220	472	501	549	560	562	562
11. Экспорт		90	170	270	289	291	291
12. Импортно-экспортное сальдо	220	382	331	279	271	271	271
Государственный бюджет							
13. Расходы	7035	7035	7035	7035	7035	7035	7035
14. Доходы	3276	4485	4954	6428	6948	7030	7035
15. Разность	3759	2550	2081	607	87	5	0

Таблица 8–V

Прирост доходов государственного бюджета (млн руб.)

Показатель	По первоначальной проектировке	При обеспечении условий реализации
Налог с оборота	533,1	1478,7
Прибыль	902,0	2166,3
Прочие доходы	618,0	1113,6
Налоги с населения	398,0	602,1
Отчисления на социальное страхование	101,3	158,3
Экспортно-импортное сальдо	219,7	270,2
Амортизация	504,9	1245,8
Итого	3277,0	7035,0
Дефицит (расходы за вычетом доходов)	3758,0	0,0

пока несбалансированность всех видов доходов и их покрытия (разность), а также несбалансированность импорта и экспорта не будут ликвидированы или, точнее говоря, не достигнут заданной малой величины. Поскольку расчет выполняется на ЭВМ, величина эта может быть принята сколь угодно малой. Но практически достаточно, чтобы точность расчета была не ниже точности исходной информации.

В результате расчета определено приращение доходной части бюджета, соответствующее увеличению его расходной части (табл. 8—V), и одновременно найдено сбалансированное и реализуемое приращение продукции (табл. 9—V). Добавляя эти приращения соответственно к бюджету и межотраслевому балансу продукции за прошлый год, можно определить бюджет и баланс производства, распределения и реализации продукции на плановый период. Разумеется, это лишь первая проектировка плана и бюджета, которая может и должна в дальнейшем уточняться. Но, во-первых, такая проектировка — необходимый и весьма трудоемкий при выполнении применяемыми ныне методами этап разработки плана и бюджета, а, во-вторых, подобные проектировки могут быть исчислены в различных вариантах и в самое непродолжительное время.

Рассмотренный выше алгоритм изложен с упрощениями и сокращениями, обусловленными рамками книги. Для простоты изложения не учтен прирост сбережений населения. Прирост прибыли и амортизационных отчислений (так же, как и прирост налога с оборота) целиком рассматривается в качестве увеличения дохода государства и имеет усредненную структуру покрытия. Между тем

Таблица 9–V

Изменение межотраслевого баланса производства и распределения продукции в связи с бюджетной проектировкой и с учетом условий реализации (в млн руб.)

Показатель	Промышленность					Строительство	Сельское хозяйство	Грузовой транспорт	Остальные отрасли	Итого потреблено в материальном производстве	Потребление	Накопление и прочие расходы, включая экспорт	*Всего* распределено продукции
	топливно-энергетическая	машиностроение	прочие отрасли тяжелой промышленности	легкая и пищевая	итого по промышленности								
Топливно-энергетическая промышленность	174	54	377	24	629	16	3	45	4	697	304	137	1138
Машиностроение	25	400	114	20	559	122	44	33	3	761	539	1281	2581
Прочие отрасли тяжелой промышленности	116	831	1832	99	2878	655	64	126	56	3779	890	599	5268
Легкая и пищевая промышленность	10	45	292	1548	1895	38	53	10	20	2016	2913	174	5103
Итого	325	1330	2615	1691	5961	831	164	214	83	7253	4646	2191	14090
Строительство	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	1576	1576
Сельское хозяйство	–	–	33	808	841	5	384	1	1	1232	146	328	1706
Грузовой транспорт	198	64	511	81	854	2	20	3	7	886	–	–	886
Остальные отрасли	16	31	231	237	515	14	92	–		621	48	2	671
Итого текущих материальных затрат	539	1425	3390	2817	8171	852	660	218	91	9992	4840	4097	18929
Амортизация	179	102	215	43	539	47	77	128	40	831			
Оплата труда	281	383	735	335	1734	531	521	243	273	3302			
Прочая чистая продукция	90	148	358	50	646	89	293	66	29	1123			
Прибыль	–28	340	361	349	1022	57	137	231	193	1640			
Налог с оборота	74	85	126	1148	1433	–	–	–	45	1478			
Импорт	3	98	83	361	545	–	18	–	–	563			
Всего продукции	1138	2581	5268	5103	14090	1576	1706	886	6671	18929			

значительная часть этого прироста поступает в фонды экономического стимулирования со специфической структурой покрытия. Не введены ограничения приростов валовой продукции, обусловленные размерами резерва мощностей. Не показаны способы корректировки расходной части бюджета в том случае, если она оказывается по каким-либо причинам нереальной. Не рассмотрены методы перераспределения ресурсов для ускоренного ввода в действие недостающих мощностей. Не учтены другие, кроме экспорта, возможности покрытия импорта — техническая помощь, кредиты и т.д., а также иные возможные усложнения задачи, которые с той или иной степенью трудности могут быть введены в рассмотренную методику расчета.

Таким образом, межотраслевые балансы, составляемые на основе банковской информации, дадут возможность разрабатывать сбалансированные и взаимоувязанные планы производства, распределения и реализации общественного продукта и национального дохода, а также государственный бюджет.

VI. ПЛАНИРОВАНИЕ ЦЕН И ОПРЕДЕЛЕНИЕ НОРМАТИВА ЭФФЕКТИВНОСТИ НА ОСНОВЕ БАНКОВСКОЙ ИНФОРМАЦИИ

Выше уже отмечалось, что в расчетных банковских документах содержится информация о ценах на различные виды продукции. Банковская информация открывает возможности для углубленного анализа, текущего регулирования, планирования и прогнозирования цен.

В настоящее время наблюдение за движением цен и их анализ находятся на относительно скудном пайке отчетных данных, собираемых статистикой. Для периодических пересмотров цен привлекается обширная дополнительная информация. Между тем в расчетных и иных банковских документах содержатся данные о ценах реализуемых товаров. При условии машинной обработки банковской документации эти данные — превосходный материал для исследования. Различные группировки данных о ценах в отраслевом, территориальном и временно́м разрезе, комбинационные группировки, сочетающие указанные, а также другие признаки, позволят

получить исчерпывающее представление о состоянии и динамике цен в стране. Уровни цен на продукцию отдельных подразделений общественного производства по республикам и экономическим районам, их изменение в связи со спросом, с расширением ассортимента, сезонные колебания цен — все это станет доступным для изучения и обобщения.

Нетрудно видеть возможности текущего регулирования цен на основе банковской информации. Банк лучше, чем какой-либо другой хозяйственный орган, осведомлен о возникновении и размерах сверхнормативных запасов готовой продукции на промышленных предприятиях и в торговле. Вместе с тем банк по своему положению не может оставаться здесь на позициях стороннего наблюдателя, ибо кредитует эти запасы. Сопоставляя излишние запасы, связанную с ними просроченную задолженность, с одной стороны, возможности и масштабы реализации разного рода товаров — с другой, банк сможет разрабатывать экономически обоснованные рекомендации об их уценке или о сокращении производства. Банк сможет также оказывать стимулирующее воздействие на производство ходовых товаров повышенного качества и давать рекомендации о ценах на эти товары.

В результате экономической реформы серьезно возрастает значение плановых цен. Начиная с плана на следующую пятилетку в перспективных планах будут устанавливаться задания по изменению цен[1].

В планировании и прогнозировании цен первостепенное значение имеет определение их уровней. В последние годы для этой цели широко используются межотраслевые балансы. Стало быть, и в области ценообразования межотраслевые балансы на основе банковской информации смогут принести немалую пользу.

Рассмотрим методы расчета цен на основе приведенных в предыдущей главе межотраслевых балансов производства и распределения продукции, основных фондов и материальных оборотных средств.

Отметим прежде всего, что каждый столбец межотраслевого баланса продукции представляет собой развернутую калькуляцию себестоимости и цен соответствующего вида продукции. Но в отличие от обычных калькуляций здесь дана себестоимость и цена всей продукции той или иной отрасли (см. табл. 1—V).

Возьмем для примера первую же отрасль — металлургию. Как и в любой калькуляции, по столбцу баланса показаны материаль-

[1] См. *Байбаков Н.К.* Задачи совершенствования планирования и улучшения экономической работы в народном хозяйстве // Плановое хозяйство. 1968. № 7.

ные затраты, т.е. продукция различных отраслей, использованная в качестве сырья и материалов в металлургической промышленности. Затем — амортизация, оплата труда, прочие элементы чистой продукции, входящие в себестоимость. Приведен также прибавочный продукт — прибыль и налог с оборота. В итоге получается цена продукции металлургии

$$u_i = \sum_j a_{ij} + \tau_i + f_i + p_i ,$$

где u_i — цена, денежный объем продукции отрасли i (например, металлургии);

a_{ij} — затраты продукции отрасли i на на единицу продукции отрасли j (затраты, скажем, продукции угольной промышленности на металлургию);

τ_i — амортизация основных фондов отрасли i;

d_i — заработная плата в отрасли i;

f_i — прочие элементы чистой продукции, входящиев себестоимость продукции отрасли i;

P_i — прибыль.

Если в приведенном уравнении цены продукции отрасли i изменить цену какой-либо компоненты материальных затрат x_j (например, цену угля, идущего на металл) или величину амортизации, заработной платы и т.д., то и цена u_i изменится. Отсюда возникает задача: найти коэффициент изменения x_i (удорожания или удешевления) цены продукции по сравнению с первоначальной. Этот коэффициент можно определить из системы уравнений типа

$$u_i x_i = \sum_j a_{ij} x_j + \tau_i + d_i + f_i + p_i \qquad (i, j = 1, 2, ..., n). \qquad (1)$$

Таких уравнений — n, т.е. столько, сколько отраслей представлено в межотраслевом балансе.

Поскольку проблема заработной платы — самостоятельная социально-экономическая проблема, при планировании оптовых цен розничные цены и оплата труда обычно не затрагиваются. Этот принцип был обязательным при всех послевоенных пересмотрах оптовых цен, в том числе и при последней реформе оптовых цен на промышленную продукцию в 1966—1967 гг. Поэтому при планировании оптовых цен речь может идти об изменении амортизации τ_i и прибыли p_i.

При последнем пересмотре цен амортизация также не менялась. Изменение цен было целиком обусловлено изменением при-

были p_i. Новая прибыль определялась вне общей системы уравнений[1]. Однако и при этом межотраслевой баланс продукции сыграл существенную роль. На его основе в Главном вычислительном центре Госплана СССР был выполнен расчет уровней цен, изменения цен на продукцию были увязаны с изменением цен на материальные затраты.

Если же межотраслевой баланс продукции дополнить межотраслевыми балансами производственных основных фондов и материальных оборотных средств, то становится возможным найти на основе общей системы уравнений также амортизацию и прибыль.

Амортизация, как известно, выражает в денежной форме износ основных фондов, физический и моральный. Она определяется в зависимости от нормативного срока службы основных фондов и их цены. Изменения любого из этих факторов должны отразиться на величине амортизации. Если при пересмотре оптовых цен меняются цены на машины, оборудование, здания, сооружения, должна быть изменена соответственно и величина амортизации. Необходимо поэтому разложить эту величину по элементам основных видов и переоценить в соответствии с изменением цен на продукцию отраслей-изготовителей фондов.

Особо следует сказать о внутренних ценах на импортную продукцию. Они, как известно, устанавливаются исходя из цен на аналогичную продукцию отечественного производства. Поэтому при общем пересмотре цен должны быть соответственно пересмотрены внутренние цены на импортную продукцию. Принятая ЦСУ СССР форма представления импорта в межотраслевом балансе весьма удобна для пересчета цен на импортную продукцию[2]. В строке «Импорт» межотраслевого баланса показаны во внутренних ценах поставки импортной продукции, соответствующей названиям столбцов. Так, в столбце «металлургия» по строке «Импорт» показан металл, ввезенный из-за границы. Для того, чтобы пересчитать его в новые цены, следует показатель импорта добавить к диагональному члену (затраты продукции металлургии на металлургию). И так по каждому виду продукции. Пересчитанный в общем расчете импорт вычитается затем из диагонального члена и показывается по своей строке.

---

[1] См., например, *Комин А.* Пересмотр оптовых цен и приближение их к общественно необходимым затратам // Вопросы экономики. 1967. № 4.

[2] См. *Эйдельман М.Р.* Межотраслевой баланс общественного продукта: теория и практика его составления. М.: Статистика, 1966.

Наиболее сложным и спорным вопросом как с теоретической, так и методологической точки зрения является вопрос об учете в составе новых цен прибавочного продукта.

В период экономической дискуссии, предшествовавшей сентябрьскому (1965 г.) Пленуму ЦК КПСС, на основе межотраслевых балансов, разработанных ЦСУ СССР, в Институте электронных управляющих машин были построены модели цен по различным концепциям планового ценообразования, обсуждавшимся советскими экономистами. На их основе были исчислены по укрупненным отраслям цены с прибылью, пропорциональной заработной плате, производственным фондам, а также цены, в которых одна часть прибыли пропорциональна заработной плате, а другая — производственным фондам. В настоящее время является общепризнанным, что прибыль должна быть пропорциональна фондам. Это соответствует принятому определению рентабельности по отношению к фондам и принципу платности фондов.

Возникает вопрос, должна ли норма прибыли быть единой или дифференцированной? Правильное определение экономической эффективности капитальных вложений, установление достаточно весомого и единого банковского процента, эквивалентный обмен в хозяйстве — все это при дифференцированной норме прибыли затруднено и требует единой нормы. Указанное обстоятельство в значительной мере было учтено при проведении реформы оптовых цен 1966—1967 гг. Если до реформы отношение рентабельности в машиностроении к рентабельности в других отраслях тяжелой промышленности составляло 4 : 1, то теперь оно равняется 1,4 : 1,0, т.е. дифференциация нормы прибыли уменьшилась почти втрое. Задачей дальнейшего совершенствования ценообразования является, как отмечает председатель Госкомитета цен В. К. Ситнин, «...максимально возможное сближение уровней рентабельности и приближение их к средней норме»[1].

При подобном подходе средняя величина рентабельности и соответствующая система цен могут быть исчислены на ЭВМ на основе межотраслевых балансов продукции, производственных основных и оборотных средств.

Исходя из рассмотренных теоретических предпосылок, следует дополнить приведенную систему уравнений таким образом, чтобы определить все основные элементы цены, т.е. наряду с материальными затратами в новых ценах исчислять также амортизацию, прибыль, импорт.

---

[1] *Ситнин В.* Итоги реформы оптовых цен и задачи дальнейшего совершенствования ценообразования в СССР // Вопросы экономики. 1968. № 5.

Полная система уравнений цены производства будет выглядеть следующим образом:

$$u_i x_i = \sum_j a_{ij} \theta_{ij} x_j + p' \sum_j b_{ij} \theta_{ij} x_j + d_i + f_i; \quad (2)$$

$$П = \sum_j a_{Пj} \theta_{Пj} x_j; \quad (3)$$

$$\theta_{ij} = \sum_q \alpha_{ij}^q (1 + p')^{(q-1)}, \quad (4)$$

где p' — норма прибыли;

b_{ij} — продукция отрасли j, которая содержится впроизводственных основных и оборотных фондах отрасли i;

d_i — заработная плата в отрасли i;

f_i — прочие элементы чистой продукции в отрасли i;

$П$ — объем продукции и услуг, приобретаемых населением (в действующих ценах);

$a_{Пj}$ — продукция отрасли j, поступающая в фонд личного потребления населения;

θ_{ij} — коэффициент удорожания основных фондовотрасли i вследствие продолжительности их создания в отрасли j;

α_{ij}^q — доля затрат продукции отрасли j в общемобъеме затрат продукции этой отрасли на основные фонды отрасли i в q-*м* году до момента ввода их в действие ($\alpha < 1$; 1, 2, ..., q), где q — общая продолжительность, число лет создания фондов).

В системе уравнений (2) для каждого вида продукции i, j=1, 2, ..., n имеется одно уравнение. Однако число неизвестных на одно (p') больше, чем число уравнений. Уравнение (3), которое новых неизвестных не содержит, как раз и восполняет эту нехватку и делает возможным однозначное решение этой системы уравнений. Уравнение (3) выражает требование о сохранении на прежнем уровне цен на товары и услуги, реализуемые населению, и следовательно, реальных и денежных доходов населения[2] и лимитирует тем самым величину нормы прибыли p'. Если p' будет выше определенного уровня (как это установлено расчетом — 14,2%), сумма цен товаров и услуг, предна-

[2] Более подробная экономическая интерпретация уравнений содержится в книге *Белкин В.Д.* Цены единого уровня и экономические измерения на их основе. М.: Экономиздат, 1963. А математическое доказательство единственности и неотрицательности их решения — в статье *Белкин В., Кронрод А, Назаров Ю. и др.* Исчисление рациональных цен на основе современной экономической информации // Экономика и математические методы. 1965. № 5.

значенных для реализации населению, окажется выше его денежных доходов. При $p' < 14{,}2$ норма прибыли будет, наоборот, занижена, и сумма цен товаров и услуг окажется ниже суммы денежных доходов населения.

Каков экономический смысл коэффициента θ_{ij}? В соответствии с концепцией цены производства прибыль пропорциональна основным и оборотным фондам; на каждый рубль вложенных средств общество должно получить p' копеек прибыли в год независимо от того, каким образом эти средства используются — отвлечены ли они в строительство или функционируют в качестве оборотных фондов. Таким образом если средства отвлечены в строительство, то спустя год после того как они вложены, каждый рубль должен превратиться в 1 $(1 + p')$ руб., спустя два года — в 1 $(1 + p')^2$ и т.д.

Коэффициент θ_{ij}, который входит в первый член $\sum_j a_{ij}\theta_{ij}x_{ij}$ уравнения (2), выражающий материальные затраты, включая амортизацию, для всех материальных затрат с циклом воспроизводства менее года равен единице ($\theta_{ij} = 1$). Этот коэффициент сказывается лишь на величине амортизации, поскольку повышает цену основных фондов (здесь $\theta_{ij} > 1$). Амортизация же в данном случае исчисляется в соответствии с нынешней практикой: она равна стоимости основных фондов, деленной на срок их службы.

Во втором члене уравнения, выражающем прибыль, пропорциональную производственным фондам, для оборотных средств коэффициент $\theta_j = 1$. Ив этом случае θ_{ij} влияет на оценку основных фондов.

Как известно, цены производства на продукцию добывающей промышленности должны содержать дифференциальную ренту. Решениями сентябрьского (1965 г.) Пленума ЦК КПСС предусмотрены фиксированные рентные платежи предприятий добывающей промышленности, находящихся в относительно более благоприятных природных условиях.

Для исчисления ренты в уравнениях цен производства отрасли добывающей промышленности должны быть представлены предприятиями, работающими в относительно худших условиях или производящими наименее экономичную из взаимозаменяемых видов продукции. Так, например, в топливных отраслях цена за тонну условного топлива должна определяться по стоимости угля. В этом случае в составе цены более экономичных видов топлива — нефти и газа — будет дифференциальная рента.

В общей системе уравнений цены — денежные объемы продукции нефтяной и газовой промышленности — с учетом ренты будут

исчисляться иначе, чем цены продукции всех других отраслей; для этого вводятся дополнительные уравнения:[1]

$$x_{н}u_{н} = k_{н,у}x_{у}u_{у} \text{ и } x_{г}u_{г} = k_{г,у}x_{у}u_{у}, \qquad (5)$$

где $k_{н,у}$ — соотношение объемов условного топлива, добываемого в нефтяной и угольной промышленности, а $k_{г,у}$ — соответственно в газовой и угольной промышленности.

Банковская информация, которая даст возможность охарактеризовать не только межотраслевые, но и межрайонные связи, позволит исчислять дифференциальную ренту также более точными методами, с частичной оптимизацией планового межотраслевого баланса. Сколько-нибудь обстоятельное рассмотрение алгоритма такого расчета выходит за рамки данной работы. Но суть его (опять же применительно к топливным отраслям) состоит в следующем. С одной стороны, имеются данные о районах потребления и их потребностях в топливе, в том числе тех, которые могут быть удовлетворены разным топливом. С другой стороны, имеются сведения о добыче угля, нефти, газа по месторождениям и о возможности ее увеличения. В результате расчета определяется наиболее выгодный (оптимальный) план размещения и развития топливодобывающих предприятий и поставок топлива по районам. Одновременно вычисляются также цены, стимулирующие выполнение оптимального плана. Эти цены обладают такими свойствами: откуда бы топливо (по оптимальному балансу) ни поставлялось, цена его по расчету на единицу теплового эффекта для данного района едина; цена топлива у поставщика и рента, которую он получает, также едина, куда бы топливо ни отгружалось. Аналогичные расчеты оптимальных балансов и цен могут быть проведены в лесной, горнорудной и других отраслях добывающей промышленности, а также в сельском хозяйстве.

Полученные оптимальные отраслевые балансы и цены вводятся в плановый межотраслевой баланс взамен данных по соответствующим отраслям и согласуются с другими показателями этого баланса в совместном расчете[2].

Исчисленные по уравнениям (2, 3, 4), а также с учетом дифференциальной ренты в топливных отраслях — по уравнениям (5) —

---

[1] Уравнения (5) предложены Л.П. Постышевым (ИНЭУМ).

[2] См. *Белкин В., Кронрод А, Назаров Ю. и др.* Исчисление рациональных цен на основе современной экономической информации // Экономика и математические методы. 1965. № 5.

Таблица 1 –VI

Индексы цен производства к ценам 1964 г.

Показатель	Без учета ренты	С учетом ренты в топливных отраслях
Металлургия	1,53	1,53
Угольная промышленность	1,83	1,77
Нефтедобывающая промышленность	2,08	4,75
Газовая промышленность	1,20	3,78
Электроэнергетика	1,77	1,89
Машиностроение	1,27	1,26
Химическая промышленность	1,30	1,30
Лесная и деревообрабатывающая промышленность	1,29	1,28
Промышленность строительных материалов	1,48	1,49
Строительство	1,24	1,25
Тарифы грузового транспорта	1,42	1,39

коэффициенты перехода от цен, действовавших в 1964 г., к ценам производства приведены в табл. 1—VI.

Правильность, достоверность расчета проверяется тем, что в исчисленные цены производства пересчитывается весь межотраслевой баланс продукции, в котором, как известно, все элементы общественного продукта и национального дохода сбалансированы и взаимосвязаны. Баланс в ценах производства должен быть затем скорректирован с учетом сохранения действующих розничных цен на продукцию и услуги, реализуемые населению. Полученный в итоге межотраслевой баланс (табл. 2—VI) значительно облегчает пересчет в новые цены народнохозяйственного плана. Межотраслевой баланс в ценах производства с учетом ренты в топливных отраслях здесь не приводится; укажем лишь, что рента в нефтяной и газовой промышленности должна составить, по нашим расчетам, около 9 млрд руб.

После пересчета межотраслевого баланса из цен 1964 г. в цены производства нетрудно получить балансы изменений расчетных отношений, а также доходов и расходов государства (табл. 3—VI и 4—VI). Эти балансы были, как известно, камнем преткновения многих пересмотров цен, включая и последний. Баланс изменений расчетных отношений получается как разность показателей первых квадрантов межотраслевых балансов продукции в ценах производства, с одной стороны, и в действующих ценах — с другой (см. табл. 2—VI

Таблица 2–VI

Межотраслевой баланс производства и распределения продукции в народном хозяйстве СССР в ценах производства (в млрд руб.)

Показатель	Топливно-энергети-ческая промышленность	Машиностроение	Остальные отрасли тяжелой промышленности	Легкая и пищевая промышленность	Итого по промышленности	Строительство	Сельское хозяйство	Грузовой транспорт	Остальные отрасли	Итого потреблено в материальном производстве	Потребление	Накопление	*Всего* распределено продукции
Топливно-энергетическая промышленность	4,7	1,9	13,4	1,1	21,1	0,7	0,2	1,6	0,2	23,8	3,8	1,3	28,9
Машиностроение	0,4	9,4	2,8	0,7	13,3	3,8	2,3	0,8	0,1	20,3	5,7	35,2	61,2
Остальные отрасли тяжелой промышленности	2,1	21,3	46,3	3,1	72,8	21,9	3,2	2,9	1,9	102,7	14,7	16,0	133,4
Легкая и пищевая промышленность	0,1	0,7	6,2	29,1	36,1	0,8	2,4	0,2	0,5	40,0	77,2	5,3	122,5
Итого	7,3	33,3	68,7	34,0	143,3	27,2	8,1	5,5	2,7	186,8	101,4	57,8	346,0
Строительство	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	45,5	45,5
Сельское хозяйство	–	–	0,9	33,9	34,8	0,1	20,2	–	–	55,1	21,9	7,8	84,8
Грузовой транспорт	3,5	1,6	12,5	3,3	20,9	0,1	1,2	0,1	0,3	22,6	–	–	22,6
Остальные отрасли	0,3	0,7	6,0	9,0	16,0	0,4	5,0	–	–	21,4	2,1	–	23,5
Итого текущих материальных затрат	11,1	35,6	88,1	80,2	215,0	27,8	34,5	5,6	3,0	285,9	125,4	111,1	522,4
Амортизация	3,2	2,5	5,4	1,6	12,7	1,4	4,1	3,1	1,4	22,7			
Оплата труда	3,9	6,9	13,7	6,9	31,4	12,6	21,1	4,4	7,3	76,8			
Прочая чистая продукция, входящая в себестоимость	1,3	2,7	7,5	1,1	12,6	2,1	11,9	1,2	0,8	28,6			
Прибыль	8,3	8,7	14,6	5,2	36,8	1,6	10,8	8,3	10,0	67,5			
Налог с оборота	0,7	0,7	1,9	22,8	26,1	–	–	–	1,0	27,1			
Импорт	0,4	4,1	2,2	4,7	11,4		2,4	–	–	13,8			
Всего продукции	28,9	61,2	133,4	122,5	346,0	45,5	84,8	22,6	23,5	522,4			

Таблица 3–VI

Межотраслевой баланс изменения расчетных отношений (в млрд руб.)

Показатель	Топливно-энергетическая промышленность	Машиностроение	Прочие отрасли тяжелой промышленности	Легкая и пищевая промышленность	Итого по промышленности	Строительство	Сельское хозяйство	Грузовой транспорт	Остальные отрасли	*Всего*
Топливно-энергетическая промышленность	1,9	0,9	6,5	0,5	9,8	0,3	0,1	1,0	0,1	11,3
Машиностроение	0,1	2,2	0,7	0,1	3,1	0,9	0,5	0,2	–	4,7
Прочие отрасли тяжелой промышленности	0,4	6,4	11,4	0,6	18,8	6,4	0,7	0,6	0,5	27,0
Легкая и пищевая промышленность	–	–0,1	–	–5,7	–5,8	–0,1	0,2	–	–0,1	–5,8
Итого по промышленности	2,4	9,4	18,6	–4,5	25,9	7,5	1,5	1,8	0,5	37,2
Строительство	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Сельское хозяйство	–	–	0,2	7,8	8,0	–	4,7	–	–	12,7
Грузовой транспорт	1,0	0,4	3,7	1,0	6,1	0,1	0,4	0,1	0,1	6,8
Остальные отрасли	0,1	0,1	1,5	2,3	4,0	0,1	1,3	–	–	5,4
Всего	3,5	9,9	24,0	6,6	44,0	7,7	7,9	1,9	0,6	62,1

и 1—V). Баланс изменений доходов и расходов государства получается как разность показателей третьих квадрантов этих межотраслевых балансов.

В результате расчета цен производства была исчислена также норма прибыли p'. При условии расчета цен без рент она составила для 1964 г. 14,2%, а с рентами в топливных отраслях— 13,1%.

Правильное определение средней нормы прибыли имеет чрезвычайно большое значение, поскольку эта норма является обобщающим показателем эффективности использования производственных фондов и может служить ориентиром для установления норматива эффективности предстоящих капитальных вложений.

Некоторые экономисты и математики не согласны с подобным определением и такой трактовкой средней нормы прибыли. Они утверждают, будто определение в составе цены производства нормы прибыли как среднего по народному хозяйству отношения прибыли к фондам неправомерно. В частности, они утверждают, что чем больше

Таблица 4–VI

Баланс изменения доходов и расходов государства (в млрд руб.)

Поступления		Затраты	
Прибыль	25,8		
в том числе		Расходы на капитальные вложения, прирост оборотных средств, прочий расход, включая сальдо по внешней торговле	17,9
топливно-энергетическая промышленность	8,7		
машиностроение	2,6		
прочие отрасли тяжелой промышленности	7,3		
легкая и пищевая промышленность	–3,6		
Итого	15,0		
строительство	0,2	Расходы на содержание организаций и учреждений непроизводственной сферы	3,4
сельское хозяйство (совхозы)	1,8		
грузовой транспорт	4,2		
остальные отрасли	4,6		
налог с оборота	–9,6		
амортизация	5,1		
Всего увеличение поступлений	21,3	*Всего* увеличение затрат	21,3

фонд накопления, т.е. ресурсы средств для капитальных вложений, тем ниже может быть нормативный коэффициент эффективности[1]. Подобные утверждения, а точнее сказать, заблуждения были подвергнуты обстоятельной критике Н.Я. Петраковым[2]. Здесь мы заметим лишь, что ошибочность тезиса об обратной зависимости фонда накопления и нормы прибыли проистекает от одностороннего подхода к проблеме, при котором все сводится к вопросу об *использовании* фонда накопления, а вопрос о его *создании* остается в стороне. Между тем стоит во главу угла поставить вопрос о создании фонда накопления (чтобы использовать, нужно сперва создать!), как все сразу становится на свое место. Поскольку источником накопления является прибыль, то величина фонда накопления находится в прямой зависимости от нормы прибыли. Чем больше планируемый фонд накопления, тем выше должна быть норма прибыли, нормативный коэффициент эффективности; иного способа обеспечить создание этого фонда не существует.

---

[1] См., например, *Богачев В.* Срок окупаемости: теория сравнения плановых вариантов / Ин-т экономики АН СССР. М.: Экономика, 1966.

[2] См. *Петраков Н.Я.* Некоторые аспекты дискуссии об экономических методах хозяйствования. М.: Экономика, 1966.

Аналогичным образом обстоит дело также и с платой за производственные фонды и с банковским процентом. Эти виды платежей должны стать в дальнейшем основными источниками централизованного фонда государственных доходов, и поэтому величина их должна находиться в прямой, а не в обратной зависимости от фонда накопления, который планируется в данный период.

VII. МЕТОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ ТЕКУЩЕГО УПРАВЛЕНИЯ И РЕГУЛИРОВАНИЯ

С ПОМОЩЬЮ МАТЕРИАЛЬНОЙ ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТИ

Прежде всего напомним, что мы не предлагаем наделить банки какими-либо особыми правами по административному управлению предприятиями. Здесь нет речи о новой организационной перестройке. Банк наряду с другими органами будет управлять хозяйством, воздействуя экономическими методами, используя материальную заинтересованность предприятий и организаций.

Смысл банковского управления и регулирования деятельности предприятий состоит в том, что банк создает условия для наиболее эффективного хозяйствования. Причем выражением, мерой этой эффективности служит доход, прибыль предприятия. Рациональное решение, принятое предприятием, обеспечивает доход, прибыль, нерациональное решение — убыток.

Банки управляют предприятиями таким образом, что их влияние отражается в конечном итоге на доходе, прибыли хозяйства. Следовательно, предприятия, которые не ставят перед собой задачу получить прибыль, не попадают под банковское воздействие. Это постоянно следует иметь в виду, так как банки не смогут управлять предприятиями, которые добиваются, например, получения максимального объема продукции, не считаясь с затратами. Это, разумеется, не означает, что банк совсем не связан с такими предприятиями. Банки и здесь осуществляют финансовый контроль. Но если финансовые результаты не являются главными для предприятия, воздействие банка имеет также второстепенное значение.

Не могут быть отнесены к объектам банковского управления и такие отрасли непроизводственной сферы, как здравоохранение, просвещение, наука и оборона. Однако учреждения и этих отраслей связаны с банком. Банк, на который возложено кассовое исполнение бюджета, обеспечивает их денежными средствами. Банк контролирует в известной мере и использование бюджетных средств — на оплату труда, на капитальные вложения, на приобретение инвентаря и оборудования.

ФУНКЦИИ СТАРЫЕ — ЗАДАЧИ НОВЫЕ

Управление и регулирование для банка не является какой-либо дополнительной работой, которую он должен делать наряду с выполнением своих обычных обязанностей. Банки оказывают управляющие воздействия на экономику в процессе выполнения своих непосредственных функций и именно потому, что выполняют эти функции. Напомним основные из них:

1. Краткосрочное и долгосрочное кредитование.

2. Осуществление расчетов в народном хозяйстве.

3. Кассовое исполнение Государственного бюджета СССР, организация и проведение международных расчетов, кредитование внешней торговли, операции с иностранной валютой, золотом и другими драгоценными металлами.

4. Организация и регулирование денежного обращения, привлечение свободных денежных средств государственных, кооперативных, общественных предприятий, организаций и населения.

Попытаемся показать, как при выполнении этих важнейших функций банки могут управлять предприятиями.

Управлять — это не только направлять ход производства и реализации, не только руководить действиями предприятий, по, как правильно отмечают А. Румянцев и А. Еремин, «управлять — значит предвидеть. Научное управление основывается не только на знании механизма действия объективных экономических законов, но и на предвидении тенденции их развития. Оно опирается также на предвидение развития потребностей (их объема и структуры) в средствах производства, предметах потребления, культурных потребностей людей и тенденций технического прогресса»[1]. Невозможно сейчас пред-

[1] *Румянцев А., Еремин А.* К вопросу о науке управления социалистической экономикой // Вопросы экономики. 1967. №1.

угадать все разнообразие методов управления и регулирования. Да и нет в этом нужды. Здесь целесообразно рассмотреть лишь главные тенденции развития отношений банка и хозяйства, усиления управляющего воздействия банка.

СТИМУЛИРОВАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Важнейшей народнохозяйственной проблемой является обеспечение нормальных условий реализации продукции. Как уже отмечалось ранее, обслуживание платежного оборота, выполнение функции единого расчетного центра в хозяйстве обеспечивают банку полную информацию о процессах реализации продукции, состоянии хозяйственных связей между предприятиями. Вместе с тем при проведении расчетов банк не должен быть просто наблюдателем или регистратором этих связей и отношений. С помощью различных форм и методов расчетов, санкций и льгот банк имеет возможность оказывать влияние на процесс реализации, а используя кредит, определять его направление и сроки.

Одно из основных условий нормального хода реализации — соблюдение поставщиками и покупателями договорной дисциплины. Следовательно, банк должен строить свою работу так, чтобы соблюдать договорную дисциплину было бы выгодно, а не соблюдать — накладно. Какие же здесь у банка возможности?

Основная форма расчетов за товары и услуги— акцептная — обеспечивает контроль за выполнением договорных обязательств как со стороны поставщика и покупателя продукции, так и со стороны банка. Банк оплачивает счет поставщика, как правило, лишь с согласия плательщика. Покупатель дает согласие на оплату счета, акцептует его лишь в случае, когда продукция по срокам поставки, количеству и качеству соответствует условиям договора.

Нарушение нормальных условий реализации приводит к применению материальных санкций в отношении поставщика или покупателя. Так, если поставщик неоднократно отгружает продукцию, которая по своему качеству и сортности не соответствует условиям договора, то вводится система расчетов, при которой продукция оплачивается лишь после специальной приемки ее по качеству. Под расчетные документы в пути на эту продукцию банк кредитов не выдает. Это, понятно, отрицательно сказывается на материальном положении поставщика. Такой порядок стимулирует и производство, и реализацию продукции установленного качества, так как реализа-

ция продукции заканчивается оплатой ее покупателем и поступлением денег на счет поставщика.

Значительный ущерб хозяйству наносит нарушение поставщиком сроков и условий поставки. Это приводит в ряде случаев к срыву выпуска необходимой продукции и порождает стремление накапливать сырье, материалы, комплектующие изделия «на всякий случай, про запас».

В настоящее время в распоряжении банка еще нет надежного инструмента воздействия на поставщиков, срывающих сроки поставок. Вероятно, было бы разумно применять к таким предприятиям особый режим кредитования и расчетов или существенно повысить проценты за кредит под документы в пути по продукции, которая отправлена с нарушением сроков договора. Разумеется, прежде всего поставщик должен полностью возместить ущерб покупателю.

В процессе расчетов банк охраняет материальные интересы не только покупателя, но и поставщика, способствуя своевременной и полной оплате за проданную продукцию. К неисправным плательщикам банк применяет по указаниям поставщика целый ряд санкций: перевод на аккредитивную форму расчетов или предварительную оплату продукции, режим ответственного хранения неоплаченных грузов (т.е. запрещение использовать полученную продукцию до ее оплаты). Если покупатель нарушит режим ответственного хранения грузов, использует их в производстве, то выплатит штраф в размере 8% от стоимости материалов, использованных без оплаты. Если же поставщик отгрузил продукцию в полном соответствии с договором, а покупатель неосновательно отказался от оплаты, то с виновного предприятия взыскивается штраф в размере 5% суммы акцепта.

По просроченным платежам покупатель платит поставщику пени. Прежде величина пени была мала, что ставило поставщика в худшее положение, чем покупателя[1]. Последний платил за каждый день просрочки пени в размере 0,01% от суммы платежного требования, или 3,6% годовых. Поставщик же, как правило, платил банку по просроченным ссудам под расчетные документы в пути 5% годовых. В настоящее время пени, уплачиваемое покупателями за несвоевременную оплату, повышено в 3 раза — за каждый день просрочки оно составляет 0,03%, или 10,8% годовых.

Несмотря на столь высокий процент пени, оно далеко не всегда возмещает ущерб, нанесенный поставщику. Следует иметь в виду,

[1] См. *Геращенко В.С.* Кредит и экономическое стимулирование промышленного производства. М.: Финансы, 1966.

что поставщик, не получивший своевременно денег за отгруженную продукцию, не сможет выполнить плана реализации. Эго приведет к снижению у него размеров фондов материального стимулирования. Было бы, видимо, целесообразно предусмотреть в подобном случае полную материальную компенсацию поставщику со стороны виновного покупателя. Санкции банка окажут необходимое управляющее воздействие, если будут построены таким образом, чтобы полностью оградить интересы хорошо работающих предприятий.

ПРОДАВЕЦ И ПОКУПАТЕЛЬ! БУДЬТЕ ВЗАИМНО ОБЯЗАТЕЛЬНЫМИ

Санкции банка играют важную роль в обеспечении нормальных хозяйственных связей. Однако неправильно было бы сводить экономическое управление к применению санкций. Пени, штрафы и прочие меры призваны скорее предупреждать нарушения, чем наказывать за них. Существо хозяйственного регулирования при проведении расчетов состоит в выборе таких форм и методов, которые бы исключили необходимость применения санкций. Значительный рост сумм штрафов или пени — свидетельство нарушения нормальных экономических отношений, сигнал управляющему органу к вмешательству. Получив такой сигнал, банк должен в пределах своих прав и возможностей выправить положение, наладить нормальный хозяйственный оборот.

На этом пути есть еще определенные помехи, например, излишне расширительное толкование хозяйственных условий, «не зависящих от деятельности предприятия». Изменения уровня цен, тарифов, ставок заработной платы, действительно, не зависят от предприятия. Но к этим же факторам до сих пор относят условия снабжения и сбыта. Задержка в поставке сырья и материалов снижает выпуск продукции и уменьшает величину прибыли, а несвоевременная оплата за отгруженную продукцию создает у поставщика тяжелое финансовое положение.

Новая система хозяйствования предусматривает постепенный переход к оптовой торговле средствами производства. Тогда условия снабжения и сбыта уже не будут считаться независящими от деятельности предприятия. Выбор ненадежного поставщика, который отгружает материалы с нарушением сроков, и покупателя, который не платит своевременно, будет таким же недостатком в работе предприятия, как и выпуск некачественной продукции. Четкая работа от-

делов материально-технического снабжения и сбыта на предприятии не менее важна, чем работа производственных цехов.

Банк, располагающий информацией о финансовом положении своей клиентуры, при заключении договора на поставку продукции должен перевести неаккуратного плательщика на соответствующую форму расчетов, например, аккредитивную форму, которая обеспечила бы интересы поставщика. Наконец, банк может рекомендовать вовсе отказаться от данного поставщика или покупателя. Подобная рекомендация не является, разумеется, обязательной для предприятия, но и банк имеет возможность в таком случае отказать в кредите под расчетные документы или в ссуде на временные нужды, потребность в которых возникла в связи с неразумным выбором поставщика или покупателя.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДОХОДОВ

Важное место в работе банка занимает кассовое исполнение государственного бюджета. И здесь банк — отнюдь не равнодушный сборщик налогов и доходов. Напротив, в процессе аккумуляции чистого дохода в бюджет банк сможет оказывать эффективное управляющее воздействие на хозяйство. Но для этого система доходов бюджета должна быть усовершенствована.

Основное назначение доходов государственного бюджета общеизвестно — они служат источником средств для финансирования народного хозяйства, науки, культуры, здравоохранения, обороны и т.д. Чем больше доходов поступает в бюджет, тем больше возможностей для таких расходов.

Однако непосредственное воздействие доходов на хозяйство определяется не только их суммой, но и их формой. Две трети доходов поступает в бюджет в форме налога с оборота и платежей из прибыли. Налог с оборота взимается в большинстве случаев на стадии не производства, а реализации товаров. Поэтому многие экономисты полагают, что налог с оборота непосредственного воздействия на хозяйство не оказывает. Это не точно. Налог с оборота, несомненно, влияет на структуру потребления, а стало быть, и производства. Справедливо, однако, что непосредственное воздействие налога с оборота на хозяйство весьма ограничено.

Гораздо большее воздействие на хозяйство могли бы оказывать платежи из прибыли, которая зависит в основном от того, насколько успешно работает предприятие. По мере развития и укрепления

социалистического хозяйства, повышения роли экономических методов руководства доля этих платежей в доходах бюджета быстро растет. В 1968 г. они впервые превысили налог с оборота. Однако платежи из прибыли неоднородны. По форме своего изъятия, а стало быть, и по характеру и интенсивности воздействия на хозяйство платежи платежам рознь.

Наиболее эффективное воздействие на хозяйство оказывает новый, введенный экономической реформой вид платежа — плата за производственные фонды. Целенаправленный характер платы за фонды очевиден: она стимулирует лучшее их использование.

Иначе обстоит дело с такой формой платежей, как взносы свободного остатка прибыли. Свободный остаток прибыли образуется после того, как в бюджет внесены целевые платежи, созданы поощрительные фонды предприятия и произведены другие, предусмотренные планом, расходы из прибыли. Свободный остаток прибыли почти целиком изымается у предприятия. В результате, как только определенный уровень рентабельности достигнут, заинтересованность предприятия в дальнейшем росте прибыли резко падает. Именно по этой причине изъятие свободного остатка прибыли вызывает справедливые нарекания многих экономистов.

Предлагалось установить порядок, при котором в доход бюджета направлялись бы вполне определенные платежи из прибыли, а свободный ее остаток поступал предприятию. Это предложение в нынешних условиях развития и углубления реформы уже недостаточное. Нужно сделать так, чтобы стимулом повышения эффективности производства служила не только та часть прибыли, которая остается предприятию, но и та, которая изымается в бюджет. Необходимо разработать такую систему платежей в бюджет, которая оказывала бы наиболее эффективное воздействие на хозяйство. При этом, разумеется, должна учитываться необходимость регулярного и своевременного обеспечения устойчивых доходов бюджета. Такие требования вполне совместимы. Плата за фонды и оказывает нужное воздействие на хозяйство, и служит вместе с тем надежным доходом бюджета. Однако доля ее в общем объеме платежей в бюджет из прибыли невелика.

В 1967 г., по расчетам Министерства финансов СССР, плата за фонды составила лишь 8 млрд руб. — $^1/_4$ общего объема платежей из прибыли в бюджет. А взносы свободного остатка прибыли составили 21 млрд руб. —почти $^2/_3$ этих платежей. Разумеется, по мере дальнейшего осуществления экономической реформы плата за фонды возрастет, значение ее повысится. Но даже тогда она не достигнет и

половины тех средств, которые будут поступать в бюджет из прибыли. Это значит, что другая половина платежей по-прежнему не будет оказывать достаточного воздействия на хозяйство. На наш взгляд, здесь кроются большие возможности для эффективного регулирования хозяйства, которые следует в максимальной мере использовать.

Наряду с платой за фонды надо ввести и другие платежи из прибыли, являющиеся эффективным стимулятором производства. Известно, например, что существенным недостатком нашей промышленности является чрезмерно высокий вес изготовляемых машин на единицу мощности. Действенным способом преодоления этого недостатка мог бы служить уплачиваемый из прибыли налог на вес машины сверх определенного предела. Вообще говоря, использование стимулирующего воздействия налогов в области техники не ново. Так, в печати сообщалось, что в США для стимулирования скорейшего перехода от электронных ламп к полупроводникам был введен налог на вакуум.

С помощью платежей в бюджет можно было бы стимулировать более рациональное использование трудовых ресурсов. Этому могли бы способствовать платежи из прибыли, пропорциональные численности работников предприятий или заработной плате в районах с недостатком рабочей силы. В районах с избытком рабочей силы размеры платежей можно было бы снизить или освободить от них предприятия.

Особого внимания заслуживают рентные платежи. Ренту включают введенные в 1967 г. оптовые цены на газ, нефть и некоторую другую продукцию добывающей промышленности. Это одно из положительных свойств новых цен. Однако, если иметь в виду разнообразие природных условий, их влияние на работу предприятий, размеры ренты, а следовательно, и рентных платежей нельзя признать достаточными.

Рентные платежи вносятся в бюджет в твердых суммах с единицы реализованной продукции. По нашему мнению, было бы целесообразно устанавливать их с единицы площади эксплуатируемых месторождений. В этом случае рентные платежи стимулировали бы более полное использование природных ресурсов — подобно тому как плата за фонды стимулирует лучшее использование фондов. Наиболее обоснованное определение размеров ренты и рентных платежей достигается в результате расчета оптимальных схем развития и размещения производства на электронных вычислительных машинах.

Разумеется, поскольку различия в рентабельности между предприятиями весьма велики, обеспечить все поступления в бюджет из

прибыли за счет целевых, в том числе, и фиксированных, платежей не удастся. Часть из них придется неизбежно передавать в бюджет в виде отчислений от прибыли. Но устанавливать их следует аналогично подоходному налогу — чем больше прибыль, тем больше, с одной стороны, отчисления в бюджет, а с другой — масса прибыли, остающаяся в распоряжении предприятий. В результате заинтересованность предприятий в увеличении прибыли не будет ограничиваться.

КРЕДИТ – ГЛАВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ БАНКОВСКОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ

Как бы ни были важны расчеты, однако главнейшим инструментом, с помощью которого банк может осуществлять текущее управление, является краткосрочное кредитование хозяйства.

В настоящее время Госбанк предоставляет хозяйству кредиты на сумму более 600 млрд руб. в год. Заметим, что государственный бюджет ежегодно направляет в хозяйство около 60 млрд руб., или в 10 раз меньше. Удельный вес банковских ссуд в формировании оборотных средств предприятий и хозяйственных организаций составляет около 50%. Распределение кредитов Госбанка по отраслям хозяйства представлено в табл.1—VII.

Хозяйство «задолжало» банку на начало 1967 г. внушительную сумму — 72 млрд руб. Кредитные отношения связывают банк со всеми отраслями материального производства: промышленностью, сельским хозяйством, торговлей и т.д. Однако теснота этих связей

Таблица 1–VII

Краткосрочное кредитование госбанком народного хозяйства* (млрд руб.)

Показатель	Задолженность на 1 января		
	1961	1966	1967
Промышленность	14,8	23,7	26,5
Сельское хозяйство и заготовки	5,9	9,8	13,0
Транспорт и связь	0,5	0,7	0,8
Снабжение и сбыт	3,5	4,2	4,9
Торговля	15,3	23,6	23,7
Прочие отрасли	1,2	2,7	3,3
Всего	41,2	64,7	72,2

* Кредитно-денежная система СССР. М., «Финансы», 1967, стр. 310.

неодинакова. Скажем, важнейшее значение имеют кредиты банка в торговле — 23,7 млрд руб. в 1967 г. В промышленности же, особенно в тяжелой, роль кредитов не столь значительна. Однако важны не только абсолютные величины, но и тенденции роста. Так, с 1961 по 1967 гг. задолженность торговли увеличилась в 1,5 раза, а в промышленности возросла почти на 80%.

Следовательно, уже сейчас развитие народного хозяйства весьма существенно зависит от характера и направления кредитной политики. Дальнейшее развитие экономической реформы усиливает влияние кредита в хозяйстве и тем самым и банка в управлении.

Значение кредита и соответственно банка в хозяйственной жизни не определяется лишь количественным ростом кредитных вложений. Не менее важную роль здесь играют качественные изменения, которые происходят в связи с экономической реформой.

В новых условиях хозяйствования перед банком поставлены задачи: обеспечить в процессе кредитования наиболее целесообразное направление ресурсов на развитие прогрессивных производств, максимальное увеличение выпуска продукции, нужной народному хозяйству и пользующейся спросом населения; содействовать росту доходности предприятий. Это означает серьезное повышение роли банка в управлении хозяйством.

Эффективность управления с помощью кредита зависит в основном от объемов и направлений кредитования хозяйства. Чем больше предприятий и хозяйственных организаций используют кредит, чем разнообразнее формы и виды ссуд, тем шире возможности использования банка для управления. Кредит и до хозяйственной реформы характеризовался значительным многообразием методов. Но переход предприятий на новые условия хозяйствования привел к возникновению новых форм кредитования, расширил круг его объектов.

Государственный банк предоставляет кредит под несезонные и другие сверхнормативные запасы товарно-материальных ценностей, накопление которых определяется планами производства и реализации продукции; на сезонные затраты, связанные с производством и заготовкой продукции; на расчеты с поставщиками продукции, под расчетные документы на отгруженные товары и оказанные услуги; на другие нужды, возникающие в ходе производства и реализации продукции. Непосредственная цель кредитования состоит не в управлении хозяйством. Кредит — это способ покрытия затрат, связанных прежде всего с накоплением производственных запасов сырья, материалов, готовой продукции, вложением средств в незавершенное производство и т.д.

Громадные суммы кредитных вложений сами по себе еще не означают, что банк оказывает достаточное влияние на хозяйство. Большие кредитные вложения создают предпосылки для такого влияния, хотя и важнейшие, но все же предпосылки, которые надлежит еще реализовать. Между тем критерием для выдачи ссуд до сих пор служит утвержденный план предприятия, а не эффективность использования средств. Между собственными и заемными средствами для предприятий, не перешедших на новую систему, существовало скорее юридическое, чем экономическое различие. Характер кредитных связей предприятий и банка в новых условиях хозяйствования должен быть совершенно иным.

Каким образом банк может использовать кредит для управления? Прежде всего путем предоставления ссуд или отказа в кредите. Так, для стимулирования выпуска новой продукции, пользующейся повышенным спросом, Госбанк имеет право предоставлять кредиты предприятиям под сверхнормативные запасы сырья, материалов, полуфабрикатов, незавершенного производства и на расходы будущих периодов, образующиеся в результате перехода на выпуск новой продукции или изделий улучшенного качества. Возврат такого кредита осуществляется за счет дополнительной прибыли от реализации продукции. Аналогично банк стимулирует повышение надежности и долговечности изделий. Банк не указывает предприятию, какая часть его продукции должна быть улучшена и каким путем. Он предоставляет средства для выполнения работ, эффективностькоторых обеспечивается экономически: если эти работы не принесут дополнительной прибыли, то не будет возможности для возврата кредита.

Госбанку предоставлено право прекращать полностью или частично кредитование предприятий и организаций, накопивших сверхплановые запасы готовой продукции, не обеспеченной сбытом и не пользующейся спросом у населения. Это весьма сильное средство воздействия на предприятия. Например, в 1967 г. продукция Рижской табачной фабрики не пользовалась достаточным спросом. На фабрике накопились запасы папирос «Север» и «Беломорканал», исчисляемые миллионами штук. Воздействие банка привело к пересмотру утвержденного плана и приведению его в соответствие со спросом на папиросы.

Банк оказывает влияние не только на выпуск готовой продукции. С помощью кредита банк может стимулировать создание необходимых для производства запасов сырья и материалов, а с другой стороны — прекращать кредитование предприятий, накапливающих излишние, ненужные, залежалые материалы. Вообще проблема

управления запасами, по нашему мнению, может быть решена лишь экономическими методами с помощью банка. Предпринимавшиеся на протяжении ряда лет попытки решить эту проблему административными методами не дали положительного результата.

РЕГУЛИРОВАТЬ ПРОЦЕНТОМ

Если плата за фонды — новая категория, то процент по ссудам существует в нашем хозяйстве на протяжении многих лет. Однако действенной роли в течение двух десятилетий, предшествующих реформе, процент не играл. С чем это связано? В значительной мере на вопрос отвечает табл. 2—VII.

С 1930 г. до настоящего времени уровень процента снизился по плановым ссудам в 4 раза, по расчетным документам в пути — в 8, а по просроченным — в 3 раза. В результате уровень процентных ставок стал настолько низок, что проценты за кредит не могли оказывать заметного влияния на хозяйственную деятельность предприятий. Кроме того, суммы процентов за кредит включались в плановую себестоимость продукции, и прямой заинтересованности в уменьшении этих сумм у предприятий не было. В результате плата за кредит стала рассматриваться лишь как средство покрытия операционных, административно-хозяйственных и прочих расходов по содержанию аппарата банка.

Совершенно иное значение приобретает банковский процент в условиях экономической реформы. Для предприятий, перешедших на новую систему планирования и экономического стимулирования, уровень ставок по основным видам ссуд повышен в 3 раза. Проценты за пользование ссудами выплачиваются из прибыли. Тем самым, если предприятие допустило излишнее накопление материальных ценностей, величина прибыли, а следовательно, и размеры фондов материального поощрения будут меньше. Это создает у предприятий заинтересованность в рациональном использовании как собственных, так и заемных средств.

В новых условиях процент по ссудам регулирует эффективность затрат при использовании заемных средств. Для вложений за счет собственных средств предприятий нижней границей эффективности служит плата за производственные фонды.

Близкая или даже тождественная роль процентов за кредит и платы за фонды определяет взаимозависимость их уровней в новой хозяйственной системе. Если плата за фонды будет выше уровня про-

Таблица 2–VII

Процентные ставки Госбанка СССР

Виды ссуд	После кредитной реформы 1930–1931 гг.	В 1934–1936 гг.	Установленные в 1936 г.	Действующие в настоящее время	
				для предприятий, не перешедших на новую систему	для предприятий, перешедших на новую систему
По активным операциям					
Плановые ссуды	8	6	4	2	6*)
Ссуды под товарыв пути	8	4	2	1	1
Просроченные ссуды	15	8	6	5	8*)
По пассивным операциям					
Расчетные счета государственных предприятий	5	3	1,5	–	–
Текущие счета колхозов	6	8	3,5	0,5	

* Уровень процента устанавливается применительно к плате за фонды. По большинству предприятий уровень платы 6%.

цента, то это будет побуждать предприятия к тому, чтобы использовать преимущественно кредитные ресурсы, избавляться от собственных средств.

Для рационального использования средств необходимо, чтобы банковский процент и ставка платы за фонды имели близкие значения. Однако по вопросу о том, должны ли они совпадать или процент должен быть несколько выше, в экономической литературе нет единого мнения. Выдвигаются аргументы как в пользу первого, так и в пользу второго решения вопроса. В настоящее время принято предложение установить уровень процента по ссудам под несезонные сверхнормативные запасы товарно-материальных ценностей, накопление которых предусмотрено планом, по ссудам промышленных предприятий по обороту, по ссудам на временные нужды на уровне платы за производственные фонды. На наш взгляд, процент за кредит должен быть несколько выше, чем плата за фонды. Такой порядок стимулировал бы предприятия обращаться в банк за дополнительными средствами лишь в том случае, если они могут использовать их лучше, эффективней, чем собственные.

Для двух видов кредитов, занимающих весьма значительное место в общем объеме кредитования, — ссуд под расчетные документы и ссуд под сезонные сверхнормативные запасы сырья и материалов — установлены низкие банковские ставки: для первого вида ссуд — 1%, для второго — 2%.

Таким образом, для подавляющей части кредитов, связанных с нормальной хозяйственной деятельностью предприятия, установлено три ставки; причем две последние — как единые для всех предприятий и отраслей народного хозяйства. Иначе обстоит дело с уровнем ставки процента под несезонные сверхнормативные запасы. В связи с тем, что уровни платы за производственные фонды дифференцированы по отраслям хозяйства, а также и внутри отрасли, эта процентная ставка носит индивидуальный характер. Причина такого положения — неодинаковая рентабельность продукции различных отраслей. Низкий уровень цен на некоторые виды продукции не обеспечивает возможности установить норму платы за производственные фонды даже в размере 6%.

Усиление дифференциации процентных ставок по видам кредитов — характерная особенность нынешней деятельности банка. Так, ссуды под расчетные документы в пути имеют надежное обеспечение. При акцептной форме расчетов срок этих ссуд зависит от скорости документооборота. До экономической реформы процентная ставка по этому виду ссуд была в 2 раза ниже, чем по плановым ссудам. Теперь же для предприятий, перешедших на новую систему хозяйствования, процентная ставка по расчетным кредитам в 6 раз ниже, чем по плановым ссудам. При всей обеспеченности возврата кредитов такая резкая дифференциация вряд ли оправдана. На наш взгляд, экономически не обоснована также ставка процента под сезонные запасы, которая втрое ниже, чем по плановым ссудам. Для отраслей, осуществляющих сезонные пополнения сырья и материалов, можно было бы установить выплату процентов по этим ссудам равномерно в течение года. Пониженная процентная ставка по кредитам, которые вложены в запасы сырья и материалов, необходимых для нормального хода производства в сезонных отраслях, снижает требования к эффективности хозяйствования.

В связи с выдвижением процента на первое место в системе управляющих воздействий банка на хозяйство постепенно утрачивают значение лимиты по кредитам, контроль за целевым использованием ссуд и т.д. Это нашло отражение, в частности, в том, что в случае финансовых затруднений у предприятий банк не отказывает теперь в предоставлении средств, а лишь повышает процент по ссудам. Так,

по ссудам, выдаваемым Госбанком в порядке исключения,— под товарно-материальные ценности, на выплату заработной платы, на временное восполнение недостатка оборотных средств и др.— ставка повышается на 1 % годовых по сравнению с платой за фонды.

До экономической реформы перевод предприятий на «особый», т.е. более жесткий, режим кредитования и расчетов предусматривал прежде всего выдачу ссуды этим предприятиям лишь при гарантии своевременного ее погашения со стороны вышестоящей организации. Теперь перевод предприятий на особый режим означает прежде всего повышение на 20% ставок процента по ссудам. Аналогично обстоит дело при накоплении предприятиями излишних запасов. Если предприятия принимают меры к их реализации, то банк выдает ссуду, но по ней повышается процент. Разумеется, если на предприятии имеются запасы материалов или готовой продукции, не пользующейся спросом, то банк прекращает кредитование этих материалов или продукции. Платежи процентов за банковские ссуды пока невелики, поэтому процент не оказывает заметного влияния на уровень хозяйствования. Однако здесь важен принцип: стремление воздействовать на хозяйство, управлять им посредством процентной политики.

Возможности кредитного воздействия банка возрастают и в связи с тем, что отменено безвозвратное бюджетное пополнение недостатка оборотных средств, образовавшегося по вине предприятия. Банк в этом случае выдает кредит, процент за который был повышен. Но кредит предоставляется под обязательство предприятий принять конкретные меры, обеспечивающие восполнение недостатка собственных оборотных средств; срок кредита до двух лет.

Таким образом известная дифференциация процентных ставок по видам кредита служит для экономического воздействия банка на процесс производства и реализации продукции. В этом случае изменения ставок одинаковы для всех предприятий.

Иное дело — установление дифференцированных ставок процента для различных отраслей и предприятий. Множественность ставок не дает банку экономического критерия для целесообразного направления средств, содействия развитию прогрессивных отраслей и т.д. Прибыль банка будет зависеть от того, каким предприятиям предоставлена ссуда. Кредиты предприятиям с более высокой ставкой процента принесут банку повышенный доход. Следовательно, здесь банк не сможет в полной мере руководствоваться экономическими соображениями. Сближение уровня цен в разных отраслях хозяйства должно ликвидировать это затруднение.

С помощью кредита и процента за него банк может оказывать управляющее воздействие на использование средств на всех стадиях кругооборота фондов. Банк кредитует запасы сырья и материалов и тем самым способствует их формированию на оптимальном уровне. Кредитование незавершенного производства позволяет влиять на длительность производственного цикла и ритмичность производства, а кредитование запасов готовой продукции стимулирует выпуск товаров, пользующихся спросом.

Таким образом располагая информацией об условиях работы предприятий, а также широким набором форм и методов кредитования и расчетов, банк может осуществлять действенное регулирование хозяйства.

VIII. БАНК И УПРАВЛЕНИЕ КАПИТАЛЬНЫМИ ВЛОЖЕНИЯМИ

ДВА ХОЗРАСЧЕТА

Двум циклам общественного воспроизводства — текущему и долгосрочному — соответствуют, как известно, два вида планирования — текущее и перспективное. О двух видах хозяйственного расчета — текущем и долгосрочном — менее известно: не только потому, что их трудно разграничить, но и потому, что долгосрочный хозрасчет находится у нас пока лишь в стадии становления.

Хозрасчет предполагает полное возмещение затрат предприятий выручкой за реализованную продукцию. Но предприятие несет затраты двоякого рода — текущие затраты, которые находят выражение в себестоимости, и единовременные затраты — расходы по расширению производства. До последнего времени в соответствии с общепринятой трактовкой хозрасчета речь шла о том, чтобы выручка предприятий возмещала текущие затраты, себестоимость. Что же касается затрат на расширение производства, то они осуществлялись отнюдь не на хозрасчетных основах.

И это не случайно. Хозрасчет, охватывающий простое воспроизводство, гораздо прозрачнее, очевидней. В принципе для его осуществления не требуется выходить за рамки деятельности предприятия, в крайнем случае отрасли. Разумеется, и при такого рода хозяйственном расчете предприятия пользуются краткосрочным кредитом. Но

в среднем за год заканчивается полный цикл расчетных взаимоотношений между предприятием и народным хозяйством: предприятие получает и погашает банковские ссуды, вносит платежи в бюджет и т.д.

Иначе обстоит дело с тем «довеском» на расширение производства, который отличает долгосрочный хозрасчет от текущего. Целесообразное с народнохозяйственной точки зрения расширение производства на данном предприятии далеко не всегда может быть обеспечено за счет собственных средств этого предприятия или даже отрасли.

До реформы цен 1967 г. оптовые цены на преобладающую часть продукции тяжелой промышленности лишь не намного превышали себестоимость, а в ряде отраслей были ниже ее. Не приходится доказывать, что в этих условиях большинство предприятий собственными средствами на расширение производства вообще не располагало. Но и теперь, при оптовых ценах, введенных с 1 июля 1967 г., за счет собственных средств предприятия можно было бы расширять производство лишь при равных или примерно равных темпах роста всех отраслей. Условие явно нереальное, особенно в нынешний период бурного научно-технического прогресса, отличительной чертой которого являются неравномерный рост отраслей, непрерывное изменение и совершенствование отраслевой структуры хозяйства, быстрое обновление номенклатуры продукции, требующее повышенных затрат.

При обсуждении вопросов ценообразования некоторые ученые и хозяйственники предлагали строить цены таким образом, чтобы расширение производства в той или иной отрасли могло осуществляться целиком за счет ее собственной прибыли. Такое предложение не могло быть принято, в частности, потому, что продукция именно тех отраслей, которые должны развиваться в первую очередь, была бы в этом случае чрезмерно дорогой, невыгодной потребителю.

Таким образом при осуществлении расширенного воспроизводства появляется и становится главной проблема использования прибыли одних отраслей и предприятий для развития других. Имеются два метода решения этой проблемы: первый — изъятие средств предприятий в бюджет, а затем безвозвратное бюджетное финансирование капитальных вложений; второй — предоставление средств на капитальные вложения в кредит. Вполне очевидно, что хозрасчетным является лишь второй метод. Только за счет кредита может быть последовательно осуществлен принцип самоокупаемости предприятий в условиях прогрессивных структурных сдвигов в экономике.

Следовательно, для обеспечения хозрасчета в условиях долгосрочного воспроизводственного цикла кредит имеет решающее значение.

БЕЗВОЗВРАТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ, ЕГО ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ

До последнего времени средства на капитальные вложения преимущественно предоставлялись в безвозвратном порядке. Безвозвратное финансирование капитальных вложений было установлено в начале 30-х годов. Основные принципы этой системы были определены Постановлением ЦИК и СНК СССР «О безвозвратности финансирования капитального строительства государственных предприятий промышленности, транспорта и связи». Установление этих принципов было завершением сложного периода поисков источников и методов финансирования строительства новых предприятий и отраслей хозяйства. В 20-е годы сочетались различные формы финансирования: прямые бюджетные субсидии и дотации, долгосрочные банковские кредиты и бюджетные ссуды. В ряде случаев вследствие недостаточного развития и трудностей в хозяйстве средства, предоставленные на началах возвратности, превращались фактически в безвозвратные, краткосрочные кредиты — в долгосрочные ссуды и т.д.

Методы предоставления средств на капитальные вложения не выбираются произвольно: они во многом зависят от уровня развития и от финансового положения хозяйства. Для внедрения методов долгосрочного кредитования требуется, чтобы предприятия обладали возможностью возмещать сделанные вложения. Однако в период индустриализации промышленность в целом и важнейшие ее отрасли нуждались в средствах, значительно превышающих их собственные накопления. Возврат ссуд и оплата процентов по ним были невозможны, финансирование посредством долгосрочного кредита потеряло всякий смысл. Как было отмечено, заниженные цены на продукцию отраслей тяжелой промышленности усугубляли финансовое положение именно тех отраслей, в которые направлялась преобладающая часть средств на капитальные работы.

В этих условиях сложилась система безвозвратного финансирования капитальных вложений. Организационные формы этой системы на протяжении ряда лет менялись, но основные ее задачи оставались неизменными: обеспечивать централизованное распределение ресурсов между объектами строительства в строгом соответствии с народнохозяйственным планом и в процессе финансирования контролировать целесообразность использования предоставленных средств.

Решению указанных задач и были подчинены принципы безвозвратного финансирования, которые сводятся к следующему. Фи-

нансируются только стройки, предусмотренные государственным планом и включенные в титульные списки объектов строительства. Средства выдаются лишь на объекты, по которым имеется утвержденная проектно-сметная документация. Банк оплачивает выполненные работы и поставленное оборудование при соблюдении условий подрядных договоров и договоров на поставку оборудования и материалов. Средства со счетов строек и предприятий выдаются по мере фактического выполнения работ и поставок оборудования. При этом измерителем выполненных работ служит их объем в сметной стоимости — валовая продукция строительства. Важнейшим принципом является строгое разграничение ассигнований на основную (производственную) деятельность действующих предприятий и на капитальные вложения. В соответствии с этим финансовые операции предприятий, связанные с производством, обслуживаются Госбанком, а связанные с капитальным строительством (за некоторым исключением) — Стройбанком.

Стройбанк СССР финансирует капитальные вложения предприятий и организаций промышленности, транспорта, связи, строительства, торговли, просвещения, науки, культуры, здравоохранения, жилищного и коммунального хозяйства. Средства, которые предназначены на эти цели, независимо от источника, концентрируются в банке и расходуются под его контролем. Стройбанк действует на началах хозяйственного расчета, имеет уставный и резервный фонды и, кроме того, фонд долгосрочного кредитования нецентрализованных капитальных вложений, а также ряд других фондов. Уставный фонд обеспечивает обязательства банка; резервный предназначен для покрытия непредвиденных убытков, которые могут возникнуть по операциям банка. На начало 1967 г. фонды Стройбанка составляли: уставный — 250 млн руб., резервный —192 млн, фонд долгосрочного кредитования— 1502 млн руб.[1].

Однако следует иметь в виду, что название Стройбанка — банк финансирования капитальных вложений, а не банк долгосрочного кредитования — не случайно. Основная часть операций Стройбанка состоит в безвозвратном финансировании вложений, банк выступает здесь исполнителем государственного бюджета. На определенном этапе развития народного хозяйства нашей страны подобная система финансирования была единственно возможной. Однако по мере создания мощной современной промышленности, укрепления финансов предприятий положение менялось. С одной стороны, появились

[1] Кредитно-денежная система СССР / М. С. Атлас [и др.]. М.: Финансы, 1967.

условия для предоставления средств на началах долгосрочного кредита, а с другой — все в большей степени стали выявляться недостатки безвозвратного финансирования.

Безвозвратное бюджетное финансирование не связано с выполнением тем или иным предприятием плана по взносу собственных средств на капитальные работы, его обязательств перед бюджетом, банками и т.д. Предприятия, естественно, были заинтересованы в получении бюджетных средств, так как они почти во всех случаях гарантированы, а использование на те же цели прибыли или амортизации непосредственно зависит от выполнения плановых заданий по реализации продукции.

При безвозвратном финансировании нет прямого стимула проверить, получен ли в результате вступления в строй основных фондов ожидаемый эффект. Как правило, достигнутый эффект оказывается меньше проектируемого.

Безвозвратное финансирование не создает условий для экономического воздействия, стимулирующего своевременный ввод в эксплуатацию производственных мощностей, концентрацию средств на пусковых объектах. Во многих случаях безвозвратное финансирование приводит к распылению капитальных вложений, замораживанию средств в результате нарушения сроков поставки оборудования и материалов и в конечном итоге — к громадному росту незавершенного строительства. Для противодействия этим тенденциям создана громоздкая система административного контроля. Что же дает этот контроль?

Стройбанк в 1966 г. проверил сметную стоимость строек на сумму 28,5 млрд руб. и выявил излишества в размере около 1% сметной стоимости[2]. В результате проверки счетов строительных организаций за выполненные работы на сумму 19,2 млрд руб. Стройбанком было выявлено 82,6 млн руб. завышений, или 0,4% суммы проверенных счетов[3]. Разумеется, 82,6 млн руб. по абсолютной величине — средства весьма значительные, но если бы недостатки капитального строительства измерялись величинами порядка менее 1%, то можно было бы считать положение дел в этой важной отрасли народного хозяйства почти идеальным. Между тем для подобного вывода нет никаких оснований. Опыт показывает, что административный контроль, как бы он ни был поставлен, не может обеспечить эффективное использование средств в капитальном строительстве.

[2] Там же.

[3] Там же.

Действительно, выявленные Стройбанком потери от излишеств в проектах и сметах и от завышения счетов ничтожны по сравнению с истинным ущербом, который причиняет народному хозяйству применение неоптимальных вариантов и способов строительства, преуменьшение в проектах реальной его стоимости, удлинение сроков строительства.

Удлинение сроков строительства в 1,5—2 раза по сравнению с нормативными приводит к тому, что незавершенное строительство составляет около $^4/_5$ годового объема капитальных вложений. При одинаковом примерно объеме производственных капитальных вложений размеры незавершенного строительства в СССР в 1,5 раза больше, чем в США[1]. Если считать, что объем незавершенного строительства превышает нормальный уровень в 1,5 раза, то это означает: в строй не введены производственные фонды стоимостью 10 млрд руб. Эти фонды при средней эффективности их использования 15% могли бы обеспечить ежегодно 1,5 млрд руб. прибыли, или почти 3 млрд руб. национального дохода. Трудно назвать другую отрасль, в которой ущерб от неэкономичного хозяйствования был бы столь очевиден и велик. Не случайно поэтому в материалах XXIII съезда КПСС и в других партийных и правительственных документах недостаткам капитального строительства уделяется так много внимания.

Разумеется, нельзя утверждать, что все недостатки строительства обусловлены неудовлетворительным методом финансирования, но то, что значительная их часть является следствием безвозвратного предоставления средств — несомненно.

ДОЛГОСРОЧНЫЙ КРЕДИТ И РАСЧЕТЫ — ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ КАПИТАЛЬНЫМИ ВЛОЖЕНИЯМИ

Анализ многочисленных предложений и рекомендаций экономистов по улучшению дел в строительстве показывает, что почти все они сводятся главным образом к совершенствованию форм и методов финансирования строительства и связанного с этим порядка учета и расчетов за строительную продукцию.

---

[1] См. *Новиков И.Т.* . Планирование строительства — на научную основу // Экономическая газета. 1968. № 23; *Красовский В.П.* Проблемы экономики капитальных вложений. М.: Экономика, 1967.

При решении вопроса о целесообразности применения той или иной формы предоставления средств на капитальное строительство следует, видимо, руководствоваться следующими критериями: во-первых, установить, насколько избранная форма будет способствовать рациональному использованию средств на капитальные вложения; во-вторых, обеспечит ли она условия для экономического воздействия и контроля за эффективностью затрат, не создаст ли противоречий между интересами государства и отдельного предприятия; в-третьих, приведет ли она к укреплению хозяйственного расчета.

Если исходить из этих критериев, то преимущество долгосрочного кредитования капитальных вложений перед безвозвратным бюджетным финансированием становится очевидным. Основное достоинство долгосрочного кредитования состоит в том, что между предприятием и банком при получении ссуды возникают экономические отношения, в то время как при безвозвратном бюджетном финансировании эти отношения преимущественно административные.

Банк оказывает экономическое воздействие на предприятие в процессе кредитования путем установления рациональных форм кредита, порядка погашения ссуд, сроков и уровня процента.

Предприятие, получившее ссуду на капитальные вложения, должно возвратить ее банку в положенный срок, заплатить проценты за пользование ссудой. Это обусловливает необходимость не формально, а по существу определить предполагаемую продолжительность работы, исчислять экономический эффект и, что еще более важно, выдержать запланированные сроки ввода мощностей и получить предполагаемый доход.

При безвозвратном финансировании достаточных стимулов для этого нет. Как указывалось на Всесоюзном экономическом совещании в мае 1968 г., капитальные вложения по годам выделяются стройкам в размерах, не соответствующих нормам продолжительности строительства. Медленно осваиваются проектные мощности. Специальное обследование ЦСУ СССР показало, что из 547 объектов, построенных в 1962—1966 гг., к 1967 г. полностью освоены проектные мощности лишь на 156 объектах[2].

Всякая задержка с возвратом ссуды сигнализирует о неблагополучии в производстве или реализации продукции. Лишь полностью закончив оборот средств, получив деньги за произведенную продукцию, предприятие может возвратить ссуду. Если будут нарушены

[2] Экономическая газета. 1968. № 23.

проектные сроки продолжительности строительства или фактический эффект окажется меньше ожидаемого, предприятие не сможет выполнить свои обязательства перед банком, возникнет просроченная задолженность. В отношении такого предприятия банк применяет санкции. Напротив, досрочный возврат ссуды уменьшает сумму процентов и тем самым увеличивает доход предприятия.

Такова общая схема экономического воздействия банка, способствующего эффективному использованию средств на капитальные вложения. Но значение кредита для совершенствования деятельности предприятий и строительных организаций этим не исчерпывается.

Кардинальной проблемой повышения экономической эффективности капитальных вложений являются сокращение сроков строительства и объемов незавершенного строительства, быстрейший ввод в эксплуатацию основных фондов. Принятый порядок учета строительной продукции и ее «реализации», т.е. оплаты за выполненные строительные работы, в процентах к сметной стоимости ни в коей мере не способствует решению этих задач. Все это почти единодушно признается экономистами. Столь же единодушно выдвигается требование о том, чтобы продукцией строительства считались лишь законченные, введенные в эксплуатацию объекты. Только такого рода продукция может подлежать реализации и оплате.

Многочисленные эксперименты подтвердили целесообразность расчетов за готовые объекты. Был принят ряд решений и постановлений о мерах по переходу к такой форме расчетов. Но, несмотря на это, расчеты за объемы выполненных работ, за строительный «вал» остались преобладающими. Специфический для строительства длительный производственный цикл не позволяет строительным организациям обходиться имеющимися у них средствами или краткосрочными кредитами. Оплата поставок стройматериалов, оборудования, расчеты с рабочими — все это требует, чтобы денежные средства поступали гораздо чаще, чем происходит реализация строительной продукции.

Как же решить эту проблему? Для того чтобы наделить строительные организации соответствующими оборотными средствами, потребовались бы огромные дополнительные ассигнования из государственного бюджета. В результате замедлился бы оборот средств в народном хозяйстве. Эффект от перехода к расчетам за готовую строительную продукцию был бы в значительной мере утрачен.

Наилучший способ решения проблемы и в этом случае — банковское кредитование незавершенного строительства. Окончив сооружение объекта и получив оплату от заказчика, строительная организация могла бы вернуть банковскую ссуду. С другой стороны, при

соответствующем уровне процента организация не возьмет в банке ссуду в большем размере, чем ей действительно необходимо. Стало быть, и переход от валовой к реализованной продукции, и совершенствование порядка расчетов в строительстве больше, чем в любой другой отрасли, зависит от расширения кредитных отношений, от совершенствования банковской системы.

Переход к долгосрочному кредитованию предприятий промышленности не отменяет основных принципов планирования централизованных капитальных вложений. Средства будут по-прежнему предоставляться в соответствии с народнохозяйственным планом. Распределение основной суммы средств на капитальное строительство остается в ведении центральных хозяйственных органов. Сохраняется возможность концентрировать ресурсы для расширенного воспроизводства основных фондов и направлять их на развитие наиболее важных предприятий и отраслей хозяйства. Предоставляя средства на началах возвратности, банк экономическими мерами будет стимулировать соблюдение сроков строительства, ввода производственных мощностей и получение дохода в соответствии с проектной эффективностью затрат.

Развитие кредитования капитальных вложений не означает полного отказа от безвозвратного бюджетного финансирования. Оно должно сохраниться при создании новых отраслей, существенно меняющих макроструктуру экономики (скажем, атомная энергетика), для строительства в малоосвоенных районах, где пройдет значительное время, прежде чем капитальные вложения смогут дать надлежащий экономический эффект.

ПЕРВЫЕ ШАГИ К КРЕДИТОВАНИЮ ВЛОЖЕНИЙ

Переход от безвозвратного бюджетного финансирования к долгосрочному кредитованию предусмотрен решениями сентябрьского (1965 г.) Пленума ЦК КПСС. Согласно Постановлению ЦК КПСС и Совета министров СССР от 4 октября 1965 г. капитальные вложения в промышленность на реконструкцию и расширение действующих предприятий по централизованному плану капитальных вложений производятся за счет части прибыли и амортизационных отчислений, направляемых на восстановление основных фондов, а также за счет кредита Стройбанка. Реконструкция предприятий за счет средств государственного бюджета допускается только с разрешения Совета

министров СССР. Поскольку затраты на расширение и реконструкцию действующих предприятий составляют в промышленности более $^{2}/_{5}$ капитальных вложений, сфера безвозвратного бюджетного финансирования резко сокращается.

Но и в отношении затрат на новое строительство долгосрочный кредит в перспективе должен потеснить безвозвратное финансирование. Капитальные вложения, которые можно возместить в срок до пяти лет с момента ввода предприятий в эксплуатацию, будут осуществляться за счет кредита Стройбанка СССР и предусмотренных по финансовому плану собственных средств промышленности. По прогнозу Министерства финансов СССР новый порядок предоставления средств на капитальные вложения со временем приведет к тому, что около 20—25 млрд руб., т.е. половина годового объема капитальных вложений, поступит в промышленность за счет кредита[1].

На начало 1967 г. ссуды Стройбанка на плановые капитальные вложения составляли 68,8 млн руб. За год они действительно возросли почти в 3 раза и на 1 января 1968 г. составляли 180 млн руб. Однако по плану предусмотрено снижение долгосрочных ссуд — до 160 млн руб. на 1 января 1969 г.[2]. Не говоря уже о том, что в общем объеме капитальных вложений величина долгосрочных ссуд ничтожна (менее чем полпроцента), серьезную настороженность вызывает их снижение. Следует, однако, полагать, что это временное явление, причины которого имеют и объективный и субъективный характер.

К причинам первого рода относится прежде всего убыточность строительства. С 1 июля 1967 г. в результате реформы оптовых цен были повышены цены на цемент на 13%, на другие строительные материалы — на 25—30% и на металл в 1,5 раза. Строительство, рентабельность которого и без того была невелика, стало от этого убыточным и будет таковым до тех пор, пока не введены новые цены на строительную продукцию.

Ликвидация убыточности строительства устраняет также многие другие — многие, но отнюдь не все, помехи на пути развития кредитной формы вложений.

Субъективные причины недостаточной распространенности кредитной формы вложений не столь специфичны для строительства, но они более живучи. Это прежде всего инертность в сознании как строителей, так и плановиков. Первые буквально сжились с прежним порядком финансирования. Вторые полагают, что лишь предписав,

---

[1] Экономическая газета, 1965. № 41.

[2] Экономическая газета. 1968. № 9.

«выделив фонды и финансирование», можно обеспечить выполнение строительных планов, что кредитная форма предоставления средств на строительство не подходит для централизованно планируемых вложений.

Проводимые в последнее время мероприятия по расширению сферы кредитования капитальных вложений не ограничиваются централизованно планируемыми вложениями. В гораздо большей степени они затрагивают вложения, не предусмотренные народнохозяйственным планом.

При недостаточных размерах фонда развития производства предприятия могут пользоваться кредитом на приобретение новой техники, на механизацию и улучшение технологии, на обновление и модернизацию оборудования, на автоматизацию производственных процессов, на другие мероприятия по техническому совершенствованию и улучшению организации производства, а также на организацию и расширение производства товаров народного потребления. Этот кредит предоставляется не Стройбанком, а Госбанком. Подобного рода кредит существовал и раньше. Однако до экономической реформы ссуды выдавались на срок не более трех лет. Ясно, что пользоваться такими ссудами могли лишь немногие предприятия, осуществляющие чрезвычайно эффективные вложения. Ныне срок погашения ссуд увеличен до пяти лет, что существенно расширило круг кредитуемых предприятий.

Главное условие предоставления кредита состоит в том, что в пределах этого срока затраты должны окупиться и предоставленные ссуды должны быть возмещены за счет прибыли от кредитуемых мероприятий. Существенно облегчены условия кредитования вложений на организацию или расширение производства товаров народного потребления. Здесь на погашение ссуд, кроме прибыли, может быть использовано также 50% налога с оборота от реализации этих товаров.

Использованию новых возможностей кредита мешает еще немало обстоятельств. Но там, где правильно понимают смысл экономической реформы, проявляют достаточно инициативы и предприимчивости, банковские ссуды используют весьма широко и эффективно.

Примером может служить Рижский электромашиностроительный завод («РЭЗ»). На этом заводе организовано производство стиральных машин «Рига-8», пользующихся повышенным спросом населения. Начиная с 1967 г. расширение и совершенствование производства стиральных машин осуществляется за счет кредита. Если в 1965 г. ссуда, полученная заводом, составила 65 тыс. руб., то в 1967 г. заводу было выдано в кредит 683 тыс. руб. В 1966 г. за счет банков-

ской ссуды было изготовлено оборудование лишь для полировки баков стиральных машин, в 1967 г. кредит позволил создать мощности для дополнительного производства 20 тыс. стиральных машин в год. Иными словами, если раньше банковские ссуды выдавали на мероприятия, которые носили частичный характер, и в общем объеме финансирования кредит играл второстепенную роль, то с 1967 г. мероприятия, проводимые за счет кредита, носят комплексный характер. Кредит стал основной формой финансирования.

Для получения ссуды «РЭЗ» представил банку проектно-сметную документацию, расчет окупаемости мероприятий, были согласованы условия погашения кредита за счет прибыли и 50% налога с оборота от реализации дополнительно произведенных машин. При такой форме связи хозяйства с банком обеспечивается единство интересов предприятия и государства, реальная, а не мнимая, как иной раз бывает, эффективность.

Таким образом кредит банка воздействует на создание новых производственных фондов, осуществляемое как по народнохозяйственному плану, так и по планам самих предприятий.

СРЕДСТВА ДЛЯ КРЕДИТОВАНИЯ, СРОКИ ПОГАШЕНИЯ КРЕДИТА И ПРОЦЕНТ ЗА ССУДЫ

Нынешним кредитно-банковским отношениям, к сожалению, свойственны многие черты административной регламентации. Например, на строительство одних объектов ссуды выдаются, на другие нет; одни отрасли могут пользоваться кредитом, другим в этом отказано. Так, кредит предоставляется на строительство кинотеатров, предприятий по производству стройматериалов из местного сырья и т.д. Предприятие может получить ссуду на модернизацию или приобретение оборудования, но не на новое строительство (за исключением особо оговоренных банковской инструкцией случаев). На непредусмотренное планом новое строительство, даже если оно эффективно и объем его невелик, банковский кредит не выдается. Возникает вопрос: почему кредит выдается на приобретение оборудования, но его нельзя получить на строительство помещения, где это оборудование должно быть установлено.

Такой административно-целевой характер ссуд ограничивает сферу кредитных вложений и снижает их эффективность. Мы нарочно употребляем это выражение — административно-целевой,—

ибо целевой кредит вполне допустим и целесообразен. Но целенаправленность кредита должна обеспечиваться экономически — ставкой процента. По ссудам, направляемым на одни цели, может быть установлен низкий процент, на другие — более высокий, на третьи — повышенный. Наконец, можно не кредитовать вообще те мероприятия, которые банк полагает экономически неэффективными. Но административный запрет на выдачу ссуд противоречит самой природе кредита и тем самым сужает сферу эффективных вложений. Не исключено ведь, что наиболее эффективными могут оказаться как раз те вложения, на которые кредит не выдается.

Специального исследования заслуживает вопрос о том, какие банки должны предоставлять долгосрочные ссуды. Если в общем объеме финансирования капитальных вложений преобладающее место занимает Стройбанк, то в отношении кредитных вложений дело обстоит иначе. На долю Госбанка приходится $^{9}/_{10}$ кредитных вложений, а Стройбанка — $^{1}/_{10}$[1]. Сфера деятельности того и другого банка в отношении долгосрочного кредитования не разграничена. Если бы банки соревновались между собой в деле предоставления средств для наиболее эффективных вложений, это было бы неплохо. Но пока что, как свидетельствует пресса, банки отсылают клиентов, обратившихся за кредитом, от одного к другому.

В нынешних условиях долгосрочное кредитование целесообразно сосредоточить в банке, обладающем наибольшими возможностями компетентно судить об эффективности тех или иных вложений. Далее говорится о необходимости иметь для этого отраслевые банки, комплексно обслуживающие предприятия соответствующей отрасли. Пока же наиболее квалифицированно судить о вложениях могут, видимо, в Стройбанке. Поэтому роль его в долгосрочном кредитовании должна быть существенно повышена.

Переход к долгосрочному кредитованию расширенного воспроизводства основных фондов меняет устоявшееся в нашей экономической литературе представление об источниках кредита при социализме. До экономической реформы общепринятым было определение кредита как формы «плановой аккумуляции (на началах возвратности) временно свободных в народном хозяйстве денежных ресурсов для планомерного использования их в качестве срочных ссуд на увеличение основных и оборотных фондов социалистических предприятий»[2].

---

[1] Экономическая газета. 1968. № 11.

[2] Политическая экономия социализма: учеб. пособие. М.: Соцэкгиз, 1960.

Временно свободные денежные средства могут служить источником только краткосрочного кредитования процессов производства. Ресурсы для долгосрочного кредитования должны формироваться не за счет временно свободных средств, а за счет прибыли и амортизации, поступающих в распоряжение банка по трем основным каналам.

Во-первых, средства для долгосрочного кредитования централизованных капитальных вложений будут выделяться государственным бюджетом, который аккумулирует около $^{2}/_{3}$ прибыли. По установленному порядку Министерство финансов СССР должно предусматривать в государственном бюджете необходимые средства для кредитования капитальных вложений и передавать эти средства Стройбанку в качестве ресурсов.

Во-вторых, банк сам должен привлекать средства предприятий и использовать их в качестве ресурсов для долгосрочного кредитования. В настоящее время предприятия не заинтересованы в том, чтобы держать свои средства в банке. Проценты по вкладам государственных предприятий не выплачиваются. Это вполне обоснованно для средств на расчетных счетах, поскольку неоплаченные проценты по этим средствам можно рассматривать как компенсацию за услуги банка. Иное дело — средства фонда развития производства, с которыми банк особых операций не проводит. Они заносятся на специальный счет и могут храниться в банке весьма длительный период.

Для того чтобы привлечь средства фонда развития производства и обеспечить эффективное их использование, было бы целесообразно установить выплату банком процентов по средствам этого фонда. Плата за производственные фонды, созданные за счет фонда развития, не взимается в течение двух лет. Кроме того, уровень платы за фонды около 6%, т.е. ниже, чем уровень эффективности вложений — по нашим расчетам, около 15 коп. на каждый рубль. Следовательно, установив разумный процент, банк препятствовал бы неэффективному использованию средств. С другой стороны, свободные средства фонда развития производства могли бы стать источником для ссуд на более эффективные мероприятия других предприятий или отраслей хозяйства.

Интересен в этом отношении опыт Болгарии. В результате проведенной в 1967—1968 гг. банковской реформы собственные средства, предназначенные на капиталовложения в будущем, предприятия помещают в банк в форме срочных депозитов, по которым выплачивается повышенный процент. Средства, помещенные в такие депозиты, освобождаются от обложения налогом на производственные фонды.

Третьим источником ресурсов для кредитования капитальных вложений будут служить средства, которые в дальнейшем начнут поступать Стройбанку в счет погашения ссуд и в качестве платы за кредит.

Вопрос о сроках погашения ссуд и процентах за кредит — главный вопрос дальнейшего развития кредитной формы вложений. Для принципиального его решения весьма важным является следующее указание К. Маркса: «Если то, что ссужается, не есть ни деньги, ни оборотный капитал, то и обратно оно уплачивается таким способом, как притекает обратно основной капитал. Кредитор получает периодически процент и часть потребленной стоимости самого основного капитала, эквивалент периодического износа. А по истечении срока непотребленная часть ссуженного основного капитала возвращается обратно innatura (в натуре). Если ссуженный капитал — капитал оборотный, то он и возвращается к кредитору точно так же, как притекает обратно оборотный капитал.

Итак, способ возвращения определяется каждый раз действительным кругооборотом воспроизводящегося капитала и его особых видов»[1].

Возмещение средств, вложенных в основные фонды, сможет произойти лишь постепенно, по мере действительного возвращения через амортизацию. К. Маркс указывает в «Капитале»: «Время возвращения зависит от хода процесса воспроизводства; в отношении капитала, приносящего проценты, *кажется,* будто его возвращение как капитала зависит от простого соглашения между кредитором и заемщиком»[2].

Экономически срок кредита предопределен действительным кругооборотом фондов. Стало быть, возврат долгосрочных ссуд должен осуществляться за счет амортизации, и, следовательно, срок кредита определяется сроком службы основных фондов с учетом, разумеется, физического и морального их износа, а также продолжительности создания фондов. Пока что при исчислении амортизации моральный износ практически не учитывается. Использование одной лишь амортизации для возврата кредитов привело бы к тому, что сроки погашения ссуд весьма растянулись бы. В целях сокращения сроков кредита на создание основных фондов для возврата ссуд используются не только амортизационные отчисления на реновацию, но и часть прибыли.

---

[1] *Маркс К., Энгельс Ф.* Сочинения. В 30 т. Т. 25. Ч. 1 / Ин-т марксизма-ленинизма при ЦК КПСС. 2-е изд. М.: Госполитиздат, 1961.

[2] Там же.

Возврат кредита за счет прибыли, конечно, не ускоряет действительного возврата средств. Здесь часть кредитных средств лишь замещается собственной прибылью предприятий. Если бы предприятие возвращало ссуды лишь за счет амортизационных отчислений, а проценты за кредит выплачивались из прибыли, то такой порядок обеспечивал бы и погашение ссуд, и экономический контроль за уровнем эффективности фондов.

Использование части прибыли для возврата ссуд осложняет установление надлежащего уровня процента по кредитам на капитальные вложения. Процент в большинстве случаев заменяется пяти- и шестилетним лимитированным сроком возврата ссуд. Однако для кредитования реконструкции нормативных сроков возврата ссуд не установлено. Следовательно, уж здесь, казалось бы, необходимый уровень эффективности должен обеспечиваться надлежащей ставкой процента за кредит. В действительности этого нет. Плата за долгосрочные ссуды в настоящее время весьма низкая — 0,5% годовых.

В нашей стране нет еще достаточного опыта широкого кредитования капитальных вложений. По мере накопления такого опыта принятые формы и методы кредитования будут, несомненно, совершенствоваться.

IX. ХОЗРАСЧЕТ, СТРУКТУРА И ПЕРСОНАЛ БАНКА

«ПРОДУКЦИЯ» БАНКА И ХОЗРАСЧЕТ

Информация и надлежащие средства управляющего воздействия — условия важнейшие, необходимые, но все же еще недостаточные для эффективного управления. Банк и его учреждения разных уровней должны иметь права и обязанности по управлению хозяйством, соответствующую структуру, персонал, способный принимать управляющие решения и непосредственно заинтересованный в том, чтобы эти решения были наилучшими. Как обстоит со всем этим в банке?

Для обеспечения названных дополнительных условий, необходимых для эффективного управления, чрезвычайно важна одна особенность банка, отличающая его от других государственных органов управления экономикой: банк — хозрасчетная организация.

Хозяйственный расчет — наиболее целесообразная и проверенная опытом форма организации и управления, отвечающая принципу демократического централизма. Хозрасчет создает для всех звеньев управления широкие возможности и материальную заинтересованность в том, чтобы проявлять инициативу, направленную на наилучшее ведение хозяйства. Хозрасчет позволяет органически сочетать интересы всего народного хозяйства и каждого отдельного его подразделения.

Но всеми этими качествами обладает подлинный, действительный хозрасчет. Между тем хозрасчет в банке носит еще более формальный характер, чем на предприятиях до экономической реформы.

Необходимо поэтому хотя бы кратко рассмотреть экономические основы хозрасчета в банках и установить, в какой мере они позволяют перейти к подлинному хозрасчету со всеми его преимуществами. Разумеется, хозрасчет в банке отличается от хозрасчета производственных предприятий постольку, поскольку банк — учреждение непроизводственной сферы. Но то, что банк — учреждение непроизводственного характера — не помеха хозрасчету. Как известно, имеется немало хозрасчетных учреждений непроизводственного характера — гостиницы, кинотеатры, стадионы и т.д.

Решающим условием хозрасчета является сопоставимость, соизмеримость результатов деятельности с затратами, возможность покрывать затраты результатами. В какой мере банк отвечает этому условию? В чем состоят результаты его деятельности и затраты?

В широком смысле деятельность банка может быть оценена тем, насколько успешно функционирует народное хозяйство, как организовано денежное обращение в стране и т.д. Кроме того, деятельность банка в более узком ее понимании, необходимом для хозрасчетной организации, должна рассматриваться как совокупность услуг, объем которых измеряется в денежном выражении. Часть услуг банка вполне поддается количественной оценке. Сюда относится кредитная деятельность банка.

Объем другой части услуг банка менее удобен для измерения. Это — расчетная и эмиссионная его деятельность, а также деятельность по кассовому исполнению государственного бюджета[1]. Известно, однако, что в результате этих трех видов деятельности формируется значительная часть кредитных ресурсов банка, а стало быть,

[1] На трудности измерения этой части банковских услуг указывают некоторые зарубежные экономисты. См., в частности, *Махлуп Ф.* Производство и распространение знаний в США. М.: Прогресс, 1966.

и эти виды деятельности банка, хотя бы косвенным путем, могут быть измерены. Такой способ измерения страдает известной неполнотой. Недоучитывается часть работы банка — его услуги по ведению расчетов предприятий и затраты. При единообразном подходе к делу объем этой работы определялся бы оплатой, которую банк взимал бы за услуги. В свою очередь банк должен был бы в этом случае платить проценты предприятиям и хозяйственным организациям за средства, находящиеся на расчетных и текущих счетах. Такое усложнение работы банка было бы излишним, и поэтому, как уже отмечалось, можно считать, что неуплаченным процентом компенсируется расчетная деятельность банка.

Аналогичным образом обстоит дело и с работой банка по кассовому исполнению бюджета. Она также не оплачивается, но зато и процентов по бюджетным средствам, находящимся в его распоряжении, банк не платит. Заметим, что подобная практика существует также и во всех зарубежных странах, в том числе и тех, где банковский процент — величина весьма ощутимая.

Какими же показателями должна измеряться та часть деятельности банка, которая поддается непосредственной количественной оценке, его кредитная деятельность? В принципе измерение объема кредитной деятельности возможно двумя показателями — суммой кредитных вложений или суммой, полученной в качестве процента по ссудам.

Первый показатель — сумма кредитных вложений — полнее характеризует масштабы кредитной деятельности банка. И все же для характеристики объема банковских услуг (назовем их условно «продукцией» банка) предпочтительнее, на наш взгляд, второй показатель — плата за кредит. Для того чтобы обойтись без подробной аргументации такого решения вопроса, прибегнем к аналогии с отраслями материального производства. Когда речь идет о продукции промышленности, сельского хозяйства, строительства — отраслей, участвующих в создании общественного продукта в натуре и по стоимости, то здесь в объем этой продукции включаются, кроме стоимости, добавленной в каждой из отраслей, также и материальные затраты — продукция других отраслей. Что же касается транспорта и торговли, в результате деятельности которых изменяется лишь стоимость продукта, а не натуральная его форма, то продукцией этих отраслей принято считать добавленную в них стоимость — торгово-транспортную накидку. И хотя объем грузооборота или товарооборота полнее характеризует деятельность транспорта и торговли, масштаб работы этих отраслей — вклад транспорта и торговли в создание совокупно-

го общественного продукта — измеряется соответственно величиной транспортного тарифа и торгового наложения.

Итак, «продукция» банка — это проценты, уплачиваемые ему предприятиями и хозяйственными организациями за кредит; затраты банка — проценты, которые он платит по вкладам предприятий (как было показано выше, такие проценты в новых условиях необходимы), а также эксплуатационные расходы банка. Разность между «продукцией» и затратами — чистый доход, прибыль банка.

Трудности и неполнота учета некоторой части результатов и затрат банка не являются, на наш взгляд, существенной помехой для подлинного хозрасчета. Сальдо результатов и затрат банка по всем видам его деятельности в прибыли полностью учтено, так как эксплуатационные расходы включают затраты на всю деятельность банка.

В чем же недостаток банковского хозрасчета? Прежде всего в том, что хозрасчетен Госбанк СССР в целом, а не местные его учреждения. В Уставе Госбанка СССР записано, что «Госбанк является юридическим лицом и действует на началах хозяйственного расчета», что «Госбанк не несет ответственности по обязательствам СССР и союзных республик...», а «Правительство СССР и правительства союзных республик... не несут ответственности по обязательствам Госбанка». Это полностью соответствует основным характеристикам хозрасчетного предприятия, которые даются в Положении о социалистическом государственном производственном предприятии. Ничего похожего в Уставе Госбанка не говорится о его учреждениях. Конторы и отделения Госбанка хозрасчетными организациями не являются. Управление учреждениями банка на местах со стороны Государственного банка характеризуется еще большей централизацией, чем управление предприятиями до экономической реформы. Конторы, отделения и агентства Госбанка до последнего времени были почти полностью лишены самостоятельности. Каждое сколько-нибудь существенное мероприятие они были обязаны согласовывать с вышестоящими конторами или с Правлением Госбанка. Так же обстоит дело и в Стройбанке.

На необходимость предоставления большей самостоятельности отделениям и агентствам банка на местах уже указывалось в печати. Работники Госбанка В. Челноков и В. Рыбин в статье «Партнер предприятия», опубликованной в «Известиях»[1], отмечают некоторые шаги, предпринимаемые в этом направлении. Так, сравнительно недавно Правление Госбанка предоставило местным учреждениям Госбанка право самим определять характер и сроки проверок предприятий. Раз-

[1] *Челноков В., Рыбин В.* Партнер предприятия // Известия, 1967. 4 февраля.

умеется, это довольно робкий шаг, который свидетельствует не столько о расширении самостоятельности местных учреждений банка, сколько о почти полном ее отсутствии. Но этот шаг оказался не единственным. Вслед за ним последовали более крупные мероприятия. В апреле 1967 г. было принято постановление правительства, которое предоставило право руководителям местных отделений Госбанка и Стройбанка самостоятельно решать вопросы выдачи кредитов на новуютехнику и некоторые другие нужды в сумме до 100 тыс. руб. на одно мероприятие. Руководители областных, краевых контор получили право выдавать кредиты до 300 тыс. руб., а республиканских — до 500 тыс. руб. Нет сомнений, что самостоятельность местных учреждений банка будет и дальше расширяться.

В настоящее время, когда на хозрасчет переводится целый ряд главных производственных управлений министерств, целесообразно, по-видимому, рассмотреть вопрос о хозрасчете контор и отделений Госбанка. Сопоставимость результатов деятельности учреждений банка с их затратами создает здесь необходимые возможности почти для каждого крупного учреждения банка. Хозрасчет благотворно повлияет на деятельность учреждений банка, поможет решить многие важные вопросы, поставленные экономической реформой. Так, например, один из опытнейших советских финансистов И. Д. Славный пишет о необходимости разработки такого кредитного плана, «который ставит кредитные вложения каждого учреждения банка в определенную зависимость от мобилизуемых им кредитных ресурсов»[1]. Вполне очевидно, что хозрасчетная организация деятельности учреждений банка помогла бы решить эту задачу наилучшим образом — не только при составлении кредитных планов, но и, главное, при их реализации.

ОТРАСЛЕВАЯ СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ БАНКОВ

Хозрасчетная организация различных звеньев банковской системы повысит возможности ее использования для управления хозяйством. Но одним хозрасчетом при всех его преимуществах ограничиться здесь, видимо, не удастся.

Прибегнем снова к аналогии с предприятием. Допустим, имеет предприятие и сырье, и оборудование, и хозрасчетную самостоятельность. При всех этих благоприятных факторах успех дела бу-

[1] *Славный И.Д.* Денежное обращение и экономическая реформа. М.: Финансы, 1966.

дет зависеть еще и от того, насколько рациональна специализация предприятия, располагает ли оно соответствующей рабочей силой. Общественное разделение труда, разумная специализация нужны во всех областях деятельности. И банк здесь не исключение.

В настоящее время специализация хозяйственной деятельности наших банков чрезмерно широка. Банки «специализированы» в трех направлениях: имеется Госбанк — центр расчетов и краткосрочного в основном кредитования; Стройбанк, который осуществляет финансирование капитальных вложений и отчасти долгосрочное кредитование; Внешторгбанк — орган кредитования и расчетов по внешнеторговым операциям. При таком положении одно и то же отделение или агентство Госбанка выполняет расчеты и предоставляет кредиты и кондитерской фабрике, и машиностроительному заводу, и колхозу. А ведь в каждом районе имеются предприятия различных отраслей промышленности и сельского хозяйства. Вполне очевидно, что даже при обширном штате квалифицированных сотрудников глубоко изучать экономику предприятий, компетентно, со знанием дела регулировать и управлять их деятельностью учреждениям банка затруднительно.

Следует, стало быть, идти по пути специализации банковской системы, перестройки ее в соответствии с отраслевым принципом управления народным хозяйством. Речь идет не о том, чтобы вернуться к положению, существовавшему до 1957—1959 гг., когда финансирование капитальных вложений тоже осуществлялось своего рода специализированными банками: Промбанком, Сельхозбанком, Торгбанком, Цекомбанком (Банк финансирования коммунального и жилищного строительства). Подлинная специализация банков должна быть более глубокой и охватывать все виды их кредитной и расчетной деятельности[2].

Отраслевую специализацию банков можно представить таким образом. Организуются банки отраслей, несколько более укрупненных, чем управляемые в настоящее время министерствами, например: банки машиностроительной, топливно-энергетической, металлургической (включая черную и цветную металлургию), химической, легкой и пищевой промышленности, а также Торгбанк, Сельхозбанк, Банк для транспортных отраслей и т.д. Эти банки обслуживают пред-

[2] Существенный интерес в связи с этим представляет банковская реформа в Болгарии. С 1 января 1967 г. Болгарский народный банк объединен с инвестиционным. Новый Народный банк построен по отраслевому принципу. Учреждения банка на местах подчинены отраслевым дирекциям и осуществляют комплексное обслуживание предприятий (Экономическая газета. 1967. № 23).

приятия союзного и республиканского подчинения. Кроме того, для обслуживания части предприятий республиканского, а также местного подчинения создаются территориальные банки.

Отраслевые и территориальные банки располагают сетью филиалов. Всю эту систему банков и их филиалов можно создать на основе уже имеющейся разветвленной сети контор и отделений Госбанка и Стройбанка. При этом, по-видимому, понадобится иметь корреспондентские отношения между различными отраслевыми и территориальными банками. Например, Магнитогорская контора Металлургбанка могла бы в этом случае наряду с предприятиями металлургической промышленности обслуживать находящихся в Магнитогорске клиентов других отраслевых и территориальных банков.

В результате создания подобной кредитно-банковской системы существенно изменятся функции Госбанка СССР — он станет *банком банков*. Госбанк СССР сохранит функции единого эмиссионного центра. За Госбанком останутся также функции кассового исполнения государственного бюджета; для этой деятельности он сможет, видимо, на основе корреспондентских отношений использовать сеть филиалов отраслевых и территориальных банков. Он станет центром по кредитованию банков.

Изложенная структура банковской системы является лишь примерным наброском. Схема отраслевой организации банков подлежит всесторонней научной разработке.

ПЕРСОНАЛ БАНКА

Отраслевая специализация банков создаст предпосылки для того, чтобы квалифицированно, со знанием дела управлять хозяйством. Не менее важной, но еще более сложной проблемой подготовки банков для выполнения управляющих функций является проблема кадров.

В кредитных и страховых учреждениях СССР работает свыше 300 тыс. человек. Сама по себе эта величина немалая. Но в США только в банках занято около 1 млн человек, а вместе со страховыми обществами — свыше 2 млн Разумеется, капиталистическая страна для нас в этой области не пример. Но все же цифры показывают, что численность персонала наших банков не слишком велика. Казалось бы, это должно компенсироваться высокой квалификацией банковских работников. Но вот о чем свидетельствует статистика. В органах государственного управления из каждых 100 работающих 28 человек имеют высшее образование, а в кредитных и страховых учреждениях

процент лиц с высшим образованием в 3,5 раза меньше — 8 работников из 100. Мы ни в коем случае не собираемся подвергать сомнению знания и опыт финансовых работников. Но для того чтобы банки отвечали задачам, поставленным экономической реформой, понадобится, по-видимому, пополнить их персонал квалифицированными специалистами, сведущими в вопросах производства и строительства. И дело это важное, ибо от качества работы банковского аппарата зависит эффективность использования десятков миллиардов рублей.

Понятно, что специалисты высокой квалификации в соответствии с социалистическим принципом распределения по количеству и качеству труда должны получать надлежащую заработную плату. Но возможно ли это осуществить, когда уровень заработной платы у работников кредитных учреждений существенно ниже, чем в других сферах народного хозяйства? Так, в промышленности уровень средней заработной платы выше, чем в банках, почти в 1,3 раза, в органах государственного и хозяйственного управления — на 21%, а в целом по народному хозяйству — на 20%. В таких условиях привлечение в банк опытных и квалифицированных кадров — весьма нелегкая задача.

Характерно, что за рубежом наблюдается обратное соотношение в средних заработках работников банка и занятых во всем хозяйстве. Уровень заработной платы в финансовых и кредитных учреждениях Японии выше, чем в среднем по стране, в 1,3 раза, во Франции — в 1,4, в Англии — почти в 1,5 раза. Разумеется, приведенные данные для нас не образец. Но над ними стоит поразмыслить.

Как сложилось нынешнее неблагоприятное для банка соотношение в уровнях заработной платы? Если обратиться к статистическим данным за 20-е годы, то тогда это соотношение было иным. В 1928 г. средняя заработная плата в кредитных учреждениях была в 1,2 раза выше, чем в промышленности, и в 1,4 раза выше, чем в целом по народному хозяйству[1]. Разумеется, заработную плату в банках не снижали, она росла. Но в значительно большей мере росла заработная плата в других отраслях.

Экономическая реформа повышает значимость, «весомость» банковской деятельности. Если до реформы нынешнее соотношение уровней заработной платы работников банка и народного хозяйства в целом было в какой-то мере обоснованным, то теперь уровень заработной платы работников банка должен быть приведен, видимо, в соответствие с новыми задачами, которые им предстоит решать.

---

[1] См. Труд в СССР: экономико-статистический справочник. М.; Л.: Соцэкгиз, 1932.

При первоначальном рассмотрении вопроса может показаться, что повышение уровня заработной платы работников банка — прямой расход государства. В действительности это не так. Дело здесь не только в том, что улучшение качества управляющих решений с лихвой перекроет подобный расход. Хозрасчетная организация банка позволяет с достаточной точностью измерить экономический эффект совершенствования его деятельности и повысить заработную плату в определенном соотношении с этим эффектом.

Важно также создать у работников банка непосредственную заинтересованность в том, чтобы управляющие решения банка были оптимальными. Более того, еще до решения вопросов о повышении заработной платы и подготовке кадров, на что потребуется известное время, надлежащее материальное стимулирование позволит многое сделать и в нынешних условиях. Оно должно поощрять инициативу работников банка и в улучшении управления хозяйством, и в повышении деловой квалификации.

Как хозрасчетная организация, банк должен быть заинтересован в получении возможно большей прибыли. В новых условиях — это уже отмечалось выше — прибыль банка должна определяться в основном как разница между процентами, уплачиваемыми хозяйственными организациями банку за пользование ссудами и расходами банка на выплату процентов по вкладам предприятий, операционными, административно-управленческими и другими эксплуатационными расходами банка. Банк не сможет сократить свои расходы на выплату процентов, ибо свободные средства одних хозяйств служат источником кредитов для других. Поэтому чистый доход банка будет тем больше, чем больше кредитов он предоставит, и чем лучше будут работать кредитуемые предприятия, чем быстрее будет реализована их продукция. Это общегосударственные интересы, свободные от какой бы то ни было ведомственности или местничества. Обеспечение этих интересов должно материально поощряться.

Нужно поставить материальное поощрение работников банка в прямую зависимость от его доходов подобно тому, как это имеет место на производственных предприятиях, переводимых на новую систему планирования и экономического стимулирования. С подобным тезисом могут не согласиться на том основании, что прибыль банка будет тем больше, чем больше предприятия уплатят штрафных процентов за несвоевременный возврат ссуд или за другие нарушения. Отсюда, мол, у работников банка может возникнуть соблазн не заботиться об улучшении хозяйствования, а повышать чистый доход банка и, стало быть, премии за счет штрафов. Но этой опасности нетрудно избежать,

если не включать, скажем, штрафные проценты в сумму прибыли, в соответствии с которой исчисляется премия. В принципе же решение проблемы материального стимулирования работников банка особых затруднений методологического характера не встретит.

Назрела необходимость существенно расширить подготовку финансистов. В то время как вузы нашей страны выпускают ежегодно инженеров в 4 раза больше, чем в США, выпуск экономистов у нас в 2 раза меньше. В соответствии с задачами, поставленными экономической реформой, выпуск экономистов и, в частности, финансистов с высшим образованием должен быть резко увеличен. Повышение оплаты труда и расширение подготовки финансистов позволит пополнить банк высококвалифицированным персоналом, способным принимать оптимальные управляющие решения.

Целесообразно, чтобы в деятельности банка по регулированию и управлению хозяйством принимали участие руководители предприятий, объединений и даже ведомств. Для этого следует, видимо, организовать при банках разного рода совещательные органы, например, советы банков, или даже иметь наиболее крупных хозяйственников в составе, правлений банков. Так, например, в Болгарии созданы кредитные советы отраслевых управлений Народного банка. На эти советы возложены важные функции по управлению хозяйством. Кредитные советы будут заслушивать информацию о работе предприятий и организаций и разрабатывать меры по улучшению их плановой и финансовой деятельности.

X. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКА

ЦЕНЫ И ДЕНЬГИ

Банк более тесно, чем любой другой орган, связан с народным хозяйством. Поэтому экономические условия деятельности банка — это вся совокупность процессов и явлений в народном хозяйстве страны. Однако в наибольшей степени условия деятельности банка определяются состоянием цен, денег, а также кредитно-финансовой политикой.

Денежные документы, как было показано, выступают носителем первичной экономической информации, с помощью денег осущест-

вляется управляющее воздействие банка на хозяйство. Банковская информация будет тем точнее, чем лучше цены будут выражать общественные издержки производства. Использовать деньги для управляющих воздействий банк сможет тем эффективнее, чем универсальнее будет их покупательная способность во всех сферах народного хозяйства, чем ближе они будут к своему классическому назначению — служить всеобщим эквивалентом.

В результате реформы 1966—1967 гг. введены новые цены на промышленную продукцию. Новые цены имеют иную, чем прежде, структуру. Если действовавшие до реформы оптовые цены состояли из себестоимости и пропорциональной ей минимальной прибыли в размере в среднем 3—5% от себестоимости, то новые цены складываются из себестоимости и вполне весомой прибыли, пропорциональной основным и оборотным производственным фондам. Такие цены точнее отражают общественные издержки производства и потому предопределяют лучшие, чем прежде, информационные свойства денег.

С другой стороны, новые цены дают возможность несравненно лучше, чем прежде, использовать экономические рычаги, в том числе и банковские. Поскольку прибыль пропорциональна производственным фондам, она служит источником уплаты процента и погашения долгосрочных банковских ссуд на создание этих фондов.

Размеры прибыли позволяют, как правило, вносить плату за производственные фонды и создавать поощрительные фонды предприятия.

Вместе с тем нельзя не видеть и недостатков новых цен. Переход к иным, чем прежде, принципам ценообразования обусловил особую сложность последнего пересмотра цен. В результате не все проблемы ценообразования получили удовлетворительное решение. Прежде всего новые цены все еще не полностью отражают общественно необходимые издержки производства, не служат единообразным их измерителем. Так, например, рентабельность (отношение прибыли к производственным фондам), которая в среднем по промышленности составляет 15%, в (ряде отраслей существенно ниже или выше этой величины. Так, в энергетике рентабельность составляет 10%, в машиностроении и лесозаготовительной промышленности — около 20, в текстильной и некоторых других отраслях легкой промышленности — 30—35%.

Еще более дифференцирована рентабельность внутри отраслей. Здесь сказались, с одной стороны, объективные трудности пересмотра цен, а с другой — приверженность к прежнему показателю рентабельности (отношение прибыли к себестоимости). Затруднительным

оказалось определение прибыли в составе цены каждого конкретного изделия. Как известно, на одном и том же оборудовании на многих предприятиях производятся изделия нескольких наименований. Какую часть производственных фондов (по стоимости) отнести к каждому виду изделий? Сделать это более или менее точно можно в отношении активной части фондов: по соотношению затрат нормативных станко-часов, характеризующих продолжительность обработки того или иного изделия на данном оборудовании. Далее, в соответствии с этим соотношением может быть распределена по конкретным изделиям и стоимость пассивной части фондов.

Конечно, подобные расчеты весьма трудоемки и громоздки. Они могут быть проведены лишь на основе технологических карт, которые на многих предприятиях не упорядочены. Вследствие подобных трудностей проблема была решена наиболее простым, но далеко не лучшим способом. В целом по отрасли (производству, предприятию) рентабельность устанавливалась по отношению к производственным фондам, но в ценах на конкретные изделия прибыль распределялась в соответствии с прежним принципом — пропорционально себестоимости. В результате пестрота рентабельности (по отношению к фондам) в значительной мере сохранилась.

Понадобится, видимо, не только привести в порядок технологические карты, но и оформить их в таком виде, который удобен для обработки на электронных вычислительных машинах. В этом случае путем расчета на ЭВМ можно будет с достаточной достоверностью определить, какая часть фондов относится к каждому виду продукции, изготовляемой на данном предприятии.

Существенный недостаток новых цен состоит также в том, что уровень цен на средства производства все еще ниже среднего уровня цен на предметы потребления и услуги, реализуемые населению. Хотя уровни тех и других цен в результате реформы существенно сблизились, различие между ними все еще сохранилось. По нашим расчетам, оно составляло раньше 1,4, теперь — 1,2.

В условиях, когда прибыль должна исчисляться пропорционально основным и оборотным производственным фондам, особое значение приобретает оценка этих фондов.

В новые цены должны быть пересчитаны не только оборотные фонды (что уже сделано), но и основные фонды (что предстоит еще сделать). Правильная оценка основных фондов важна также для достоверного учета в цене их износа —амортизации. Наряду с физическим износом амортизация должна отражать моральный износ производственных фондов, их старение в результате технического прогресса.

Несмотря на отмеченные недостатки новых оптовых цен, деньги, опосредствующие движение промышленной продукции, будут лучшечем прежде выполнять свою роль носителей экономической информации[1].

Серьезное совершенствование цен наблюдается и в сельском хозяйстве. Решением мартовского (1965 г.) Пленума ЦК КПСС закупочные цены на продукцию сельского хозяйства были существенно повышены и в значительной мере приблизились к реальным общественным издержкам производства. Однако до последнего времени в сельском хозяйстве существовали закупочные цены двух различных уровней. Государственные закупки у колхозов осуществлялись по более высоким ценам, чем у совхозов. Ясно, что деньги, опосредствующие движение продукции сельского хозяйства, выступали в этих условиях носителями не вполне достоверной информации. В связи с переводом совхозов на полный хозрасчет их закупочные цены повышены до уровня колхозных. Соответственно информация о производстве и распределении продукции сельского хозяйства в денежном выражении стала значительно более точной.

В новых ценах на продукцию строительства найдут отражение динамика издержек производства в строительстве, а также изменение цен на строительные материалы и металл в результате реформы цен на промышленную продукцию.

Резюмируя сказанное, можно утверждать, что в последние годы ценообразование в СССР существенно улучшилось. Какова же объективная необходимость и перспективы дальнейшего совершенствования цен?

Прежде всего отметим, что ликвидация названных здесь недостатков необходима не только для того, чтобы деньги могли лучше выполнять роль носителей информации, а банки — соответственно управлять хозяйством. Во всяком случае, недостатки будут устраняться не только и не столько для этого. Совершенствование цен — непреложное условие успешного осуществления всей экономической реформы в том ее объеме, который уже определен решениями партии

---

[1] Как отмечает в статье «Итоги реформы оптовых цен и задачи дальнейшего совершенствования ценообразования в СССР» председатель Госкомитета цен В.К. Ситнин, «ликвидация убыточности производства, сближение уровней рентабельности в отраслях промышленности делают новые цены все более надежным инструментом для различного рода экономических сопоставлений и расчетов, для расчетов эффективности капиталовложений, эффективности внешней торговли и др.». (Вопросы экономики. 1968. № 5).

и правительства, и тем более условие дальнейшего развития и углубления реформы.

Действительно, если не будет устранена неоправданная пестрота рентабельности и сохранится тем самым деление на продукцию выгодного и невыгодного ассортимента, сужение номенклатуры централизованно планируемой продукции может привести к самым нежелательным для народного хозяйства последствиям. Далее, не приходится доказывать важность правильной оценки производственных основных фондов, достоверного учета их физического и морального износа прежде всего для повышения эффективности производства и технического прогресса.

Основной способ устранения перечисленных здесь недостатков цен, главное направление совершенствования ценообразования указаны Программой КПСС—это все большее приближение цен к общественно необходимым затратам труда.

Измерить путь, который пройден в этом направлении в результате последнего пересмотра цен, определить, насколько новые цены на промышленную продукцию ближе к реальным общественным издержкам производства, чем прежние, можно, хотя и весьма приблизительно, следующим образом. Исчисленные на основе межотраслевых балансов цены производства (гл. VI) нужно сопоставить, с одной стороны, с оптовыми ценами, которые были до пересмотра, и, с другой, — с действующими оптовыми ценами. В результате получатся отклонения тех и других цен от реальных общественных издержек производства. Далее эти отклонения нужно сравнить между собой.

Выполненный расчет показывает, что в результате пересмотра цен 1966—1967 гг. отклонение оптовых цен от реальных общественных издержек производства уменьшилось: цен на металл в среднем в 5 раз, на лес — в 4, на нефть — 1,5 раза.

Как свидетельствуют приведенные данные, в результате последнего пересмотра цен сделан существенный шаг по пути приближения цен к общественным издержкам производства, сложившимся в последние годы в народном хозяйстве СССР.

Если производство различных продуктов в равной степени соответствует потребностям общества, то с этими фактическими общественными издержками производства совпадают общественно необходимые издержки производства, или общественно необходимые затраты труда. Плановая цена должна в этом случае строиться непосредственно на основе цен производства. При более тесной связи ценообразования с планированием материальных пропорций понадобится учитывать возможное различие фактических и необ-

ходимых общественных затрат труда. Если, например, производство какого-либо товара превышает общественную потребность, часть фактически затраченного труда не может (и не должна) быть признана общественно необходимой. Цена в этом случае должна отклоняться вниз от цены производства. И наоборот, если общественная потребность в определенном товаре удовлетворяется в меньшей степени, чем в других товарах, фактически затраченный труд получает (и должен получать) большее, чем в среднем, общественное признание. Цена в этом случае должна отклоняться вверх от цены производства.

Следовательно, если бы отклонения действующих цен от общественных издержек производства, исчисленных по схеме цены производства, были обусловлены этими факторами, то такие отклонения были бы целесообразны. К сожалению, дело обстоит иначе. Действительно, никто ведь не станет всерьез утверждать, что рентабельность в электроэнергетической промышленности установлена в 1,5 раза ниже средней (10% вместо 15%) потому, что у нас относительно избыточна электроэнергия.

Обеспечение соответствия производства товаров (а стало быть, распределения труда и средств производства по отраслям) общественным потребностям — важнейшая цель народнохозяйственного плана. Но проверяется это соответствие в конечном счете рынком, о котором, как было отмечено, может быть хорошо осведомлен банк. Таким образом совершенствование цен путем их приближения к затратам общественно необходимого труда, с одной стороны, повысит достоверность банковской информации, действенность и целесообразность использования банка для управления хозяйством, а с другой, — само это совершенствование сможет в значительной мере опираться на банковскую информацию о конъюнктуре социалистического рынка.

Цены, устанавливаемые на сравнительно длительный период в разрезе укрупненных отраслей, не могут служить методом совершенствования народнохозяйственных пропорций. В социалистическом хозяйстве пропорции между укрупненными отраслями должны устанавливаться и совершенствоваться на основе централизованного народнохозяйственного плана. Пропорции же в производстве конкретных изделий по мере сужения номенклатуры централизованно планируемой продукции будут в значительной мере определяться рынком. В этих условиях особенно важным станет приближение цен к общественным издержкам производства. Только при этом спрос будет соответствовать общественным потребностям. В ином случае хозяйству будет нанесен существенный ущерб.

Некоторые экономисты и математики в последнее время доказывают, что управляющие решения, критерий которых — минимум затрат, выраженных в ценах производства, не являются оптимальными. Для оптимальных решений нужны, по их мнению, цены на основе так называемых дифференциальных затрат, т.е. приращения затрат, вызванные расширением производства продукции. Действительно, и, по нашему мнению, цены должны показывать, во что обойдется обществу дополнительная продукция. Однако противопоставление дифференциальных затрат общественно необходимым затратам (в их марксистской трактовке) совершенно неправомерно.

К. Маркс неоднократно указывал, что стоимость товара, а стало быть, и ее модификация — цена производства — должна определяться не фактическими издержками его производства, а издержками воспроизводства. Если речь идет о добывающей промышленности, то здесь цена определяется по затратам тех месторождений, на которых можно и целесообразно расширять производство (худших из месторождений, включаемых в план, при условии, что лучшие и средние эксплуатируются полностью). Что же касается обрабатывающей промышленности, то при правильной оценке производственных фондов, правильном определении прибыли и амортизации нет никаких оснований предполагать, что затраты на приращение продукции будут существенно отличаться от среднеотраслевых.

Таким образом объективной тенденцией дальнейшего совершенствования цен при одновременном совершенствовании планирования, обеспечении пропорциональности и сбалансированности в народном хозяйстве является сближение их уровней, установление цен по схеме цены производства.

Подобно тому как главное направление совершенствования цен — их приближение к общественно необходимым издержкам, главное направление совершенствования денег состоит в их превращении в действительно всеобщий эквивалент. Это также необходимо не столько для использования банка в качестве аппарата экономического управления, сколько для осуществления уже намеченных мероприятий экономической реформы, таких, как установление прямых связей между предприятиями, переход от материально-технического снабжения к оптовой торговле средствами производства и т.д.

Необходимая предпосылка превращения денег во всеобщий эквивалент — сближение уровней цен; следовательно, и с этой точки зрения последний пересмотр цен — существенный шаг в указанном направлении.

ДЕНЬГИ И ОПТОВАЯ ТОРГОВЛЯ СРЕДСТВАМИ ПРОИЗВОДСТВА

Банк и хозяйственная практика проводят существенное различие между деньгами, находящимися в наличном и безналичном обороте. Как это ни странно, но деньги, находящиеся в кассе предприятия, отличаются от денег на его расчетном счете прежде всего покупательной способностью. За деньги из кассы можно купить товары, которые продаются в розничной сети, уплатить за квартиру и проезд на пассажирском транспорте и т.д. За деньги на расчетном счете можно приобрести товары, подлежащие продаже по безналичному расчету — в основном средства производства. Поскольку, как было отмечено, средний уровень розничных цен на товары и услуги, реализуемые населению, в 1,2 раза выше, чем на средства производства, соответственно в такой же мере безналичные деньги «весомее» наличных. Казалось бы, и беречь их надо больше, во всяком случае — не меньше наличных. В действительности происходит иначе.

Известно, сколь непочтительно относятся иные хозяйственники к «безналичным» деньгам. Вместо одной отвертки, которую можно приобрести за наличные, подчас покупается целая сотня их по безналичному расчету, вместо чернильницы-непроливайки за гривенник приобретается чернильно-письменный агрегат за десятки рублей. Подобные факты общеизвестны, но даже не в них главное зло. Главное в той легкости, с которой на вполне законных основаниях предоставляются безналичные деньги в наивной уверенности, что разбазаривание такого рода денег есть простое перекладывание из одного государственного кармана в другой. В действительности же сверхнормативные запасы материалов нарушают баланс денежных доходов и расходов населения ничуть не меньше, чем выплата заработной платы, не обеспеченной товарами. Все равно ведь был оплачен труд рабочих, которые эти товары произвели, и рабочих, которые добыли сырье для производства материалов, и т.д. И если не заботиться о безналичных деньгах так же, как о наличных, то сверхнормативные материалы будут лежать на складе и товары из них, которые можно было бы купить на выплаченную заработную плату, так и не будут вовремя изготовлены.

Возможно, что безналичные деньги принято беречь меньше, чем наличные, потому что на них покупали прежде почти исключительно фондируемую продукцию, для получения которой, кроме денег, нужны еще и другие документы. В период, когда очень многие товары были дефицитны, подобный аргумент имел под собой почву. Но теперь хозяйство наше несравненно богаче, номенклатура фондируе-

мой продукции сокращается, а по мере проведения экономической реформы будет сокращаться и дальше, и поэтому, хоть и далеко не все, но и не так уж мало можно купить без фондов и без нарядов, на одни лишь безналичные деньги.

В известной мере это начали учитывать. Например, раньше в течение нескольких лет при выдаче Госбанком ссуд на мероприятия по новой технике действовало правило, согласно которому кредит выдавался, если заработная плата составляла не более 40% общего объема затрат. Ныне это ограничение ликвидировано.

Это пока лишь скромное начало важного для хозяйства пути отмирания двух видов денег и перехода к одному виду. Но для успешного проведения хозяйственной реформы весь этот путь надо пройти до конца. Тогда и банковский кредит станет гораздо более значимым. Предприятие или колхоз, получив денежную ссуду, сможет приобрести все необходимое ему оборудование, материалы, детали. Пока же для этого одной ссуды мало. Требуются еще фонды, лимиты, наряды.

Хозяйственной практике давно известна та простая истина, что карточки и лимиты на редкость неэкономичны, приводят к серьезному ущербу для общества. Ведь если товары отпускают по карточкам или по лимитам, тут уж выбора нет: бери не то, что нужно, и не сколько нужно, а то, что дают и сколько дают. Вот и берут больше, чем требуется.

За примерами ходить недалеко. Как известно, предприятия и организации могут покупать товары в розничной торговле в пределах определенного лимита. Установлен такой порядок из лучших побуждений — сохранить товарный фонд для реализации доходов населения. Не так давно в виде эксперимента этот лимит был отменен в трех союзных республиках — Эстонии, Грузии и Таджикистане. И что же? Покупки организаций в результате не только не возросли, но даже уменьшились[1]. Точно так же более экономичной оказалась безналичная продажа нефтепродуктов, организованная несколько лет назад в виде эксперимента в Воронежской области. Успех эксперимента способствовал переходу в 1967 г. на безналичную реализацию нефтепродуктов в Белгородской, Брянской, Курской, Минской и некоторых других областях[2].

То, что деньги еще далеко не в полной мере служат у нас всеобщим эквивалентом, убедительно показал журналист Л. Лиходеев.

---

[1] *Козлов В.* Операция Хомуты // Правда. 1967. 17 марта.

[2] Экономическая газета. 1968. № 21.

В фельетоне «Некупленное железо» он приводит известную в политэкономии развернутую форму стоимости (дальнюю предшественницу денежной формы стоимости). С ней сталкивается председатель колхоза. Пытаясь купить отходы железа, он выясняет, что за деньги этого сделать нельзя, но что 2 т железа = 20 кг меда = 2 бидонам растительного масла = 30 курам = 10 уткам = 400 яйцам = 3 мешкам пшеницы = = 10 кг мяса. А железо в результате так и остается некупленным...[1].

Надо ли доказывать, сколь затрудняет деятельность колхозов, предприятий, организаций такая примитивная, неразвитая форма стоимости, сколь противоречит духу и букве экономической реформы подобная натурализация обмена? Надо ли доказывать, как важно иметь деньги, выполняющие присущую им роль всеобщего эквивалента для действенного функционирования всего экономического, и в особенности банковского, механизма?

Но если, как в приведенном примере, речь идет о металле, то здесь для свободной продажи его за деньги нужно иметь соответствующие материальные предпосылки. Действительно, для производства металла необходимы руда, уголь, разнообразное оборудование, стало быть, рудники, шахты, доменные печи и т.д.; поэтому затруднение колхоза с покупкой железа может быть объяснено объективными причинами. Зато уж вовсе нет оснований для лимитирования таких, например, услуг, как составление проектов. Между тем сравнительно недавно было введено строгое лимитирование проектных работ. Проектный лимит в централизованном порядке разверстывается Госпланом СССР по министерствам, а министерствами — по предприятиям.

В предыдущей главе был приведен пример эффективного использования банковского кредита для расширения производства стиральных машин на Рижском электромашиностроительном заводе. Однако и в этом случае мог быть достигнут больший эффект и в более короткие сроки, если бы не проектный лимит. Дело в том, что для получения ссуды завод должен был представить в банк проект мероприятий, на которые ссуда испрашивается, и сметно-финансовые расчеты. И это понятно. Ведь банку нужно оценить эффективность использования кредита, срок окупаемости предоставляемых средств. Стоимость проектных работ составляла по предварительной оценке 50 тыс. руб. Между тем проектный лимит выделяется «РЭЗ» в размере 4 тыс. руб. в год. И вот работники заводского конструкторского бюро и заводоуправления превратились в проектировщиков-строителей, сантехников, сметчиков и, выкраивая часы из рабочего,

[1] *Лиходеев Л.* Некупленое железо //Литературная газета. 1967. 1 февраля.

а также из нерабочего времени, трудились над проектом. Новые профессии даются, как известно, нелегко. В проекте оказалось немало ошибок. Проект неоднократно переделывали, прежде чем он принял надлежащий вид. Было потеряно шесть месяцев и много лишнего труда. Совершенно ясно, что и здесь натурализация хозяйства снизила эффективность общественного производства.

Для рационального разделения труда, для превращения денег в подлинно всеобщий товарный эквивалент большое значение будут иметь переход от фондирования и централизованного распределения продукции к оптовой торговле средствами производства, отмена всякого рода лимитов на производственные услуги. В этом направлении уже проводятся первые практические мероприятия. Создано около 500 магазинов мелкооптовой торговли. В течение 1969 г. число их удвоится. Но было бы неверно полагать, что создание таких магазинов — это единственная или даже главная форма перехода к торговле средствами производства. Если бы дело обстояло так, то сам переход выглядел бы бесконечно длительным процессом. Действительно, из общего объема реализации средств производства, превышающего 170 млрд руб. в год, на долю этих магазинов приходится менее 1 млрд руб., т.е. примерно 0,5%.

Главной формой перехода к оптовой торговле средствами производства является планомерная организация длительных и стабильных связей между предприятиями-поставщиками и предприятиями-потребителями. В настоящее время — это в основном товарные связи по поставкам продукции, что, на наш взгляд, еще недостаточно. Предприятие-потребитель заинтересовано в выборе надежного поставщика, обеспечивающего своевременную поставку качественной продукции. Но предприятию-поставщику почти безразлично, кому реализовать свою продукцию. Например, поступит ли стальной лист на завод, изготовляющий из него отличные холодильники, или на отстающий завод газовых плит, продукция которого не пользуется спросом, металлургическому заводу-поставщику все равно. И в том и в другом случае банк выдаст кредит на оплату поставки. Иное дело, если бы металлозавод поставлял стальной лист предприятию-потребителю в кредит. Он выбирал бы в этом случае такого партнера, продукция которого пользуется спросом и который может своевременно погасить долг. В результате был бы усилен взаимный контроль предприятий за качеством и общественной полезностью выпускаемой продукции.

Подобная форма связи — коммерческий кредит был упразднен у нас в 1930 г. Тогда в условиях строго фондируемого снабжения это имело смысл. Связи между предприятиями-поставщиками и потре-

бителями устанавливались централизованно. В соответствие с этим были приведены формы кредитования и денежных расчетов. Ныне с укреплением двусторонних, непосредственных отношений между предприятиями товарные связи должны быть дополнены денежными.

Может возникнуть вопрос, не уменьшит ли коммерческое кредитование возможности управляющего воздействия банка на хозяйство? При правильной организации дела этого не произойдет. Ведь в конечном счете решающее слово останется за банком, который учтет (или не учтет) долговой вексель, что выдан предприятием, получившим стальной лист в кредит.

Вообще, как свидетельствует опыт нашей страны 20—30-х годов и современный опыт других социалистических стран, логическим продолжением, необходимым этапом крупной хозяйственной реформы должна быть финансово-кредитная реформа. Бюджет и кредит должны быть приведены в соответствие с новыми условиями хозяйствования. В результате финансово-кредитной реформы должна быть коренным образом усовершенствована, как уже отмечалось, система платежей в бюджет, усилена ее стимулирующая роль, введен коммерческий кредит.

Таким образом объективной тенденцией развития нашей экономики, требованием времени является дальнейшее приближение цен к затратам общественно необходимого труда, превращение денег в действительно всеобщий эквивалент, проведение широкой финансово-кредитной реформы, что создаст более благоприятные условия для использования банка в управлении хозяйством.

XI. НАУКА И ТЕХНИКА ДЛЯ БАНКА

АВТОМАТИЗИРОВАННАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Превращение банков в органы экономического управления с самого начала должно осуществляться на основе современной науки и техники. Это означает, во-первых, что экономической наукой с широким использованием математики и кибернетики должны быть разработаны наиболее эффективные методы управления хозяйством и, во-вторых, что в банках должна в полном объеме применяться электронная вычислительная техника.

Между тем научная разработка проблемы ведется пока в совершенно недостаточных масштабах. Если, несмотря на все большее значение для предприятий кредитных, расчетных и прочих взаимоотношений с банком, перестройка работы банка отстает от требований реформы, если многие сложные вопросы деятельности банка в новых условиях еще не решены, то это прежде всего потому, что не создано соответствующего научного задела. Но кому его создавать? Госплан СССР, например, располагает четырьмя научно-исследовательскими экономическими институтами; свои экономические институты имеют также Госпланы ряда союзных республик. Организован недавно Научно-исследовательский институт Госкомитета цен при Госплане СССР. Между тем Госбанк вообще никакого научно-исследовательского института не имеет, хотя по важности и сложности проблем, которые поставила перед ним экономическая реформа, Госбанк занимает особое положение.

Создание в Госбанке небольшого отдела научных исследований вряд ли можно признать достаточной мерой. Имеются лишь считанные научные подразделения, в частности кафедра и лаборатория финансов Московского института народного хозяйства им. Плеханова, некоторые кафедры Московского финансового института, где разрабатываются вопросы деятельности банка в новых условиях. Не уделяет этим вопросам должного внимания и Академия наук СССР. При Отделении экономических наук АН СССР есть немало научных советов — по проблемам ценообразования, эффективности капитальных вложений, материальному стимулированию и др. Но совета, который занимался бы проблемой кредита и банков, нет. Настало время организовать научно-исследовательский институт Госбанка СССР, а также соответствующий научный совет АН СССР, расширить исследования этой проблемы в финансовых вузах и факультетах.

Для того чтобы банки могли с успехом выполнять функции управления хозяйством, Институту Госбанка, Совету АН СССР, которые — надо надеяться — будут созданы, и прежде всего самому Госбанку, предстоит проделать большую подготовительную работу, решить целый ряд научных и методологических проблем. К ним относятся в первую очередь разработка экономических и математических методов и алгоритмов формирования банковской информации применительно к задачам управления хозяйством, определение наилучших форм и видов кредитования и расчетов, оптимальных размеров банковского процента и сроков ссуд, создание методики изучения банком хозяйственной конъюнктуры.

По сравнению с научными исследованиями положение с внедрением электронной вычислительной техники выглядит, по крайней мере внешне, более благополучно. Действительно, в настоящее время вычислительные центры (ВЦ) Госбанка, оснащенные электронной техникой, созданы в Москве и в Ленинграде. В недалеком будущем намечено организовать еще девять ВЦ — в Киеве, Донецке, Баку, Ташкенте, Ростове-на-Дону, Горьком, Свердловске, Новосибирске, Куйбышеве. Предполагается, что эти центры будут обслуживать также учреждения Госбанка соседних областей. В результате более $^{2}/_{5}$ всех операций Госбанка станут выполняться с применением вычислительной техники[1].

Однако имеющиеся достижения организационного характера и перспективы не должны заслонять недостатки и трудности в этом деле. А они немалые. Во-первых, объем работы, которую выполняют созданные ВЦ, весьма далек от запроектированного. Во-вторых, как созданные, так и проектируемые ВЦ намечается использовать для автоматизации тех работ, которые банк проводит ныне; предстоящее изменение характера деятельности банка, обусловленное экономической реформой, почти не учитывается. В-третьих, отечественная электронная техника мало приспособлена для эксплуатации в банке, она не имеет многих вспомогательных устройств для ввода и вывода банковской информации, недостаточна ее надежность, продолжительность бессбойной работы. В-четвертых, низок уровень математического обеспечения вычислительных центров Госбанка, алгоритмизации и программирования. Все это снижает эффективность банковских вычислительных центров, отодвигает получение от них ощутимых результатов. Между тем медлить здесь нельзя.

В Государственном банке ежедневно выполняется свыше шести миллионов учетно-бухгалтерских операций. Вот уж область, для которой в отличие от многих других целесообразность автоматизации не приходится доказывать. Без автоматизации здесь просто не обойтись. В банке говорят, что при выборе методов расчета, кредитовании предприятий и других операциях критерием вследствие трудоемкости работы служит не «лучше», а «проще». Что это означает? Замедление оборота средств, снижение эффективности кредита, потерю важнейшей экономической информации.

Электронная вычислительная техника — наилучшее средство переработки банковской информации применительно к задачам управления народным хозяйством. Методы межотраслевого и меж-

[1] *Плешаков С.* Электронно-вычислительная техника в Госбанке // Деньги и кредит. 1966. № 12.

районного балансов, оптимальное программирование, теория игр открывают широкие возможности и перспективы в этой области. Об этом свидетельствует как зарубежный опыт, так и исследования, начатые в нашей стране, например, в Институте электронных управляющих машин (где работают авторы этой книги), и частично описанные в гл. V и VI. Особенно эффективным представляется создание *автоматизированной системы управления (АСУ) банковской деятельностью*.

АСУ — сложный комплекс, составными частями которого являются, с одной стороны, технические средства — устройства для сбора, формирования, передачи и обработки информации, необходимой для принятия компетентных управляющих решений; с другой — алгоритмы, по которым осуществляются эти процессы.

Создание АСУ в любой области, а в экономике в особенности, обойдется недешево и, что еще существеннее, потребует оборудования и специалистов, которых в нашей стране пока еще недостаточно. Отсюда особую важность приобретает определение объекта, для управления которым создается АСУ. При имеющихся ресурсах следует, видимо, создавать ограниченное число АСУ — лишь там, где это совершенно необходимо или особенно эффективно.

По нашему мнению, целесообразно сконцентрировать силы и средства в первую очередь на создании народнохозяйственной АСУ, какой должна стать автоматизированная система управления банковской деятельностью. Эта область не только наиболее эффективна, но и наиболее подготовлена для создания АСУ.

Главный бухгалтер, член Правления Госбанка СССР С. Плешаков пишет: «...Госбанк, как никакая другая система, располагает всеми условиями для успешного внедрения электронной вычислительной техники. Большие объемы экономической информации, сосредоточенной по преимуществу в крупных административных и экономических центрах, и имеющаяся сеть кустовых машиносчетных станций с опытными кадрами организаторов механизированного учета являются базой, на которой могут успешно создаваться электронные вычислительные центры»[2].

Напомним еще и такие немаловажные подробности, рассмотренные выше. Все операции в банках оформляются с помощью стандартных документов. Установлены обязательные требования и признаки для бланков денежно-расчетных документов, предъявляемых в банк клиентами, а также для бланков, применяемых во внутрибанковских

[2] Там же.

операциях. Установлены форма, цвет, качество бумаги и обязательные реквизиты стандартных типовых бланков. Формы банковских операций унифицированы и единообразны для всех контор и отделений. Методы и порядок обработки документов строго формализованы, зафиксированы в инструкциях, обязательных к исполнению. Последнее облегчает составление алгоритмов принятого порядка операций. Вся необходимая информация, как было показано, может быть представлена в цифровой форме, удобной для обработки. Массовость и однотипность подавляющей части исходной информации весьма существенна для эффективного применения вычислительной техники.

В чем главный эффект, который следует ожидать от применения электронной вычислительной техники в банках? Многие экономисты подходят к этому вопросу упрощенно. Они сводят дело к замене конторского ручного труда машинами, к экономии заработной платы высвобождающегося персонала. На наш взгляд, экономия такого рода, если ее и удастся достигнуть, будет невелика. И не в ней главное.

Основной эффект от ЭВМ в банках — это улучшение качества управления, которое выражается, в частности, в сокращении средств, замороженных в расчетах, в улучшении их использования, в ускорении хозяйственного оборота. В настоящее время нет еще данных об эффективности использования ЭВМ в наших банках, не обобщены такого рода данные и в зарубежных странах. Но некоторые показатели частного характера весьма красноречивы. Так, в содержательной статье «Электронная техника в банках: американский опыт» В. Усоскин приводит данные об ускорении оборачиваемости средств на счетах корпорации в банках Нью-Йорка с 42,7 раза в 1955 г. до 60 раз в 1960 г. и до 84,8 раз в 1963 г., справедливо полагая, что это ускорение достигнуто в значительной мере благодаря применению электронной техники[1].

На выставке «Интероргтехника-66» в Москве экспонировалась ЭВМ ЛЕО-3 фирмы «Инглиш электрик ЛЕО Маркони» и комплект программ для обработки на такой машине документов Шотландского Королевского банка. В проспекте к этому экспонату оцениваются выгоды применения вычислительной машины. Главная выгода определена так: «Более высокая точность и более быстрая информация всех ступеней управления, что позволяет использовать банковский капитал более выгодным образом».

---

[1] *Усоскин В.* Электронная техника в банках: американский опыт // Мировая экономика и международные отношения. 1965. № 8.

Следует заметить, что за последние годы в нашей печати неоднократно выдвигались разного рода предложения о создании основанных на современной вычислительной технике автоматизированных систем управления народным хозяйством. Наиболее радикально настроенные ученые-кибернетики предлагали создать такую систему, что называется, «на пустом месте». Более реалистичным оказалось предложение о создании единой государственной системы вычислительных центров (ЕГСВЦ) на основе имеющейся сети учреждений ЦСУ СССР. Такая система проектируется в настоящее время.

Однако автоматизированная система управления банковской деятельностью по сравнению с другими предлагавшимися для этой цели системами обладает решающим преимуществом, которое состоит в следующем. Как уже отмечалось, банковские документы создаются не ради самой информации. Они выступают в роли носителей информации постольку, поскольку обслуживают кредитные, расчетные и прочие операции банка. Именно это в значительной мере и обеспечивает своевременность, достоверность и полноту банковской информации.

Все указанные положительные свойства банковской документации могут и должны быть сохранены при формировании экономической информации для обработки на электронных вычислительных машинах. Для этого первичная банковская документация, которая формируется в основном на предприятиях, должна с самого начала создаваться в виде, пригодном для машинной обработки. За рубежом уже ряд лет широко применяется для этой цели аппаратура, сочетающая пишущую машинку и перфоратор. Одновременно с оформлением банковского документа получается перфокарта для ввода информации в ЭВМ. Другой, еще более эффективный способ оформления банковских документов в виде, пригодном для машинной обработки, — запись магнитными чернилами.

То обстоятельство, что рабочий документ выступает в качестве носителя информации, имеет для создания автоматизированной системы управления банковской деятельностью значение, которое трудно переоценить. Возможно, смысл сказанного станет яснее из исторического экскурса к давней прародительнице современных систем автоматического управления.

Два с половиной столетия назад, когда появилась первая поршневая паровая машина Ньюкомена, подача пара в ее рабочий цилиндр регулировалась вручную.

Принципиальная схема работы паровой машины известна. В рабочем цилиндре под давлением пара движется поршень — с помощью кривошипа поступательное движение поршня преобразуется во

вращательное движение. Чтобы привести поршень в движение, то с одной, то с другой стороны в цилиндр должен подаваться пар, и одновременно с противоположной стороны пар нужно выпускать. Для этого машина снабжена специальным устройством — золотником, открывающим и закрывающим доступ пара в рабочий цилиндр.

К машине Ньюкомена был приставлен мальчик, который при определенном положении поршня дергал веревку золотника, управляя тем самым работой машины. В этой конструкции средство информации (шток поршня) было отделено от органа управления (мальчик), что существенно ухудшало работу всей машины. Неритмичная ее работа и даже остановка в том случае, если мальчик зазевается, очевидны.

Легенда рассказывает, что один из мальчиков, управляющих работой машины, оказался ленив, но не глуп. Утомившись от нудной работы, он привязал свой конец веревки к штоку. Средство информации сделалось таким образом одновременно органом управления, и притом, с обратной связью. Золотник, приводимый в движение штоком, стал регулировать подачу пара в зависимости от состояния управляемого объекта (положения поршня в цилиндре). Так была создана первая система автоматизированного управления.

В этой легенде для нас в данном случае интересна отнюдь не забавная сторона изобретения, а то, что оно дало паровой машине путевку в жизнь (паровую машину стали использовать повсюду — в промышленности, на пароходах, паровозах, на целые полтора столетия она определила лицо производительных сил общества). Разумеется, это далекий по времени и области применения аналог. Но он помогает уяснить, насколько для автоматизированных систем управления (АСУ), в том числе и систем для управления экономикой, важно, чтобы материальный носитель информации был вместе с тем и средством управления. По нашему мнению, только в этом случае будет обеспечена действенность и эффективность подобных АСУ. Не случайно вопросу о носителе информации при разработке любых проектов механизации деятельности банков придается столь большое значение в зарубежных странах. Специальный комитет по вопросам механизации, созданный Американской ассоциацией банкиров в 1954 г., прежде всего решал именно этот вопрос и пришел к выводу, что носителем информации должен быть непосредственно рабочий документ, а не какой-либо иной субститут[1].

[1] *Усоскин В.* Электронная техника в банках: американский опыт // Мировая экономика и международные отношения. 1965. № 8.

При разработке автоматизированной системы управления банковской деятельностью необходимо учитывать следующее. В системах управления экономикой технические устройства при всей их сложности не представляют чего-то принципиально нового; частично в том или ином виде они уже опробованы в системах управления технологическими процессами. Что касается алгоритмов автоматизированной системы управления экономикой, то здесь новизна бесспорна. Поэтому первый этап создания автоматизированной системы управления банковской деятельностью состоит в разработке экономических и математических алгоритмов. Только в зависимости от этих алгоритмов может быть правильно решен вопрос о технических средствах для АСУ. С другой стороны, при разработке алгоритмов следует постоянно иметь в виду возможности технических средств как имеющихся, так и тех, которые предполагается изготовлять или которые могут быть изготовлены в ближайшем будущем.

Экономические алгоритмы представляют собой упорядоченную совокупность методов обработки информации и средств, которыми банковские органы должны оказывать управляющие воздействия на предприятия. Составной частью экономических алгоритмов являются методики разработки разного рода экономических нормативов и построения народнохозяйственных моделей на основе банковской информации. В частности, должны быть разработаны методы определения оптимальных процентов за кредит, ставок платы за фонды, найдены способы моделирования социалистического рынка.

Математические алгоритмы представляют собой формализацию экономических алгоритмов, позволяющую реализовать их с применением современной вычислительной техники. Разработка экономических и математических алгоритмов на всех ее стадиях должна включать экспериментальные и опытные расчеты на основе банковской информации. Некоторые промежуточные результаты этих исследований целесообразно будет использовать в планировании и управлении хозяйством. Сюда относятся, в частности, описанные выше методы и алгоритмы составления плана и бюджета и планирования цен на основе банковской информации[2].

---

[2] *Белкин В.* Автоматизированная система управления финансово-банковской деятельностью для руководства народным хозяйством экономическими методами / В. Белкин, В. Ивантер // Доклад на I Всесоюзной конференции по применению экономико-математических методов и ЭВМ в отраслевом планировании и управлении. М., 1965.

Развитие электронных вычислительных машин — этой материальной основы АСУ — характерная черта современной научно-технической революции. За короткое время на наших глазах сменилось два поколения ЭВМ: первое — ЭВМ на электронных лампах, второе — ЭВМ на полупроводниках; третье, которое находится в стадии становления, — ЭВМ на интегральных элементах. Аналогично этому следует поставить вопрос о разработке генеральной перспективы создания АСУ различных поколений. На основании научного прогноза развития форм и методов управления, а также технических средств должна быть выработана гипотеза о том, как последовательно будут проектироваться и создаваться АСУ различных масштабов и степеней сложности. Необходимо обеспечить преемственность каждого следующего поколения АСУ по отношению к предыдущему. С самого начала должна быть предусмотрена возможность замены различных звеньев АСУ на более совершенные без ломки системы, нарушающей выполнение ее функций. Это особенно существенно для таких крупных АСУ, как банковская.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

В научной разработке проблемы использования банка для руководства хозяйством, и в особенности в разработке автоматизированной системы управления банковской деятельностью, должен быть максимально учтен и критически использован зарубежный опыт. Существенным здесь являются экономические алгоритмы работы банка в социалистических странах, в которых проводятся экономические реформы, а также во Франции, Японии и других капиталистических странах. Большой интерес представляет применение электронных вычислительных машин в банковском деле в США и других промышленно развитых капиталистических странах.

В США период подготовки к использованию ЭВМ в банках затянулся на 6—7 лет. Несмотря на то, что банки, как отмечалось, лучше других объектов приспособлены для применения ЭВМ, понадобилось создать ряд специализированных устройств, главным образом для ввода первичной информации. Но после того как первый опыт использования ЭВМ в банках в 1958—1960 гг. показал их высокую эффективность, процесс внедрения ЭВМ принял лавинообразный характер. К концу 1963 г. ЭВМ использовались уже в 700 американских банках. В 1966 г. из 27 тыс. ЭВМ, применявшихся в США, свыше 3,5 тыс. находились в кредитно-финансовых учреждениях. Интересно отметить,

что в ряде случаев эти ЭВМ используются не только для механизации собственно банковских операций. Федеральная резервная система банков США с помощью электронной техники анализирует хозяйственную конъюнктуру, получает прогноз деловой активности и вырабатывает мероприятия по «кредитному регулированию» экономики.

Во Франции система национальных счетов, описывающих состояние народного хозяйства, базируется почти целиком на данных финансово-банковских учреждений. В значительной мере посредством финансово-банковской системы осуществляется в этой стране управление государственным сектором народного хозяйства.

В Японии банки играют ведущую роль в управлении и регулировании хозяйства, проводя активную кредитную политику. Общая сумма кредитов японских коммерческих (так называемых городских) банков значительно превышает сумму вкладов. Разница покрывается кредитами Центрального японского банка — эмиссионного центра и кассового исполнителя бюджета. Центральный банк, а через него правительство определяет банковскую, а стало быть в значительной мере и экономическую политику. Опыт Японии служит примером целенаправленного банковского регулирования экономики, обеспечивающего значительные темпы развития, а также быстрые и глубокие структурные изменения. Интересно отметить, что из 2100 ЭВМ, имеющихся в Японии, около 300 установлено в банках.

В условиях социалистической экономики возможность и целесообразность использования банка для планового централизованного руководства народным хозяйством экономическими методами многократно возрастает.

XII. ПРИГЛАШЕНИЕ К ДИСКУССИИ

(ВМЕСТО ПОСЛЕСЛОВИЯ)

Идея использования банков для управления и регулирования социалистической экономики находится в поле зрения авторов уже в течение ряда лет[1]. Но особо притягательной эта идея стала для нас в связи с обсуждением, а затем осуществлением хозяйственной реформы. Научный поиск адекватных новой системе хозяйствования

[1] См. *Белкин В.Д.* Кибернетика и экономика // Кибернетику на службу коммунизму: сб. статей / под ред. А.И. Берга. М.; Л.: Изд-во АН СССР, 1961.

форм и методов управления убедил нас, что в условиях товарно-денежных отношений наиболее рационально управлять экономикой с помощью банков.

Сначала был поставлен вопрос о том, чтобы использовать для управления хозяйством банковскую информацию, обрабатывая ее на ЭВМ[1]. Затем, года за два до написания этой книги, авторы выступили в «Правде» со статьей «Реформа и банк», в которой попытались обосновать необходимость использования банка для управления хозяйством в современных условиях[2].

Вопросы и замечания по этой статье учитывались в предыдущих главах книги, но на некоторых замечаниях следует остановиться особо.

Один из работников Госбанка, прочитав нашу статью, сказал: «Мы знаем возможности банка в управлении хозяйством, но не хотим их афишировать».

С одной стороны, такое понимание существа проблемы, проявленное деятелем Госбанка, обнадеживает, с другой — удручает столь упрощенный подход к проблемам управления. Хотя теоретически вроде бы доказано и даже общепризнано, что управление — один из сложнейших объектов научного исследования, хотя возникла и развивается уже особая наука об управлении — кибернетика, в сознании многих хозяйственных руководителей все это никак не преломилось. Между тем можно ли всерьез рассчитывать, что если, допустим, завтра будет принято решение в полной мере использовать банк для управления хозяйством — это сразу же удастся сделать? Вряд ли без надлежащей подготовки столь сложная проблема может быть успешно решена. А решать ее надо на научной основе, в результате всестороннего обсуждения. Поистине всенародная дискуссия предшествовала решению сентябрьского (1965 г.) Пленума ЦК КПСС об экономической реформе. Научное обсуждение проблем — вот что гарантирует правильность их решения. Именно таким образом и должна, по нашему мнению, решаться проблема использования банка для управления хозяйством.

Один из читателей в своем отклике заявил: «Предлагая использовать банк для управления хозяйством, авторы хотят тем самым заменить Госплан Госбанком». Другой добавил: «Не только Госплан, но и хозяйственные министерства» (!).

---

[1] См. *Берг А., Белкин В.* и *Бирман И.* Электроника без чудес // Известия. 1966. 8 сентября.

[2] *Белкин В., Ивантер В.* Реформа и банк // Правда. 1966. 29 декабря.

Ничего похожего авторы не хотят и не предлагают. Даже в этой небольшой книжке методам расчетов централизованного плана на основе банковской информации отведено солидное место. Мы исходим из того, что не только сохранится, но и будет усовершенствовано централизованное планирование и отраслевое управление. Соответственно и Госплан и хозяйственные министерства, конечно, сохранятся, но функции и формы их деятельности изменятся и уже изменяются в результате хозяйственной реформы. Сокращение номенклатуры фондируемой и централизованно планируемой продукции, а затем и переход к оптовой торговле; ликвидация мелочной опеки над предприятиями, переход к хозрасчету в министерствах и постепенное распространение новых хозяйственных отношений на все народное хозяйство — вот объективные условия, которые складываются на новом этапе реформы и которые означают не только возможность, но и необходимость использования банка для управления хозяйством.

Из прочих откликов заслуживает внимания следующее высказывание ученого: «Зарубежный опыт заставляет с осторожностью подходить к вопросу об использовании банков для управления хозяйством; при нынешнем уровне развития производительных сил банки уже не могут играть той роли, какую они играли, допустим, в начале века; промышленность накопила огромные собственные средства, достаточные для самофинансирования, и поэтому влияние банка на промышленность уменьшилось».

Спустя два месяца после этого высказывания в газетах появилось сообщение: глава одного из крупнейших концернов Европы «Крупп V будет последним, он не передаст корону своему сыну — ее у него украли всемогущие банки».[3]. Произошло это так. Получив в начале 1967 г. зарубежные заказы на промышленное оборудование на сумму 1 млрд марок, Крупп обратился в банки за кредитами, необходимыми для их выполнения, но встретил... отказ. Задолженность Круппа 263 банкам составляла и без того 2,5 млрд марок. В результате — отречение Альфреда Круппа от единоличного «престола», преобразование фамильного концерна в акционерное общество, руководителем которого был назначен Герман Иозеф Абс, глава «Дейче банк». Хотя крушение Круппа — сенсация, но поскольку «техника дела» банальна, постольку это событие может служить подтверждением могущества банков, их господствующего положения в экономике.

Разумеется, к социалистическому хозяйству все это непосредственного отношения иметь не может. Интерес для нас представляет

[3] Правда. 1967. 11 марта.

лишь вопрос о том, в какой мере нынешним производительным силам соответствует руководящая роль банка в экономике. Ответ на этот вопрос нам представляется следующим. Хотя промышленность и располагает в настоящее время крупными собственными средствами, тенденция ее дальнейшей концентрации, определяемая современным уровнем науки и технологии, а также рациональная организация хозяйства в условиях товарно-денежных отношений создают объективную основу управления хозяйством с помощью банков.

Кроме приведенных возражений, мы услышали также нарекания некоторых читателей по поводу этической стороны проблемы. Допустимо ли, дескать, в условиях социалистического хозяйства наделять банк управляющими функциями?! Такого рода нарекания подобны тем, о коих мы знаем по литературе 20-х годов. Тогда многим казались несовместимыми, в частности, понятия «коммунизм» и «торговля». Как известно, В. И. Ленин дал на это ясный ответ: «Учитесь торговать».

Поскольку проблема использования банка для руководства хозяйством в газетной статье ограниченных размеров была поставлена нами по необходимости конспективно, год спустя мы выступили с более развернутым ее изложением[1]. Судя по читательским откликам, проблема совершенствования управления хозяйством путем использования банка начинает привлекать внимание научной общественности. Более того, выяснилось, что над вопросами использования банковской информации, объективного отбора с помощью банка наиболее эффективных хозяйственных решений начинают задумываться специалисты.

На наш взгляд, пришло время широкого и обстоятельного обсуждения вопросов использования банка в управлении экономикой. Весьма плодотворной была бы научная дискуссия по указанной проблеме.

Экономическая практика, по нашему глубокому убеждению, сама так или иначе придет к широкому использованию банка в управлении хозяйством. Но путь ее будет несравнимо короче и легче при соответствующей теоретической разработке, ибо, как говорится, нет ничего более практичного, чем хорошая теория.

---

[1] *Белкин В., Ивантер В.* Банк и управление экономикой // Новый мир. 1967. № 12.

В. Д. Белкин

Экономические измерения и планирование[1]

[1] *Белкин В.Д.* Экономические измерения и планирование. М.: Мысль, 1972.

Светлой памяти
Валериана Антоновича Соболя
посвящается

ВВЕДЕНИЕ

Совершенствование управления и планирования народного хозяйства всегда находилось в центре внимания Коммунистической партии и Советского правительства. Но особую актуальность приобретает эта проблема в современных условиях ускоренного научно-технического прогресса. Теперь, когда в нашей стране создано мощное и обширное многоотраслевое хозяйство с высоким экономическим потенциалом, эффективность общественного производства в решающей степени определяется качеством планирования. Как указывает Л.И. Брежнев, «исключительно важную роль приобретает теперь правильная постановка планирования... многие из сложностей, с которыми нам приходится сталкиваться в области экономики, имеют свои корни в тех или иных недочетах планирования... Поэтому одна из важнейших задач состоит в том, чтобы постоянно совершенствовать методы планирования, увеличивать научно-техническую и экономическую обоснованность планов, как текущих, так и перспективных»[1].

Процесс совершенствования планирования и управления осуществляется во всех звеньях народного хозяйства. В девятой пятилетке будет закончен перевод на новые методы планирования и экономического стимулирования всех хозрасчетных предприятий и организаций отраслей материального производства и сферы обслуживания. На хозрасчет и самофинансирование переходят объединения, главки и целые министерства.

Большая роль в совершенствовании планирования и управления отводится экономической науке. Исследования в этой области получили за последнее десятилетие широкий размах и серьезное развитие. Они проводятся в различных направлениях: разрабатываются социально-экономические проблемы, вопросы технического прогресса, создаются методы и средства автоматизированной пере-

[1] *Брежнев Л.И.* Дело Ленина живет и побеждает. М.: Политиздат, 1970.

работки экономической информации. Все эти направления взаимосвязаны и вместе с тем каждое из них имеет свою специфику.

Цель разработки социально-экономических проблем — более последовательное претворение в жизнь социалистического принципа оплаты по труду, повышение эквивалентности экономических связей в народном хозяйстве, усиление материальной заинтересованности в результатах производства, обеспечение на этой основе единства интересов каждого трудящегося, предприятия, отрасли и общества в целом.

Проблемы научно-технического прогресса экономическая наука разрабатывает под углом зрения интенсификации общественного производства, повышения его эффективности, оценивая целесообразность тех или иных технических решений как для настоящего, так и для предвидимого будущего.

Широко развертываются работы по созданию экономико-математических методов и технических средств для разработки оптимальных перспективных и текущих планов, для управления и контроля за их выполнением.

Эффективность практических рекомендаций всех перечисленных исследований во многом зависит от правильного их сочетания, от комплексного подхода к управлению и планированию народного хозяйства. В основе такого подхода должен лежать единый критерий эффективности экономических решений для всех звеньев народного хозяйства, целиком отвечающий главной цели социалистического производства — повышению уровня жизни трудящихся.

Этот критерий формулируется в Программе нашей партии и конкретизируется в Директивах XXIV съезда КПСС по пятилетнему плану развития народного хозяйства СССР на 1971—1975 гг. «Обеспечить повышение хозрасчетной заинтересованности предприятий, объединений и министерств в достижении наибольших производственных результатов при наименьших затратах труда, материальных ресурсов и капитальных вложений»[1] — указывается в них. Стало быть, превышение результатов над затратами — вот критерий эффективности экономических решений. Но для того чтобы этот критерий обрел количественную определенность, результаты и затраты должны быть единообразно и правильно измерены.

Марксистско-ленинская политическая экономия учит, что в конечном счете любые затраты, в том числе и затраты материальных ресурсов и капитальных вложений, сводятся к затратам обществен-

[1] Материалы XXIV съезда КПСС. М.: Политиздат, 1971.

ного труда. Затратами общественного труда могут быть косвенно выражены и используемые человеком природные ресурсы. В условиях товарных отношений овеществленный общественно необходимый труд выступает в форме стоимости, денежным выражением которой служат цены.

Проблемам измерения затрат общественного труда и ценообразования и посвящаются первая и вторая части книги.

В первой части речь идет об измерении производительности и затрат общественного труда, показывается связь этих категорий с категорией цены, рассматривается вопрос о том, какими затратами должна определяться база цены в условиях хозяйственного расчета — средними или замыкающими.

Во второй части рассматриваются теоретические предпосылки и методы построения плановой цены. Здесь описываются также расчеты цен производства на основе укрупненной межотраслевой модели, в свете которых характеризуются уровни действующих оптовых цен, рассматриваются пути их дальнейшего совершенствования. Предлагаемые методы расчета цен могут быть использованы для такого рода экономических измерений, которые ранее были затруднительны, в их числе измерения и международные сопоставления отраслевых структур.

До недавнего времени для сопоставления уровней экономического развития различных стран использовались натуральные показатели, характеризующие выпуск важнейших видов продукции в целом и на душу населения. Что же касается структурных сопоставлений, то надежных методов для этого не существовало. Между тем от отраслевой структуры во многом зависит эффективность экономики — соотношение между продукцией и производственными фондами, потреблением и накоплением, валовой и конечной продукцией. Поэтому интерес к структурным сопоставлениям все больше возрастает. В последние годы некоторыми советскими и зарубежными экономистами для такого рода сопоставлений используются межотраслевые модели. Однако камнем преткновения здесь являются методологические различия в построении межотраслевых балансов разных стран, особенно различия в соотношениях цен. В этой книге рассматриваются методы приведения межотраслевых балансов к сопоставимому виду, включая переоценку их по единому принципу, описаны выполненные этими методами соответствующие преобразования межотраслевых балансов СССР и США.

Экономически обоснованные цены позволяют построить единый для народного хозяйства критерий оптимальности, дать количе-

ственную оценку тем или иным плановым решениям. В плановых построениях, выполненных на основе такого рода цен, обеспечивается лучшее соответствие материальных и стоимостных пропорций. Это особенно существенно при разработке макроэкономических и межотраслевых моделей, которые все в большей степени становятся инструментом планирования.

Система экономико-математических моделей для обеспечения сбалансированности и частичной оптимизации плана рассматривается в третьей части книги. Их существенная особенность в том, что они могут быть построены на основе реальной экономической информации. Каждую модель можно использовать в планировании также и вне системы — самостоятельно. По некоторым из них на ЭВМ выполнены экспериментальные расчеты.

В предлагаемой системе моделей предусматривается первоочередное обеспечение сбалансированности — не только материально-вещественной, но и финансово-стоимостной. Необходимым условием ее является увязка народнохозяйственного плана и государственного бюджета. Между тем в отличие от планирования народного хозяйства финансы — это область, где экономико-математические методы до сих пор не применялись. Поэтому вопросы составления государственного бюджета рассматриваются в книге весьма подробно. На основе марксистской теории реализаций дается постановка проблемы, разрабатываются методы ее решения, описываются алгоритм, программа и расчеты бюджета, взаимоувязанного с народнохозяйственным планом.

Оптимизация плана в рассматриваемой системе моделей достигается последовательным включением в плановый межотраслевой баланс оптимальных отраслевых комплексов. В работе рассматривается, в частности, оптимизация топливно-энергетического сектора межотраслевого баланса. В результате оптимизации определяется не только план развития и размещения топливных предприятий и распределения топлива и энергии, но и дифференциальная рента. Увязка оптимальных блоков с народнохозяйственными блоками и включение в состав цен производства дифференциальной ренты достигается методом последовательных приближений — итераций.

Специальный блок отведен оптимизации внешней торговли. В нашей экономической литературе этой проблеме уделяется сравнительно мало внимания. Большинство исследователей, работающих в области народнохозяйственного моделирования, абстрагируется в своих построениях от внешнеэкономических связей. Модели оптимизации внешней торговли зарубежных авторов, знакомые советскому читателю по переводным работам, обладают во многом особенно-

стями, отражающими специфические условия той или иной страны. Рассматриваемая в последней главе книги обобщенная модель открывает широкие возможности оптимизации внешней торговли и по народнохозяйственному критерию (максимум превышения выручки от импорта над затратами на экспорт), и по частным критериям оптимальности (например, максимум валютных поступлений). Определенный интерес представляют и вычисляемые при этом двойственные оценки, которые могут быть использованы как в локальных расчетах по внешней торговле, так и для установления валютных курсов.

В настоящее время по экономико-математическим методам, предназначенным для народнохозяйственных расчетов, издано немало литературы. Но большая ее часть посвящена теоретическим вопросам, адресована она в сущности специалистам, экономистам-математикам. Разработка рассматриваемых здесь экономико-математических методов доведена до прикладного уровня. Соответственно и эта книга предназначена для более широкого круга экономистов, включая, разумеется, экономистов-практиков.

Моделирование экономики, обеспечивающее единство народнохозяйственного и отраслевых планов, нужно не только для планирования с помощью применяемых ныне технических средств. Особенно существенное значение приобретает оно для будущего планирования. В соответствии с решениями XXIV съезда КПСС в стране разрабатываются отраслевые автоматизированные системы управления, а в дальнейшем будет создана общегосударственная автоматизированная система сбора и обработки информации для учета, планирования и управления народным хозяйством. Для успешного претворения в жизнь этого грандиозного по своим масштабам и значению замысла требуется методологическое, организационное и техническое единство отраслевых систем, что специально подчеркивается в решениях съезда.

Автоматизированные системы управления и планирования, на какую бы мощную технику ни опирались, всегда имеют дело не непосредственно с народным хозяйством и его отраслями, а с количественным их отображением, с более или менее подробными экономико-математическими моделями. Поэтому построение взаимоувязанных моделей народного хозяйства и отдельных его подразделений — важное условие методологического единства общегосударственной и отраслевых автоматизированных систем. Ведь организационное и техническое единство автоматизированных систем может быть достигнуто лишь при правильном научном определении экономической основы, на которой будет создаваться общегосударственная информационно-вычислительная система для планирования и управления народным

хозяйством. Эта проблема включает в первую очередь определение информационной базы планирования. Данному вопросу посвящена последняя глава книги.

В качестве экономической основы общегосударственной информационно-вычислительной системы в книге предлагается использовать банковские учреждения. Банковская система СССР охватывает народное хозяйство страны на всей ее территории, опосредствует и фиксирует в своей документации все многочисленные акты производства и обмена. Еще К. Маркс писал о банке как о потенциальном центре общественного счетоводства. Современная вычислительная техника с ее практически беспредельной способностью переработки информации позволяет претворить в жизнь это гениальное предвидение. В книге исследуются информационные возможности банка, рассматриваются пути использования банковской информации для ценообразования и планирования. Некоторые из рассматриваемых в ней вопросов экономической теории и практики в настоящее время обсуждаются нашими экономистами. Естественно, что по такого рода вопросам нет еще окончательных решений; имеются различные точки зрения, главные из которых в меру возможности в книге отражены.

В первой части этой книги использованы посмертные рукописи крупного ученого и превосходного знатока советской экономики В.А. Соболя, с которым я имел честь и счастье много лет сотрудничать.

Экономика, как, впрочем, и другие науки, все в большей мере становится областью коллективного творчества. Специализация, большие массивы информации, используемые в числовых моделях, программирование и экспериментальные расчеты на ЭВМ — все это обусловило участие в данной книге также других авторов. Главы VI и VII написаны совместно с Н.И. Бузовой, главы XI, XII и XV — с В.В. Ивантером. Соавтором главы XI является также Е.Г. Николаев. Главу XIV написал А.В. Смирнов.

Выражаю сердечную благодарность за ценные замечания, сделанные при подготовке этой работы к печати, члену-корреспонденту АН СССР Л.А. Леонтьеву. Особой признательности за помощь при подготовке рукописи заслуживает М.А. Маткова.

ЧАСТЬ ПЕРВАЯ

ИЗМЕРЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ И ЗАТРАТ ОБЩЕСТВЕННОГО ТРУДА

Глава I

ОБЩЕСТВЕННОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА

Характер народного хозяйства и общественного воспроизводства зависит прежде всего от уровня и тенденций развития производительности труда. В.И. Ленин писал, что производительность труда — «это, в последнем счете, самое важное, самое главное для победы нового общественного строя»[1]. Своим указанием В.И. Ленин продолжает и развивает мысль К. Маркса о том, что «экономия времени, равно как и планомерное распределение рабочего времени по различным отраслям производства, остается первым экономическим законом на основе коллективного производства»[2].

История человеческого общества показывает этапы качественного и количественного роста производительности труда. Использование огня, производство каменных орудий, производство бронзы, производство железа, использование пара, а затем электричества, открытие и использование атомной энергии — все это крупнейшие ступени качественного развития производительности труда, наряду с которым совершенствовалось производство и количественно росла выработка продукта на единицу затрат общественного труда. Однако история обнаруживает, что рост производительности труда отнюдь не был непрерывным. Были эпохи подъема и эпохи падения производительности труда. Были застойные общественные уклады. В Южной Америке, в Австралии, в Африке, в Азии и в наши дни обнаруживаются племена, производительность труда у которых недалеко ушла от каменного века.

---

[1] *Ленин В.И.* Полное собрание сочинений. В 55 т. Т. 39 / Ин-т марксизма-ленинизма при ЦК КПСС. 5-е изд. М.: Политиздат, 1963.

[2] *Маркс К., Энгельс Ф.* Сочинения. В 30 т. Т. 46. Ч. I / Ин-т марксизма-ленинизма при ЦК КПСС. 2-е изд. М.: Политиздат, 1968.

Производительность труда развивается в рамках той системы производственных отношений, которая господствует в обществе. И когда господствовала застойная система производственных отношений, то в течение тысячелетий производительность оставалась на неизменном уровне.

Утверждение капитализма знаменовало бурный рост производительности труда. «Буржуазия менее чем за сто лет своего классового господства, — писали К. Маркс и Ф. Энгельс, — создала более многочисленные и более грандиозные производительные силы, чем все предшествовавшие поколения, вместе взятые»[1]. Однако, отмечая превосходство капитализма перед предшествующими ему общественно-экономическими формациями в отношении развития производительности труда, классики марксизма-ленинизма вместе с тем раскрыли свойственную ему ограниченность прогресса в этой области. Они показали, что капитализм благоприятствует росту производительности труда только до тех пор, пока этот рост повышает норму прибыли.

Система производственных отношений социалистического общества не содержит имманентных ей ограничений роста производительности труда, и благодаря этому она обладает возможностью стимулировать более быстрый рост производительности труда, чем при капитализме. Однако это преимущество социализма реализуется не автоматически, а в результате целенаправленной и планомерной деятельности по руководству хозяйством. Это обусловливает необходимость познавать закономерности повышения производительности труда в современном хозяйстве, основанном на детальном разделении общественного труда и возникающей отсюда сложной системе трудовых и производственных связей между всеми звеньями народного хозяйства.

Важнейшей задачей в этой связи является измерение производительности общественного труда.

На первый взгляд производительность труда может быть измерена отношением произведенной потребительной стоимости к затратам общественно необходимого труда. Это отношение, представляющее выработку продукции на единицу рабочего времени, обозначим буквой W. Если количество единиц потребительной стоимости обозначить буквой q, а общественно необходимый труд, затраченный на производство единицы потребительной стоимости, выразить в рабочем времени t, то связь между этими величинами можно представить следующим образом:

---

[1] *Маркс К., Энгельс Ф.* Сочинения. В 30 т. Т. 4 / Ин-т марксизма-ленинизма при ЦК КПСС. 2-е изд. М.: Госполитиздат, 1955.

$$W = \frac{q \text{ натуральных единиц}}{t \text{ человеко-дней или других единиц времени}}.$$

Однако приведенное простое выражение выработки не может служить для характеристики производительности общественного труда, потому что в его основе лежит предположение о возможности непосредственного сопоставления потребительной стоимости и труда, затраченного на производство этой потребительной стоимости в современном хозяйстве. Сопоставление потребительной стоимости с трудом, затраченным на ее производство, было возможно лишь в небольшом замкнутом хозяйстве вроде древнеславянской общины — «задруги», изолированной экономически от других хозяйств, в которой все продукты производились полностью затратами труда членов этой общины.

В современной экономике, основанной на широко развитом общественном разделении труда, ни одно хозяйство не производит продукты в экономическом смысле «полностью». Каждая фабрика, завод, совхоз либо перерабатывает сырье и материалы, произведенные другими предприятиями, либо добывает сырье непосредственно из естественных месторождений при помощи средств производства, созданных другими предприятиями, либо выращивает растения и животных, используя при этом орудия производства, удобрения, корма, семена и т.д., произведенные другими хозяйствами.

Как известно, стоимость товаров состоит из стоимости средств производства, израсходованных на производство товара (c), и вновь созданной стоимости ($v + m$). Это деление стоимости товара является следствием общественного разделения труда. В современном хозяйстве нет ни одного продукта, в состав стоимости которого не входила бы стоимость (c) — израсходованных на его производство средств производства. Это значит, что нет ни одного продукта, целиком и полностью произведенного работниками отдельного предприятия.

Сукно, произведенное ткацкой фабрикой, не может быть признано продуктом только работников ткацкой фабрики. Его ткут из пряжи, которая произведена прядильной фабрикой из шерсти, поставляемой овцеводческим совхозом. Шерсть, пряжу и другие материалы необходимо перевезти с места их производства к месту их потребления — из совхоза на прядильную, а затем на ткацкую фабрики. Этот далеко не полный перечень затрат живого труда на производство сукнане учитывается и не может быть учтен на ткацкой фабрике. Поэтому, если мы напишем, что выработка на ткацкой фабрике равна

$$\frac{q \text{ сукна}}{t \text{ человеко-дней труда, затраченного на ткацкой фабрике}},$$

то это выражение будет правильным только при условии, что q м сукна мы понимаем не как материальное сукно, а только как ткачество — передел пряжи в сукно, или, другими словами, как сукно, но без пряжи. Но так как трудно представить себе сукно без пряжи, то обыкновенно выработка понимается неправильно, т.е. подразумевается, что сукно произведено работниками ткацкой фабрики, хотя в действительности рабочие ткацкой фабрики только завершили производство сукна.

Итак, выработка, при правильной трактовке этого понятия, может характеризовать производительность труда на определенной ступени производства, например, на переработке пряжи в ткани или каменного угля в электроэнергию. Но выработка непригодна для характеристики производительности общественного труда в производстве продукта в целом. Для того чтобы исчислить производительность общественного труда в производстве сукна, следует, казалось бы, сложить выработки в производстве всех тех продуктов, которые необходимы для изготовления сукна. Но в действительности выработки сложить нельзя, ибо они всегда выражаются в натуральных единицах измерения, несравнимых между собой. Нельзя складывать выработку прядильщика, выраженную в килограммах пряжи, и выработку ткача, выраженную в квадратных метрах сукна. По той же причине нельзя сравнивать выработки в разных отраслях производства, выраженные в натуральных единицах. Нельзя, например, сказать, что выработка портного выше или ниже выработки столяра и т.д.

Но если нельзя числитель рассматриваемой выше формулы привести в соответствие со знаменателем, то, может быть, можно знаменатель привести в соответствие с числителем? Другими словами, может быть, можно учесть весь живой труд, затраченный на производство изделия в современном народном хозяйстве, основанном на общественном разделении труда. Очевидно, что ни одно предприятие не располагает данными о выработках продукции на единицу затрат рабочего времени на всех предприятиях, являющихся его поставщиками первого порядка и поставщиками более отдаленных ступеней. Поэтому ни одно предприятие не может исчислить затрат рабочего времени на предприятиях, производивших орудия производства, сырье, топливо и различного рода вспомогательные материалы, использованные для изготовления данного продукта. Для исчисления всех затрат общественного труда на единицу любого продукта необходимо знать затраты труда на все продукты, прямо или косвенно израсходованные на производство данного продукта. Это усложняет задачу, но отнюдь не делает ее принципиально неразрешимой.

Есть экономисты, которые полагают, что выработка, выраженная как отношение продукции в рублях к затратам рабочего времени, характеризует производительность труда. Но в данном случае это явное недоразумение. В рублях выражается стоимость или затраты труда на производство продукта, но ни в коем случае не потребительная стоимость, без которой невозможно характеризовать производительность труда.

Нельзя производительность труда выразить отношением затрат труда в рублях к затратам труда, выраженным в человеко-днях. Выражение

$$\frac{m \text{ руб. продукции}}{n \text{ человеко-дней затрат общественного труда}}$$

можно толковать двояко. Если в нем m руб. означает стоимость, созданную на той ступени переработки продукта, для выполнения которой затрачено n человеко-дней труда, то в этом случае соотношение рублей и человеко-дней означает, что посредством затраты n человеко-дней создана стоимость в m руб. и, следовательно, соотношение

$$\frac{m \text{ руб.}}{n \text{ человеко-дней}}$$

является коэффициентом для пересчета человеко-дней в рубли или, наоборот, рублей в человеко-дни. Так, мы можем написать

$$1 \text{ человеко-день} = \frac{m \text{ руб.}}{n \text{ человеко-дней}} \quad \text{или}$$

$$1 \text{ руб.} = \frac{n \text{ человеко-дней}}{m \text{ руб.}} .$$

Очевидно, что отношение рублей к человеко-дням не может характеризовать производительность труда.

Однако в вышеприведенном выражении m руб. часто понимается как стоимость всего продукта в рублях, на последнюю стадию обработки которого затрачено «n человеко-дней» на данном предприятии. В этом случае в выражении

$$\frac{m \text{ руб.}}{n \text{ человеко-дней}}$$

дано отношение выраженного в рублях живого и овеществленного труда, заключенного в продукте, к выраженному в человеко-днях живому труду, затраченному на последней стадии обработки продукта.

В этом выражении стоимость продуктов, созданная живым трудом на предприятиях, производящих средства производства для

производства продукта, а также на всех этапах производства самого продукта, сравнивается с затратами труда на последней стадии производства. Не нужно доказывать, что такое сравнение не может служить для выражения производительности труда. Больше того, при таком сравнении даже падение производительности труда в некоторых случаях выглядит как рост. В самом деле, если вследствие неурожая, т.е. падения производительности труда в производстве фруктов, цены на фрукты и соответственно на продукты их переработки — консервированные фрукты будут повышены, то выработка в рублях на отработанный человеко-месяц в консервной промышленности вырастет только благодаря падению производительности труда.

Чтобы избежать такого рода ошибок, а также чтобы исключить колебания стоимости для исчисления производительности труда, продукцию оценивают в неизменных ценах, которые рассматриваются как условная оценка единицы потребительной стоимости продукта. В этом случае, если речь идет о массе однородных продуктов, увеличение стоимости продуктов в рублях будет всегда пропорционально увеличению их количества в натуральном выражении.

Таким образом, оценка продукции в неизменных ценах является суррогатом измерения потребительной стоимости продукта. Она может удовлетворительно отражать изменения массы потребительной стоимости одного продукта, но изменение массы различных потребительных стоимостей многих продуктов может быть только условно выражено в неизменных ценах.

Особо следует отметить, что этот метод измерения производительности труда не позволяет определить производительность общественного труда в производстве изделия в целом, поскольку для этого необходимо было бы учесть затраты труда на предприятиях, производящих средства производства для данного изделия. Выработка на единицу труда не может характеризовать производительность общественного труда, потому что может случиться, что выработка увеличивается на всех предприятиях, а производительность общественного труда падает вследствие повышения затрат сырья и материалов, а также понижения эффективности капиталовложений.

Допустим, что выработка рабочих электростанции составляет 10 тыс. кВт-час. на человеко-день. Допустим далее, что на производство электроэнергии затрачивается только каменный уголь (не считаем затрат вспомогательных материалов и оборудования) в количестве 5 т на 10 тыс. кВт-час. энергии и выработка угля на шахтах составляет 1 т на человеко-день. При этих условиях затраты общественного труда на производство 10 тыс. кВт-час. составят:

1. Затраты на добычу 5 т угля ..... 5 человеко-дней
2. Затраты на выработку из 5 т угля 10 тыс. кВт-час. электроэнергии ..... 1 » »

Итого затраты общественного труда на производство 10 тыс. кВт-час. электроэнергии ..... 6 » »

Теперь предположим, что производительность труда в добыче угля и электроэнергии повысилась на 10%, но и расход угля на 1 кВт-час. электроэнергии тоже увеличился на 10%. В этом случае затраты общественного труда на 10 тыс. кВт-час. электроэнергии составят:

1. Затраты труда на добычу 5,5 т угля по 0,95 человеко-дня на тонну ..... 5,225 человеко-дня
2. Затраты труда на выработку из 5,5 т угля 10 тыс. кВт-час. электроэнергии ..... 0,95 » »

Итого затраты общественного труда на производство 10 тыс. кВт-час. электроэнергии ..... 6,175 » »

Затраты общественного труда на выработку 10 000 кВт-час. электроэнергии увеличились на 0,175 человеко-дня, т.е. производительность общественного труда в производстве электроэнергии понизилась, хотя на шахтах, добывающих уголь, и на электростанции производительность труда выросла. Этот результат обусловлен повышением затрат угля на производство электроэнергии.

Статистики понимают экономический смысл выражения

$$\frac{m \text{ руб. продукции}}{n \text{ человеко-дней}}$$

и применяют его не для определения производительности труда в производстве отдельного продукта, а для исчисления индекса изменения производительности труда. При этом они делают оговорку, что этот индекс зависит не только от изменения производительности труда, но также и от изменения структуры отраслей или продуктов, включенных в расчет.

Таким образом, показатель выработки потребительной стоимости в единицу рабочего времени не может служить для характеристики производительности общественного труда в производстве каждого продукта на каждой стадии его производства. Для этой цели подходит показатель затрат общественного труда на производство единицы потребительной стоимости. Поэтому К. Маркс характеризовал изменение производительности труда изменением затрат труда на единицу потребительной стоимости. «Повышение производительности труда, — писал он, — заключается именно в том, что доля жи-

вого труда уменьшается, а доля прошлого труда увеличивается, но увеличивается так, что общая сумма труда, заключающаяся в товаре, уменьшается...»[1]. Стоимость обратно пропорциональна производительности труда. «...Уменьшение общего количества труда, входящего в товар, казалось бы, должно служить существенным признаком повышения производительной силы труда при любых общественных условиях производства. В обществе, в котором производители регулируют свое производство согласно заранее начертанному плану, и даже при простом товарном производстве производительность труда безусловно измерялась бы этим масштабом»[2].

Затраты общественно необходимого труда на единицу произведенной потребительной стоимости являются показателем, обратным производительности труда. Уменьшение затрат труда на единицу потребительной стоимости означает повышение, а увеличение затрат — падение производительности труда.

Затраты труда Z выражаются следующей формулой:

$$Z = \frac{t \text{ человеко-часов, человеко-дней или других единиц рабочего времени}}{q \text{ произведенная потребительная стоимость в натуральном измерении}}.$$

Затраты труда выражены в единицах абстрактного труда, и, следовательно, они на производство одних продуктов могут быть суммированы с затратами на производство любых других продуктов. Стало быть, затраты труда на последней, завершающей стадии производства можно сложить со всеми затратами труда на более ранних стадиях, а также с затратами на производство сырья, материалов, топлива и т.д., которые были использованы для изготовления единицы данного продукта. Поэтому открывается возможность исчислить затраты труда на производство продукта в целом.

В силу общественного разделения труда затраты общественного труда на производство продукта делятся на затраты живого и овеществленного труда, а стоимость продуктов обозначается общеизвестной формулой $s = c + (v + m)$.

Деление затрат труда на затраты живого труда и затраты овеществленного труда выражает тот факт, что продукт произведен живым трудом не только данного заводского коллектива, но и трудом многочисленных коллективов трудящихся других предприятий. Эта

---

[1] *Маркс К., Энгельс Ф.* Сочинения. В 30 т. Т. 25. Ч. 1 / Ин-т марксизма-ленинизма при ЦК КПСС. 2-е изд. М.: Госполитиздат, 1955.

[2] Там же.

специфическая особенность затрат труда в народном хозяйстве имеет первостепенное значение для исчисления производительности труда. В связи с этим приведенная выше формула затрат общественного труда может быть преобразована:

$$Z_1 = \frac{t_1}{q_1} + q_2^1 Z_2 + q_3^1 Z_3 + ... + q_n^1 Z_n ,$$

где Z_1 — сумма всех затрат живого и овеществленного труда на единицу потребительной стоимости продукта 1 в человеко-часах, человеко-днях и т.п.;

$\frac{t_1}{q_1}$ — затраты живого труда на производство единицы продукта 1 на выпускающем предприятии;

q_2^1, q_3^1, ..., q_n^1 — количество продуктов (сырья, топлива, материалов и т.п.), израсходованных на производство единицы продукта 1;

Z_2, Z_3, ..., Z_n — затраты общественно необходимого труда на производство единицы продуктов 2, 3, ..., *n*.

В этой формуле учтены все затраты общественного труда, как живого, так и овеществленного, на производство единицы продукта. Из нее видно, что общая сумма затрат общественного труда зависит не только от величины затрат живого труда на всех предприятиях, участвующих прямо или косвенно в производстве продукта, но и от величины затрат средств производства на производство продукта. Затраты общественного труда на производство продукта тем меньше, а производительность тем выше, чем ниже затраты труда в производстве средств производства и чем меньше приходится средств производства на единицу изделия. «С общественной точки зрения производительность труда возрастает также с его экономией, — писал К. Маркс. — Последняя включает в себя не только экономию средств производства, но и устранение всякого бесполезного труда»[3].

Учет экономии овеществленного труда составляет решающее преимущество формулы затрат общественного труда на единицу продукта по сравнению с формулой выработки продукции в единицу среднего рабочего времени. Это означает, что формула затрат выражает не только затраты живого труда в пределах отдельных предприятий, но и затраты овеществленного труда, возникающие в силу общественного разделения труда между предприятиями.

---

[3] *Маркс К., Энгельс Ф.* Сочинения. В 30 т. Т. 23 / Ин-т марксизма-ленинизма при ЦК КПСС. 2-е изд. М.: Госполитиздат, 1960.

В формуле затрат сумма слагаемых —

$$q_2^1 Z_2 + q_3^1 Z_3 + ... + q_n^1 Z_n + a = c; \qquad \frac{t_1}{q_1} = v + m.$$

Однако приведенная формула затрат труда отражает в упрощенном виде затраты общественного труда в процессе воспроизводства. В ней еще не рассмотрено содержание и свойства общественного труда, затратами которого измеряется производительность труда, а также не учтена роль средств производства в этом процессе.

Что касается роста производительности труда во всем народном хозяйстве, то он может быть измерен на основе показателей роста производительности в производстве отдельных продуктов следующим образом:

$$Э = \frac{q_1 Z_{11} + q_2 Z_{21} + ... + q_n Z_{n1}}{q_1 Z_{10} + q_2 Z_{20} + ... + q_n Z_{n0}},$$

где q_1, q_2, ..., q_n—количество продуктов 1, 2, ..., n, произведенных в текущем году;

Z_{1i}, Z_{2i}, ..., Z_{ni}—затраты труда на единицу соответствующего продукта в текущем периоде;

Z_{10}, Z_{20}, ..., Z_{n0}— затраты труда на единицу продукта в базисном периоде;

$Э$ — коэффициент изменения затрат общественного времени в текущем году на производство продукции текущего года по сравнению с затратами базисного года (этот коэффициент является обратным показателем производительности);

$\frac{1}{Э}$ — коэффициент роста производительности труда в народном хозяйстве.

Такое измерение производительности труда является более точным. Однако этого коэффициента недостаточно для разработки экономических мероприятий, направленных на повышение производительности труда.

Исчисление коэффициента экономии по всему народному хозяйству имеет важное значение в плановых и прогнозных расчетах синтетического характера. Для практических же мероприятий, направленных к достижению роста производительности общественного труда, необходимо знание затрат труда на каждый продукт в пределах деятельности каждого трудящегося.

Для того чтобы подойти к изучению экономических условий оптимального роста производительности труда в социалистическом

хозяйстве, необходимо рассмотреть основные особенности общественного труда.

Буржуазные экономисты рассматривают труд как один из равноправных факторов производства, к которым они причисляют кроме труда землю и капитал. Но такое уравнивание труда с другими факторами противоречит самой сущности общественного производства, состоящей в преобразовании веществ и сил природы трудом членов общества в интересах общества. Из всех факторов производства только труд целесообразно направлен на удовлетворение потребностей общества, и в этом отношении он всегда противостоит всем другим факторам производства, которые никаких целей не имеют.

Только человеческий труд направляет производственный процесс для выработки продукта. Труд преобразует и ставит на службу человеку также все другие факторы производства. Труд преобразует самого человека. Поэтому труд является создателем всего общественного богатства.

В социалистическом обществе производительный труд преобладающей части трудоспособного населения планомерно включен в трудовую деятельность всего общества, имеющую целью производство потребительных стоимостей путем использования вещества и сил природы. Производительный труд — это умственный и физический труд, это все стороны деятельности трудящихся, в результате которой получается продукция. Для создания необходимых обществу хлеба, мяса, одежды, жилищ, дорог, автомобилей, самолетов и т.д. требуются затраты труда не только трактористов, пастухов, ткачей, слесарей, но также инженеров разных специальностей, агрономов, геологов, математиков и даже астрономов.

Производительный труд — это общественный процесс и его нельзя свести к затратам физиологической энергии. Для того чтобы состоялся этот процесс, нужен человек. Он должен обладать определенной физиологической энергией. Но все это необходимые предпосылки труда, а не сам общественный труд. Так же как средства производства — не капитал, так и затраты физиологической энергии — не общественный труд. Конечно, без физиологической траты энергии не может быть труда, но не всякая физиологическая трата энергии является трудом в экономическом смысле. Труд — это целенаправленная деятельность человека.

Трудовые ресурсы общества определяются численностью населения и его возрастной и половой структурой. При капитализме трудовые ресурсы никогда не могут быть полностью использованы: с одной стороны, часть трудящихся не в состоянии найти работу и об-

разует армию безработных, а с другой — часть буржуазии ведет паразитический образ жизни. Социалистическое общество может использовать все свои трудовые ресурсы, и в этом одно из его преимуществ перед капиталистическим. Однако, как бы ни были велики трудовые ресурсы социалистического общества, они всегда ограниченны. Поэтому растрата трудовых ресурсов или нерациональное, неэкономное их использование уменьшают возможности приложения труда в производстве.

Затраты труда в производстве — наиболее значительная и важная форма использования трудовых ресурсов— дадут тем больше потребительных стоимостей, чем более экономно, более производительно они будут осуществляться. Максимальное удовлетворение потребностей социалистического общества возможно только посредством рационального использования всех его трудовых ресурсов и экономной затраты труда в производстве. Для эффективного и экономного использования труда необходимо выяснение его свойств как общественного труда.

Для того чтобы разобраться, начнем с самых простых и вместе с тем коренных экономических явлений нашего социалистического общества. Известно, что народное хозяйство состоит из отдельных предприятий, между которыми осуществляются хозрасчетные отношения. Известно, что область бюджетного финансирования ограничена главным образом непроизводственной сферой. Каково содержание хозрасчетных отношений, которые выражаются в платности материальных благ и услуг?

Совокупность планируемых хозрасчетных отношений, или хозрасчет, выполняет очень важные функции в процессе воспроизводства социалистического хозяйства.

Для того чтобы осуществить производство продуктов, каждое предприятие после выполнения свойственных ему операций над сырьем и материалами передает изготовленный продукт следующему по технологической схеме предприятию для дальнейшей обработки или конечному потребителю для потребления. В обоих случаях предприятие тем самым лишается части бывших у него средств производства, а его работники — источника заработной платы и, следовательно, исчезает возможность дальнейшего производства. Для того чтобы этого не случилось, предприятие должно получить плату за переданные (т.е. проданные) продукты. Плата возмещает стоимость или трудовые затраты, но не потребительную стоимость продукта.

Потребительная стоимость продукта не нужна предприятию, она нужна потребителям продукта. Предприятию нужны другие потре-

бительные стоимости — средства производства, а также деньги для оплаты труда. Из вырученных от продажи продуктов денег предприятие часть обращает на покупку израсходованных средств производства, часть — на выдачу заработной платы, а часть — для расширения производства и для взносов в государственный бюджет — на общегосударственные нужды.

Таким образом, хозрасчет, во-первых, сохраняет стабильность предприятий, создавая неизменность стоимости выделенных им средств производства вопреки непрерывному изменению их в натуральном выражении; во-вторых, обеспечивает выплату заработной платы и, в-третьих, является важнейшим условием сохранения соответствия между затратами общественного труда на производство общественного продукта и величиной покупательного фонда или платежеспособного спроса на этот продукт.

В самом деле, каждый произведенный продукт еще в процессе производства делится на три части: фонд возмещения средств производства, фонд оплаты труда и фонд расширения производства и содержания непроизводственной сферы. Поэтому совокупному общественному продукту, представляющему сумму затрат общественного труда на все произведенные продукты, противостоит равная ему сумма доходов производственных предприятий и населения (не считая повторных доходов) и фондов возмещения средств производства.

На основе хозрасчета определяется для предприятия выгодность производства каждого продукта. Если цена продукта выше его себестоимости, то производство такого продукта тем выгоднее, чем больше превышение цены над себестоимостью. Напротив, если цена продукта ниже себестоимости, то предприятие не может его производить, если плановые органы не обеспечат возмещения убытков от производства. На основе хозрасчета устанавливается размер затрат на производство каждого продукта и тем самым создается возможность распределить затраты между производством разных продуктов так, чтобы обеспечить наилучшее удовлетворение потребностей. Наконец, хозрасчет определяет долю произведенного продукта, которая может быть использована для непроизводственного потребления и для расширения производства.

Хозрасчет — это такая форма движения продукта общественного производства, при которой осуществляется распределение общественного труда между отраслями народного хозяйства, а также разделение общественного продукта на фонд возмещения материальных затрат (c), заработную плату производственного персонала (v) и прибавочный продукт (m).

Пропорции деления общественного продукта на *c, v* и *m* обусловливаются соотношениями цен на отдельные конкретные виды продукции. В процессе социалистического воспроизводства определяется размер произведенного общественного продукта и его частей *c*, *v* и *m*, а также других элементов воспроизводства по отраслям. Объем общественного продукта измеряется в рублях. Но что выражают рубли? Рубли, как известно, выражают определенное количество золота. Другими словами, общественный продукт измерен определенным количеством золота, т.е. все товары выражены в одном товаре.

Между разными товарами имеется только то общее, что они произведены трудом. Поэтому, измеряя все товары одним товаром, общество по существу измеряет затраты труда на производство всех товаров затратами труда на производство определенного количества золота. Как бы то ни было, рубли, в которых измеряется общественный продукт, ничего другого не могут выражать, кроме затрат труда, хотя и измеренных неточно. Здесь важно, что в существующем измерении общественного продукта выражаются затраты общественного труда, хотя единицей измерения труда принято не время, а затраты труда на производство 0,987412 г золота[1].

В сущности, если бы действительно затраты труда на каждый продукт соизмерялись с затратами труда на 0,987412 г золота, содержащегося в рубле, то лучшего соизмерения не надо было бы пока что желать. Трудовые затраты измерялись бы совершенно точно, хотя и выражались бы в единицах не труда, а золота. В действительности же затраты труда, овеществленные в каждом продукте, измеряются посредством установления цены товара в рублях, а цена зачастую устанавливается заведомо не в соответствии с трудовыми затратами. Известно, что цены некоторых продуктов установлены ниже их себестоимости, а других — включают высокий процент стоимости прибавочного продукта. Таких различий между ценами не могло бы быть, если бы они исчислялись пропорционально трудовым затратам.

Ранее установление цен на многие товары не было основано на трудовых затратах, а преследовало иные цели. Поэтому цены отклонялись от затрат общественного труда, но выполняли в процессе воспроизводства те функции, которые должны выполняться измерителями затрат общественного труда. Вследствие количественных разрывов (а не качественных) между ценами и затратами общественного труда в народном хозяйстве существовали неоправданно убыточные отрасли, в которых невозможно было осуществлять воспроизводство

[1] Золотое содержание рубля.

на основе хозрасчета, исчезала основа для объективного определения эффективности и экономической целесообразности производства.

Но отклонение цен от реальных издержек производства по отдельным продуктам создает в отдельных отраслях и на отдельных участках народного хозяйства невозможность воспроизводства на основе хозрасчета и вынуждает вводить здесь вспомогательные экономические мероприятия помимо хозрасчета.

Из сказанного следует, что, во-первых, воспроизводство в социалистическом хозяйстве осуществляется на основе учета затрат общественного труда; во-вторых, затраты труда учитываются в ценах, т.е. выражаются в рублях, и, в-третьих, стоит задача не изобретения учета общественного труда, а усовершенствования уже действующего учета.

В силу того что продукты в народном хозяйстве производятся предприятиями в тесном и непрерывном сотрудничестве (что является следствием общественного разделения труда), цены, приближающиеся к затратам общественного труда, не могут быть исчислены изолированно для отдельных изделий. В затраты на производство любого изделия входят продукты, оцененные по ценам, отклоняющимся от затрат труда. Для исчисления цен, приближающихся к затратам труда на отдельный продукт, необходимо иметь цены, приближающиеся к затратам труда на множество других продуктов. Установление таких цен требует расчета цен на все продукты, производимые народным хозяйством. Методы такого расчета содержатся в следующей части книги. Но прежде необходимо рассмотреть природу и свойства общественного труда и способы его сведения к труду однородному, затраты которого на производство различных продуктов могут быть количественно учтены и соизмерены.

Как известно, труд, который выполняется в процессе производства, непосредственно несравним по своему технологическому характеру, по квалификации, по интенсивности, по вооруженности средствами производства. Человеческий труд состоит из столь разнообразных и несравнимых элементов, что измерить его в однородных единицах на первый взгляд представляется неразрешимой задачей.

Труд в обществе всегда определенным образом организован, причем способ общественной организации труда обусловливает важнейшие отличительные черты общественно-экономической формации. Общественная организация труда, как указал К. Маркс, определяется способом соединения рабочей силы и средств производства. В капиталистическом хозяйстве рабочая сила соединяется со средствами производства после того, как она будет куплена капиталистом и ста-

нет частью капитала вместе со средствами производства. В социалистическом обществе средства производства принадлежат обществу и рабочая сила членов общества соединяется со средствами производства в планомерно организованном производственном процессе.

Труд в социалистическом обществе организован на основе планируемых хозрасчетных отношений между предприятиями и их работниками. Хозрасчет и единство тарифных ставок заработной платы связывают в единую трудовую планируемую организацию трудящихся всей страны. На предприятиях, охватываемых системой планируемого хозрасчета, социалистическая общественная организация труда сочетается с требованиями технологии производства. Как общественная организация труда на основе планируемого хозрасчета, так и технологическая организация труда на предприятии оказывают влияние на производительность труда. Совершенство организации общественного труда должно оцениваться в зависимости от того, насколько она благоприятствует его росту.

При определении затрат общественного труда на производство товаров действует принцип воспроизводства. Общество определяет затраты труда для текущей организации производства. Поэтому для него не имеет никакого значения, сколько было затрачено труда фактически в прошлом на производство той или иной потребительной стоимости. Обществу необходимо знать, сколько труда нужно затратить в нынешних условиях, при сегодняшнем уровне его производительности, на воспроизводство данной потребительной стоимости. Это необходимо для планирования рационального процесса воспроизводства.

Поэтому если на производство продукта употребляется сырье или орудия производства, произведенные ранее при более низкой производительности труда и более высоких затратах общественного труда, то общество оценивает это сырье и орудия производства по современным затратам труда, соответствующим современному уровню его производительности. В добывающей промышленности и сельском хозяйстве может наблюдаться и обратная картина — снижение производительности труда соответственно вследствие истощения богатых месторождений и засухи. Но во всех случаях затраты труда определяются по современному уровню производительности. А современный уровень производительности труда измеряется производительностью живого труда на всех стадиях производства продукта.

Затраты труда на сырье, материалы, орудия производства, использованные для производства продукта, общество определяет по фактической производительности живого труда в отраслях, производящих эти продукты. Это значит, что для определения затрат всего

общественного труда, отражающих его производительность, необходимо выяснить, как социалистическое народное хозяйство определяет величину затрат живого общественного труда.

Глава II

КОНКРЕТНЫЙ И АБСТРАКТНЫЙ ТРУД. РЕДУКЦИЯ ТРУДА

Общественная организация труда в народном хозяйстве имеет двоякий характер. В пределах предприятия осуществляется технологическая организация труда в соответствии с конкретными техническими условиями производства. Экономическая организация состоит в планируемом хозрасчете и охватывает все звенья народного хозяйства.

В экономической организации труд выступает как однородный, измеренный обществом труд. Все его затраты выражаются в стоимости продукта, которая делится на фонд возмещения материальных затрат, фонд заработной платы, фонд прибавочного продукта. Эти фонды в их денежном выражении образуются в результате многочисленных расчетов между предприятиями, а также между предприятиями и трудящимися. В производственном процессе, рассматриваемом как технологический процесс, труд выступает как конкретный труд, характерный для данного производственного процесса и отличный от всех других видов конкретного труда, и тогда его организация подчиняется технологической программе.

Это значит, что в социалистическом народном хозяйстве производительный труд имеет двойственный характер. Как труд, создающий потребительные стоимости в соответствии с определенной технологической программой, он выступает в виде конкретного труда. Как труд, который распределяется в экономическом процессе воспроизводства между отраслями производства, он выражает затраты на производство — это абстрактный труд.

В социалистическом хозяйстве абстрактный труд выражает единство всего хозяйства и экономическую сравнимость всех его звеньев. Общественно измеренные затраты абстрактного труда служат для установления единства целей планового хозяйства и единообразной, основанной на достигнутом уровне производительности труда оценки деятельности всех звеньев народного хозяйства. Конкретный труд выражает технологическую особенность каждого вида труда, каждого

производства, каждой отрасли народного хозяйства. Это своеобразие каждого вида труда, каждой профессии является необходимым условием производства продуктов.

Таким образом общественное производство продуктов в социалистическом обществе, с одной стороны, является единым процессом, пропорциональным, т.е. количественно сравнимым во всех своих частях. Это свойство воспроизводства воплощается в абстрактном труде. С другой стороны, производительный труд состоит из бесчисленного множества различных видов трудовой деятельности, целесообразно направленной на производство потребительных стоимостей. Эта сторона производительного труда является конкретным трудом.

Конкретный труд как целесообразная деятельность трудящихся, направленная на создание определенной потребительной стоимости, несравним с другими видами конкретного труда и поэтому не может иметь общей меры. Труд сталевара в своей конкретной деятельности несравним с трудом ткача или сельскохозяйственного рабочего. Для того чтобы сравнивать различные виды труда и найти их общую меру, необходимо отвлечься от их конкретных форм и рассматривать труд как деятельность членов общества в любой отрасли народного хозяйства, направленную для производства продуктов, необходимых обществу.

Труд, рассматриваемый вне связи с конкретными формами, т.е. как человеческий труд вообще, или абстрактный труд, не содержит качественных различий и поэтому соизмерим во всех своих частях. Но роль конкретного и абстрактного труда в процессе производства различна. Рост производительности труда выражается в том, что в единицу времени конкретный труд производит больше потребительных стоимостей, но величина затрат труда за единицу времени не увеличивается и, следовательно, стоимость единицы продукта уменьшается. «...Один и тот же труд в равные промежутки времени создает всегда равные по величине стоимости, как бы ни изменялась его производительная сила. Но он доставляет при этих условиях в равные промежутки времени различные количества потребительных стоимостей: больше, когдапроизводительная сила растет, меньше, когда она падает. То самое изменение производительной силы, которое увеличивает плодотворность труда, а потому и массу доставляемых им потребительных стоимостей, уменьшает, следовательно, величину стоимости этой возросшей массы, раз оно сокращает количество рабочего времени, необходимого для ее производства»[1].

---

[1] *Маркс К., Энгельс Ф.* Сочинения. В 30 т. Т. 23 / Ин-т марксизма-ленинизма при ЦК КПСС. 2-е изд. М.: Госполитиздат, 1960.

Конкретный и абстрактный труд — это только две стороны единого трудового процесса, в котором через производительность труда находит свое выражение степень развития материальных производительных сил общества. Но производительность труда абстрактным и конкретным трудом выражается по-разному. Рост производительности труда выражается в уменьшении затрат абстрактного труда на единицу изделия и в увеличении количества изделий, производимых конкретным трудом за единицу рабочего времени. Таким образом рост производительности труда и уменьшение затрат на единицу продукта связаны обратной пропорциональностью. Очевидно, что для правильного определения производительности труда необходимо выяснить закономерности формирования затрат абстрактного общественного труда в социалистическом обществе.

При капитализме величина затрат в производстве общественного труда определяется на основе достигнутого уровня производительности труда посредством рыночной конкуренции. Предприниматель, который затратил на своем предприятии больше труда на единицу продукта, чем это общественно необходимо при данном уровне производительности труда, вынужден продать продукты с прибылью ниже средней, а может быть, и с убытком. Напротив, предприниматель, затративший на производство продукта меньше труда, чем общественно необходимо, продаст продукт с прибылью выше средней. Таким образом рыночный механизм принуждает капиталистов экономить труд, хотя вследствие стихийности и антагонистичности процесса капиталистического производства максимальная производительность достигнута быть не может. Отрицательно сказываются на уровне общественной производительности труда периодические экономические кризисы и спады производства — эти неизбежные спутники капитализма.

Определение величины трудовых затрат в капиталистическом обществе затрагивает не только общие классовые интересы капиталистов и рабочих, но и жизненные интересы каждого предпринимателя и рабочего.

Некоторые экономисты полагали, что в социалистическом хозяйстве нет непосредственной связи между материальными интересами работников данного предприятия и производственным процессом. Они утверждали, что материальная заинтересованность трудящихся в результатах их работы — это явление, не свойственное социалистическому обществу, а пережиток капиталистических отношений. В действительности заинтересованность трудящихся в результатах

производства органически присуща социализму. Развитие и усиление такой заинтересованности является важнейшей особенностью хозяйственной реформы, которая предусматривает собой «процесс совершенствования управления хозяйством в целях максимального использования всех преимуществ социалистического способа производства»[1].

Определение трудовых затрат в социалистическом хозяйстве производится путем установления цен на продукты и ставок заработной платы.

Некоторые экономисты полагают, что цены устанавливаются независимо от затрат труда. Подобное мнение основано на том, что цены определяются во многом исходя из спроса и предложения, потребительной стоимости (качества), стимулирования, налогообложения и т.д. Но какие бы факторы ни учитывали работники планового ценообразования, объективно, устанавливая цены, они дают определение затрат общественного труда на производство. И даже при несоответствии действительным затратам оно (это определение) в свою очередь обусловливает такое движение продукта в процессе воспроизводства, какое отвечает планово установленной цене.

Так, низкие цены на уголь, не возмещавшие фактических затрат до реформы оптовых цен 1967 г., стимулировали неэкономное потребление угля и тормозили применение заменителей угля, например, мазута. Отклонение цен от действительных затрат труда в некоторых случаях может быть целесообразным (например, высокие цены на алкогольные напитки), но в большинстве случаев ведет к противоречию интересов отдельных предприятий и общества в целом и сдерживает рост производительности общественного труда. Поэтому социалистическое общество заинтересовано в установлении цен, приближающихся к затратам общественного труда. Целесообразность возможно более точного отражения в ценах общественно необходимых затрат труда имеет строгое логическое и математическое обоснование.

Рассмотрим этот вопрос сперва в отношении цен на предметы потребления. То, что при данном уровне производительности труда максимум потребительного эффекта достигается при ценах, в наибольшей степени отражающих реальные общественные издержки производства, становится очевидным, если проследить поведение потребителя. На имеющуюся у него сумму денег потребитель стремит-

[1] Материалы XXIV съезда КПСС. М.: Политиздат, 1971.

ся купить набор товаров и услуг максимальной для него полезности. Отсюда на другие наборы той же полезности ему понадобилось бы потратить больше денег. Потребитель минимизирует сумму денег (а стало быть, и сумму цен), уплачиваемую за набор определенной для него полезности, имея в виду, что на сэкономленные деньги он сможет приобрести дополнительную полезность. Следовательно, чтобы минимизировать общественные издержки производства данной полезности, цены на товары и услуги следует устанавливать пропорционально этим издержкам.

В свое время это положение было сформулировано в виде теоремы и доказано А.А. Конюсом и С.С. Бюшгенсом[2]. Приведем более простое и доступное доказательство этой теоремы, данное А.Л. Брудно.

1. Постулат поведения потребителя. Потребитель на имеющиеся у него деньги покупает набор максимальной полезности.

2. Постулат монотонности. Если у потребителя есть набор продуктов A ценой $ц(A)$ и количество денег $b > 0$, то на деньги b он может приобрести набор ΔA такой, что его полезность

$$P(A + \Delta A) > P(A).$$

Теорема. Потребитель на имеющиеся у него деньги покупает набор минимальной цены по сравнению с любым другим набором той же полезности.

Доказательство от противного.

Пусть потребитель на имеющиеся у него деньги x купил набор U, имеющий цену $ц(U) = x$ и полезность $P(U)$, но существует набор V полезности $P(V) \geqslant P(U)$ и $ц(V) < ц(U) = x$.

По постулату 2 на деньги $x - ц(V) \equiv y < 0$ можно приобрести набор ΔV такой, что полезность набора $V + \Delta V$ будет

$$P(V + \Delta V) > P(V) \geqslant P(U);$$

т.е. покупатель приобретал набор U, полезность которого меньше полезности набора $V + \Delta V$, но с той же ценой x, что и у набора U:

$$ц(V + \Delta V) = ц(V) + ц(\Delta V) = ц(V) + (x - ц(V)) = x;$$
$$x = ц(U).$$

А это противоречит постулату поведения потребителя.

---

[2] См. Вопросы экономики, планирования и статистики: сб. статей / отв. ред. В.С. Немчинов. М.: Изд-во АН СССР, 1957.

Следствие. Если цена пропорциональна стоимости (капиталоемкости, энергоемкости и т.д.), то среди всех наборов одинаковой для него полезности потребитель приобретает набор минимальной стоимости (капиталоемкости, энергоемкости и т.д.).

Аналогичным образом доказывается целесообразность установления цен, пропорциональных издержкам производства на средства производства. Разница здесь лишь в том, что предприятие — потребитель средств производства минимизирует цену набора необходимой ему полезности более осмысленно, ибо обладает специалистами соответствующей квалификации. Стимулом для минимизации затрат на приобретаемые средства производства служат здесь хозрасчетные интересы предприятия.

Затраты труда отдельных трудящихся, из которых складываются затраты общественного труда, между собой несравнимы ни по квалификации, ни по интенсивности работы, ни по внешним производственным условиям. Поэтому общество эти индивидуальные затраты должно привести к одному измерению.

Затраты индивидуального труда, отвлеченные от конкретной формы, должны быть приведены к одной общественной мере в следующих отношениях: затраты квалифицированного труда необходимо привести к затратам простого труда, труд различной интенсивности, вредности и опасности — к труду средней интенсивности, наконец, труд разной производительности должен быть приведен к общественно необходимому труду.

В свою очередь, все эти различия индивидуального труда, которые должны быть приведены к одному измерению, делятся на две группы. К первой группе относятся различия, связанные с личностью трудящихся, их квалификацией, способностями, напряженностью труда и т.д. Ко второй — различия, зависящие от вооруженности рабочего средствами производства, характера технологического процесса и естественных условий производства. Эти две группы различий должны быть рассмотрены отдельно потому, что они подчиняются разным закономерностям.

К различиям труда, вытекающим из свойств рабочей силы, относятся различия в квалификации, интенсивности и вредности труда. Общественная оценка перечисленных особенностей труда выражается (хотя, как показано ниже, и не полностью) в заработной плате. Эта общественная оценка является связующим звеном между индивидуальным трудом каждого трудящегося в общественном производстве и совокупными затратами общественного труда, которые воплощаются как в отдельных потребительных стоимостях, так и во всем

общественном продукте и национальном доходе общества. Соотношения среднемесячных заработных плат, выраженные в процентах и средней заработной плате, служат коэффициентами для выражения труда каждой группы трудящихся в единицах среднего труда, труда средней квалификации, средней интенсивности и вредности.

Общество дифференцированно оценивает работу трудящихся в разных отраслях. Так, заработная плата работников водного транспорта на 39% выше средней заработной платы, а заработная плата работников торговли, общественного питания, заготовок, материально-технического снабжения — на 22% ниже средней. В пересчете на рабочее время это означает, что человеко-год фактической работы работников водного транспорта общество считает эквивалентным 1,39 года простого среднего труда, а год работников торговли, заготовок, материально-технического снабжения — только 0,78 года простого среднего абстрактного труда. В пределах каждой отрасли также имеются отклонения индивидуального времени от простого среднего времени по отрасли.

Приведение индивидуальных затрат к среднему труду на основании отношений индивидуальных заработных плат к средней заработной плате в сумме дает фактически отработанное время работниками сферы материального производства. Это естественно, потому что в качестве единицы измерения отработанного времени мы выбрали отработанное время трудящегося средней квалификации, работающего со средней интенсивностью в средних условиях трудности.

Общественные трудовые затраты, выраженные в затратах средней квалификации, средней интенсивности и вредности, являются абстрактным трудом, однородным во всем народном хозяйстве и во всех отраслях. Абстрактный труд — это коллективный труд всего общества, в котором растворились затраты труда отдельных работников. Это вместе с тем первая и основная предпосылка производства.

Результаты произведенной обществом редукции труда различной квалификации, напряженности и тяжести к среднему труду показывает табл. 1. Разумеется, что различия в ставках заработной платы, которые мы видим в ней, не точно отражают различия в квалификации и напряженности труда. И все же, несмотря на это ее несовершенство, заработная плата является единственно возможным способом общественного соизмерения труда.

Между тем некоторые экономисты полагают, что для редукции труда в большей степени пригодны иные, чем заработная плата, способы, например тарифно-квалификационные коэффициенты. Оспаривая правомерность редукции посредством заработной платы, они

Таблица 1

Среднемесячная заработная плата рабочих и служащих по отраслям народного хозяйства в 1970 г.

Отрасли	Среднемесячная заработная плата	
	в руб.	в % к средней заработной плате
Всего по народному хозяйству	122,0	100
Промышленность	133,3	109,3
Строительство	149,9	122,9
Совхозы и подсобные сельскохозяйственные предприятия	100,9	82,7
Железнодорожный транспорт	123,5	101,2
Водный транспорт	169,5	138,9
Автомобильный транспорт	140,2	114,9
Связь	96,8	79,3
Торговля, общественное питание, заготовки, материально-техническое снабжение	95,1	78,0

аргументируют свою позицию следующим образом. Скажем, сравнивают труд шахтера и ткача и их заработки и утверждают, что различие в заработках будто бы большее, нежели в затратах труда. При прочих равных условиях сказанное справедливо. Но условия-то как раз и не равны— различна тяжесть труда, обстановка, в которой осуществляется процесс труда, что не может не найти отражения в заработной плате.

Отдельные экономисты, утверждающие, что заработная плата не пригодна для редукции труда, считают, что соотношения заработных плат не более обоснованны, чем соотношения цен. В действительности это не так. В отличие от цен соотношения заработных плат различных категорий трудящихся подвергаются непрерывной проверке со стороны каждого трудящегося и общества в целом. Способ проверки здесь самый действенный — переход с одного предприятия на другое, переезд из одного района в другой. Ведь от заработной платы во многом зависят стабильность или текучесть кадров, миграция населения, обеспеченность предприятий, отраслей и экономических районов рабочей силой.

Возвращаясь к примеру с шахтером и ткачом, напомним, что в предвоенные и первые послевоенные годы угольная промышленность испытывала хроническую нехватку рабочей силы, хотя и в тот период уровень заработной платы в этой отрасли был выше, чем во

многих других. Положение выправилось лишь тогда, когда заработная плата шахтера была существенно увеличена.

Аналогичное положение наблюдалось до недавнего времени и с другой категорией работников. Вследствие необоснованных различий в оплате труда ученых на предприятиях и в научных учреждениях с производства уходили работники, получившие ученую степень. В сентябре 1968 г. заработная плата таких работников на предприятиях была повышена и приведена в соответствие с заработной платой в научно-исследовательских институтах. Это играет немалую роль в закреплении кадров ученых на производстве.

С 1956, и особенно с 1961 г., были снижены или отменены надбавки к заработной плате, так называемые северные льготы, на Урале и в Сибири. В результате, несмотря на разного рода меры по обеспечению их рабочей силой (авансы, подъемные, организованный набор и т.д.), выбытие населения из этих районов стало превышать его приезд. В 1959—1963 гг. отрицательное сальдо миграции населения Урала и Сибири составило около полумиллиона человек[1]. Для того чтобы исправить дело, в 1968—1970 гг. льготы и надбавки к заработной плате были восстановлены; в результате она стала лучше отражать более трудные климатические условия жизни и работы в северных и восточных районах страны.

Широкие мероприятия в этом направлении намечено провести в текущей пятилетке. Директивы XXIV съезда КПСС по пятилетнему плану развития народного хозяйства СССР на 1971—1975 гг. указывают, что «в целях лучшего обеспечения кадрами перспективных в экономическом отношении районов повысить оплату труда путем введения коэффициентов к заработной плате рабочих и служащих предприятий и организаций, расположенных в Западной Сибири, на Урале, в отдельных районах Казахстана и Средней Азии, для которых эти коэффициенты в настоящее время не установлены, а также повысить действующие коэффициенты к заработной плате работников некоторых отраслей в ряде районов Дальнего Востока, Восточной Сибири и расширить льготы для работающих в некоторых районах Европейского Севера»[2].

О том, сколь непосредственно связана обеспеченность рабочей силой с уровнем заработной платы, свидетельствуют, в частности, данные обследования, проведенного в Западной Сибири (табл. 2).

---

[1] *Переведенцев В.И.* . Миграция населения и трудовые проблемы Сибири / Ин-т экономики и организации пром. производства АН СССР. Новосибирск: Наука, 1966.

[2] Материалы XXIV съезда КПСС. М.: Политиздат, 1971.

Таблица 2

Соотношение среднемесячной заработной платы и текучести рабочей силы, 1963 г. (в % к пищевой промышленности)*

Отрасли	Среднемесячная заработная плата	Коэффициент текучести
Пищевая	100	100
Строительных материалов	121	85
Лесная и деревообрабатывающая	122	85
Машиностроение	127	44
Химическая	148	42
Топливная	210	37

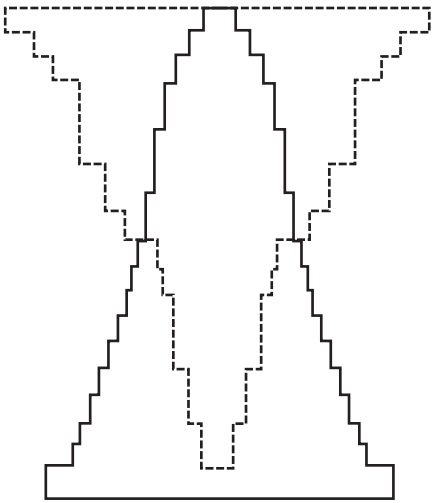
* *Переведенцев В.И.* Миграция населения и трудовые проблемы Сибири / Ин-т экономики и организации пром. производства АН СССР. Новосибирск: Наука, 1966.

Как видим, коэффициенты текучести по предприятиям почти всех отраслей находятся в четко выраженном обратном соотношении с коэффициентами заработной платы. Наибольшая текучесть наблюдается в пищевой промышленности, где заработная плата ниже, чем в других отраслях. В топливной промышленности, где заработная плата в 2,1 раза выше, чем в пищевой, текучесть почти втрое ниже. Некоторым нарушением закономерности может показаться то обстоятельство, что при сравнительно небольшом различии в уровнях заработной платы (на пять пунктов) текучесть в машиностроении почти вдвое ниже, чем в лесной и деревообрабатывающей промышленности. Но это объясняется относительно лучшими условиями труда в машиностроении.

Заработная плата — категория не только экономическая, но и социальная. Она складывается как результат действия ряда факторов. В их число кроме квалификации работника и тяжести его труда, климатических и бытовых условий входит также привлекательность труда. При этом каждый из перечисленных факторов отнюдь не прост. Скажем, привлекательность труда определяется не только личным отношением работника к делу, профессиональной его склонностью, но и общественным престижем той или иной профессии. Видимо, при определении размеров заработной платы наряду с тяжестью и квалификацией труда следует учитывать и это обстоятельство.

Социолог В. Шубкин составил любопытную диаграмму из двух многоступенчатых пирамид. Первая пирамида очерчена жирной линией. Каждая ее ступень по горизонтали характеризует потребность общества в работниках определенной группы профессий. Расположены эти ступени по привлекательности профессий. Чем привлекатель-

нее группа профессий, тем выше ступень, но тем она и короче. Вторая пирамида нарисована пунктирной линией. Она характеризует распределение молодежи, желающей получить те или иные профессии, составленное на основе опросов, проведенных в 1962— 1970 гг. в Сибири. Как показывает сравнение пирамиды потребности и пирамиды желаний, желания в большинстве случаев существенно расходятся с потребностями общества. Это становится понятным из поясняющей диаграмму табл. 3 распределения профессий по престижности[1].



Пирамида

Действительно, физиков и летчиков, например, обществу требуется намного меньше, чем лиц, желающих ими стать, а каменщиков и делопроизводителей — намного больше. Следует отметить, что приведенная комбинация пирамид в ряде случаев изображает дело хуже, чем это имеет место в жизни. В действительности желания и потребности не находятся в столь уж строго обратной пропорции. Скажем, врачей требуется, по-видимому, больше, чем машинистов тепловозов или кузнецов, и желающих стать врачами тоже больше. Но диаграмма в целом дает наглядное представление о проблеме несоответствия желания и фактических устремлений молодежи в отношении выбора профессий действительным потребностям общества. Это социально-экономическая проблема.

Большое значение для ее решения имеет воспитательная работа среди молодежи. Вместе с тем сильным средством является целенаправленная политика заработной платы. Видимо, менее привлекательный труд при прочих равных условиях должен оплачиваться относительно выше. Но и здесь было бы неверно сказать «несмотря на это», скорее именно поэтому при всех экономических, физических и социальных особенностях различных видов труда заработную плату как способ редукции труда ничем заменить невозможно.

---

[1] *Шубкин В.* Размышления у пирамиды профессий // Литературная газета. 1970. 9 декабря.

Таблица 3

Распределение профессий по коэффициенту престижности в СССР

Профессии	Коэффициент престижности
1. Физики	7,64
2. Летчики	7,62
3. Радиотехники	7,62
5. Математики	7,34
7. Инженеры-геологи	7,22
8. Врачи	7,20
9. Работники литературы и искусства	7,04
12. Преподаватели высших школ	6,75
13. Инженеры-строители	6,59
15. Инженеры-машиностроители	6,41
18. Преподаватели средних школ	6,03
19. Инженеры-металлурги	5,96
25. Шахтеры-горняки	5,54
26. Рабочие-химики	5,52
27. Машинисты тепловозов	5,46
28. Сталевары	5,35
30. Шоферы	5,25
35. Воспитатели детских учреждений	5,04
36. Медсестры, фельдшеры, акушеры	4,86
39. Токари	4,58
40. Электромеханики, электромонтеры	4,46
41. Работники связи (почтальоны, телефонисты, телеграфисты)	4,42
42. Ткачи и прядильщики	4,36
50. Портные, швеи	4,02
51. Трактористы и комбайнеры	4,02
57. Каменщики, штукатуры	3,57
64. Работники общественного питания	3,24
66. Кузнецы, прессовщики	3,14
68. Столяры-плотники	2,96
70. Продавцы	2,75
72. Бухгалтеры-счетоводы	2,56
73. Работники коммунальных предприятий	2,27
74. Делопроизводители	1,96

Вместе с тем заработную плату в этой ее функции следует соответствующим образом дополнить.

Как известно, заработная плата является денежным выражением затрат предприятий на рабочую силу. Кроме того, эти затраты находят свое отражение в пропорциональных ей отчислениях по социальному страхованию. Однако и в сумме с отчислениями по социальному страхованию заработная плата еще не исчерпывает всех затрат общества на рабочую силу. В 1968 г. среднемесячная заработная плата рабочих и служащих составила 113 руб., отчисления по социальному страхованию (в среднем) — 9 руб., а выплаты и льготы из общественных фондов

потребления по расчету на одного работающего — 38 руб.[1] И это понятно, ибо кроме затрат по социальному страхованию и социальному обеспечению, которые значительно превышают соответствующие отчисления, социалистическое общество несет затраты по здравоохранению и подготовке рабочей силы. Ведь медицинское обслуживание и все виды образования в нашей стране бесплатны.

В источниках образования общественных фондов потребления на долю государственного бюджета приходится 85%, предприятий — 15%[2]. Стало быть, в среднем 23 руб. из 151 — 15% затрат на рабочую силу непосредственно предприятиями не учитываются: (38 – 9) – – 38 × 0,15 = 23. Более подробно этот вопрос рассмотрен во второй части книги. Но уже из сказанного можно сделать следующий вывод.

Для того чтобы правильно измерить затраты на рабочую силу и обеспечить тем самым достаточно точную редукцию труда, в дополнение к заработной плате и отчислениям по социальному страхованию следует учитывать также выплаты и льготы, получаемые трудящимися из общественных фондов потребления, за счет государственного бюджета.

Глава III

ОБЩЕСТВЕННО НЕОБХОДИМЫЕ ЗАТРАТЫ ТРУДА. РОЛЬ СРЕДСТВ ПРОИЗВОДСТВА В ПОВЫШЕНИИ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА

Определяя затраты абстрактного труда средней квалификации, интенсивности и трудности, общество приводит в сравнимый вид все различия труда, зависящие от индивидуальности трудящихся. Это является, как известно, важным элементом в общественной организации труда. Не требуется доказательств, что без определения заработной платы по отраслям народного хозяйства, по профессиям и по условиям работы социалистическое производство невозможно. Од-

---

[1] См. Народное хозяйство СССР в 1968 г.: стат. ежегодник. М.: Статистика, 1969.

[2] См. *Винокур Р.* Государственный бюджет СССР и его роль в расширенном социалистическом воспроизводстве // Финансы СССР. 1970. № 9.

нако для правильной организации производства требуется не только выразить индивидуальные затраты в сравнимых единицах, но и определить общественно необходимые затраты и затраты, не являющиеся общественно необходимыми. При решении этого вопроса следует рассмотреть результаты применения абстрактного труда в различных производственных условиях.

Очевидно, что общество заинтересовано в том, чтобы при наличных затратах абстрактного общественного труда получить максимум продуктов, что возможно лишь при условии, когда устанавливаемые обществом общественно необходимые затраты труда будут полностью соответствовать достигнутому уровню производительных сил.

Общественно необходимые затраты труда, как это вытекает из самого их названия, являются нормой затрат, устанавливаемой обществом в виде цены. При капитализме эта норма складывается в процессе рыночной конкуренции. В социалистическом обществе она устанавливается плановыми органами и проверяется в процессе планомерной реализации продукции. Норма затрат труда, как и всякая норма, с различным успехом выполняется разными предприятиями. Предприятиям, затратившим труда меньше нормы, засчитываются затраты по норме, т.е. эти предприятия получают премиальную добавку к своим затратам. Напротив, предприятиям, затратившим труда больше нормы, не засчитываются их излишние затраты, они по-существу штрафуются за перерасход.

Таким образом, общество не только указывает производителям, при каком уровне затрат они повышают производительность общественного труда, но и премирует их за это повышение. В случае же затрат сверх нормы снижается производительность общественного труда, и предприятия об этом узнают одновременно с материальными потерями, которые они несут в связи с перерасходом.

Однако если общество укажет неправильную норму затрат, либо большую, чем реальные затраты, либо меньшую, то это приведет к потерям в народном хозяйстве.

Общественно необходимые затраты являются также нормой и в процессе использования продукта. Так как часто и в производственном, и в непроизводственном потреблении одни продукты можно заменить другими, потребитель в силу ограниченности покупательных средств выбирает для удовлетворения своих потребностей такие продукты, на которые общество затрачивает меньше труда. Общеизвестно, что из двух товаров, в равной степени удовлетворяющих одинаковую потребность, потребитель приобретает тот, который

дешевле. При удешевлении товаров находится больше покупателей. Работники торговли нередко говорят, что причиной затоваривания является низкое качество товаров или их излишки. В действительности же причиной затоваривания нередко является высокая цена. Как известно, снижение цены товара почти всегда увеличивает спрос на товар. Таким образом, установление общественно необходимых затрат имеет целью стимулировать повышение производительности труда в производстве и рациональную экономию в потреблении.

Вообще обществу нужна потребительная стоимость, произведенная при нормальных затратах. Но потребительная стоимость, произведенная при меньших затратах, предпочтительнее. Если потребности общества могут быть удовлетворены при меньших затратах, чем те, которые до сих пор считались нормальными, то общество эти меньшие затраты должно объявить нормальными и таким образом создать условия для дальнейшего воспроизводства при новом, более высоком уровне производительности труда. За счет сокращения затрат на производство одних продуктов в связи с ростом производительности труда в производстве этих продуктов общество может расширить производство других продуктов.

Общественно необходимые затраты труда всегда устанавливаются на продукты, обладающие определенной потребительной стоимостью. При этом норма общественно необходимых затрат должна быть одинаковой для всех продуктов, обладающих одинаковой потребительной стоимостью. В тех случаях, когда затраты на взаимозаменяемые продукты различаются, нормой должны стать наиболее высокие затраты на единицу продукта, который приходится производить для удовлетворения платежеспособной потребности.

Например, для получения тепла можно использовать уголь, нефть, газ и другие продукты. Если рассматривать эти продукты только как источники получения тепла, то общественно необходимые затраты должны быть установлены за единицу теплотворной способности топлива. Добыча угля с теплотворной способностью в 1 *т* условного топлива требует больших затрат труда, чем добыча эквивалентного по теплотворной способности количества нефти и газа.

В данном случае, как и во всех аналогичных случаях, сказывается влияние естественных условий на производительность труда, а следовательно, и на затраты труда. Поэтому здесь так же, как и в сельском хозяйстве, имеет место рента. Поскольку общество не может удовлетворить своих потребностей без добычи угля, затраты на добычу такого количества угля, которое дает единицу теплотворной способности, являются общественно необходимыми. Труд в производстве нефти и газа более производителен, чем в производстве угля. Один человеко-день, затраченный при добыче нефти,

создает столько потребительной стоимости, сколько при добыче угля создается, может быть, за несколько человеко-дней. Поэтому затраты труда при добыче нефти и газа, выраженные в единицах выработки угля, больше фактических календарных затрат труда в этих отраслях.

Из этого следует, что идеи некоторых экономистов об особом учете потребительной стоимости в процессе ценообразования основаны на недоразумении. Общественно необходимые затраты труда всегда относятся к определенной единице потребительной стоимости. В ценообразовании должна устанавливаться единая норма производительности труда для выработки единицы потребительной стоимости.

Как правило, один и тот же продукт в народном хозяйстве производится несколькими предприятиями, а иногда даже сотнями и тысячами предприятий. Каждое предприятие на производство продукта затрачивает живой и овеществленный труд в количествах, характерных для него, но отличных от затрат на других предприятиях.

Затраты овеществленного и живого труда на единицу продукции на каждом предприятии варьируют около какого-то среднего уровня. Общество определяет уровень общественно необходимых затрат труда для продукта в целом, не различая затрат живого и овеществленного труда.

Так, общество устанавливает, что общественно необходимые затраты живого и овеществленного труда на 1 *м* сукна стандартного качества равны 1 часу простого среднего абстрактного труда.

Допустим, на трех предприятиях производится сукно определенного стандарта, метр которого оценен обществом в 1 час простого среднего абстрактного труда, а фактически затраты овеществленного труда на метр сукна составляют на первом предприятии 0,6 часа, на втором — 0,5, а на третьем — 0,4 часа. Тогда затраты общественно необходимого живого труда на каждом предприятии составят соответственно 0,4; 0,5 и 0,6 часа.

В данном случае неизвестны действительные затраты живого труда на каждом предприятии. Но зато ясно, сколько общество учло общественно необходимого живого труда для каждого предприятия. Если, предположим, на первом предприятии было затрачено на 1 *м* 0,6 часа овеществленного и 0,5 часа живого труда, то общество признает такие затраты живого труда чрезмерными, превышающими общественно необходимые, и приравняет их к 0,4 часа общественно необходимых. На третьем предприятии затраты живого труда могли быть также 0,5 часа, но общество приравняло их к 0,6 часа общественно необходимых затрат.

Из примера видно, что общественно необходимые затраты труда на продукт складываются из затрат овеществленного и живого труда; экономия и перерасход овеществленного труда всегда относятся на счет затрат живого труда; поэтому затраты живого труда обществом

могут быть оценены и выше фактических затрат, и ниже. Так, если предприятие перерасходует овеществленный труд на единицу продукции, то на величину перерасхода общество уменьшит оценку затрат живого труда и предприятие получит меньше прибыли или даже станет убыточным. Если же предприятие сэкономит овеществленный труд, то общество затраты живого труда на предприятии оценит выше фактических затрат, что увеличит прибыль предприятия. Таким образом общество поощряет экономию и наказывает перерасход овеществленного труда.

Всякая экономия овеществленного труда равносильна повышению производительности живого труда. В сущности экономия овеществленного труда означает, что для производства данного продукта общество должно затрачивать меньше живого труда на предприятиях, которые производят сэкономленный продукт.

Различия в величине затрат живого и овеществленного труда разными предприятиями для производства одного и того же продукта вызываются причинами двоякого рода. При этом причины первого рода вытекают из недостатков в организации предприятия, из случайных обстоятельств или временных затруднений. Причины второго рода обусловливаются различиями в плодородии земли, богатством месторождений ископаемых, эффективности средств производства, используемых предприятием, и его географическим положением.

Причины первого рода обществом не должны приниматься в расчет при определении общественно необходимого времени, ибо они быстро изменяются, носят случайный характер и могут быть устранены в короткий срок самими предприятиями. Иначе — с причинами второго рода. Они либо вообще не могут быть устранены, либо для их устранения требуется время, измеряемое годами, а то и десятилетиями. С ними общество не может не считаться.

В каждой отрасли производства, в производстве каждого продукта производительность труда зависит от естественных условий и от средств производства, созданных трудом человека. Очевидна зависимость производительности труда от естественных условий в сельском хозяйстве и в добывающей промышленности. На более плодородных землях производительность труда выше, чем на менее плодородных. Точно так же на рудниках с более богатой рудой, залегающей в благоприятных для добычи условиях, производительность труда выше, чем на рудниках с низким содержанием руды, залегающей в неблагоприятных условиях.

Теория дифференциальной ренты в сельском хозяйстве и в добывающей промышленности исследует, как в этих отраслях народного

хозяйства устанавливается единица измерения общественно необходимых затрат труда. Как известно, здесь общественно необходимыми затратами труда являются затраты на худшем участке.

Определение общественно необходимых затрат исходя из производительности труда на худшем участке вызвано тем, что продукты производятся коллективами работников отдельных предприятий, и затраты предприятий, изготовляющих нужную обществу продукцию на худших участках, не могут считаться ненормальными или недостаточно производительными. Если затраты предприятия на худшем участке будут признаны выше общественно необходимых, то коллектив этого предприятия не получит надлежащего возмещения за работу, предприятие станет убыточным или по крайней мере бесприбыльным и, следовательно, лишенным условий дальнейшего нормального воспроизводства.

Хозрасчетный принцип, требующий, чтобы каждое нормально работающее предприятие было прибыльным, может быть осуществлен при условии, что общественно необходимые затраты измеряются затратами на худшем участке.

В социалистическом обществе при достижении известного уровня в организации производства мыслимо определение общественно необходимых затрат на уровне среднеотраслевых. Это стало бы возможным, если бы каждая отрасль производства состояла из одного предприятия. Такие предприятия, охватывающие целую отрасль, могли бы распределять все затраты в среднем на всю продукцию и получать в среднем нормальную прибыль. Они оплачивали бы отдельным цехам, имеющим неодинаковые затраты на единицу продукции по внутрисистемным ценам, которые были бы выше средних цен для цехов, имеющих высокие затраты, и ниже средних цен для цехов с низкими затратами. Однако в настоящее время нельзя, по-видимому, охватить все отрасли гигантскими предприятиями, и поэтому пока что нет предпосылок для исчисления трудовых затрат на уровне среднеотраслевых.

Определение общественно необходимых затрат труда затратами на худшем участке не противоречит теории трудовой стоимости К. Маркса. Так, в III томе «Капитала» К. Маркс писал: «Если же спрос настолько сильный, что он не сокращается даже тогда, когда цена регулируется стоимостью товаров, произведенных при наихудших условиях, то эти последние определяют рыночную стоимость»[1].

---

[1] *Маркс К., Энгельс Ф.* . Сочинения. В 30 т. Т. 25. Ч. 1 / Ин-т марксизма-ленинизма при ЦК КПСС. 2-е изд. М.: Госполитиздат, 1961.

В условиях социалистического хозяйства измерение общественно необходимых затрат рабочего времени затратами на худшем участке означает экономическую директиву потребителям продукта: на производство единицы продукта затрачивается на замыкающем предприятии столько-то труда, поэтому необходимо экономить этот продукт, а если будет найдена более дешевая замена ему, то это повысит производительность общественного труда. Для производителей же определение общественно необходимых затрат затратами на худшем участке содержит следующую директиву: общество премирует все предприятия, индивидуальные затраты которых ниже затрат на худших участках, и тем самым поощряет расширение производства на них. Возможность удовлетворить платежеспособные потребности производством на участках, на которых затраты ниже, чем на худшем, позволит прекратить производство на худшем участке и, стало быть, повысить производительность общественного труда. Таким образом измерение общественно необходимых затрат затратами на худшем участке в социалистическом хозяйстве создает условия, стимулирующие повышение производительности труда.

Измерение общественно необходимых затрат средними затратами сдерживает рост производительности труда потому, что потребители платят за продукт по затратам средним, т.е. ниже тех, которые обществу приходится фактически нести на худших участках. Для потребителей станет выгодной замена продукта лишь таким заменителем, который дешевле средних затрат, в то время как для общества выгодна его замена, если заменитель дешевле затрат на худшем участке. С другой стороны, затраты труда производителей в тех случаях, когда они превышают средние затраты, обществом оцениваются как средние, т.е. ниже фактических затрат. Тем самым производители не могут осуществлять производство на нормальных условиях хозрасчета, что еще больше повышает затраты общественного труда.

Если в качестве единицы общественно необходимого времени принять затраты труда на худшем участке, то затраты труда на лучших участках должны рассматриваться как затраты большей продолжительности. Например, если на худшем участке за человеко-месяц вырабатывается 10 единиц продукта, на втором, среднем, участке — 11 единиц, на следующем, третьем, лучшем, — 12 единиц, то затраты общественно необходимого времени на первом участке составят 1 человеко-месяц, на втором — 1,1, на третьем — 1,2 человеко-месяца. Если на каждом участке будет работать один человек в течение месяца, то общее количество затрат труда, выраженных в единицах производительности худшего участка, составит 3,3 человеко-месяца (вме-

сто трех, отработанных фактически). Это значит, что затраты труда в сельском хозяйстве и в добывающей промышленности в единицах общественно необходимого времени всегда должны выражаться большим числом единиц времени, чем затраты, измеренные календарным временем, поскольку часть затрат на лучших участках учтена как затраты большей продолжительности.

В Марксовой теории дифференциальной ренты кроме ренты I рассматривается также рента II, возникающая вследствие неодинаковой производительности последовательных затрат капитала.

Условия для возникновения дифференциальной ренты второго рода имеются не только в сельском хозяйстве и добывающей промышленности, но и в других отраслях. Орудия производства в меру развития науки и техники совершенствуются. Новые орудия производства и новые технологические схемы производства более производительны. Но старое оборудование не заменяется новым, как только это новое оборудование появится. Новое, более производительное оборудование первоначально изготовляется в относительно небольшом количестве, и поэтому в течение определенного времени старое оборудование не может быть заменено им. В течение этого периода одновременно работают предприятия со старым оборудованием, по старым технологическим схемам, и с новым, более производительным оборудованием. На предприятиях с более совершенным оборудованием производительность труда выше, чем на предприятиях с устаревшим оборудованием. В силу этого в промышленности и в других отраслях народного хозяйства всегда действуют предприятия с различной производительностью труда, благодаря чему затраты общественно необходимого труда могут быть измерены только затратами на наименее производительном предприятии.

Для того чтобы пояснить сущность двух способов измерения общественно необходимых затрат труда, предположим, что в определенной отрасли народного хозяйства на производство однородного по своей потребительной стоимости и по качеству продукта затрачено 100 человеко-лет среднего абстрактного труда. Предположим, этот труд был затрачен на пяти предприятиях и произведена продукция, как это показано в табл. 4.

Как видно из таблицы, общественно необходимые затраты абстрактного труда не совпадают с затратами каждого отдельного предприятия. Различия между двумя способами исчисления общественно необходимых затрат состоят в следующем:

1. Если за единицу общественно необходимых затрат приняты затраты на наименее производительном предприятии, составляющие

Таблица 4

Два способа исчисления общественно необходимых затрат

Номер предприятия	Календарные затраты среднего абстрактного труда в человеко-годах	Произведено продукции – всего единиц	Выработка единиц продукции на человеко-год (гр. 3 : гр. 2)	Календарные затраты труда на единицу продукции (гр. 2 : гр. 3)	Общественно необходимое время, рассчитанное по затратам наименее производительного (1) предприятия, человеко-годы (гр. 3 :10)	Общественно необходимое время, рассчитанное по средним затратам (гр. 3 : $\frac{1190}{100}$)
1	15	150	10	0,1	15	12,6
2	20	220	11	0,09	22	18,5
3	35	420	12	0,089	42	35,3
4	20	260	13	0,077	26	21,8
5	10	140	14	0,071	14	11,8
	100	1190	–	–	119	100,0

0,1 человеко-года абстрактного труда на единицу произведенной потребительной стоимости, то индивидуальные затраты всех других предприятий меньше общественно необходимых, а общие общественно необходимые затраты больше затрат среднего абстрактного труда.

2. Если за единицу общественно необходимого времени принять средние затраты, которые составляют 0,084 человеко-года на единицу продукта (100 : 1190), то они не совпадают с индивидуальными затратами ни одного предприятия, но в целом совпадают с календарными затратами абстрактного труда.

Сами по себе два рассмотренных варианта исчисления затрат общественно необходимого труда равноценны. Различные численные результаты расчетов не могут служить аргументом ни за тот, ни за другой вариант. Ведь расстояние от Москвы до Ленинграда, выраженное в верстах и километрах, различается по своей численной величине, но это различие никого не вводит в заблуждение относительно того, что оба числа и верст, и километров выражают одно и то же расстояние. Точно также общественно необходимые затраты труда в обоих вариантах выражают затраты абстрактного труда, но в разных единицах измерения, и поэтому численное значение получается различным.

Отрасли народного хозяйства, производящие однородные продукты, состоят из большего или меньшего количества предприятий, различающихся индивидуальной производительностью труда. Эти различия могут быть относительно небольшими, составляющими несколько процентов, но в некоторых отраслях производительность

труда на разных предприятиях может различаться в несколько раз. Последнее относится и к добывающей промышленности и к сельскому хозяйству. Измерение среднего абстрактного труда в общественно необходимых затратах каждой отрасли с учетом указанных различий приводит к определению общественно необходимых затрат абстрактного труда в народном хозяйстве на уровне затрат наименее производительных предприятий — замыкающих затрат.

Предположим, народное хозяйство состоит из трех отраслей — *А, Б* и *В,* в которых предприятия в разной степени различаются индивидуальной производительностью труда. Пусть в отрасли *А* среднеотраслевая выработка выше выработки на наименее производительных предприятиях в 2 раза; в отрасли *Б* среднеотраслевая выше наименее производительных на 50%, а в отрасли *В* среднеотраслевая выше наименее производительных предприятий на 10%. Пусть в отрасли *А* затрачено 25 тыс. единиц абстрактного труда, в отрасли *Б* — 30 тыс., а в отрасли *В* — 45 тыс. Во всем народном хозяйстве затрачено 100 тыс. единиц абстрактного труда. При этих условиях пересчет абстрактного труда в общественно необходимые затраты можно иллюстрировать следующими данными (табл. 5).

Абстрактный средний труд, пересчитанный в общественно необходимый, всегда выражается в большем количестве рабочего времени, потому что за единицу измерения принимаются затраты труда на единицу продукта на предприятиях с наименьшей, приемлемой для общества, производительностью труда. В среднем на единицу продукта затраты труда преувеличиваются, а производительность труда преуменьшается.

Затраты абстрактного труда, выраженные в единицах общественно необходимых затрат, в капиталистическом обществе составляют рыночную стоимость продукта. Рыночная стоимость продукта

Таблица 5

Пересчет затрат среднего абстрактного труда в общественно необходимые затраты (в тыс. человеко-лет)

Отрасли народного хозяйства	Затрачено среднего абстрактного труда	Отношение затрат на наименее производительных предприятиях к среднеотраслевым затратам	Затраты абстрактного труда, выраженные в единицах общественно необходимого труда (гр. 1 · гр. 2)
А	25	2,00	50
Б	30	1,50	45
В	45	1,10	49,5
Всего	100	*Всего*	144,5

отрасли выше суммы индивидуальных затрат, потому что общество не может удовлетворить платежеспособной потребности в продукте, если не будет оплачивать затрат на наименее производительных предприятиях — это общественно необходимые затраты. Социалистическое общество также ради стимулирования роста производительности общественного труда должно признать общественно необходимыми затраты на наименее производительных предприятиях, которые, однако, должны действовать для удовлетворения общественной потребности.

Все это позволяет ответить на вопрос, какой из вариантов определения общественно необходимых затрат лучше согласуется с рациональной системой хозрасчета, стимулирующей максимальный рост производительности труда. Поскольку определение общественно необходимых затрат в единицах затрат наименее производительных предприятий ликвидирует плановую убыточность предприятий и тем самым укрепляет хозрасчет и устраняет препятствия к росту производительности труда, то в условиях социалистического хозяйства общественно необходимые затраты должны, как правило, исчисляться по затратам наименее производительных предприятий.

Но это правило, как и всякое другое, не без исключений. Оно требует также известного пояснения. Прежде всего отметим, что сформулированный принцип определения затрат и установления цен наиболее применим к условиям оптимального или по крайней мере рационального хозяйствования. Но если, допустим, в отрасли имеется предприятие с чрезмерно высокими издержками производства, которое целесообразно было бы ликвидировать и заменить другим, то установление цен по издержкам этого предприятия вряд ли обоснованно. Во-вторых, необходимо иметь в виду принципиальное различие между замыкающими затратами в отраслях добывающей промышленности и в сельском хозяйстве, с одной стороны, и в отраслях обрабатывающей промышленности — с другой.

В добывающей промышленности и в сельском хозяйстве дифференциация затрат обусловлена ограниченностью лучших и средних месторождений полезных ископаемых и земельных угодий. Если все месторождения и земельные угодья такого рода уже эксплуатируются, то дальнейшее расширение производства возможно лишь на худших месторождениях и земельных угодьях и, следовательно, с наибольшими замыкающими затратами.

Иначе — с замыкающими затратами в обрабатывающей промышленности. Здесь расширение производства осуществляется за счет вновь построенных, технически наиболее совершенных пред-

приятий. Чем выше производительность труда на такого рода предприятиях по сравнению с действующими, тем в большей степени обесцениваются производственные фонды этих последних. Для того чтобы стоимость их производственных фондов полностью, без потерь от недоамортизации была перенесена на продукцию указанных предприятий, необходимо, чтобы в ту пору, когда они еще новые, прогрессивные, амортизация начислялась в относительно больших размерах. Амортизационные отчисления должны возмещать не только физический, но и моральный износ фондов. Относительно большие амортизационные отчисления, включаемые в себестоимость продукции новых предприятий, с одной стороны, и ускоренное обесценение производственных фондов, а стало быть, снижение амортизации и платы за фонды старых предприятий — с другой, уменьшают дифференциацию затрат, уравнивают замыкающие и средние затраты в обрабатывающей промышленности.

Поэтому различия между замыкающими общественно необходимыми затратами и средними затратами в обрабатывающей промышленности относительно невелики.

Определение общественно необходимых затрат по затратам замыкающих предприятий необходимо не только для хозрасчета, планирования и внутреннего товарооборота, но и для внешней торговли. Если исходить из средних затрат на производство, целесообразность экспорта той или иной продукции покажется преувеличенной, ибо для внутреннего потребления подобная продукция поступает не только со средних, но и с худших предприятий, выпускающих ее с более высокими затратами. Вместе с тем для некоторых экономических измерений аналитического характера требуются цены, определяемые на основе средневзвешенных затрат, например, расчеты отраслевой структуры народного хозяйства. При расчете по затратам замыкающих предприятий доля добывающих отраслей может оказаться преувеличенной, структура будет искажена.

Пусть требуется сравнить долю станкостроения и топливной промышленности. Продукция станкостроения по средним затратам составляет, допустим, 12 млрд руб., а по затратам замыкающих предприятий — 14 млрд руб. Что же касается продукции топливной промышленности, то допустим, что в пересчете на условное топливо она складывается поровну из угля, нефти и газа и составляет по фактическим (средним) затратам 8 млрд руб. В их числе 5 млрд руб. — затраты на добычу и транспорт угля, 2 млрд — нефти и 1 млрд — газа. Тогда по замыкающим затратам продукция топливной промышленности составит 15 млрд руб. — исходя из затрат на уголь. При расчете по фактическим (средним) затратам доля станко-

строения в 1,5 раза больше, чем топливной промышленности (12:8). При расчете по замыкающим затратам картина получится иная: объем продукции топливной промышленности оказывается больше, чем станкостроительной (15 > 14).

Характерной особенностью современного производства является значительная масса средств производства, приходящихся в среднем на одного работника. Все большее распространение получают различные автоматические устройства, производящие продукцию «без прикосновения рук человека». В действительности же теперь, как и в прежние времена, средства производства не только являются произведениями рук человеческих, но без человека они остаются бездеятельными. Только трудящиеся приводят в действие весь комплекс средств производства, контролируют взаимодействие его элементов, устраняют неполадки, возникающие в процессе производства, и направляют действие всех средств производства для достижения сознательно поставленной цели.

Средства производства охватывают как средства труда, так и предметы труда и составляют в своей совокупности материальные условия производства. «Кроме тех вещей, посредством которых труд воздействует на предмет труда и которые поэтому так или иначе служат проводниками его деятельности, в более широком смысле к средствам процесса труда относятся все материальные условия, необходимые вообще для того, чтобы процесс мог совершаться. Прямо они не входят в него, но без них он или совсем невозможен, или может происходить лишь в несовершенном виде. Такого рода всеобщим средством труда является опять-таки сама земля, потому что она дает рабочему locu standi [место, на котором он стоит], а его процессу — сферу действия (field of employment). Примером этого же рода средств труда, но уже предварительно подвергшихся процессу труда, могут служить рабочие здания, каналы, дороги и т.д.»[1]. Как известно, земля и другие природные ресурсы на протяжении многих тысячелетий не претерпели существенных изменений. Зато средства труда, предварительно подвергшиеся процессу труда, бурно прогрессируют, особенно сейчас.

Рост оснащенности средствами производства, выражающий успехи науки и техники, не освобождает человечество от труда, но в огромной мере повышает его производительность, благодаря чему в настоящее время выполняются такие работы, которые были не под силу людям предшествующих эпох.

---

[1] *Маркс К., Энгельс Ф.* Сочинения. В 30 т. Т. 23 / Ин-т марксизма-ленинизма при ЦК КПСС. 2-е изд. М.: Госполитиздат, 1960.

Однако рост производительности общественного труда не является автоматическим результатом роста вооруженности производственного персонала средствами производства. Для того чтобы средства производства в максимальной степени были использованы для повышения производительности труда, необходимо, чтобы производственные отношения в народном хозяйстве соответствовали достигнутому уровню производительных сил, чтобы общественная организация производства способствовала использованию всех технических и экономических возможностей, содержащихся в материальных и общественных условиях производства. Иначе рост общественной производительности труда будет отставать от повышения фондовооруженности. Улучшение использования производственных фондов — одна из главных задач, поставленных XXIV съездом КПСС. Как указывал Л.И. Брежнев, «необходимо... разработать и осуществить комплекс мер, обеспечивающих более полное использование оборудования, установить в этом деле неослабный контроль со стороны партийных комитетов предприятий, горкомов и обкомов партии»[1].

Средства производства являются материальной основой производства. Воспроизводство средств производства подчиняется иным закономерностям, чем воспроизводство предметов потребления. Предметы потребления производятся для удовлетворения разнообразных потребностей общества и его членов. Средства производства производятся для удовлетворения только одной потребности — сохранения достигнутого уровня производительности труда и его повышения. Конечно, эта цель в каждой отрасли, в производстве каждого продукта достигается разными комплексами средств производства, но во всех отраслях народного хозяйства средства производства служат для производства каждого вида продукта с наименьшими затратами общественноготруда.

В процессе производства человек посредством орудий производства воздействует на предмет труда. Производительность труда зависит от эффективности орудий производства и характера предмета труда. Очевидно, что рыбак выловит больше рыбы, если станет пользоваться лучшими орудиями лова — лодкой, сетью и т.д. — и будет ловить рыбу в реке, богатой рыбой, и если сам рыбак обладает всеми качествами (знаниями, умением, ловкостью и выносливостью), необходимыми для его профессии. Наибольшая производительность будет достигнута при благоприятном сочетании всех трех условий производства. Однако и улучшение одного из них при прочих равных

[1] Материалы XXIV съезда КПСС. М.: Политиздат, 1971.

условиях также повышает производительность труда. Если рыбак вместо весельной лодки будет пользоваться моторной, то производительность его труда при прочих равных условиях повысится. Такое повышение производительности труда дается не даром, оно достигается затратами труда на производство орудий труда.

Для производства средств производства всегда используются трудовые ресурсы общества, которые могли быть использованы для производства предметов потребления. Целесообразность такого распределения трудовых ресурсов определяется разницей между приростом выработки предметов потребления в связи с применением производственных орудий производства и уменьшением производства предметов потребления в связи с отвлечением рабочей силы для производства орудий производства. Если применение новых орудий производства так повысит производительность трудящихся, занятых в производстве предметов потребления, что продукция в этих отраслях вырастет, то это означает, что отвлечение трудовых ресурсов для производства средств производства было целесообразно, потому что привело к повышению общественной производительности труда. В противном случае имела бы место либо неизменность производительности труда — прежний объем производства предметов потребления, либо падение производительности труда — сокращение производства предметов потребления.

Предположим, имеется первобытное племя, насчитывающее 60 человек едоков, из них 30 человек трудоспособных. Из числа трудоспособных 20 человек заняты охотой и сельским хозяйством, а 10 человек — рыбной ловлей. Продукты охоты, сельского хозяйства и рыбной ловли распределяются в соответствии с установившимися обычаями между всеми членами племени.

20 человек, занятых сельским хозяйством, производят в год 17 т продуктов. Их производительность равна

$$W = \frac{17 \text{ т продуктов}}{20 \text{ человеко-лет}} = 0{,}85 \text{ т прод. /чел.-год.}$$

Затраты труда на единицу сельскохозяйственной продукции составляют

$$t = \frac{20 \text{ человеко-лет}}{17 \text{ т продуктов}} = 1{,}18 \text{ чел.-год /т прод.}$$

Рыбаки этого племени ловят рыбу сетями, острогами, различными ловушками и удочками, но у них нет лодок, и это ограничивает район их промысла, а следовательно, и производительность. Все 10 рыбаков в течение года вылавливают 5 т рыбы. Их производительность выражается следующими цифрами:

$$W = \frac{5 \text{ т рыбы}}{10 \text{ человеко-лет}} = 0{,}5 \text{ т рыбы/чел.-год.}$$

Затраты труда на единицу рыболовной продукции составляют

$$t = \frac{10 \text{ человеко-лет}}{5 \text{ т рыбы}} = 2 \text{ чел.-год/т рыбы.}$$

В хозяйстве этого племени каждый работник сам для себя изготовляет орудия производства. Производство средств производства еще не выделилось в самостоятельную отрасль; здесь еще нет деления хозяйства на отрасль, производящую средства производства, и отрасль, производящую предметы потребления.

Предположим далее, что для увеличения улова рыбы рыбаки решили обзавестись лодками. Но так как каждый рыбак не может изготовить для себя лодки, то решено выделить для производства лодок двух рыбаков, знающих все тонкости этого дела. Эти два работника прекращают рыбную ловлю и в течение всего года производят и ремонтируют лодки для оставшихся восьми рыбаков.

Выделение двух человек для производства лодок как орудий рыбной ловли представляет собой образование в хозяйстве племени подразделения, производящего средства производства. Но означает ли это повышение производительности общественного труда данного племени?

Ответ на этот вопрос зависит от того, насколько повысилась производительность труда рыбаков благодаря применению лодок для рыбной ловли.

Предположим, что производительность труда рыбаков повысилась в 2 раза. Тогда 8 рыбаков выловят (0,5 т · 2 · 8) = 8 т рыбы.

Однако рост производительности труда в 2 раза относится только к 8 работникам, занятым непосредственно рыболовством. Племя же выделило для рыбной ловли 10 человек, и от этих работников оно получает только рыбу, потому что лодками, произведенными двумя рыбаками, пользуются только рыбаки для своих производственных целей, и ни для каких других надобностей лодки не употребляются. Поэтому племя считает, что для получения 8 *m* рыбы оно израсходовало 10 человеко-лет, а производительность рыбаков возросла не в 2 раза, а только в 1,6 раза:

$$\left(\frac{8 \text{ т}}{10 \text{ человек}} : \frac{5 \text{ т}}{10 \text{ человек}} = \frac{8 \text{ т}}{5 \text{ т}} = 1{,}6 \right).$$

Раньше на каждую тонну рыбы рыбаки расходовали 2 человеко-года, теперь — 1,25 (10 : 8).

Но если производительность труда пяти человек выросла на 60%, а производительность труда 20 человек, занятых охотой и сельским хозяйством, не изменилась, то очевидно, что производительность труда всех работников племени, или производительность общественного труда, выросла. Индекс роста производительности труда племени выражается в следующих цифрах:

$$(2 \cdot 8 + 1{,}18 \cdot 17) : (1{,}25 \cdot 8 + 1{,}18 \cdot 17) = 1{,}2.$$

Итак, повышение производительности труда рыбаков в 2 раза повысило производительность общественного труда только на 20%. Но предположим, что введение лодок повысило бы производительность труда рыбаков только на 20%. В этом случае годовой улов одного рыбака составлял бы не 0,5 т, а 0,6 т, а 8 рыбаков выловили бы за год 4,8 т рыбы вместо 5 т, которые вылавливали 10 рыбаков при производительности труда каждого, меньшей на 20%. Очевидно, что производительность общественного труда в этом случае не повысится, а понизится. Это произойдет потому, что за повышение производительности труда 8 человек на 20%, что дает экономию трудовых затрат 0,2 человеко-года на одного рыбака, или 1,6 года на 8 рыбаков, «уплачено» 2 человеко-годами затрат на производство лодок.

Так как для повышения производительности труда в одной отрасли обычно необходимы дополнительные затраты труда в другой или в других отраслях, то в экономике действует правило, что для повышения производительности общественного труда необходимо, чтобы экономия трудовых затрат вследствие повышения производительности труда в одной отрасли была больше дополнительных затрат в других отраслях народного хозяйства.

Для выяснения самых общих вопросов повышения производительности труда посредством применения орудий производства рассмотрим простейшую модель материального производства.

Предположим, что все материальные продукты производят 3 работника: земледелец, рыбак и кузнец-механик. Пусть земледелец в год производит n т сельскохозяйственных продуктов, рыбак добывает m т рыбы, а кузнец-механик может произвести в год либо моторную лодку, которая повысит улов рыбака вдвое, либо трактор, который повысит производство продуктов в 1,5 раза. При таких исходных условиях возможны два варианта плана производства. Первый вариант — кузнец-механик делает моторную лодку. Тогда в будущем году, когда будет введена в действие моторная лодка, будет произведено:

земледельцем n т сельскохозяйственных продуктов,

рыбаком $2m$ т рыбы,

кузнецом-механиком либо моторная лодка, либо трактор.

При этом варианте три работника выполняют работу, для которой при существующей производительности труда необходимо 4 работника, т.е. производительность труда вырастет на 33 с лишним процента.

Второй вариант — кузнец делает трактор. Тогда в будущем году будет произведено:

земледельцем $1{,}5n$ т сельскохозяйственных продуктов,

рыбаком m т рыбы,

кузнецом-механиком либо моторная лодка, либо трактор.

При этом варианте три работника выполняют работу трех с половиной работников, производительность их труда вырастет до 3,5 : 3 = 1,16, или на 16%. Очевидно, что первый вариант ведет к более быстрому росту производительности труда.

Предположим далее, что был выполнен первый вариант: рыбак получил моторную лодку. Возникает вопрос: какой заказ давать кузнецу-механику? Этот вопрос должен быть решен опять-таки в зависимости от того, что вызовет большее повышение производительности общественного труда. Допустим, рыбак может использовать и вторую моторную лодку. Но производительность его труда вырастет только на $0{,}3m$ т рыбы, а всего двумя лодками рыбак выловит рыбы $2{,}3m$ т. Земледелец же, если получит трактор, увеличит производство сельскохозяйственных продуктов в 1,5 раза, как уже было сказано.

При этом условии производство второй моторной лодки увеличит производство продукта в нормах первого года с 4 до 4,3 человеко-года, а производство трактора увеличит продукцию в нормах первого года с 4 до 4,5 человеко-года. Очевидно, что во второй год производство трактора более выгодно, чем производство лодки.

Рассмотрение схемы показывает, что общество достигнет наиболее быстрого повышения производительности труда лишь при условии, что всегда ограниченные объемом национального дохода и непроизводственным потреблением капиталовложения будут направляться на такие мероприятия, которые дают максимум роста производительности труда. Для того чтобы определить, какие капиталовложения обеспечивают более высокий рост производительности труда, необходимо затраты труда на производство продукта считать с учетом того, что живой труд вооружен орудиями производства и использует средства производства, которые функционируют в процессе производства постольку, поскольку они еще не перенесли своей стоимости на продукт и еще не учитываются в затратах на последний.

Допустим, требуется перевозить на 100 км ежедневно n т груза. Перевозку можно осуществить на автомобилях или в вагонах железной дороги. Допустим, все текущие расходы на топливо, рабочую силу и амортизацию основных фондов на перевозку тонны груза как на автомобильном, так и на железнодорожном транспорте одинаковы. Но стоимость основных и оборотных производственных фондов железнодорожного транспорта (железнодорожное полотно, станционные сооружения, локомотивы, вагоны и материалы на складах) составляет 100 млн руб., а стоимость производственных основных и оборотных фондов автомобильного транспорта (полотно шоссейной дороги, автомобили, ремонтные мастерские, запасы на

складах) — 10 млн руб. В этом случае, надо полагать, ни у кого не возникнет сомнений, что использование автомобильного транспорта обусловливает более быстрый рост производительности труда, чем применение железнодорожного транспорта. Однако вопрос ставится значительно сложнее, если, как это обыкновенно бывает в действительности, текущие затраты на перевозки грузов железнодорожным транспортом ниже, чем автомобильным, но производственные фонды железнодорожного транспорта больше производственных фондов автомобильного транспорта.

Очевидно, что для правильного определения затрат общественно необходимого труда следует учитывать также затраты на вооружение живого труда производственными фондами. Учет вооруженности производственными фондами в затратах труда должен стимулировать экономию в использовании производственных фондов, достижение более высокой производительности при меньшем отвлечении производственных фондов.

Необходимость отражения в ценах фондоемкости может быть доказана и логически, и математически, подобно тому как доказывалась необходимость соответствия цен общественным издержкам производства.

Поскольку труд, более оснащенный средствами производства, является при прочих равных условиях более производительным, то в единицу времени он производит потребительские блага, удовлетворяющие потребности в большей степени, чем менее вооруженный труд. Отсюда и цена продукции, созданной в единицу времени более вооруженным трудом, должна быть выше, чем менее вооруженным. Стало быть, фондоемкость должна найти отражение в цене. Если речь идет об одних и тех же потребительских благах, то здесь вопрос ясен. Естественно, чтобы на каждую единицу товаров данного вида, изготовленных как на высокомеханизированных предприятиях, так и на предприятиях мало технически оснащенных, была одинаковая цена. Поскольку труд на первых более производителен, чем на вторых, он произведет при прочих равных условиях больше единиц товара. Стало быть, сумма цен массы товаров, созданной при одинаковых затратах живого труда, на высокомеханизированных предприятиях будет выше, чем на менее технически оснащенных.

Но рассмотрим второй случай, когда более оснащенные фондами предприятия производят один вид товаров, а менее оснащенные — другой. Что произойдет, если в цене товаров не будет отражена фондоемкость? Потребитель предъявит повышенный спрос на товары более фондоемкие или в крайнем случае и фондоемким, и нефондоемким товарам будет оказано одинаковое предпочтение. Но даже

тогда общество в целях экономии капитальных вложений заинтересовано ограничивать спрос на фондоемкие товары, установив цены с учетом фондоемкости.

Заметим, что точно так же может быть аргументирована необходимость полного и точного отражения в цене затрат на рабочую силу. Между тем, как было показано выше, затраты предприятий на рабочую силу, учитываемые в составе цены посредством заработной платы и отчислений по социальному страхованию, не исчерпывают затрат общества. Это особенно относится к высококвалифицированной рабочей силе, хотя образованность и вооруженность работника специальными знаниями в период ускоренного научно-технического прогресса является не менее важным фактором производительности, чем фондовооруженность. Недаром в экономически развитых капиталистических странах спрос «на мозги» сделался за последнее время ничуть не меньше спроса на капитал. Поэтому важно в составе затрат возможно более точно учитывать затраты на инженеров и техников.

Поскольку более квалифицированный труд является более производительным, продукция предприятия, в коллективе которого доля инженерно-технических работников выше, при прочих равных условиях должна иметь более высокую цену, чем продукция предприятия, на котором доля инженерно-технических работников ниже. Если различие в цене продукции будет недостаточным, спрос на товары, произведенные с относительно высокими затратами инженерно-технического труда, будет завышен. В целях экономии затрат инженерно-технического труда и, стало быть, расходов на образование общество заинтересовано ограничить спрос на такого рода товары, установить цены, в достаточной мере отражающие затраты инженерно-технического труда.

ЧАСТЬ ВТОРАЯ

ЦЕНЫ. ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Глава IV

СТРУКТУРА ЗАТРАТ И ФОРМУЛА ЦЕНЫ

В предыдущей части было выяснено, что измерение производительности труда возможно лишь с помощью обратного ей показателя — затрат общественно необходимого труда и что денежным выражением этих затрат служит цена. Однако подобная трактовка цены вызывает отдельные нарекания. В частности, некоторые экономисты утверждают, что цены должны служить денежным выражением полезности, потребительной стоимости. Но для этого требуются универсальные единицы измерения потребительной стоимости, в которых можно было бы выразить все конкретные потребительные стоимости.

Для иллюстрации возможности такого рода операции приводятся примеры пересчета различных видов топлива в тонны условного топлива, разных кормов для скота — в кормовые единицы. Подобные пересчеты действительно имеют место в рамках определенных групп продуктов, обладающих общей потребительной стоимостью — теплотворной способностью или питательностью. Но и в этих узких пределах условные единицы измерения не могут заменить натуральных единиц. Твердое топливо — уголь всегда будет отличаться от жидкого — нефти или от газа, корма, богатые белком, — от иных кормов.

Тем более нельзя в какой-то единой потребительной стоимости выразить все потребительные стоимости необъятного мира товаров.

Это вовсе не означает отрицания самой категории полезности. Данная категория занимает надлежащее место в разного рода экономических и особенно экономико-математических исследованиях. Она используется, в частности, и в приведенной в первой части книги теореме о максимуме потребительского эффекта при ценах, отражающих общественные издержки производства. Но в ней, как и во многих других исследованиях, речь идет не об измеримой, а об «ординаль-

ной», т.е. порядковой, полезности, выражающей различное предпочтение, оказываемое разным наборам потребительных благ[1].

Что касается конструирования измеримой полезности и соответственно универсальной меры полезности, как основы цены, то этот путь, на наш взгляд, бесперспективный.

К. Маркс неоднократно выступал против попыток экономистов своего времени объяснить и определить цену полезностью, а не затратами общественно необходимого труда. Разъясняя несостоятельность непосредственного соизмерения полезностей, он писал: «Как потребительные стоимости товары различаются прежде всего качественно, как меновые стоимости они могут иметь лишь количественные различия, следовательно не заключают в себе ни одного атома потребительной стоимости»[2].

Иначе обстоит дело с категориями спроса и предложения. В условиях товарно-денежных отношений объем потребности общества в разного рода продуктах находит свое проявление в платежеспособном спросе.

К. Маркс писал: «Чтобы товар мог быть продан по его рыночной стоимости, т.е. в соответствии с содержащимся в нем общественно необходимым трудом, для этого все количество общественного труда, употребленного на производство всей массы данного вида товаров, должно соответствовать величине общественной потребности в них, т.е. платежеспособной общественной потребности. Конкуренция, колебания рыночных цен, соответствующие колебаниям отношения между спросом и предложением, всегда стремятся свести к этой мере общее количество труда, затраченного на каждый вид товаров»[3].

В социалистическом хозяйстве механизм обеспечения соответствия между количеством труда, затрачиваемого на производство всей массы данного вида продукции, и общественной потребностью принципиально иной. Такое соответствие устанавливается здесь

---

[1] «Значения функции полезности не обязательно должны отражать какое-либо реальное содержание. Это содержание может отражаться только в соотношениях «меньше—больше» между ее значениями для различных состояний системы. Этого вполне достаточно для целей управления и выбора оптимальных решений. Такое положение характерно для экономического управления» (Математика и кибернетика в экономике: словарь—справочник / ред. коллегия: Н.П. Федоренко (отв. ред.) [и др.] М.: Экономика, 1971).

[2] *Маркс К., Энгельс Ф.* Сочинения. В 30 т. Т. 23 / Ин-т марксизма-ленинизма при ЦК КПСС. 2-е изд. М.: Госполитиздат, 1960.

[3] *Маркс К., Энгельс Ф.* Сочинения. В 30 т. Т. 25. Ч. 1 / Ин-т марксизма-ленинизма при ЦК КПСС. 2-е изд. М.: Госполитиздат, 1961.

планомерно, что отнюдь не уменьшает значения платежеспособного спроса. Однако нам представляется, что при современном, достаточно высоком уровне развития социалистической экономики платежеспособный спрос, по крайней мере, в разрезе отраслей, должен учитываться, прежде всего, посредством соответствующего изменения объемов и пропорций производства и уже, во вторую очередь, путем отклонения цен от общественно необходимых затрат. Последний способ должен применяться, видимо, при установлении цен на отдельные виды продукции — в пределах отраслей.

Для увязки платежеспособного спроса и материального покрытия служит, в частности, модель «доход—товары», которая рассматривается в третьей части этой книги. Здесь же следует еще раз подчеркнуть, что сам платежеспособный спрос и предложение по данному виду товаров складываются на основе затрат общественно необходимого труда на единицу товара. Как указывает К. Маркс, «не отношение спроса к предложению объясняет рыночную стоимость, а, наоборот, эта последняя объясняет колебания спроса и предложения»[4].

Следовательно, первоосновой совершенствования цен служит правильное, научное определение структуры затрат, из которых они состоят, и уточнение размеров каждого вида затрат.

Как было уже установлено, в составе цены наряду с материальными затратами и заработной платой должны получить отражение фондоемкость продукции, а также дополнительные затраты общества на рабочую силу. Что касается фондоемкости продукции, то необходимость ее учета в цене ныне уже не оспаривается ни теорией, ни практикой планового ценообразования. В 1967 г. были введены цены, в составе которых прибыль пропорциональна фондоемкости. (Насколько правильно отражается фондоемкость в действующих ценах и в теоретических рекомендациях — это уже другой вопрос и о нем речь дальше.)

Необходимость учета в составе цены дополнительных затрат на рабочую силу обосновывается пока лишь в теории[5].

---

[4] Там же.

[5] Плановые цены с учетом дополнительных затрат на рабочую силу введены недавно в Венгрии. Они включают кроме 10% отчислений на социальное страхование 15% налога на заработную плату. Прибыль, пропорциональная производственным фондам, составляет в этих ценах 10—12% стоимости фондов. В результате примерно $^2/_3$ чистого дохода пропорциональны производственным фондам и $^1/_3$ — заработной плате. Изучение практического опыта функционирования новых цен в Венгрии было бы полезно для дальнейшего совершенствования планового ценообразования в нашей стране.

Формула цены, которая фигурирует в последних публикациях Научного совета АН СССР по проблемам ценообразования, а также во многих других изданиях, выглядит следующим образом:

$$S_j = C_j + d_j + \eta\, d_j + P' k_j \Phi_j + f_j\,,$$

где C_j — материальные затраты (включая амортизацию) на производство продукции отрасли;

d_j — денежная оплата работников отрасли;

η — норма отчислений, пропорциональных оплате труда;

P' — норма прибыли, пропорциональной фондам;

k_j — отраслевой коэффициент дифференциации норм прибыли;

Φ_j — основные и оборотные фонды, применяемые в производстве продукции отрасли j;

f_j — прочие денежные расходы, входящие в состав себестоимости и цены продукции отрасли.

В приведенной формуле начисления, пропорциональные заработной плате, определяются по единому нормативу, а пропорциональные фондам — дифференцированы[1].

Впервые формула цены, сходная с этой по своей структуре, была предложена А.А. Степанковым[2]. Однако в отличие от приведенной выше в ней предусматривался единый норматив не только для отчислений, пропорциональных заработной плате, но и для прибыли, пропорциональной фондам. В свое время и автор придерживался такого же представления о ценах с едиными для всех отраслей нормативами отчислений, пропорциональных заработной плате и фондам: в книге «Цены единого уровня и экономические измерения на их основе» предложены уравнения, алгоритм и выполнены расчеты подобных цен, названных там «ценами производства социалистического хозяйства». Теперь же, как нам кажется, часть дополнительных затрат на рабочую силу в составе цены должна учитываться дифференцированно по отраслям. Что же касается прибыли, пропорциональной производственным фондам, то ее следует исчислять по единой норме.

Рассмотрим сказанное по порядку. Как уже отмечалось, в настоящее время предприятиями недоучитывается 15% затрат на рабочую

---

[1] См. Научные основы планового ценообразования / под ред. В.П. Дьяченко. М.: Наука, 1968; *Гусаров А.С.* Механизм цен / под ред. А.Т. Кузнецова. М.: Экономика, 1969; Завьялков А. Вопросы перспективного планирования цен // Плановое хозяйство. 1970. № 8.

[2] См. *Степанков А.А.* Основные вопросы экономики гидроэнергетики. М.; Л.: Госэнергоиздат, 1956.

силу. Речь идет о выплатах и льготах из общественных фондов потребления, предоставляемых за счет государственного бюджета.

Одна часть такого рода выплат и льгот поступает трудящимся нашей страны независимо от места их работы, образования и специальности, другая — распределяется между различными категориями трудящихся дифференцированно. Первая часть выплат и льгот — затраты на медицинское обслуживание, общее среднее образование (в пределах восьмилетней школы) и т.п. — в составе цены может быть учтена пропорционально заработной плате или численности трудящихся. Выплаты и льготы, распределяемые дифференцированно, — это пособия по временной нетрудоспособности, пенсии по старости, бесплатное среднее специальное и высшее образование.

Неодинаковые затраты общества на пенсии и пособия различным категориям трудящихся частично отражаются в межотраслевой дифференциации процента отчислений по социальному страхованию. В отраслях с тяжелыми условиями труда, скажем в угольной промышленности, этот процент выше среднего (9,0), что обусловлено более высокой профессиональной заболеваемостью и более ранним возрастным цензом выхода на пенсию. В текстильной промышленности процент отчислений по социальному страхованию ниже и составляет 6,8. Вместе с тем затраты на пенсии и пособия по временной нетрудоспособности получают свое отражение в составе цены далеко не полностью. По бюджету государственного социального страхования на 1968 г. пенсии и пособия были предусмотрены в размере 12,9 млрд руб., а страховые взносы предприятий — 6,9 млрд рублей[3].

В еще большей степени недоучитываются в составе цены затраты общества на высшее и среднее специальное образование. На первый взгляд может показаться, что эти затраты находят свое отражение посредством более высокой заработной платы инженерно-технических работников по сравнению с рабочими. Между тем соотношение заработков инженеров и техников и рабочих составляет в среднем 1,5 : 1, что далеко не полностью соответствует соотношению в уровнях образования и профессиональной подготовки, а стало быть, и производительности труда инженерно-технических работников и рабочих[4]. Но полного соответствия здесь и не должно быть, ибо все виды обучения, как известно, бесплатны. Инженеры и техники получают образование за счет общества. Что же отражает в

[3] См. Государственный бюджет СССР / авт. колл. под рук. В.В. Лаврова, К.Н. Плотникова. М.: Финансы, 1968.

[4] См. *Жамин В.А.* Экономика образования. М.: Просвещение, 1969.

таком случае различие в заработной плате инженерно-технических работников и рабочих? Какие затраты на высшее и среднее специальное образование учитываются в цене внастоящее время, а какие должны учитываться дополнительно?

Расходы государственного бюджета по расчету на одного специалиста со средним образованием составляют 2,5 тыс. руб., а с высшим — 5 тыс. руб.[1]. Сюда входят затраты на обучение (с отрывом от производства) в техникуме или в вузе, и стипендии, выплачиваемые весьма широкому контингенту учащихся. Но расходы общества, связанные с подготовкой инженеров и техников, этим не исчерпываются. Кроме названных прямых затрат следует иметь в виду косвенные, обусловленные тем, что в течение трех лет будущий техник и пяти лет будущий инженер не участвуют в общественном производстве. Такого рода затраты выражаются в недопроизводстве национального дохода.

В 1968 г. национальный доход составил 243,1 млрд руб., работало в производственной сфере 78,7 млн человек[2]. Отсюда в среднем на одного работника национальный доход был равен около 3 тыс. руб. В качестве дополнительных затрат общества, связанных с подготовкой инженеров и техников, надо считать не весь недопроизведенный национальный доход, а лишь продукт для общества — прибавочный продукт, ибо недопроизведенный будущим специалистом необходимый продукт был бы потреблен им или его семьей. Прибавочный продукт составляет в нашей стране примерно половину национального дохода, т.е. на одного работника 1,5 тыс. руб. в год[3].

Таким образом, совокупные затраты общества, связанные с подготовкой из выпускника средней школы инженера, равняются в среднем 12,5 тыс. руб. (5 тыс. + 1,5 тыс. · 5), т.е. в 2,5 раза больше прямых затрат. Что же касается затрат на подготовку техника-специалиста со средним образованием, то здесь следует учитывать, что примерно третья часть трехгодичного обучения техника приходится на то время, когда будущий техник не достиг еще трудоспособного возраста. Отсюда совокупные затраты общества на подготовку техника составляют 5,5 тыс. руб. (2500 + 1500 · 2), т.е. они в 2,2 раза больше прямых затрат.

Если бы, предположим, образование было платным— за наличные деньги либо в кредит, то заработная плата специалистов помимо про-

---

[1] См. *Жамин В.А.* Экономика образования. М.: Просвещение, 1969.

[2] См. Народное хозяйство СССР в 1968 г.: стат. ежегодник. М.: Статистика, 1969.

[3] См. Народное хозяйство СССР в 1967 г.: стат. ежегодник. М.: Статистика, 1968.

чего должна была бы включать средства для возмещения их затрат на образование. Это были бы прямые затраты (оплата обучения). Но кроме того, будущий инженер или техник несет также косвенные затраты. Они могут быть измерены заработной платой, которую получил бы выпускник средней школы, если бы свой труд он затрачивал не на учебу в институте или техникуме, а на производстве. Эквивалентом такого рода косвенных затрат будущих инженеров и техников и служит более высокая оплата труда инженерно-технических работников, возмещая их труд на обучение в техникуме или в вузе. Что же касается прямых затрат на подготовку инженеров и техников, то их несет государство, непосредственного отражения в цене продукции они не получают.

Это противоречит хозрасчетному принципу возмездности расходов. В соответствии с указанным принципом все расходы государства на подготовку инженеров и техников (прямые — затраты на обучение, стипендии и косвенные — недополученный прибавочный продукт) должны быть возмещены посредством специальных платежей предприятий в государственный бюджет.

Таковы дополнительные затраты на рабочую силу, которые наряду с заработной платой и отчислениями по социальному страхованию должны быть, по нашему мнению, учтены в составе цены.

С этим, однако, согласны далеко не все экономисты. Прежде всего указывают, что нельзя ставить на одну доску расходы общества на создание производственных фондов и на инженерно-техническое образование. Первые — вынужденное отвлечение средств от потребления на накопление, вторые — сами по себе уже благо, ибо направлены на совершенствование человеческой личности, удовлетворение духовных потребностей. Другое возражение, можно сказать, количественного характера: расходы на инженерно-техническое образование являются такой величиной, которой при решении вопроса о формуле цены можно попросту пренебречь.

Остановимся сначала на первом возражении. Социальное значение затрат на расширение производственных фондов и на образование действительно не одинаково. В отношении последних, кроме конкретных экономических соображений, необходимо учитывать также и другие факторы, в частности, социального характера. Но из этой правильной в сущности посылки часто делается вывод о целесообразности максимального увеличения численности инженеров и техников. С подобным выводом нельзя согласиться.

При прочих равных условиях повышение удельного веса инженеров и техников в общей численности работников производственной сферы, несомненно, полезно. Оно имеет важное значение в деле

ликвидации существенных различий между умственным и физическим трудом и служит одним из основных показателей культурно-технического уровня трудящихся. Кроме того, чем более массовым является высшее техническое образование, тем легче пополнять кадры рационализаторов, изобретателей, ученых.

Таким образом, подготовка многомиллионной армии инженеров и техников является важным фактором научно-технического прогресса. Но все это при прочих равных условиях, чего в действительности не существует. Ресурсы общества в каждый данный момент не беспредельны. Отсюда так же, как ограничены средства, выделяемые обществом на капитальные вложения, ограничены и средства, которые могут быть использованы на образование.

Поэтому, хотя развитие высшего и среднего технического образования и способствует ликвидации существенных различий между умственным и физическим трудом, при самостоятельной постановке этой задачи ее следовало бы, возможно, решать иным способом, скажем путем повышения уровня школьного образования, развития культурно-просветительных учреждений или расширения высшего образования по гуманитарным специальностям. На все это требуются средства, черпаемые из того же котла, откуда они берутся на подготовку инженеров и техников.

К аналогичным выводам приводит также рассмотрение вопроса о численности инженеров и техников применительно к потребностям научно-технического прогресса.

Насыщенность народного хозяйства инженерно-техническим персоналом позволяет быстрее и полнее реализовать научные открытия и изобретения. Поэтому массовость технического образования является существенным фактором научно-технического прогресса. Но в той мере, в какой ускорение научно-технического прогресса выступает в качестве самостоятельной задачи, подходы к ее решению должны быть, возможно, другими. Может быть, было бы целесообразным некоторое перераспределение ассигнований между образованием и наукой в пользу науки. Более рациональна была бы, видимо, несколько иная структура подготовки кадров: увеличение доли математиков, физиков, химиков, биологов, организаторов производства, экономистов по сравнению с инженерами и техниками, повышение удельного веса аспирантов по сравнению со студентами. Ведь по единодушному мнению специалистов, при современном уровне производства техническая сторона (именно техническая, а не организационная) реализации большинства научных открытий и изобретений не составляет проблемы, были бы открытия и изобретения.

Для решения задачи ускорения научно-технического прогресса следовало бы, далее, повысить качество высшего образования, даже за счет некоторого сокращения численности инженеров.

Следовательно, комплексное рассмотрение вопроса — с учетом не только экономических, но и социальных и иных факторов — убеждает в том, что необходима не максимальная, а оптимальная численность инженеров и техников, оптимальное ее соотношение с численностью рабочих, с одной стороны, ученых и специалистов с университетским образованием — с другой. Необходимо, стало быть, научное определение и регулирование численности инженеров и техников.

Но настолько ли значительны расходы на их подготовку, чтобы делать это посредством цен? К этому вопросу, собственно, и сводится второе из названных выше возможных возражений.

Чтобы решить этот вопрос, нужно хотя бы ориентировочно подсчитать затраты общества на инженерно-техническое образование. В 1968 г. расходы государственного бюджета на высшие учебные заведения составили 1,9 млрд руб., на техникумы и средние специальные учебные заведения — 1,1 млрд руб. Примерно половина расходов на высшее образование (1 млрд руб.) и $^2/_3$ расходов на среднее образование (0,7 млрд руб.) приходится на подготовку инженеров и техников для работы на производстве. С добавлением косвенных затрат— вследствие недопроизводства национального дохода — это составит около 4 млрд руб. ($1 \cdot 2{,}5 + 0{,}7 \cdot 2{,}2$).

Таким образом затраты на подготовку инженеров и техников по своей величине вполне сопоставимы с такими компонентами стоимости и цены, как отчисления предприятий на социальное страхование или плата за производственные фонды (соответственно 6,9 и 6 млрд руб.)[1]. Стало быть, представление о том, что затраты на инженерно-техническое образование в формуле цены специально отражать не следует ввиду их небольшого размера по сравнению с другими компонентами цены, несостоятельно.

Имеется, наконец, еще одно возражение против того, чтобы эти затраты служили самостоятельным компонентом цены. Экономисты, которые его выдвигают, исходят из того, что цены, построенные с учетом фондоемкости продукции, отражают или при некотором увеличении норматива рентабельности смогут отражать затраты общества на подготовку специалистов.

---

[1] См. Государственный бюджет СССР / авт. коллектив под рук. В.В. Лаврова, К.Н. Плотникова. М.: Финансы, 1968; Народное хозяйство СССР в 1968 г.: стат. ежегодник. М.: Статистика, 1969.

В ряде отраслей, скажем в электроэнергетике, доля инженеров и техников действительно соответствует, до известной степени, фондовооруженности. Но имеется немало отраслей и производств, где дело обстоит иначе. Сюда относятся помимо прочих также некоторые новые, быстро развивающиеся отрасли, где сравнительно невысокая фондовооруженность обусловлена особенностями технологического процесса. Например, на производстве вычислительной техники в цехах сборки и наладки ЭВМ доля инженеров и техников достигает чуть ли не половины производственного персонала.

Подобно тому как учет дополнительных затрат на инженеров и техников явился бы фактором межотраслевой дифференциации отчислений, пропорциональных заработной плате, имеются также факторы межрайонной их дифференциации. Сюда относятся устойчивые межрайонные различия в распределении выплат и льгот из общественных фондов потребления, не получающие отображения в заработной плате. Некоторые из этих различий действуют в сторону, прямо противоположную различиям в оплате труда.

Например, за счет общественных фондов потребления покрывается часть затрат на жилищное хозяйство, не возмещаемая низкой квартирной платой. Эту часть выплат и льгот различные контингенты трудящихся в разных районах страны получают в неодинаковых размерах, что также должно учитываться при определении эффективности производства. Скажем, размещение текстильных предприятий в районах Центра и в районах горнодобывающей промышленности скажется на такого рода затратах по-разному. В первом случае женскую рабочую силу необходимо обеспечить жильем, стало быть, такие затраты будут иметь место. Во втором случае речь идет о женах и дочерях рабочих-горняков. Их приход на производство не потребует дополнительных затрат на жилье.

Рассмотрим теперь вопрос о норме прибыли, пропорциональной производственным фондам. Должна ли она быть единой или дифференцированной?

В недалеком прошлом сторонники дифференциации нормы прибыли по отраслям аргументировали свою позицию двумя следующими принципиальными соображениями. Единая, средняя, норма прибыли при капитализме исключительно результат стихийного перелива капитала, который из отраслей с относительно низкой прибыльностью устремляется в отрасли, обеспечивающие более высокую прибыль. Однако при этом происходит уравнивание нормы прибыли по отраслям таким образом, что общая прибыльность народного хозяйства в целом повышается.

Возникает вопрос: почему же в таком случае перераспределение средств в пользу более прибыльных эффективных отраслей нам

противопоказано? Форма такого перераспределения в социалистическом обществе действительно иная. Оно происходит не стихийно, а планомерно. Но это не отменяет целесообразности единой для народного хозяйства нормы прибыли.

Другой аргумент против цены производства выглядит и того наивнее. Говорят, что производственные фонды не создают прибавочного продукта, что прибавочный продукт создается живым трудом. Отсюда, дескать, прибыль должна быть пропорциональна заработной плате, а не производственным фондам. Здесь снова из верной посылки делается неправильный вывод. Действительно, прибавочный продукт создается только живым трудом, но трудом, затраченным на производство как данной продукции, так и всей другой продукции народного хозяйства. Чтобы это уяснить, поставим вопрос так: каковы затраты труда на производство дополнительной единицы продукции? Эти затраты складываются, во-первых, из затрат в данной отрасли (себестоимость) и, во-вторых, из затрат труда в других отраслях, проистекающих из-за того, что на производство данной продукции отвлечены производственные фонды. Вследствие этого в других отраслях имеют место дополнительные затраты труда.

Мы уже приводили пример с земледельцем и кузнецом-механиком. Вернемся к ним снова. Оснастив рыбака моторной лодкой и обеспечив тем самым дополнительный улов рыбы, своего рода прибавочный продукт, кузнец-механик оставил земледельца без трактора. Вследствие этого земледельцем был затрачен дополнительный труд — тот труд, в который «народному хозяйству» из трех работников обошелся «прибавочный продукт» рыбака. В нашем же реальном народном хозяйстве затраты труда, эквивалентные производственным фондам, составляют, как показывают расчеты, в среднем 12%, примерно $^1/_8$ стоимости производственных фондов. Каждый рубль вложений на оснащение средствами производства какой-либо отрасли позволяет снизить в этой отрасли текущие затраты не менее чем на 12 коп. в год или, что равнозначно, повышает на такую же сумму текущие затраты в тех отраслях, которым он не достался[1].

Таким образом, именно вследствие того, что прибыль, пропорциональная производственным фондам, выражает прибавочный продукт, создаваемый живым трудом, норма прибыли должна быть единой.

---

[1] Эта цифра — 0,12 — и приведена в качестве нормативного коэффициента эффективности в Типовой методике определения экономической эффективности капитальных вложений. М., 1965.

В последние годы противники единой нормы прибыли выступают с аргументами уже не принципиального, а преимущественно прикладного, если так можно выразиться, характера.

В частности, обосновывается необходимость дифференциации нормы прибыли в зависимости от состава производственных фондов. Например, говорится, что «эффективность активной части основных производственных фондов (машины, оборудование) выше, чем пассивной (здания, сооружения). Еще более высока эффективность вложений в оборотные фонды, которые быстро оборачиваются»[1]. Указывается на неодинаковую, более высокую эффективность новых основных фондов по сравнению со старыми. Поскольку в различных отраслях имеют место разные соотношения основных и оборотных фондов, активной и пассивной части основных фондов, новых и старых фондов, то из этого делается вывод о необходимости межотраслевой дифференциации нормы прибыли[2].

С утверждением, что оборотные средства эффективнее основных фондов и что активная часть последних в свою очередь эффективнее пассивной их части, вряд ли можно согласиться.

Различие времени оборота фондов — фактор, которым не столь часто, сколь безапелляционно аргументируют необходимость дифференцированной нормы прибыли. Это как бы тяжелая артиллерия в данной дискуссии. Между тем при ближайшем рассмотрении подобная аргументация не выдерживает критики. Общество заинтересовано получать от всей массы производственных фондов максимальный эффект. Для этого одинаковые по стоимости производственные фонды должны за равные периоды времени давать равную прибыль независимо от их оборачиваемости.

Если бы дело обстояло иначе, то в каждой отрасли было бы выгодно вкладывать средства преимущественно в оборотные фонды, а в рамках всего народного хозяйства — в отрасли с быстрой оборачиваемостью. В действительности этого не происходит. Распределение средств по отраслям обусловлено потребностями общества в продукции соответствующих отраслей, а соотношение основных и оборотных фондов — технологическими и организационными особенностями той или иной отрасли. Эффективность, прибыльность различных отраслей также не зависит от оборачиваемости их производственных фондов, разумеется, в той части, в какой эта оборачиваемость обусловлена

---

[1] Научные основы планового ценообразования / под ред. В.П. Дьяченко. М.: Наука, 1968.

[2] Там же.

технологическими особенностями отрасли. Сказанное можно видеть на примере распределения вложений между ведущими отраслями японской промышленности, работающими в значительной степени на экспорт. Как известно, в этой стране наряду с радиоэлектроникой и автомобилестроением — отраслями с относительно быстрой оборачиваемостью — большие вложения направляются в судостроение — отрасль с наиболее медленной оборачиваемостью средств.

Неправомерно также приписывать различную эффективность активной и пассивной частям основных производственных фондов. Средства производства оказывают наиболее благоприятное влияние на производительность труда при условии их комплектности. Если в составе средств производства одна их часть имеется в излишке, а другой недостает, то это всегда будет наносить ущерб производительности общественного труда. Исключение одного предмета из комплекта средств производства может сделать невозможным весь процесс производства. В этом смысле все предметы, составляющие комплект средств производства какой-либо потребительной стоимости, одинаково необходимы. Если бы было возможно производство данной продукции без какого-либо элемента из комплекта средств производства, то тогда этот элемент был бы излишним и его целесообразно было бы исключить из комплекта.

Отсюда ясно, сколь необоснованно мнение, будто увеличение доли активных средств производства само по себе может привести к повышению производительности труда. Деление средств производства на активную и пассивную части имеет смысл с точки зрения технологии производства. Но и технология производства не может повысить использование активной части средств производства, если в необходимой пропорции не будет пассивной их части. В экономическом же отношении рациональное использование средств производства возможно только при условии их комплектности, т.е. полного соответствия их состава технологии производства, когда количеству и мощности машин будут соответствовать кубатура здания, запасы сырья, материалов и всех других предметов, необходимых для процесса производства.

Таким образом, и активная, и пассивная части фондов одинаково необходимы и, стало быть, при оптимальной их пропорции равно эффективны.

Иначе обстоит дело с различием эффективности старых и новых производственных фондов. В условиях научно-технического прогресса новые производственные фонды, как правило, эффективнее старых. Поскольку количественную оценку различия в эффективно-

сти разных элементов производственных фондов сторонники дифференцированной нормы прибыли дать не в состоянии, они предлагают определять эти нормы, исходя из разновременности сроков службы активной и пассивной частей фондов: «с точки зрения практических удобств можно ограничиться дифференциацией норм учета фондоемкости в зависимости от фактора времени»[1]. Действительно, сроки службы пассивной части фондов, как правило, продолжительнее, чем активной, и потому большая их доля в составе фондов той или иной отрасли означает при прочих равных условиях соответственно большую долю старых фондов. Но поскольку в разных отраслях темпы научно-технического прогресса различны, межотраслевая дифференциация эффективности производственных фондов отнюдь не находится в строгом соответствии с их возрастом.

Это возражение относится к количественной стороне проблемы. И если бы дело ограничивалось только этим, то следовало бы признать правомерность дифференциации нормы прибыли. Даже дифференциация в зависимости от возраста при всех ее недостатках помогла бы в какой-то мере отразить влияние технического прогресса на величину цены. Продукция, изготовленная с применением более новых средств производства, при прочих равных условиях получила бы более высокую оценку, чем с применением старых.

Однако данная проблема кроме количественной стороны имеет более важную качественную сторону.

Допустим, что искомые дифференцированные коэффициенты эффективности, прибыли, пропорциональной производственным фондам, удалось бы каким-то образом удовлетворительно определить. В этом случае они служили бы коэффициентами приведения старых производственных фондов к новым в соответствии с эффективностью.

Действительно, как уже отмечалось, стоимость товара определяется не фактическими издержками его производства, а издержками воспроизводства в современных условиях, что в полной мере относится и к средствам производства. Однако вследствие научно-технического прогресса многие из действующих средств производства возмещаются не тождественными средствами, а иными — модернизированными или принципиально новой конструкции, но того же назначения, т.е. используемыми для производства той же продукции. Как же должны оцениваться в этом случае действующие фонды?

---

[1] Научные основы планового ценообразования / под ред. В.П. Дьяченко. М.: Наука, 1968.

Приведение стоимости старых основных фондов к стоимости новых фондов того же назначения возможно лишь исходя из сравнения эффективности их использования. Отсюда стоимость прежних фондов будет определяться лишь двумя факторами: стоимостью воспроизводства новых фондов и соотношением эффективности, прибыльности новых и старых фондов.

Если, например, новый завод стоимостью 12 млн руб. получает от реализации продукции 1,8 млн руб. прибыли в год, то старый завод, получающий 1,2 млн руб. годовой прибыли, должен быть оценен в 8 млн руб. $\left(12 \cdot \frac{1{,}2}{1{,}8}\right)$, какова бы ни была его первоначальная стоимость. Оценка старого завода — так называемая капитализированная прибыль. Но это не должно нас смущать, ибо иного способа экономически обоснованной оценки не существует. Таким образом речь идет по существу о переоценке фондов по восстановительной стоимости.

Переоценки основных фондов проводятся ЦСУ СССР более или менее систематически. Последняя переоценка фондов была проведена по состоянию на 1 января 1972 г. В решении по поводу ее указывалось, что она «проводится в целях установления единообразной оценки основных фондов народного хозяйства по современной стоимости их воспроизводства, а также для уточнения действующих норм амортизационных отчислений в соответствии с требованиями новой системы планирования и экономического стимулирования»[2].

Уточнение норм амортизационных отчислений непосредственно связано с переоценкой, ибо разность первоначальной и восстановительной стоимости основных фондов представляет собой не что иное, как моральный их износ. Но ведь моральный износ должен учитываться посредством амортизационных отчислений в составе стоимости, а отнюдь не прибыли. Последнее обстоятельство, которое при первоначальном рассмотрении представляется не столь уж существенным, на самом деле имеет весьма важное значение. Действительно, кажется почти безразличным, какая составная часть цены включает моральный износ, важно лишь правильно определить его величину, а стало быть, соответственно и величину цены. Между тем общепринято — и это правильно, — что увеличение прибыли — явление положительное, а себестоимости — отрицательное. Поэтому учет морального износа в составе прибыли означает его не-

[2] Переоценка основных фондов // Правда. 1970. 10 октября.

доучет в составе себестоимости. А это создает приятную иллюзию благополучия.

В настоящее время амортизационные отчисления возмещают лишь фактический износ, что отрицательно сказывается на техническом уровне производственного аппарата. XXIV съезд КПСС поставил задачу «быстрее повышать технический уровень парка технологического оборудования, а также ускорить замену и модернизацию морально устаревших машин и агрегатов, предусмотрев необходимое развитие соответствующих отраслей машиностроения. Разработать и постепенно вводить новые, более короткие сроки амортизации производственного оборудования...»[1].

Таким образом правильное определение цены наряду с уточнением других ее компонентов предполагает также совершенствование расчета амортизационных отчислений. С другой стороны, научное определение амортизационных отчислений — с учетом и физического, и морального износа — обеспечивает в каждый данный момент оценку основных фондов по восстановительной стоимости. Исходным пунктом расчета амортизационных отчислений и оценки основных фондов служит положение К. Маркса о переносе стоимости на продукт: «... в процессе труда стоимость переходит со средств производства на продукт лишь в той мере, в какой средства производства вместе со своей самостоятельной потребительной стоимостью утрачивают и свою меновую стоимость. Они передают продукту только ту стоимость, которую они утрачивают как средства производства»[2].

Математически это можно выразить следующим уравнением:

$$Z_{t\text{-}1} - Z_{\tau} = P_{t,\tau} \text{ или } Z_{t\text{-}1} - P_{t,\tau} = Z_{\tau},$$

где $Z_{t\text{-}1}$ — стоимость производственных фондов на начало периода t;

Z_{τ} — их стоимость к концу периода τ;

$P_{t,\tau}$ — перенесенная на продукт стоимость средств производства за время с периода t по период τ включительно[3].

Отсюда видно, что для правильного расчета амортизационных отчислений $P_{t,\tau}$ необходимо иметь представление о стоимости

---

[1] Материалы XXIV съезда КПСС. М.: Политиздат, 1971.

[2] *Маркс К., Энгельс Ф.* Сочинения. В 30 т. Т. 23 / Ин-т марксизма-ленинизма при ЦК КПСС. 2-е изд. М.: Госполитиздат, 1960.

[3] См. *Постышев Л.П.* Моральный износ и его учет в плановом ценообразовании и динамических моделях // Вопросы экономики. 1971. № 2.

основных фондов как в начальном, так и в конечном периоде их функционирования (Z_{t-1} и Z_{τ}). При этом указанная информация нужна заранее. Она может быть получена на основе прогнозирования научно-технического прогресса. Никакие другие методы, в том числе даже систематические и тщательные переоценки производственных фондов, помочь здесь не могут. И это понятно, ибо переоценки проводятся postfactum, когда продукт, изготовленный с помощью переоцениваемых производственных фондов, уже реализован, и, если амортизационные отчисления в ценах реализации были недоучтены, нет никакой возможности поправить дело.

Для того чтобы иллюстрировать сказанное, воспользуемся числовым примером[4].

Допустим, имеются основные фонды, стоимость производства которых составляет 100 единиц (тысяч, миллионов рублей — безразлично), а срок службы — четыре периода (T=4). В каждый период в результате переоценки определяется следующая (восстановительная) стоимость указанных фондов:

$$Z_0 = 100; Z_1 = 92; Z_2 = 84; Z_3 = 76; Z_4 = 68.$$

При действующем методе расчета амортизационных отчислений они составят в каждом периоде

$$P_1 = \frac{92}{4} = 23; P_2 = \frac{84}{4} = 21; P_3 = \frac{76}{4} = 19; P_4 = \frac{68}{4} = 17.$$

За все четыре периода сумма амортизационных отчислений будет равна 23 + 21 + 19 + 17 = 80, т.е. 20 единиц амортизационных отчислений в цене отражения не получат.

Иное дело, если восстановительная стоимость прогнозируется заранее и строго выдерживается принцип полного переноса стоимости средств производства на продукт.

Пусть для приведенного примера остаточная стоимость производственных фондов, введенных до первого периода, к концу четвертого периода полностью переносится на продукт $Z_{\text{ост } 0,4} = 0$.

Остаточная стоимость фондов, введенных в первом периоде, составляет к тому же моменту $Z_{\text{ост } 1,4} = 20$; во втором — $Z_{\text{ост } 2,4} = 38$; в третьем — $Z_{\text{ост } 3,4} = 54$. Тогда система уравнений переноса стоимости в соответствии с приведенной выше формулой будет выглядеть следующим образом:

[4] Там же.

$$\left.\begin{array}{r} 100 - P_1 - P_2 - P_3 - P_4 = 0 \\ 92 \qquad - P_2 - P_3 - P_4 = 20 \\ 84 \qquad\qquad - P_3 - P_4 = 38 \\ 76 \qquad\qquad\qquad - P_4 = 54 \end{array}\right\}$$

Решая эту систему уравнений, получаем перенесенные стоимости по периодам

$$P_1 = 28;\ P_2 = 26;\ P_3 = 24;\ P_4 = 22.$$

В результате вся стоимость фондов полностью переносится на продукт:

$$28 + 26 + 24 + 22 = 100.$$

Наряду с рассмотренными здесь методами расчета амортизационных отчислений известен и ряд других — «уменьшающегося остатка», «ускоренной амортизации» и т.п., которые дают более или менее приближенное решение. Суть их состоит в том, что большая часть амортизации начисляется в начальный период службы производственных фондов, что в большей или меньшей мере обеспечивает учет морального износа. В последнее время высказывается немало вполне аргументированных соображений о целесообразности перехода к начислению ускоренной амортизации в нашей стране[1].

Следует отметить, что сторонники дифференцированных нормативов рентабельности нередко ссылаются на экономико-математические работы, в которых двойственные цены оптимального плана (объективно обусловленные оценки) противопоставляются ценам производства (нормальным оценкам), а оптимальная прибыль (прокатная плата) — прибыли по единой норме (нормальной эффективности).

Оптимальная прибыль (прокатная плата) в подобных работах предполагается дифференцированной главным образом за счет морального износа, который, по мнению некоторых математиков-экономистов, цены производства будто бы вовсе не отражает. Между тем дело обстоит как раз наоборот. В оптимальной цене моральный износ хотя и предлагается учитывать, но в составе прибыли (прокатной платы)[2], что неправильно, в то время как в цене производства он

---

[1] См. *Будавей В.Ю.* Проблемы амортизации в промышленности. М.: Финансы, 1970; *Хмелевский Н.* О направлениях и принципах уточнения норм амортизации // Плановое хозяйство. 1970. № 8.

[2] См. *Канторович Л.В.* Экономический расчет наилучшего использования ресурсов. М.: Изд-во АН СССР, 1959.

должен быть учтен в составе себестоимости. Стало быть, в последнем случае, если моральный износ определен точно, для дифференциации норматива прибыли нет оснований. Вообще же нам представляется, что при правильном рассмотрении проблемы размеры возмещения морального износа в цене производства и в цене оптимального плана должны быть тождественны.

Глава V

МОДЕЛЬ ЦЕНЫ И МЕЖОТРАСЛЕВОЙ БАЛАНС

Итак, попытки определения оптимальных цен с позиций полезности, по всей вероятности, безнадежны. Что же касается построения оптимальных цен на стоимостной основе, то здесь есть предмет для конструктивного обсуждения.

Большинство сторонников оптимальных цен связывает возможность их построения с составлением оптимального плана. При этом цены получаются как объективно обусловленные (о.о.) оценки оптимального плана. Нередко такие цены называют двойственными или теневыми. Все это верно. Но когда составление оптимального плана объявляется непременным предварительным условием определения цен, то подобный подход, при абстрактно-теоретическом рассмотрении безупречный, оказывается практически несостоятельным.

Иные исследователи полагают, будто загвоздка здесь в том, что нет еще достаточно мощных средств вычислительной техники, пригодных для составления оптимального народнохозяйственного плана в целом. В действительности же при любых технических средствах и математических методах система «оптимальный план — цены» может быть разработана лишь итеративным способом. Это находит свое отражение во всех экономико-математических моделях, хотя бы в какой-то мере предназначенных для реальных расчетов. В соответствии с иерархической организацией современной экономики индексы цен, полученные при составлении укрупненного плана на верхнем уровне, используются для разработки плана на следующем уровне, а затем в соответствии с этим планом корректируются и т.д.

Но если задача разработки системы «оптимальный план — цены» во всей ее полноте пока еще неразрешима, то это не значит, что принципы и методы теории оптимального функционирования для пла-

нового ценообразования вообще не могут быть использованы. Напротив, имеются весьма широкие возможности для их применения в этой области. В частности, такого рода принципы и методы могут быть эффективно использованы для определения цен на новые виды продукции, а также для исчисления цен и дифференциальной ренты в добывающей промышленности и сельском хозяйстве, что будет показано ниже.

Сфера применения экономико-математических методов в плановом ценообразовании будет расширяться. В связи с этим следует рассеять некоторые недоразумения, которые здесь существуют. Первое. Многие экономисты-математики, противопоставляя методы оптимального ценообразования методам политэкономическим, «традиционным», как это принято выражаться, толкуют о различии тех и других методов.

В большом ходу, например, тезис, будто оптимальные цены неразрывно связаны с планом, а «традиционные» полностью от него оторваны. Однако подобное представление о «традиционных» ценах — будь то цены по схеме стоимости или цены производства — не выдерживает критики. Действительно, как видно из приведенных моделей, эти «традиционные» цены целиком зависят от параметров экономики и ими определяются. Себестоимость в них определяется производственными затратами и оплатой труда; прибыль и другие элементы прибавочного продукта — размерами накопления и затратами по содержанию непроизводственной сферы. И так как цены вводятся на плановый период, все эти параметры должны быть, по возможности, плановыми. Далее, «традиционные» цены отражают не только текущие затраты, но и затраты капитальные: стоимостные цены посредством амортизации, цены производства — амортизации и прибыли, пропорциональной фондам. «Традиционные» цены отнюдь не индифферентны и в отношении используемых природных ресурсов. Они отражают их посредством ренты.

Таким образом, противопоставление оптимальных и «традиционных» цен с позиции их различной связи с планом носит надуманный характер. Более того, по нашему мнению, вообще представление о каких бы то ни было различиях цены производства и оптимальной цены является ошибочным. Оно проистекает из неточного, упрощенного понимания цены производства, с одной стороны, и недоучета ряда факторов при определении оптимальных цен — с другой.

Рассмотрим приведенную выше формулу цены производства с позиций теории оптимального планирования. В ней C — материальные затраты, и вряд ли требуется объяснять необходимость их учета

в составе цены. Иначе — с другими компонентами цены производства: V, P' ($\Phi_{осн}$ + $\Phi_{об}$) и R. Аналогичные компоненты (ингредиенты) содержатся и в составе цены оптимального плана. Это прокатные оценки, обусловленные дефицитностью ресурсов соответственно трудовых, материальных (главным образом капитального оборудования) и природных. Могут возразить, что в составе цены производства и цены оптимального плана размеры этих компонентов определяются по-разному. Но при ближайшем рассмотрении оказывается, что возможности различного подхода к определению их размеров весьма и весьма ограниченны.

Как уже говорилось, оплата труда — наиболее контролируемый компонент цены, она находится под прямым воздействием движения рабочей силы, непосредственно не планируемым. Разумеется, затраты на рабочую силу, как уже отмечалось, в составе цены должны отражаться полностью, включая не только оплату труда и нынешние отчисления по социальному страхованию, но также все другие выплаты и льготы из общественных фондов потребления, которые не покрываются этими отчислениями. В.С. Немчинов отмечал, что в социалистическом обществе необходимый продукт больше, чем оплата по труду: «отождествление необходимого труда с оплатой по труду совершенно необоснованно»[1]. Это их мнение разделяет большинство представителей экономико-математического направления.

Не более дискуссионным является и тождество размеров прибавочного продукта в составе цен производства и цен оптимального плана. Прежде всего общий объем прибавочного продукта в натурально-вещественном выражении — величина вполне определенная и не зависящая от системы цен. Действительно, если определен объем всего национального дохода в той его части, которая направляется на потребление работников сферы материального производства, то тем самым определен и прибавочный продукт — его объем.

Понятно, далее, что денежный объем прибавочного продукта равен сумме цен товаров, из которых он состоит, подобно тому как общий фонд оплаты труда (скорректированный на сальдо сбережений) должен равняться сумме цен товаров и услуг, которые на него приобретаются[2]. И физический, и моральный износ производствен-

---

[1] *Немчинов В.С.* Избранные произведения. В 6 т. Т. 6. М.: Наука, 1969.

[2] К сожалению, во многих работах по оптимальному планированию и ценообразованию подобного рода балансовым связям не уделяется того внимания, какого они заслуживают. Отдельные авторы предлагают здесь паллиативные решения, в целом ряде случаев их попросту игнорируют. Между тем если, например,

ных фондов должен, как было показано, найти свое отражение в себестоимости в виде амортизационных отчислений, полностью его возмещающих.

Остается решить вопрос, как должна определяться прибыль, пропорциональная производственным фондам в оптимальных ценах, — по единой ли норме или по дифференцированной. Обычно этот вопрос вольно или невольно усложняют. Между тем для его решения не требуется прибегать даже к элементарным математическим формулам.

Приведем простое логическое доказательство от противного. Допустим, что составлен оптимальный план и найдены соответствующие цены. Причем в составе оптимальной цены на продукцию отрасли *А* норма прибыли выше, чем отрасли *Б*. Отсюда прибыль станет больше, если средства из отрасли *Б* переместить в отрасль *А*. Стало быть, в данном случае план может быть улучшен, что противоречит самому понятию «оптимальный план», т.е. такой, лучше которого быть не может, который улучшить нельзя. Следовательно, прибыль в составе оптимальной цены, или цены оптимального плана, должна определяться по отношению к производственным фондам по единой норме, так же как в цене производства.

Дифференциация нормы прибыли в экономике аналогична неравнопрочности конструкций в технике. Но там каждому инженеру ясно, что нерационально, например, иметь несущие стены, выдерживающие большие нагрузки, чем фундамент. А у экономистов это, увы, все еще спорная тема.

Вопрос о соотношении цены оптимального плана привлекает интерес многих ведущих представителей экономико-математического направления — Л.В. Канторовича, В.А. Волконского, Л.П. Постышева. При этом особое внимание они уделяют норме прибыли (эффективности). И что же? Значение единой нормы эффективности находит всеобщее признание, в том числе и у первооткрывателя цен оптимального плана — о.о. оценок — Л.В. Канторовича, который пишет: «Необходимость учета в числе затрат прокатной оценки оборудования представляет собой не случайное явление, вызванное временной особой дефицитностью того или иного вида оборудования, подлежащей вскоре устранению. Напротив, она определяется постоянно действующим реальным фактором ограниченности средств

критерии оптимальности являются предметом дискуссии, если сама оптимальность желательна, то сбалансированность плана является бесспорным и обязательным условием его реализации. Более того, без сбалансированности план не является реальным, допустимым, т.е. без этого условия попросту нет плана.

для капиталовложений по сравнению с возможными объектами их применения, количественной характеристикой которого служит нормальная эффективность»[1]. И еще: «Подсчет эффекта от вложения для отдаленного времени особенно сложен и малодостоверен. Поэтому здесь мы считаем допустимым использование нормальных оценок вместо динамики о.о. оценок»[2].

В.А. Волконский и Л.П. Постышев в этом отношении идут дальше, прямо доказывая близость цен производства и оптимальных цен[3]. При оптимальных экономических ситуациях эта близость переходит в тождество. Но при неоптимальных — цена производства обладает тем преимуществом, что ее можно исчислить, тогда как оптимальных цен вне оптимального плана не существует. Вообще в условиях существующей информации цены производства могут быть с известными «огрублениями» исчислены и действительно исчислялись. Что же касается оптимальных цен, то это все та же неразрешимая пока задача составления глобального оптимального плана.

Интересно отметить, что многие представители экономико-математического направления, единодушные в своем позитивном отношении к идее оптимального плана, остаются весьма сдержанными, когда речь идет об оптимальных ценах — о.о. оценках. В частности, В.С. Дадаян полагает, что главным недостатком оптимальных цен является следующий: «объективно обусловленные оценки рассчитываются по специфическим формулам, которые весьма далеки от обычных формул бухгалтерской калькуляции плановых цен»[4]. Правда, он не приемлет и цену производства и предлагает взамен так называемые стимулирующие цены, или иными словами, цены, стимулирующие план. Однако сама по себе такая постановка проблемы не бесспорна. Преимущество подобного рода цен — в их универсальности, ибо речь идет не об оптимальном, а о любом заданном плане. Но дальше неизбежно возникает вопрос, целесообразно ли с помощью цен стимулировать выполнение любого плана. Нам

---

[1] *Канторович Л.В.* Экономический расчет наилучшего использования ресурсов. М.: Изд-во АН СССР, 1959.

[2] Там же.

[3] См. *Волконский В.А.* Схема перспективного планирования и оценки ресурсов // Применение математики в экономических исследованиях: в 3 т.: сб. ст. / под ред. В.С. Немчинова. М.: Соцэкгиз, 1965. Т. 3; Постышев Л. Трудовая теория стоимости и оптимальное планирование // Коммунист. 1967. № 3.

[4] *Дадаян В.С.* Экономические законы социализма и оптимальные решения. М.: Мысль, 1970.

представляется, что цены должны играть более активную роль, стимулируя экономически эффективные мероприятия — не только плановые, но и не включенные в план.

Формула цены на стр. 254 представляет собой знакомую каждому экономисту калькуляцию. Эта калькуляция показывает, что цена S_j товара j складывается из себестоимости и прибыли. В свою очередь себестоимость состоит из затрат на сырье, топливо и материалы, амортизационных отчислений (c_j), заработной платы (d_j) и пропорциональных ей отчислений (ρd_j и ηd_j), а также из «прочих» (не распределенных по элементам) денежных затрат (f_j). Если все перечисленные компоненты цены известны, то ее исчисление не представляет трудностей. Но ведь затраты на сырье и материалы тоже обусловлены их ценами. От цен на здания и оборудование зависят размеры амортизационных отчислений. От этих цен и от цен на сырье и материалы (материальные оборотные средства) зависит и величина прибыли. Поэтому, чтобы получить цену товара j, отвечающую нашей формуле, необходимо, чтобы издержки производства, от которых зависит величина этой цены, были пересчитаны в цены производства и, кроме того, была определена соответствующая приведенной формуле норма прибыли P'.

Как указывает К. Маркс, «цена производства данного товара для покупателя последнего является его издержками производства и может таким образом войти в образование цены другого товара в качестве издержек производства. Так как цена производства товара может отклоняться от его стоимости, то и издержки производства товара, в которые включена эта цена производства другого товара, могут быть выше или ниже той части всей его стоимости, которая образуется стоимостью входящих в него средств производства. Не следует забывать об этом модифицированном значении издержек производства, не следует поэтому забывать, что всегда возможна ошибка, если приравнять в какой-либо отдельной сфере производства издержки производства товаров к стоимости потребленных при их изготовлении средств производства»[1].

Таким образом в приведенной формуле одни неизвестные — цены u_j — выражены через другие неизвестные — издержки производства и прибыль c_j, $P'\Phi_j$ и, кроме того, через показатели оплаты труда d_j. Это обстоятельство само по себе не должно нас смущать. Если искомые неизвестные связаны между собой непротиворечивой зависимостью,

[1] *Маркс К., Энгельс Ф.* Сочинения. В 30 т. Т. 25. Ч. 1 / Ин-т марксизма-ленинизма при ЦК КПСС. 2-е изд. М.: Госполитиздат, 1961.

которая может быть выражена уравнениями и если имеется необходимое число таких уравнений, то значение неизвестных можно установить путем решения системы уравнений.

Цены производства (без рент) исчисляются по следующим уравнениям:

$$u_j x_j = \sum_i a_{ij} x_i + (1 + \rho + \eta_j) d_j + P' \sum_i b_{ij} x_i + f_j; \quad (1)$$

$$\rho = \frac{\sum_i a_{i\rho} x_i + \Delta d_i}{\sum_i d_i}; \quad (2)$$

$$\eta_j = \frac{\sum_i a_{in} x_i + \hat{d}_j}{d_j}; \quad (3)$$

$$П = \sum_i a_{in} x_i, \quad (4)$$

где i, j=1, 2, ..., n — число всех отраслей;

u_j — объем продукции отрасли j в действующих ценах;

x_j — индекс цен производства на продукцию отрасли j к действующим ценам;

a_{ij} —продукция отрасли i, затрачиваемая на продукцию отрасли j, включая амортизационные отчисления в действующих ценах;

d_j—заработная плата в отрасли j;

ρ — единый коэффициент отчислений, пропорциональных заработной плате;

η_j— коэффициент отчислений, пропорциональных заработной плате, дифференцированный поотраслям;

f_j—прочие денежные затраты, входящие в состав себестоимости и цены продукции отрасли j;

Δd_i—выплаты и льготы в денежном выражении за счет государственного бюджета, не дифференцированные по отраслям;

$\hat{d}_j$ — выплаты и льготы в денежном выражении за счет государственного бюджета, дифференцированные по отраслям;

P' — норма прибыли;

b_{ij} — продукция отрасли i, которая содержится впроизводственных основных фондах и оборотных средствах отрасли j, в действующих ценах;

$П$ — объем продукции и услуг, приобретаемых населением, в действующих ценах;

a_{in} — продукция и услуги отрасли i, реализуемые населению.

В приведенной системе уравнения (1) служат для расчета индексов цен производства продукции для каждой отрасли i, j = 1, 2, ..., n.

Из уравнения (2) определяем ρ — коэффициент отчислений, пропорциональных заработной плате, не дифференцированных по отраслям. Этот коэффициент — отношение суммы выплат и льгот в денежном выражении, получаемых за счет государственного бюджета работниками сферы материального производства, к суммарной заработной плате этих работников.

Из уравнения (3) определяем η_j — коэффициент отчислений, пропорциональных заработной плате, соответствующий поступлениям из государственного бюджета работникам отрасли j сверх поступлений, не дифференцированных по отраслям.

Уравнение (4) выражает условие сохранения на прежнем среднем уровне цен на товары и услуги, реализуемые населению, и, следовательно, реальных денежных доходов населения, что лимитирует величину нормы прибыли P'. Если P' будет выше определенного уровня, сумма цен товаров и услуг, предназначенных для реализации, окажется больше денежных доходов населения. При заниженном P', наоборот, денежные доходы населения превысят сумму цен товаров и услуг, реализуемых населению.

Уравнение (4)—это нормирующее уравнение. Оно определяет масштаб, в котором исчисляются цены производства. В данном случае это масштаб денежных доходов населения, т.е. средний масштаб действующих цен на товары и услуги, реализуемые населению. Видоизменив нормирующее уравнение, можно перейти также к иному масштабу цен, скажем к среднему масштабу действующих цен на все виды продукции.

Подсчитаем число неизвестных, входящих в уравнения приведенной системы, и сопоставим их с числом уравнений.

Номер уравнения	Неизвестные	Число неизвестных	Число уравнений
1	$\left\{\begin{array}{l} x \\ \rho_j \\ \eta_j \\ P' \end{array}\right.$	$\left.\begin{array}{l} n \\ 1 \\ n \\ 1 \end{array}\right\}$	n
2	–	–	1
3	–	–	n
4	–	–	1
Всего		$2n + 2$	$2n + 2$

Как видно из этого подсчета, в системе (1) — (4) число уравнений равно числу неизвестных. При непротиворечивости уравнений такая система имеет решение, и притом единственное[1].

В этой системе уравнений допущено существенное огрубление в части амортизации. В отличие от изложенных рекомендаций о необходимости перехода на методы ускоренной амортизации амортизация здесь пересчитывается в цены производства, исходя лишь из изменения цен на продукцию отраслей, производящих вещественные элементы основных фондов. Сам же принцип определения амортизации оставлен нынешним — она равна полной восстановительной стоимости основных фондов, поделенной на срок их службы.

Цены производства на продукцию добывающей промышленности должны содержать дифференциальную ренту. Для исчисления ренты в уравнениях цен производства отрасли добывающей промышленности должны быть представлены предприятиями, работающими в относительно худших условиях и производящими наименее экономичную из взаимозаменяемых видов продукции. Например, в топливных отраслях цена за тонну условного топлива должна определяться по затратам на уголь, добываемый в худших (по горногеологическим условиям и местоположению) шахтах. Разумеется, речь идет о шахтах, эксплуатация которых обусловлена потребностями в угле и которые поэтому не могут быть закрыты[2]. Но имеется и более простой, хотя и менее точный способ расчета дифференциальной ренты на топливо, не связанный с оптимизацией плана. Цена на топливо определяется здесь не по замыкающим, а по средним затратам на уголь. В состав цены более экономичных видов топлива — нефти и газа — входит в этом случае дифференциальная рента. В общей системе уравнений цен денежные объемы продукции нефтяной и газовой промышленности с учетом ренты будут исчисляться тогда иначе, чем цены продукции всех других отраслей, а именно по дополнительным уравнениям, предложенным Л.П. Постышевым:

$$x_н u_н = K_{н,у} x_у u_у \text{ и } x_г u_г = K_{г,у} x_у u_у \,, \qquad (5)$$

[1] Математическое доказательство единственности и неотрицательности ее решения содержится в статье *Белкин В., Кронрод А., Назаров Ю. и др.* Исчисление рациональных цен на основе современной экономической информации // Экономика и математические методы. 1965. № 5.

[2] Соответствующие методы расчета дифференциальной ренты, основанные на составлении оптимальных планов, будут рассмотрены в третьей части книги.

где $K_{н,у}$ — отношение объемов условного топлива, добываемого в нефтяной и угольной промышленности;

а $K_{г,у}$ — соответственно, в газовой и угольной промышленности.

Информация для исчисления цен производства по приведенным выше уравнениям (1) — (5) содержится в межотраслевом балансе производства и распределения продукции, а также в межотраслевых балансах производственных основных фондов и материальных оборотных средств.

Прообразом межотраслевого баланса производства и распределения продукции является схема расширенного производства общественного продукта К. Маркса. Рассмотрим ее подробнее.

Как известно, она выглядит следующим образом: 4000 c + 1000 v + + 1000 m = 6000 (I подразделение); 1500 c + 750 v + 750 m = 3000 (II подразделение).

Интерпретируя приведенные обозначения применительно к социалистическому хозяйству, отметим, что

c — материальные затраты;

v— оплата труда;

m — прибавочный продукт.

В I подразделении производится 6 тыс. единиц (в стоимостном выражении) средств производства, во втором — 3 тыс. единиц предметов потребления. Продолжительность цикла воспроизводства — 1 год.

Абстрагируясь от основного капитала (основных фондов в нашей интерпретации), который участвует в процессе производства, но целиком на продукт не переносится, от разновременности оборота различных средств производства, от изменения стоимостной и вещественной структуры общественного продукта во времени, К. Маркс рассматривает процесс воспроизводства следующим образом.

Созданная в течение года продукция I подразделения — средства производства, — для того чтобы процесс воспроизводства мог продолжаться в дальнейшем, должна возместить 4000 c I и 1500 c II, т.е. 5500. Сверх этой суммы остается еще 500 единиц средств производства (6000—5500), направляемых на накопление.

Продукция II подразделения — предметы потребления — приобретается, во-первых, на доходы, полученные в сфере производства (1750 v), и, во-вторых, на доходы непроизводственной сферы, источником которых является прибавочный продукт.

В каком соотношении прибавочный продукт используется на накопление и на содержание непроизводственной сферы? Это в известных пределах может меняться. Но при условии, что структура общественного продукта в следующем году остается такой же, как и в предыдущем, распределение общественного продукта выглядит следующим образом.

500 *c* I добавляется к материальным затратам I и II подразделений так, чтобы можно было, обменяв ΔvI на ΔcII, обеспечить равенство ΔcI : ΔvI = = *c*I : *v*II. Стало быть, $\Delta 500c\text{I} = \Delta 400c\text{I} + \Delta 100c\text{II}$.

Но приращение материальных затрат в I подразделении на 400 и во II на 100 единиц требует соответственно приращения оплаты труда — при прежней стоимостной структуре общественного продукта — в I подразделении на 100 и во II на 50 единиц.

Исходя из сказанного, на основе схемы К. Маркса построим модель воспроизводства общественного продукта в виде четырехквадрантной табл. 6.

Таблица 6

Четырехквадрантная таблица на основе схемы расширенного воспроизводства К. Маркса

Распределение продукции / Производство продукции	Материальные затраты		Потребление и накопление				*Всего* общественный продукт
			непроизводственное потребление		накопление		
	I подразделение	II подразделение	население	непроизводственная сфера	I подразделение	II подразделение	
А	1	2	3	4	5	6	7
Материальные затраты	(1)		(2)				
I подразделение	4 000	1500	–	–	400	100	6 000
II подразделение	–	–	1 750	1 100	100	50	3 000
Чистая продукция	(3)		(4)				
Оплата труда	1000	750	–	–	–	–	
Прибавочный продукт	1000	750	–	–	–	–	
Всего общественный продукт	6 000	3 000					9 000

В этой таблице по строкам показано распределение продукции I и II подразделений, а по столбцам — стоимостный состав продукции этих подразделений.

I квадрант таблицы, отмеченный (1), характеризуют материальные затраты продукции.

Во II квадранте (2) показывается конечное использование продукции на потребление и накопление.

Таблица 7

Показатели I квадранта агрегированного межотраслевого баланса производства и распределения продукции в народном хозяйстве СССР, 1966 г. (млн руб.; в ценах конечного потребления)

Материальные производственные затраты	Отрасли материального производства													
	Металлургия	Топливо	Электроэнергия и теплоэнергия	Машиностроение	Химия	Лесная и деревообрабатывающая промышленность	Строительные материалы	Легкая промышленность	Пищевая промышленность	Строительство	Сельское хозяйство		Грузовой транспорт	Торговля, заготовки, материально-техническое снабжение и прочие отрасли материального производства
											Растениеводство	Животноводство		
Металлургия	8264	83	19	6907	579	188	744	46	239	2039	29	21	103	25
Топливо	1908	3196	2656	514	520	356	712	111	622	679	1124	376	1766	231
Электроэнергия и теплоэнергия	786	560	12	729	734	221	416	250	225	298	87	99	458	164
Машиностроение	572	254	76	10663	173	384	299	236	362	3478	1256	476	663	218
Химия	370	243	23	1869	4222	384	249	1452	181	670	1000	264	523	128

Лесная и деревообрабатывающая промышленность	114	384	4	613	514	4559	234	172	627	2998	100	155	167	558
Строительные материалы	43	35	5	274	94	129	2040	20	161	10157	81	125	43	129
Легкая промышленность	173	74	9	549	589	387	106	26959	529	575	148	145	153	281
Пищевая промышленность	46	20	5	122	662	57	62	701	22073	148	9	890	14	342
Строительство	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Сельское хозяйство,														
В том числе:														
Растениеводство	1	1	–	2	27	11	1	3388	12620	24	3618	11610	6	81
Животноводство	1	–	–	1	8	–	–	2054	18569	6	299	2055	–	2
Грузовой транспорт	1880	4475	4	1897	1024	2263	3995	433	1455	48	801	115	54	200
Торговля, заготовки, материально-техническое снабжение и прочие отрасли материального производства	837	1007	1	730	396	822	232	1705	7023	530	2201	674	–	399

В III квадранте (3) характеризуется чистая продукция и ее составляющие: оплата труда в сфере материального производства и прибавочный продукт.

Наконец, в IV квадранте (4) показаны доходы непроизводственной сферы: оплата труда и прибыль, которые являются элементами перераспределения и в соответствии с которыми распределяются и используются 1100 единиц продукции II подразделения (здесь это не рассматривается). Межотраслевой баланс отличается от двухсекторной схемы воспроизводства К. Маркса большей детализацией отраслей. Но вместе с тем (это мы покажем дальше) он не содержит в явном виде условий реализации, которым целиком удовлетворяет схема К. Маркса.

В межотраслевых балансах продукции, предназначенных для практического использования в ценообразовании и планировании, особенно детально в разрезе отдельных отраслей-продуктов представлен I квадрант, охватывающий материальные производственные затраты.

Межотраслевой баланс производства и распределения продукции за 1959 г. был составлен в разрезе 83 отраслей в денежном выражении и 157 — в натуральном. Межотраслевой баланс за 1966 г. имеет еще более детальную номенклатуру — соответственно 110 и 237 отраслей.

Приведем для примера показатели I квадранта агрегированного межотраслевого баланса продукции за 1966 г. в денежном выражении (табл. 7)[1], в котором представлены металлургия, топливная промышленность, электро- и теплоэнергетика, машиностроение, химия и другие отрасли промышленности, строительство, сельское хозяйство (с подразделением на растениеводство и животноводство), грузовой транспорт, остальные отрасли материального производства (торговля, заготовки, материально-техническое снабжение и др.).

По строкам баланса характеризуется распределение продукции. Так, первая строка показывает, что 8,3 млрд руб. продукции металлургии (металлолом и т.д.) потреблено в той же отрасли, 6,9 млрд руб. направлено на производственные нужды машиностроения, 2 млрд руб. — в производство и т.д. Расход продукции металлургической промышленности, как и всех других отраслей, на непроизводственное потребление, возмещение износа и накопление основных фондов, накопление оборотных средств и экспорт показан за рамками таблицы — во II квадранте межотраслевого баланса.

Столбцы баланса характеризуют формирование стоимости продукции. Так, первый столбец показывает, что затраты топлива в металлургической промышленности составили около 2 млрд руб., электроэнергии — 0,8 млрд руб. Далее, в этом столбце показаны затраты на транспортировку продукции металлургической промышленности — 1,9 млрд руб. Аморти-

[1] См. Показатели межотраслевого баланса производства и распределения продукции за 1966 г. // Вестник статистики. 1968. № 11.

зация, заработная плата, прибыль и прочие элементы чистой продукции, а также импорт приводятся в III квадранте межотраслевого баланса. Итоги по строке и столбцу баланса равны, что определяется его структурой.

Межотраслевой баланс производства и распределения продукции содержит необходимую для решения приведенных выше уравнений информацию о материальных затратах, заработной плате, прочих элементах чистой продукции. Векторы-столбцы II и IV квадрантов межотраслевого баланса характеризуют объем и структуру реализуемой населению продукции и услуг — информация, необходимая для нормирующего уравнения (4).

Глава VI

ИСЧИСЛЕНИЕ ЦЕН НА ОСНОВЕ МЕЖОТРАСЛЕВЫХ БАЛАНСОВ ПРОДУКЦИИ И ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФОНДОВ[2]

Используемый для расчетов цен межотраслевой баланс производства и распределения продукции должен быть в денежном выражении. В денежном выражении выражаются и межотраслевые балансы производственных основных фондов и материальных оборотных средств. При этом речь идет не о расчете цен на конкретные изделия, а об исчислении денежных объемов продукции отраслей в интересующих нас ценах или индексов пересчета денежных объемов продукции в такие цены. Иными словами, по межотраслевому балансу исчисляются индексы перехода от одного уровня цен к другому — по одному индексу на каждую отрасль, выделенную в межотраслевом балансе.

Что же касается исчисления прейскурантных цен на конкретные изделия, то его выполняют на втором этапе, отправляясь от указанных индексов. Расчет и взаимное согласование цен на конкретные изделия достигается посредством итеративной процедуры, которая обеспечивает увязку цен. Чем детальнее межотраслевые балансы, используемые для расчета индексов цен, тем легче и быстрее достигается такая увязка. Но при всех условиях цены на основе межотраслевых балансов не могут быть исчислены в один этап.

---

[2] В подготовке статистических материалов для этой и следующей главы принимали участие Э.И. Зуева и Н.Д. Куксина. Программирование и расчеты на ЭВМ выполнены В.А. Кронродом.

Это следует особо подчеркнуть, ибо отдельные экономисты полагают, что для расчета цен пригодны лишь межотраслевые балансы в натуральном выражении и что на их базе могут быть непосредственно исчислены цены на конкретные изделия.

Но может быть, можно исчислять цены по межотраслевым балансам, составленным как в денежном, так и в натуральном выражении? Теоретически, разумеется, можно. Но практически это неосуществимая задача. Для того чтобы при расчете цен были полностью учтены взаимные влияния удешевлений или удорожаний различных видов продукции, межотраслевой баланс должен охватывать совокупный общественный продукт весь целиком. Между тем даже самый подробный межотраслевой баланс в натуральном выражении характеризует производство и распределение лишь нескольких сотен важнейших — далеко не всех — продуктов, да и то в укрупненной номенклатуре. За исключением немногих видов продукции (электроэнергия, природный газ), все другие виды продукции имеют множество разновидностей, типоразмеров, сортов, существенно влияющих на их потребительную стоимость, причем число этих разновидностей непрерывно растет. Даже шестизначную номенклатуру промышленной продукции, составленную ЦСУ СССР сравнительно недавно — в 1960 г., приходится ныне заменять десятизначной. Поэтому межотраслевой баланс в натуральном выражении, пригодный для расчета цен, пришлось бы составлять в многомиллионной номенклатуре, что, разумеется, нереально.

Межотраслевые балансы СССР в денежном выражении составляются, как известно, в ценах конечного потребления, которые отличаются от балансов в ценах производителя неодинаковым представлением продукции транспорта и торговли.

При построении межотраслевого баланса в ценах производителя по строкам «транспорт», «торговля и материально-техническое снабжение» показываются расходы отраслей-производителей на доставку сырья и материалов, необходимых им для изготовления продукции. Например, затраты транспорта на машиностроение — это расходы машиностроительных предприятий по доставке приобретенного ими металла, топлива, различных вспомогательных материалов, полуфабрикатов и других изделий. При построении межотраслевого баланса в ценах конечного потребления по строкам «транспорт», «торговля и материально-техническое снабжение» показываются затраты на доставку продукции, изготовленной в данной отрасли. В рассматриваемом примере затраты транспорта

на машиностроение — это затраты по доставке готовой продукции машиностроительных заводов другим предприятиям.

В экономической литературе бытует мнение, что наиболее правильным было бы строить межотраслевые балансы в ценах производителя, ибо в этом случае точнее были бы представлены технологические связи[1]. При этом оценка продукции в ценах конечного потребленияв межотраслевых балансах СССР трактуется как вынужденная, связанная с трудностями информационного характера. Между тем, как указывает К. Маркс, процесс производства заканчивается лишь тогда, когда продукция доставлена потребителю. Поэтому затраты на производство продукции в экономическом смысле этого понятия должны включать также затраты на доставку и реализацию продукции.

Возможно, представление о целесообразности построения межотраслевых балансов в ценах производителя в какой-то мере соответствовало практике планирования производства по валовой продукции, когда предприятию-изготовителю было безразлично, где находится его готовая продукция — на собственном складе или у потребителя. В условиях планирования производства по реализованной продукции трудно найти аргументы в пользу цен производителя. Стало быть, необходимостью полного отражения затрат на производство каждого вида продукции, а не информационными затруднениями обусловлен выбор цен конечного потребления для построения межотраслевых балансов.

Сторонники оценки продукции в межотраслевых балансах в ценах производителей видят недостаток цен конечного потребления в повторном счете при определении величины совокупного общественного продукта. Величина общественного продукта может быть определена и как денежный объем произведенных в данный период (за год) потребительных стоимостей, и как сумма продукции отраслей материального производства. В первом случае применяются цены конечного потребления, во втором — производителей. При надобности повторный счет может быть устранен. Для этого величина валовой продукции в каждой отдельной отрасли и в целом по народному хозяйству должна быть уменьшена на сумму затрат продукции транспорта и сферы обращения на эту отрасль.

Ввиду различного отражения торгово-транспортных расходов показатели материальных затрат в межотраслевых балансах про-

---

[1] См. Методы планирования межотраслевых пропорций / под ред. А.Н. Ефимова, Л.Я. Берри; Науч.-исслед. экон. ин-т Госплана СССР. М.: Экономика, 1965; *Косов В.В.* Межотраслевой баланс. М.: Экономика, 1966.

дукции, построенных в ценах производителей и в ценах конечного потребления, существенно различаются. Различно и распределение продукции торгово-транспортных отраслей между разными сферами народного хозяйства. В межотраслевых балансах продукции, составленных в ценах конечного потребления, продукция грузового транспорта и торговли целиком потребляется в сфере материального производства. Она не поступает в непроизводственное потребление и накопление непосредственно, затраты на транспорт и реализацию продукции отражаются в этом случае в цене каждого вида продукции. В межотраслевых балансах, построенных в ценах производителей, продукция торговли и транспорта распределяется не только в сфере материального производства, но и выходит за ее рамки, характеризуя затраты на доставку и реализацию конечной продукции.

Для расчета цен производства по приведенным выше уравнениям некоторые показатели межотраслевого баланса производства и распределения продукции должны быть предварительно преобразованы.

Из уравнения (I) видно, что для пересчета продукции каждой отрасли j из действующих цен в цены производства определяется соответствующий коэффициент x_j. По этому коэффициенту пересчитываются все поставки продукции отрасли на производственные нужды, на непроизводственное потребление и накопление. Стало быть, соотношения в распределении продукции каждой отрасли и после пересчета в цены производства остаются те же, что и в действующих ценах.

Такой подход можно было бы признать вполне обоснованным, если бы размеры поставок в действующих ценах единообразно определялись их размерами в натуральном выражении и реальными торгово-транспортными издержками. В этом случае в одном и том же районе и в один и тот же период на одну и ту же продукцию была бы одинаковая цена. Между тем некоторые виды продукции легкой и пищевой промышленности различным покупателям реализуются по неодинаковым ценам. Подобная дифференциация действующих цен обусловлена налогом с оборота, который одни покупатели неплатят вовсе, а другие платят по различным ставкам.

Например, цена сахара-песка, реализуемого населению и поступающего в кондитерскую промышленность, содержит налог с оборота, а цена сахара, направляемого на изготовление рафинада и на экспорт, налога с оборота не содержит. В цене продукции прядильных фабрик, поступающей на ткацкие фабрики, и продукции ткацких фабрик, идущей в отделку, нет налога с оборота. Ткани, предназначенные для экспорта, налогом с оборота также не облагаются. Напротив,

цена тканей, поступающих в швейную промышленность, включает налог с оборота.

Следовательно, для того чтобы всю продукцию отрасли можно было пересчитать в цены производства по единому коэффициенту, из показателей межотраслевого баланса продукции такого рода налог с оборота должен быть предварительно исключен. По окончании расчета он может быть снова добавлен к полученным ценам, скажем, на алкогольные напитки, табачные изделия, сахар, ткани, и за этот счет могут быть соответственно до уровня действующих снижены цены на такие, например, товары, как мясо, молоко, рыба.

Иначе обстоит дело с налогом с оборота, который включается в цену продукции по единой ставке. В этом случае он не нарушает единообразного денежного отражения межотраслевых потоков продукции в действующих ценах и потому не может служить препятствием для пересчета в цены производства всех поставок продукции данной отрасли по единому коэффициенту.

Преобразования межотраслевого баланса продукции, связанные с переоценкой импорта, состоят в следующем.

Импортная продукция представлена в межотраслевом балансе по внутренним ценам, по которым она передается внешнеторговыми объединениями промышленным предприятиям и торговым организациям для производственного и непроизводственного (личного и общественного) потребления. Эти цены устанавливаются в соответствии с ценами на аналогичную продукцию отечественного производства. Стало быть, переоценка импортной продукции должна выполняться по тем же коэффициентам, что и переоценка продукции отечественного производства. Для этого ее следует предварительно добавить к диагональным элементам соответствующих столбцов межотраслевого баланса продукции.

Наконец, известные коррективы межотраслевого баланса необходимы для пересчета в цены производства амортизации. Амортизация показана в нем одной строкой. Ей соответствует столбец «возмещение выбывших основных фондов». Итоги названных строки и столбца равны между собой. Для того чтобы амортизацию можно было переоценить по коэффициентам отраслей — производителей основных фондов, она должна быть расчленена в соответствии с элементами возмещения износа основных фондов и введена в I квадрант межотраслевого баланса. Информация для такого расчета содержится в межотраслевом балансе основных фондов. Подобный баланс, составленный по статистическим публикациям, приведен в табл. 8.

Структура межотраслевого баланса производственных основных фондов аналогична структуре I квадранта межотраслевого баланса производства и распределения продукции. В его подлежащем указаны отрасли — производители основных фондов, в сказуемом — от-

Межотраслевой баланс основных фондов (в млн

Отрасли	Отрасли материального								
	В том числе								
	Металлургия	Угольная	Нефтедобывающая	Нефтеперера баты-вающая	Электроэнергия, теплоэнергия и газ	Машиностроение и металлообработка	Химическая	Лесная, деревоо-брабатываю щая и целлюлозно-бумажная	Промышленность строительных мате-риалов
	1	2	3	4	5	6	7	4	9
Машиностроение и металлообработка	10643	2370	1725	1886	14297	11053	4729	3636	3815
Строительство	10585	6742	5489	928	10320	12839	5081	4546	5955
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	52	24	8	8	39	261	45	54	58
Сельское хозяйство	113	10	3	2	8	123	19	51	67
Итого	21393	9146	7225	2824	24664	24276	9874	8287	9895
Фонды, не завершенные строитель-ством	1464	1588	1600	739	2318	2630	2548	1083	1020

расли, в которых находятся основные фонды. В соответствии с этим данные по строкам показывают отраслевое происхождение основных фондов, по столбцам — их отраслевую принадлежность.

Наряду с балансом производственных основных фондов и показателями строки «амортизация» межотраслевого баланса продукции для расчленения амортизации по элементам возмещения износа используются также нормы амортизационных отчислений, которые зависят не столько от отраслевой принадлежности основных фон-

Таблица 8

СССР в 1966 г. в действующих ценах
руб.)

производства										
промышленность										
Прочие отрасли тяжелой промышленности	Легкая	Пищевая	Итого по промышленности	Строительство	Сельское хозяйство	Грузовой транспорт и связь, обслуживающие производство	Остальные отрасли материального производства	Всего в материальном производстве	Жилищно-коммунальное хозяйство	Пассажирский транспорт и связь, обслуживающие непроизводственную сферу
10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
9160	3361	6448	73123	8332	19250	15934	5042	121681	9778	7634
12528	3123	6548	84684	3196	30496	25223	13859	157458	75345	10778
229	102	91	971	294	1198	201	799	3463		
156	17	46	615	16	11166	86	241	12124		
22073	6603	13133	159393	11838	62110	41444	19941	294726	85123	18412
1736	562	937	18225	–	3255	1822	2027	25329	6450	800

дов, сколько от их отраслевого происхождения. Так, годовой процент амортизационных отчислений колеблется от 1,1—3,3 по каменным и железобетонным зданиям и сооружениям — основным фондам, создаваемым в строительстве, — до 15—20 по монтируемому оборудованию и транспортным средствам — основным фондам, создаваемым в машиностроении.

На основе названных исходных материалов расчленение амортизации по отраслевому происхождению вещественных элементов воз-

мещения износа выполняется в два этапа. При этом на первом этапе расчета представленные в межотраслевом балансе основных фондов показатели фондов данной отрасли умножаются на соответствующие нормы амортизационных отчислений. В результате получается матрица амортизации $[q_{ij}]$.

При условии, что показатели основных фондов и нормы амортизационных отчислений точны, суммы элементов матрицы $[q_{ij}]$ по столбцам совпали бы с соответствующими показателями строки «амортизация» межотраслевого баланса продукции. Между тем ввиду отсутствия данных в расчете не учитывается сменность работы оборудования. Поэтому вместо показателей среднегодового наличия основных фондов приходится оперировать с данными об их размерах на конец года. Вследствие этих, а также других неточностей сумма элементов столбцов матрицы амортизации с показателями строки «амортизация», как правило, не совпадают.

Подобно этому не совпадает с показателями столбца «возмещение выбывших основных фондов» и сумма элементов матрицы амортизации по строкам. Однако причина здесь иная. Показатели столбца «возмещение выбывших основных фондов» характеризуют стоимость фондов, выбывших в данном году в результате их износа за ряд лет. Что же касается показателей амортизации, то они отражают износ всех основных фондов в данном году.

Следовательно, в действительности равенство итогов столбца «возмещение выбывших основных фондов» и строки «амортизация» имело бы место лишь в том случае, если бы стоимость выбывших в данном году основных фондов совпала с суммой амортизационных отчислений. А это может быть лишь в виде исключения. Стало быть, в данном случае в межотраслевом балансе уже допущена условность. Еще большей условностью было бы равенство каждого показателя названного столбца сумме элементов соответствующей строки матрицы $[q_{ij}]$. Автоматически такое равенство могло бы получиться лишь случайно. Поэтому на деле оно достигается специальной увязкой матрицы $[q_{ij}]$ с показателями строки «амортизация» и столбца «возмещение выбывших основных фондов». Эта увязка и составляет содержание второго этапа расчетов, в результате которого и должен быть получен межотраслевой баланс амортизации, где сумма элементов по столбцам равняется показателям строки «амортизация», а по строке — показателям столбца «возмещение выбывших основных фондов».

Расчет состоит в распределении показателей названной строки и столбца межотраслевого баланса продукции пропорционально исчис-

ленным элементам матрицы $[q_{ij}]$, которое осуществляется так, чтобы среднеквадратичное отклонение искомых элементов межотраслевого баланса амортизации l_{ij} от элементов матрицы амортизации $[q_{ij}]$было бы минимальным[1].

Полученные элементы баланса амортизации $[l_{ij}]$ должны быть добавлены к соответствующим показателям I квадранта межотраслевого баланса продукции.

Вместе с межотраслевыми балансами продукции и основных фондов для расчетов цен производства используется межотраслевой баланс оборотных средств. Структура межотраслевого баланса оборотных средств аналогична структуре баланса основных фондов: по подлежащему показаны отрасли — производители оборотных средств, по сказуемому — кому они принадлежат (табл. 9).

При расчете цен производства показатели обоих балансов также переоцениваются в цены производства по коэффициентам соответствующих отраслей-производителей. При этом из показателей межотраслевого баланса оборотных средств налог с оборота должен быть предварительно исключен в той мере, в какой он был исключен из показателей межотраслевого баланса продукции.

В отношении межотраслевого баланса основных фондов возникает вопрос, каким образом должны быть предварительно оценены основные фонды для правильного их пересчета в цены производства. Известно ведь, что основные фонды могут быть оценены по первоначальной или восстановительной стоимости, по полной стоимости или по стоимости за вычетом износа.

---

[1] Расчет выполняется по следующим уравнениям:

$$\left.\begin{array}{l} l_{ф1,1} + l_{ф1,2} + ... + l_{ф1,n} = L_{ф1} \\ l_{фm,1} + l_{фm,2} + ... + l_{фm,n} = L_{фm} \end{array}\right\}$$

$$\left.\begin{array}{l} l_{ф1,1} + l_{ф2,1} + ... + l_{фm,1} = \theta_1 \\ l_{ф1,n} + l_{ф2,n} + ... + l_{фm,n} = \theta_n \end{array}\right\}$$

$$\max\left\{\left(\frac{l_{ф1,1} - q_{ф1,1}}{q_{ф1,1}}\right)^2, \left(\frac{l_{ф1,2} - q_{ф1,2}}{q_{ф1,2}}\right)^2, ..., \left(\frac{l_{фm,n} - q_{фm,n}}{q_{ф,m,n}}\right)^2\right\} \to \min,$$

где $ф1, ф2, ..., фm$ — номера отраслей, производящих основные фонды;

$l_{фij}$ — элементы строки i столбца j межотраслевого баланса амортизации;

$q_{фij}$ — элементы матрицы амортизации.

Межотраслевой баланс материальных оборотных (в млн

Отрасли	Отрасли материального							
	В том числе							
	Металлургия	Угольная	Нефтедобывающая	Нефтеперерабатывающая	Газ, электроэнергия и теплоэнергия	Машиностроение и металлообработка	Химическая	Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная
	1	2	3	4	5	6	7	8
1. Металлургия	3016					3288		
2. Угольная	92	401			214	38	4	31
3. Нефтедобывающая			14	44				
4. Нефтеперерабатывающая	5			123	63	77	67	40
5. Газ, электроэнергия и теплоэнергия					13			
6. Машиностроение и металлообработка	1182	120	26	68	269	15140	409	439
7. Химическая							1096	
8. Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	19	96		3	2	96	98	1399
9. Промышленность строительных материалов	5					96	31	14
10. Прочие отрасли тяжелой промышленности	497	3	27	47	280	363	516	881
11. Легкая								
12. Пищевая								
13. Итого по промышленности	4816	620	67	285	841	19098	2221	2804
14. Строительство								
15. Сельское хозяйство	10	1		1	1	19	2	28
16. Грузовой транспорт и связь, обслуживающие производство								
17. Остальные отрасли материального производства								
18. *Итого*	4826	621	67	286	842	19117	2223	2832

Таблица 9

средств СССР в 1966 г. в действующих ценах руб.)

производства											
промышленность					Строительство	Сельское хозяйство	Грузовой транспорт и связь, обслуживающие производство	Остальные отрасли материального производства	Итого	Жилищно-коммунальное хозяйство	Пассажирский транспорт и связь
Промышленность строительных материалов	Прочие отрасли тяжелой промышленности	Легкая	Пищевая	Итого по промышленности							
9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
	1042			7346				174	7520	32	
24	134	14	31	983		53	186	461	1683	52	80
	11			69					69		
22	63	16	69	545		422	126	773	1866		54
				13					13	135	
330	2964	318	424	21689	725	1953	626	2381	27374	197	268
	181			1277				941	2218	59	
10	283	77	647	2730		290	5	5658	8683	51	2
613	123			882	3459		8		4349	57	3
581	529	5700	3126	12550	679	1900	295	3657	19081	10	127
		1619		1619				17743	19362	154	
			3358	3358				18213	21571		
1580	5330	7744	7655	53061	4863	4618	1246	50001	113789	747	534
					798				798		
	11		46	119		21774	1	9204	31098	94	1
										19	
1580	5341	7744	7701	53180	5661	26392	1247	59205	145685	860	535

Как видно из уравнений (1) — (4), при расчете цен производства в них переоцениваются все элементы материальных затрат, производственных основных фондов и оборотных средств. Переоценка для каждого вида материальных затрат и производственных средств выполняется по соответствующему коэффициенту, характеризующему соотношение цен производства и действующих цен отрасли, воспроизводящей этот вид затрат и фондов. При этом такой метод переоценки продукции и производственных фондов дает правильные результаты лишь в том случае, если исходные данные об одних и тех же вещественных элементах продукции и производственных средств вводятся в расчет в одинаковых ценах. Так же как и продукция, одни и те же по своим потребительным свойствам основные фонды должны иметь одинаковую цену. Между тем основные фонды создаются в разное время по различным ценам. Поэтому при исчислении цен производства рассмотренными методами производственные основные фонды должны быть предварительно оценены по восстановительной стоимости — в действующих ценах.

Обычно предполагается, что при исчислении прибыли в составе цен производства основные фонды следует принимать по остаточной стоимости, т.е. за вычетом износа. По нашему мнению, прибыль в составе цены производства следует исчислять пропорционально основным фондам по полной восстановительной стоимости (и, разумеется, оборотным средствам).

Проиллюстрируем это (оставляя для простоты вопрос об оборотных средствах в стороне) на следующем условном примере. Пусть имеются два предприятия с равной технической оснащенностью, которые выпускают одинаковую продукцию, реализуемую по единым ценам. Восстановительная стоимость фондов одного предприятия составляет 20 млн руб., другого — 10 млн руб. Первое предприятие выпускает продукции вдвое больше второго, однако оно находится в эксплуатации более половины амортизационного периода, и поэтому стоимость основных фондов за вычетом износа там будет равна 10 млн руб. Второе предприятие вновь введено в эксплуатацию.

Имея одинаковую себестоимость продукции и получая на единицу продукции одинаковую прибыль, каждое из предприятий, несмотря на равную фактическую (за вычетом износа) стоимость основных фондов, получит различную массу прибыли. При этом первое, более крупное предприятие получит вдвое больше, чем второе. В результате и норма прибыли по отношению к фактической стоимости основных фондов окажется также различной. Для того чтобы исчислить прибыль по одинаковой норме, основные фонды следует включать в расчет по полной восстановительной стоимости.

Таким образом, межотраслевой баланс производственных основных фондов, используемый для расчета цен производства, должен быть составлен в действующих ценах по полной восстановительной стоимости (без вычета износа).

Для правильной оценки основных фондов в ценах производства необходимо учитывать, далее, продолжительность их создания. Чем дольше строится тот или иной объект и чем больше средств оказывается заморожено, тем выше при прочих равных условиях должна быть его стоимость. При этом необходимо, разумеется, предположить элементарно рациональный подход к делу, а именно следует считать, что оборудование поступает на объекты и монтируется, как правило, в год пуска, а в предшествующие годы выполняются лишь строительные работы. Поэтому удорожание производственных основных фондов от продолжительности их создания относится к той их части, которая представляет собой продукцию строительства.

Это удорожание может быть учтено тремя методами. Первый метод состоит в том, чтобы определять удорожание по формуле сложных процентов. Например, объект строится в течение трех лет и каждый год объем строительных работ составляет 1 млн руб. С учетом удорожания от продолжительности строительства стоимость части готового объекта, которая состоит из продукции строительства, составит уже не 3 млн руб., а больше. При норме прибыли p', скажем, 10% стоимость этого объекта составит: вложения I + вложения II + вложения III года = $= 1\,(1+p')^2 + 1(1+p') + 1 = 1{,}21 + 1{,}1 + 1 = 3{,}31$ млн руб.

Правда, в «Типовой методике определения экономической эффективности капитальных вложений» нормативный коэффициент приведения разновременных затрат к одному моменту времени ниже минимально допустимого норматива эффективности в 1,5 раза — соответственно 0,08 и 0,12[1]. Но нам представляется, что названные нормативы не должны различаться. Теоретически такое различие несостоятельно: одинаковые вложения за одинаковые сроки должны доставлять обществу равный эффект. На практике заниженный норматив приведения разновременных затрат недостаточно стимулирует сокращение сроков строительства.

Несмотря на то что рассмотренный метод учета удорожания основных фондов от продолжительности строительства кажется вполне естественным, при его использовании возникают определен-

[1] См. Типовая методика определения экономической эффективности капитальных вложений / утв. Постановлением Госплана СССР, Госстроя СССР и Президиума АН СССР от 8 сентября 1969 года № 40/100/33. М.: Экономика, 1969.

ные затруднения. Прежде всего нужно решить вопрос о том, какие сроки строительства закладывать в расчет — фактические или нормативные.

Затем необходимо знать распределение вложений по годам строительства. Поскольку в планово-проектной и хозяйственной практике удорожание основных фондов от продолжительности их создания до последнего времени во внимание не принималось и сокращение сроков строительства стимулировалось недостаточно, фактические сроки строительства нельзя признать обоснованными. Это, хотя и в меньшей мере, относится и к нормативным срокам. Еще менее обоснованным представляется распределение стоимости вложений по годам. И здесь речь идет не только о фактических, но и о нормативных показателях.

Второй метод учета удорожания основных фондов от продолжительности создания состоит в том, что на величину этого удорожания повышается цена производства — денежный объем продукции строительства. Незавершенные объекты рассматриваются как материальные оборотные средства строительных организаций, пропорционально которым исчисляется дополнительная прибыль в цене их продукции.

Такой подход теоретически безупречен. Как известно, и в сельском хозяйстве, и в отраслях промышленности с длительным циклом производства (например, в судостроении) заделы незавершенного производства составляют значительную долю оборотных средств, что влияет на величину цены производства. Если бы сроки строительства объектов во всех отраслях народного хозяйства были одинаковы, то рассматриваемый метод учета удорожания основных фондов от продолжительности их создания можно было бы считать вполне удовлетворительным.

Однако, как известно, сроки возведения производственных объектов различных отраслей в силу специфических особенностей этих объектов неодинаковы. Поэтому соотношения между размерами производственных фондов и объемами строительства, измеренные в ценах производства, должны быть несколько иными, чем в действующих ценах. Так, для отраслей, в которых продолжительность строительства относительно больше, эти соотношения в ценах производства выше, а для отраслей с короткими сроками строительства — ниже.

Поэтому для применения этого метода пришлось бы вместо одной отрасли «строительство» ввести в расчет несколько таких отраслей. В частности, строительство фондов продолжительностью один год, два года, три года и т.д. пришлось бы представить в межотраслевых

балансах самостоятельными позициями, что сопряжено с различными затруднениями, прежде всего информационного характера.

Третий метод учета удорожания фондов от продолжительности строительства состоит в том, что при пересчете продукции каждой отрасли в цены производства прибыль определяется исходя не только из действующих основных фондов, но и из фондов, не завершенных строительством. Подобный подход свободен от недостатков как первого, так и второго метода.

Воспроизводство основных фондов, рассматриваемое в разрезе укрупненных отраслей, можно с известными оговорками считать не дискретным, а непрерывным. Поэтому прошлый процесс создания уже действующих основных фондов в экономическом (не техническом) смысле может быть отождествлен с нынешним процессом создания новых основных фондов. При сравнительно небольших изменениях объемов ежегодного прироста фондов можно считать, что для воспроизводства действующих основных фондов в современных условиях был бы нужен такой же задел незавершенного строительства, какой имеет место ныне. Отсюда и удорожание действующих

Таблица 10

Индексы цен производства (цены 1966 г. = 1,00)

Отрасли промышленности	Индексы действующих цен к ценам 1966 г.	Индексы цен производства к ценам 1966 г.	Индексы цен производства к действующим ценам (гр. 3 = гр. 2 : гр. 1)
	1	2	3
Металлургия	1,47	1,52	1,03
Угольная	1,81	1,91	1,06
Нефтеперерабатывающая	1,14	1,63	1,43
Электроэнергетика	1,16	1,60	1,38
Машиностроение	1,00	1,17	1,17
Химическая	1,00	1,27	1,27
Лесная и деревообрабатывающая	1,17	1,25	1,07
Промышленность строительных материалов	1,19	1,34	1,13
Тарифы грузового транспорта	1,00	1,27	1,27
Легкая	1,00	0,77	0,77
Пищевая	1,00	1,20	1,20
Платные услуги	1,00	2,83	2,83

фондов от продолжительности строительства можно учитывать исходя из нынешнего задела незавершенного строительства.

При таком подходе продукция строительства в отличие от продукции других отраслей пересчитывается в цены производства не по единому для всей этой отрасли коэффициенту, а по коэффициентам, дифференцированным в зависимости от продолжительности строительства.

На основе рассмотренной информации за 1966 г. по уравнениям (1) — (5) была исчислена норма прибыли $p = 0{,}12$ и индексы цен производства по отношению к ценам 1966 г. и к действующим (введенным в 1967 г.) ценам по укрупненным отраслям. Результаты расчета приведены в табл. 10.

Рассмотренные в предыдущей главе методы исчисления цен производства и выполненный расчет дают возможность провести ряд народнохозяйственных измерений как исследовательского, так и практического характера. О них пойдет речь дальше.

Глава VII

ЦЕНЫ И СОПОСТАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СТРУКТУР

Важным фактором повышения эффективности общественного производства является совершенствование структуры народного хозяйства — как макроструктуры, так и отраслевой структуры.

Макроструктура народного хозяйства характеризуется соотношениями между двумя подразделениями общественного производства (средств производства и предметов потребления), между общественным продуктом и национальным доходом, между промежуточной продукцией (материальными затратами) и конечной продукцией. В зависимости от макроструктуры хозяйства физический объем национального дохода, направляемого на потребление и накопление при одних и тех же затратах общественного труда и природных ресурсов, может быть различным. Соответственно в зависимости от макроструктуры одинаковая степень удовлетворения общественных потребностей достигается с различными затратами общественного труда и природных ресурсов.

Совершенствование структуры народного хозяйства имеет важное значение. «От правильного решения структурных проблем, — от-

мечал на XXIV съезде КПСС Л.И. Брежнев, — во многом зависят темпы экономического роста, возможности накоплений, необходимых для развития хозяйства и повышения благосостояния народа. Хорошо известно, что отдача на каждый рубль капиталовложений в одних отраслях больше, а в других меньше, в одних вложенные средства возвращаются быстрее, а в других — медленнее. Это важно учитывать в любом хозяйстве, и тем более в таком большом, как наше»[1].

XXIV съезд Коммунистической партии Советского Союза наметил ряд мероприятий по совершенствованию структуры народного хозяйства. В частности, он указал на необходимость расширения и совершенствования индустриальной базы развития социалистической экономики, особенно сельского хозяйства и связанных с ним отраслей. Директивы съезда партии по пятилетнему плану развития народного хозяйства СССР на 1971 —1975 гг. предусматривают более быстрый рост и повышение удельного веса промышленности, производящей товары народного потребления, совершенствования структуры производства, межотраслевых и внутриотраслевых пропорций[2].

Для анализа и оценки динамики структуры народного хозяйства она должна быть более или менее точно измерена. Как макроструктура экономики, так и ее отраслевая структура измеряются лишь в стоимостном, денежном выражении, на основе цен. Стало быть, и результаты измерений в значительной мере зависят от цен.

Как уже отмечалось, цены на разные виды продукции, действовавшие до 1967 г., имели разные уровни и не могли служить для сколько-нибудь достоверного измерения структуры народного хозяйства. Цены, действующие в настоящее время, в меньшей степени искажают макро- и отраслевую структуру экономики. Но и они еще не полностью свободны от недостатков: норма прибыли дифференцирована по отраслям, сохранились существенные различия в уровнях цен.

В настоящее время общепризнанным инструментом анализа структуры народного хозяйства является межотраслевой баланс. При этом в исследованиях по международным сравнениям экономических структур на его основе много внимания уделяется приведению в сопоставимый вид классификации отраслей межотраслевого баланса. В то же время вопросы сопоставимости стоимостных показателей в известной мере остаются в тени. Поскольку, однако, межотраслевые

[1] Материалы XXIV съезда КПСС. М.: Политиздат, 1971.

[2] Там же.

балансы составляются в ценах различного уровня и их показатели зависят от национальных особенностей ценообразования, измерение и сопоставление структур на основе балансов в действующих ценах может привести к искаженным результатам. Между тем некоторые экономисты полагают, что указанное обстоятельство не может служить здесь помехой. Например, М. Аугустинович утверждает, что «любая важная народнохозяйственная пропорция, например, конечное разделение общественного продукта на потребление и накопление, независима от системы цен и может быть сопоставима в международном масштабе»[1]. Но, на наш взгляд, такое представление ошибочно.

Пусть имеются две страны *А* и *В* с двумя различными системами цен. В стране *А* цены на предметы потребления, составляющие в основном вещественное содержание фонда потребления, и на средства производства, поступающие в фонд накопления, имеют одинаковые уровни. В стране *Б* дело обстоит иначе. Уровень цен на средства производства на 40% ниже, чем на предметы потребления. Предположим далее, что страна *Б* перешла к ценам единого уровня. Исходя из этих условий, сопоставим пропорции между потреблением и накоплением в обеих странах (табл. 11).

Таблица 11

Пропорции между потреблением и накоплением

Показатель	Уровни цен			Пропорции					
	Страна *А*	страна *Б*		страна *А*		страна *Б*			
						в старых ценах		в новых ценах	
		старые цены	новые пены	в млрд руб.	в %	в млрд руб.	в %	в млрд руб. (гр. 8 = гр. 6 : гр. 2)	в %
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Потребление (предметы потребления)	1,00	1,00	1,00	114	76	112	80	112	74
Накопление (средства производства)	1,00	0,75	1,00	36	24	28	20	39	26
Всего				150	100	140	100	151	100

[1] *Аугустинович М.* Использование межотраслевых балансов для международных сопоставлений // Межотраслевой баланс и планирование в странах — членах СЭВ / под ред. А. Н. Ефимова. М.: Экономика, 1969.

Из таблицы видно, что соотношение между потреблением и накоплением в стране Б в результате перехода к новым ценам существенно изменилось. Если в старых ценах доля потребления составляла 80%, а накопления — 20%, то в новых — соответственно 74 и 26%. Иную картину дает, естественно, и международное сопоставление пропорций между потреблением и накоплением. В прежних ценах удельный вес накопления в национальном доходе страны Б был в 1,2 раза ниже, чем страны А, в новых ценах он в 1,1 раза выше.

Еще менее пригодны действующие цены для измерения динамики макроструктуры экономики. Действительно, в стране *Б* никакого реального изменения пропорций в сущности не произошло. Несмотря на это, вследствие перехода к новым ценам динамика пропорций представляется такой, какая может быть достигнута лишь за многие годы.

Таким образом чтобы измерить народнохозяйственную структуру, необходимо пересчитать межотраслевой баланс в цены единого уровня. Кроме того, нужны и другие коррективы цен, обеспечивающие сопоставимость межотраслевых балансов.

В 1968—1969 гг. в Институте электронных управляющих машин были проведены исследования по сопоставлению отраслевых структур СССР и США на основе межотраслевых балансов. При этом работа осуществлялась на основе межотраслевых балансов СССР за 1959 и 1966 гг. и США за 1947 и 1958 гг., что позволило сравнить и динамику их структур [2].

Рассмотрим методы и некоторые результаты этих исследований.

Как уже отмечалось, межотраслевые балансы продукции СССР разрабатываются в ценах конечного потребления. Балансы США составляются в ценах производителей.

Для сопоставления структур экономики двух разных стран межотраслевые балансы необходимо оценить по одинаковому принципу — либо в ценах конечного потребления, либо в ценах производителей. Если бы информационная база была достаточной, то по указанным выше причинам эти балансы следовало бы представить в ценах конечного потребления. Однако детальной информации о торгово-транспортных расходах, об их распределении по каждому виду продукции и по отраслям, в которых эта продукция используется в качестве материальных затрат, нет. Поэтому как пересчет ме-

[2] Межотраслевой баланс за 1947 г. см. *Evance N.D., Hoffenberg M.* The Interindustry Relation Study for 1947. Wash.,1952; Review of Economics and Statistics. 1952. Vol. 34. No. 02; Межотраслевой баланс за 1958 г. см. Survey of Current Business. 1964. November.

жотраслевых балансов США в цены конечного потребления, так и пересчет балансов СССР в цены производителей сопряжен с определенными условностями.

Рассмотрим, в чем заключается пересчет межотраслевого баланса в цены конечного потребления и в цены производителей.

Пересчет из цен производителей в цены конечного потребления состоит из двух операций.

Операция первая. Торгово-транспортные расходы, приведенные в каждом столбце баланса, распределяются между затратами сырья, материалов, полуфабрикатов, показанными в том же столбце. В результате в цены конечного потребления пересчитываются материальные затраты.

Операция вторая. Прежние показатели торгово-транспортных расходов в каждом столбце межотраслевого баланса заменяются показателями затрат по реализации и доставке продукции данной отрасли ее потребителям. В результате в цены конечного потребления пересчитывается продукция.

Очевидно, и для первой, и для второй операции нужны данные о расходах по доставке каждого вида сырья и материалов каждому потребителю. Так, в нашем примере, чтобы пересчитать затраты металла на машиностроение из цен производителя в цены конечного потребления, нужно из общей суммы затрат транспорта на машиностроение выделить затраты на доставку металла. Далее, добавив их к затратам металла на машиностроение, можно получить затраты металла на машиностроение в ценах конечного потребления. Просуммировав затраты на доставку металла всем его потребителям, получим сумму торгово-транспортных расходов, относящуюся ко всей продукции металлургии, исчисляемой в ценах конечного потребления.

Каким же образом на основе одного лишь межотраслевого баланса в ценах производителей, при отсутствии дополнительной информации можно найти интересующие нас затраты на доставку металла машиностроению? Единственное, что остается здесь сделать, — это распределить всю сумму расходов на доставку сырья и материалов пропорционально затратам каждого их вида, представленным в ценах производителей. Но такое решение весьма и весьма уязвимо, ибо транспортные затраты пропорциональны скорее весу груза и дальности его доставки, чем стоимости груза. Так, транспортные расходы машиностроительных заводов на доставку металла выше, чем на доставку комплектующих изделий. Затраты же на металл значительно ниже, чем на комплектующие изделия.

Теперь перейдем к алгоритму пересчета межотраслевого баланса из цен конечного потребления в цены производителей. Его также можно подразделить на две операции.

Первая операция. Из каждого элемента материальных затрат на производство продукции данной отрасли выделяются расходы по его доставке.

Операция вторая. Указанные расходы суммируются, и полученной суммой заменяются торгово-транспортные расходы по реализации и доставке продукции данной отрасли потребителю.

Но как из стоимости поставок продукции выделить в каждую отрасль торгово-транспортные расходы на эту продукцию? Нужно, видимо, распределить общую сумму торгово-транспортных расходов на продукцию данной отрасли пропорционально поставкам этой продукции в ценах конечного потребления. Такое предположение — тоже условность, но гораздо меньшая, чем сделанное выше предположение о пропорциональности торгово-транспортных расходов стоимости различных видов материальных затрат. По этой причине, а отнюдь не из соображений о предпочтительности цен производителей приходится пересчитывать в них межотраслевые балансы для международных сопоставлений структуры.

Переоценка межотраслевого баланса СССР в цены производителей обеспечивает одинаковое построение, архитектонику межотраслевых балансов обеих стран. Но она не устраняет различий в уровнях цен на продукцию различных отраслей в народном хозяйстве каждой из стран. Стало быть, для сопоставимости межотраслевых балансов их надо пересчитать, кроме того, в цены, формируемые по единому принципу, — в цены производства.

Поскольку речь идет о капиталистическом хозяйстве, то возникает вопрос: надо ли переоценивать в цены производства межотраслевой баланс США?

В капиталистических странах в основе рыночных цен действительно лежат цены производства. Но рыночные (действующие) цены отклоняются от цен производства под влиянием спроса и предложения, государственного регулирования, монополий, а также вследствие многих других факторов. Поэтому вторым этапом приведения межотраслевых балансов СССР и США в сопоставимый вид является их переоценка в цены производства. Основой для этого являются индексы цен производства.

Методы определения этих индексов были рассмотрены в предыдущей главе, где, в частности, отмечалось, что для измерения структуры требуются цены, определяемые на основе среднеотраслевых

затрат, исчисление которых для СССР может быть выполнено по уравнениям (1, 2, 3, 4). (Уравнение 5 для определения цен на топливо по замыкающему виду топлива в этом случае опускается.) Напомним, что исчисление индексов цен в данном случае выполняется на основе межотраслевого баланса, пересчитанного в цены производителей.

Индексы цен производства для переоценки межотраслевого баланса продукции США могут быть исчислены по тем же уравнениям, но с учетом следующего обстоятельства. Медицинское обслуживание, высшее и специальное образование в США — платные. Взносы по социальному страхованию поступают в основном из заработной платы. Отсюда затраты на рабочую силу помимо заработной платы ничтожны. Учитывать их при определении цен производства не имеет смысла, и, стало быть, расчет выполняется по уравнениям (1 и 4) (без уравнений 2 и 3).

Как уже отмечалось, исходными материалами для расчета цен производства являются межотраслевые балансы продукции, основных и оборотных средств (основного и оборотного капитала—в капиталистическом хозяйстве).

Для сопоставления с балансами СССР межотраслевые балансы продукции США предварительно пересчитываются по советской методологии. Непроизводственные отрасли из I и III квадрантов баланса исключаются. Материальные затраты этих отраслей относятся к конечному потреблению, а затраты «продукции» непроизводственных отраслей на производственные добавлены к прибыли последних. Далее, межотраслевые балансы США агрегируются и приводятся к отраслям, тождественным по своему составу с отраслями укрупненного межотраслевого баланса СССР.

Пересчитанный по советской методологии и агрегированный межотраслевой баланс продукции США за 1958 г. в текущих ценах производителей приведен в табл. 12.

В настоящее время нет статистических материалов, необходимых для составления межотраслевых балансов основного и оборотного капитала США. Поэтому в расчетах цен производства приходится ограничиться суммарными показателями основного и оборотного капитала по соответствующим отраслям[1].

---

[1] Показатели основного капитала производственных отраслей (табл. 13) исчислены по следующим источникам: *Кваша Я.Б.* Капитальные вложения и основные фонды СССР и США. М.: Изд-во Акад. Наук СССР, 1963; Воспроизводство конечного общественного продукта США / отв. ред. Е.А. Громов. М.: Наука, 1966.

На основе приведенных материалов по уравнениям (1 и 4) были исчислены индексы цен производства к текущим ценам (табл. 14). При этом, поскольку основной и оборотный капитал представлен лишь по отраслевой принадлежности, в цены производства он не пересчитывается. Но к существенной ошибке это не приводит, ибо текущие цены на продукцию капиталообразующих отраслей, особенно машиностроения и строительства, оказались достаточно близкими к цене производства (см. табл. 14). Невелики расхождения и в ценах на продукцию большинства других отраслей[2].

С помощью исчисленных индексов (см. табл. 14) межотраслевой баланс продукции США был переоценен в цены производства (табл. 15). В результате он стал сопоставимым с межотраслевым балансом СССР, пересчитанным в цены производителей и переоцененным затем в цены производства.

Это позволило сравнить макро- и отраслевую структуру СССР и США[3], например, соотношение между фондом возмещения и конечной продукцией в СССР и США (см, табл. 16).

Показатели основного капитала непроизводственной сферы исчислены по данным Statistics of Income, 1957—1958. Показатели оборотного капитала в корпорациях рассматриваемых отраслей по данным: Corporation Income Sax Returns accounting periods ended. July 1957—June 1958. Washington, [IRS Publication N 159 (11—59)].

[2] Исключение составляют лишь металлургия, топливная промышленность, электроэнергетика и транспорт, для которых характерен более низкий по сравнению со средним процент на капитал в действующих ценах. Так, в металлургии процент на капитал был почти в 2 раза ниже среднего, а в грузовом транспорте — почти в 6,5 раза ниже, чем обусловлено их спецификой. В угольной промышленности объем производства сократился в связи с перестройкой топливно-энергетического баланса страны в сторону замены угля жидким топливом и газом. Дешевая нефть, экспортируемая из-за границы, снижает процент на капитал в добыче нефти внутри страны. Отклонение действующей цены вниз от цены производства в металлургии объясняется недоиспользованием производственных мощностей. Низкий процент на капитал в производстве электроэнергии и теплоэнергии США также объясняется низким коэффициентом использования установленной мощности, который в 1958 г. составил 52%. Низкий фактический по сравнению с исчисленным процент на капитал в такой капиталоемкой отрасли, как транспорт, объясняется сокращением грузооборота и даже сети железных дорог, их заменой менее капиталоемким автомобильным транспортом.

[3] Расчеты, аналогичные описанным, были выполнены и по межотраслевому балансу США в 1947 г.

Межотраслевой баланс производства и распределения (в млн долл. в

Показатель	Отрасли					
	В том числе					
	Металлургия	Угольная	Нефтедобывающая	Нефтеперерабатывающая	Электроэнергия, теплоэнергия и газ	Машиностроение и металлообработка
А	1	2	3	4	5	6
I. Материальные затраты						
1. Металлургия	11077	56	16	8	71	16851
2. Угольная	526	468	–	10	548	50
3. Нефтедобывающая	–	–	240	9291	1166	–
4. Нефтеперерабатывающая	230	30	52	1242	245	372
5. Электроэнергия, теплоэнергия и газ	763	65	78	262	3376	758
6. Машиностроение и металлообработка	1895	175	272	351	220	30333
7. Химическая	690	68	86	602	21	3275
8. Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	231	27	15	98	36	1873
9. Промышленность строительных материалов	446	7	4	97	24	1287
10. Прочие отрасли тяжелой промышленности	87	5	5	40	2951	333
11. Легкая	52	2	2	4	2	766
12. Пищевая	8	–	–	11	–	22
13. Итого по промышленности	16005	903	770	12016	8660	55920
14. Строительство	136	2	4	25	551	282
15. Сельское хозяйство	–	–	–	–	–	17
16. Грузовой транспорт и связь, обслуживающая производство	1074	16	197	647	283	1457
17. Остальные отрасли материального производства	2184	100	248	188	240	5053
18. Итого материальных затрат (без амортизации)	19399	1021	1219	12876	9734	62729
19. Амортизация	1567	172	1027	1057	2543	3325
20. Всего материальных затрат (включая амортизацию)	20966	1193	2246	13933	12277	66054
II. Заработная плата и прибавочный продукт						
21. Заработная плата и другие виды оплаты труда	9083	1258	4050	1448	4320	39709
22. Прибыль	2406	174	1594	1103	3051	7046
23. Оплата услуг непроизводственной сферы	1595	124	2010	942	605	7342
III. *Итого* валовая продукция	34050	2749	9900	17426	20253	120151
В том числе чистая продукция	13084	1556	7654	3493	7976	54097
IV. Импорт	1716	3	952	571	36	1581
V. *Всего* валовой продукции, включая импорт	35766	2752	10852	17997	20289	121732

Таблица 12

продукции США в 1958 г. в текущих ценах ценах производителей)

материального производства								
Промышленность							Строительство	Сельское хозяйство
Химическая	Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	Строительных материалов	Прочие отрасли тяжелой промышленности	Легкая	Пищевая	Итого по промышленности		
7	8	9	10	11	12	13	14	15
613	383	110	22	17	219	29443	3759	24
99	78	69	126	21	41	2036	–	7
25	–	–	20	–	–	10742	–	–
816	235	137	57	43	287	3746	1362	968
461	292	332	504	204	365	7460	175	265
920	1079	353	283	525	2000	38406	10358	529
8541	1147	543	235	2170	733	18111	1891	1425
861	8434	508	2370	436	1535	16424	4622	149
332	250	1720	13	44	613	4837	5560	97
167	986	45	1753	107	209	6688	24	22
689	401	23	27	13813	149	15930	6	112
408	104	6	260	248	11743	12810	17	3000
13932	13389	3846	5670	17628	17894	166633	27774	6598
41	72	6	1250	15	233	2617	8	611
35	998	4	625	1554	22467	25700	237	15579
687	779	395	791	423	1967	8716	1536	661
953	1358	422	406	1273	2485	14910	6426	1993
15648	16596	4673	8742	20893	45046	218576	35981	25442
1597	779	677	518	493	1578	15332	1582	4006
17245	17374	5350	9260	21386	46624	233908	37563	29448
8177	7498	3887	8416	9434	13109	110389	20540	3606
3464	1666	1266	1432	1159	4797	29158	6815	14498
2714	1250	696	2211	1382	3887	24758	4373	4149
31600	27788	11199	21319	33361	68417	398213	69291	51701
14355	10414	5849	12059	11975	21793	164305	31728	22253
730	1410	240	223	650	2693	10805	–	1031
32330	29198	11439	21542	34011	71110	409018	69291	52732

Показатель	Отрасли материального производства			Фонд		
					Платные	
	Грузовой транспорт и связь, обслуживающие производство	Остальные отрасли материального производства	Всего потреблено в материальном производстве	Личное потребление населения	Пассажирский транспорт, связь, обслуживающие непроизводственную сферу	Гостиницы, ремонтные службы и личные услуги
А	16	17	18	19	20	21
I. Материальные затраты						
1. Металлургия	83	356	33665	279	42	6
2. Угольная	19	4	2066	261	8	–
3. Нефтедобывающая	–	–	10742	–	–	–
4. Нефтеперерабатывающая	1071	737	7884	7259	465	144
5. Электроэнергия, теплоэнергия и газ	131	1918	9949	8060	79	235
6. Машиностроение и металлообработка	1330	2452	53075	23275	661	1006
7. Химическая	245	489	22161	5293	108	344
8. Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	96	1230	22521	3586	63	203
9. Промышленность строительных материалов	7	230	10731	365	3	55
10. Прочие отрасли тяжелой промышленности	684	1628	9046	3395	348	33
11. Легкая	35	238	16321	16360	24	382
12. Пищевая	70	536	16433	52114	30	13
13. Итого по промышленности	3771	9818	214594	120247	1831	2421
14. Строительство	1021	775	5032	–	529	35
15. Сельское хозяйство	26	153	41695	4929	11	–
16. Грузовой транспорт и связь, обслуживающая производство	1141	841	12895	9820	559	95
17. Остальные отрасли материального производства	728	1683	25740	61907	343	566
18. Итого материальных затрат (без амортизации)	6687	13270	299956	196903	3273	3117
19. Амортизация	2424	4174	27518	–	I48I	822
20. Всего материальных затрат (включая амортизацию)	9111	17444	327474	196903	4754	3940
II. Заработная плата и прибавочный продукт						
21. Заработная плата и другие виды оплаты труда	13536	47794	195865		7659	4119
22. Прибыль	2417	17038	69926		1883	2461
23. Оплата услуг непроизводственной сферы	2485	14061	49826		1701	1656
III. *Итого* валовая продукция	27549	96337	643091	196903	15997	12175
В том числе чистая продукция	18438	78893	315617		11243	8236
IV. Импорт	980	307	13123		435	–
V. *Всего* валовой продукции, включая импорт	28529	96644	656214	196903	16432	12175

Окончание табл. 12

потребления					Фонд накопления					
услуги										
Развлечения	Медицинское обслуживание	Итого платных услуг	Прочее непроизводственное потребление	Всего фонд потребления	Капитальные вложения	Изменение запасов	Правительственный сектор	Всего фонд накопления	Экспорт	Всего распределено продукции
22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32
–	20	68	401	748	–	–292	732	440	913	35766
–	–	8	46	315	–	–22	61	39	332	2752
–	–	–	122	122	–	–40	–	–40	28	10852
4	70	683	594	8536	–	–186	1108	922	655	17997
42	418	774	638	9472	–	–	834	834	34	20289
113	462	2242	6949	32466	19384	–1868	12697	30213	5978	121732
3	656	1111	611	7015	52	–49	1518	1521	1633	32330
11	194	471	700	4757	930	44	520	1494	426	29198
–	6	64	52	481	–	27	9	36	191	11439
24	350	755	7671	11821	–	11	507	518	157	21542
18	100	524	180	17064	50	–226	324	148	478	34011
–	170	213	69	52396	–	222	325	547	1734	71110
215	2446	6913	18033	145193	20416	–2379	18635	36672	12559	409018
126	680	1370	6049	7419	36961	–	19877	56838	2	69291
14	10	35	2173	7137	–	1068	948	2016	1884	52732
32	178	864	1198	11882	532	108	1468	2108	1644	28529
70	420	1399	1896	65202	2923	–137	1287	4073	1629	96644
457	3734	10581	29349	236833	60832	–1340	42215	101707	17718	656214
878	–	3181	16798	19979						
1335	3734	13762	46147	256812						
1790	10452	24020	35544	59564						
426	5010	9780	20552	30332						
1964	3500	8821	20516	29337						
5515	22696	56383	122759	376045						
4180	18962	42621	76612	119233						
105	6	546	306	852						
5620	22702	56929	123065	376897						

Таблица 13

Основной и оборотный капитал США в 1958 г.
(в текущих ценах, млн долл.)

Наименование отраслей	Основной капитал по полной стоимости	Оборотный капитал	*Всего*
А	1	2	3
Металлургия	34 991	7 453	42 444
Угольная	4 182	330	4512
Нефтедобывающая	35 450	1950	37400
Нефтеперерабатывающая	14 524	1452	15 976
Электроэнергия, теплоэнергия и газ	73 313	1979	75 292
Машиностроение и металлообработка	54 263	33 480	87 743
Химическая	27 232	7 788	35 020
Лесная и деревообрабатывающая	20 374	5460	25 834
Промышленность строительных материалов	12 064	2389	14453
Прочие отрасли тяжелой промышленности	10288	4 177	14 465
Легкая	11700	7 277	18 977
Пищевая	22189	12 870	35 059
Строительство	11 685	3 424	15109
Сельское хозяйство	102 090	19 397	121 487
Грузовой транспорт и связь, обслуживающие производство	68 306	1 913	70 219
Остальные отрасли материального производства	48 708	55 771	104 479
Всего по отраслям материального производства	551 359	167 200	718 559
Радио и телевидение	3711	1039	4 750
Пассажирский транспорт и связь, обслуживающие непроизводственную сферу	35 629	998	36 627
Гостиницы, ремонтные службы и личные услуги	5 524	250	5 774
Развлечения	2 624	425	3 049
Медицинское обслуживание и образование	30 098	4 786	34 884

Как известно, фонд возмещения включает текущие материальные затраты и амортизацию производственных основных фондов. Его доля в совокупном продукте характеризует материалоемкость производства, использование продукции на производственные нужды. Удельные веса конечной продукции и фонда возмещения в сумме равны единице, между ними обратно пропорциональная зависимость: чем выше доля продукции, расходуемой на возмещение материальных затрат, тем меньше удельный вес конечной продукции, используемой на непроизводственное потребление и накопление, и, наоборот, чем ниже материальные затраты, тем больше конечная продукция — используемый национальный доход плюс амортизация.

Таблица 14

Индексы цен производства к текущим ценам в США в 1947 и 1958 гг. (в %)

Наименование отраслей	1947 г.	1958 г.
Металлургия	119,6	109,8
Угольная	104,9	113,3
Нефтедобывающая	125,8	122,0
Нефтеперерабатывающая	126,9	116,8
Электроэнергия, теплоэнергия и газ	140,8	128,0
Машиностроение и металлообработка	102,7	104,1
Химическая	108,9	102,0
Лесная и деревообрабатывающая	101,5	105,7
Промышленность строительных материалов	108,3	104,1
Легкая	96,1	103,7
Пищевая	100,2	95,9
Строительство	95,4	94,4
Сельское хозяйство	100,6	93,1
Грузовой транспорт	151,1	118,6
Торговля и остальные отрасли материального производства	90,8	93,8

В СССР удельный вес фонда возмещения в 1959 г. составил 56,1%, а конечной продукции — 43,9%. В 1966 г. удельный вес фонда возмещения увеличился на 1,4 пункта и достиг 57,5%, а доля конечной продукции снизилась до 42,5%. В США удельный вес фонда возмещения за 1947—1958 гг. вырос с 48,2 до 50,7% — на 2,5 пункта. Удельный вес конечной продукции соответственно снизился. В 1959 г. удельный вес фонда возмещения в СССР был на 7,9 пункта, а в 1966 г. на 6,8 пункта выше, чем в США в 1958 г. В процентах это составляет 16,2 в 1959 г. и 13,0 в 1966 г. Это показывает, что повышение эффективности общественного производства может быть достигнуто за счет экономии материальных затрат. Более детальный сравнительный анализ межотраслевых структур позволяет конкретизировать эту проблему, установить секторы хозяйства, которые содержат наибольшие резервы снижения материалоемкости.

Предположив линейную независимость отраслей, можно считать, что изменение коэффициентов материальных затрат в одной из них не влечет изменения структуры затрат в другой. В известных, достаточно широких, пределах это вполне допустимо. Например, сдвиги в технологии текстильной промышленности при переходе от ткачества к производству нетканых материалов не вызывают

Межотраслевой баланс производства и распределения (в млн долл. в ценах

Показатель	Отрасли материального					
	В том числе					
	Металлургия	Угольная	Нефтедобывающая	Нефтеперерабатывающая	Электроэнергия, теплоэнергия и газ	Машиностроениеи металлообработка
А	1	2	3	4	5	6
I. Материальные затраты						
1. Металлургия	12156	61	18	9	78	18492
2. Угольная	596	530	–	11	620	57
3. Нефтедобывающая	–	–	293	11330	1422	–
4. Нефтеперерабатывающая	269	35	60	1450	286	434
5. Электроэнергия, теплоэнергия и газ	977	83	100	335	4323	971
6. Машиностроение и металлообработка	1972	182	281	365	229	31562
7. Химическая	704	71	88	614	21	3344
8. Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	244	28	16	103	39	1981
9. Промышленность строительных материалов	464	7	4	101	25	1339
10. Прочие отрасли тяжелой промышленности	88	5	5	41	2997	338
11. Легкая	54	2	2	4	2	795
12. Пищевая	8	–	–	11	–	21
13. Итого по промышленности	17532	1004	867	14374	10042	59334
14. Строительство	128	2	4	24	520	266
15. Сельское хозяйство	–	–	–	–	–	16
16. Грузовой транспорт и связь, обслуживающие производство	1274	19	234	768	336	1729
17. Остальные отрасли материального производства	2049	94	233	176	225	4741
18. Итого материальных затрат (без амортизации)	20983	1119	1338	15342	11123	66086
19. Амортизация	1567	172	1027	1057	2543	3325
20. Всего материальных затрат (включая амортизацию)	22550	1291	2365	16399	13666	69411
II. Заработная плата и чистый доход						
21. Заработная плата и прочие виды оплаты труда	9083	1258	4050	1448	4320	39709
22. Прибыль	4183	440	3647	1558	7341	8555
23. Оплата услуг непроизводственной сферы	1595	124	2010	942	605	7342
III. *Итого* валовая продукция	37366	3113	12072	20347	25932	125017
В том числе чистая продукция	14816	1822	9707	3948	12266	55606
IV. Импорт	1884	3	1161	667	46	1645
V. *Всего* валовой продукции, включая импорт	39250	3116	13233	21014	25978	126662

Таблица 15

продукции США в 1958 г. в ценах производства производителей)

производства								
промышленность							Строительство	Сельское хозяйство
Химическая	Лесная, деревообрабатывающая, целлюлозно-бумажная	Строительных материалов	Прочие отрасли тяжелой промышленности	Легкая	Пищевая	Итого по промышленности		
7	8	9	10	11	12	13	14	15
673	420	121	24	19	240	32311	4125	26
112	88	78	143	24	46	2305	–	8
30	–	–	24	–	–	13099	–	–
953	275	160	67	50	335	4374	1590	1130
590	374	425	645	261	468	9552	224	339
957	1123	367	294	548	2081	39961	10778	550
8714	1170	554	240	2214	748	18482	1930	1454
911	8919	536	2506	461	1623	17367	4888	158
345	260	1789	14	46	638	5032	5785	101
170	1001	46	1780	109	212	6792	24	22
715	416	24	28	14332	155	16529	6	116
391	100	6	249	238	11257	12281	16	2876
14561	14146	4106	6014	18302	17803	178085	29366	6780
39	68	6	1180	14	220	2471	8	577
33	929	4	582	1446	20909	23919	221	14499
815	924	469	939	502	2333	10342	1822	784
894	1274	396	381	1194	2331	13988	6028	1870
16342	17341	4981	9096	21458	43596	228805	37445	24510
1597	778	677	518	493	1578	15332	1582	4006
17939	18119	5658	9614	21951	45174	244137	39027	28516
8177	7498	3887	8416	9434	13109	110389	20540	3606
3414	2519	1409	1410	1850	3418	39699	1473	11845
2714	1250	696	2211	1382	3887	24758	4373	4149
32244	29386	11650	21651	34617	65588	418983	65413	48116
14305	11267	5992	12037	12666	20414	174846	26386	19600
745	1491	250	226	674	2585	11377	–	960
32989	30877	11900	21877	35291	68173	430360	65413	49076

Показатель	Отрасли материального производства			Фонд		
					Платные	
	Грузовой транспорт и связь, обслуживающие производство	Остальные отрасли материального производства	Всего потреблено в материальном производстве	Личное потребление населения	Пассажирский транспорт и связь, обслуживающие непроизводственную сферу	Гостиницы, ремонтные службы и личные услуги
А	16	17	18	19	20	21
I. Материальные затраты						
1. Металлургия	91	391	36944	306	46	7
2. Угольная	22	4	2339	296	9	–
3. Нефтедобывающая	–	–	13099	–	–	–
4. Нефтеперерабатывающая	1250	861	9205	8476	542	168
5. Электроэнергия, теплоэнергия и газ	168	2455	12738	10320	101	301
6. Машиностроение и металлообработка	1384	2551	55224	24218	688	1046
7. Химическая	248	499	22613	5401	110	351
8. Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	103	1301	23817	3792	67	215
9. Промышленность строительных материалов	7	239	11164	380	3	57
10. Прочие отрасли тяжелой промышленности	695	1654	9187	3448	353	34
11. Легкая	38	246	16935	16975	25	396
12. Пищевая	67	514	15754	49962	29	12
13. Итого по промышленности	4073	10715	229019	123574	1973	2587
14. Строительство	962	732	4750	–	500	33
15. Сельское хозяйство	24	142	38805	4587	10	–
16. Грузовой транспорт и связь, обслуживающая производство	1354	998	15300	11652	663	113
17. Остальные отрасли материального производства	683	1579	24148	58081	322	531
18. Итого материальных затрат (без амортизации)	7096	14166	312022	197894	3468	3264
19. Амортизация	2424	4174	27518	–	1481	822
20. Всего материальных затрат (включая амортизацию)	9520	18340	339540	197894	4949	4086
II. Заработная плата и чистый доход						
1. Заработная плата и прочие виды оплаты труда	13536	47794	195865		7659	4119
22. Прибыль	7146	10187	70350		4034	563
23. Оплата услуг непроизводственной сферы	2485	14061	49826		1701	1656
III. *Итого* валовая продукция	32687	90382	655581	197894	18343	10424
В том числе чистая продукция	23167	72042	316041		13394	6338
IV. Импорт	1163	288	13788		497	–
V. *Всего* валовой продукции, включая импорт	33850	90670	669369	197894	18840	10424

Окончание табл. 15

потребления					Фонд накопления					
услуги										
Развлечения	Медицинское обслуживание	Итого платных услуг	Прочее непроизводственное потребление	Всего фонд потребления	Капитальные вложения	Изменение запасов	Правительственный сектор	Всего фонд накопления	Экспорт	Всего распределено продукции
22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32
–	22	75	440	821	–	–320	803	483	1002	39250
–	–	9	52	357	–	–25	69	44	376	3116
–	–	–	149	149	–	–49	–	–49	34	13233
5	82	797	694	9967	–	–217	1294	1077	765	21014
54	535	991	817	12128	–	–	1068	1068	44	25978
118	481	2333	7230	33781	20169	–1944	13212	31437	6220	126662
3	670	1134	623	7158	53	–50	1549	1552	1666	32989
12	205	499	740	5031	983	47	550	1580	449	30877
–	6	66	54	500	–	28	9	37	199	11900
24	355	766	7791	12005	–	11	515	526	159	21877
19	104	544	187	17706	52	–234	336	154	496	35291
–	163	204	66	50232	–	213	312	525	1662	68173
235	2623	7418	18843	149835	21257	–2540	19717	38434	13072	430360
119	642	1294	5710	7004	34892	–	18765	53657	2	65413
14	9	33	2022	6642	–	994	882	1876	1753	49076
38	211	1025	1421	14098	631	128	1742	2501	1951	33850
66	394	1313	1779	61173	2742	–129	1208	3821	1528	90670
472	3879	11083	29775	238752	59522	–1547	42314	100289	18306	669369
878	–	3181	16798	19979	–47497	–	–	–47497	–	–
1350	3879	14264	46573	258731	12025	–1547	42314	52792	18306	669369
1790	10452	24020	35544	59564						
297	3401	8295	20552	28847						
1964	3500	8821	20516	29337						
5401	21232	55400	123185	376479						
4051	17353	41136	76612	117748						
103	6	606	306	912						
5504	21238	56006	123491	377391						

Таблица 16

Фонд возмещения и конечная продукция СССР и США (в %)

Показатель	СССР		США	
	1959 г.	1966 г.	1947 г.	1958 г.
Фонд возмещения	56,1	57,5	48,2	50,7
Конечная продукция	43,9	42,5	51,8	49,3
Совокупный общественный продукт – *всего*	100,0	100,0	100,0	100,0

непосредственного изменения технологии, а следовательно, и коэффициентов материальных затрат на грузовом транспорте.

Это свойство коэффициентов материальных затрат позволило, заменяя последовательно коэффициент материальных затрат отдельных отраслей, групп отраслей и по народному хозяйству одной страны в целом соответствующими коэффициентами другой, исчислить, каким должен быть совокупный общественный продукт, для того чтобы в данных условиях произвести конечную продукцию первой страны.

Расчет совокупного общественного продукта выполняется исходя из фактических размеров конечной продукции на основе матрицы коэффициентов материальных затрат, в которую вносятся названные изменения. Расчет осуществляется на основе уравнения межотраслевого баланса:

$$\bar{X}_{\text{I}} = [E - \tilde{A}]^{-1}\bar{Y}_{\text{I}} \ , \qquad (1)$$

где $\bar{X}_{\text{I}} = (x_1, x_2, ..., x_n)$ —исчисляемый вектор валовой продукции;

$\bar{Y}_{\text{I}} = (y_1, y_2, ..., y_{\text{n}})$ — вектор конечной продукции первой страны;

$\tilde{A}(a_{ik})$ — матрица коэффициентов материальных затрат первой страны, в которой часть коэффициентов заменена коэффициентами второй[1].

В случае полной замены матрицы коэффициентов материальных затрат первой страны коэффициентами материальных затрат второй страны это уравнение приобретает вид:

$$\tilde{X}_{\text{I}} = [E - A_{\text{II}}]^{-1}\bar{Y}_{\text{I}} .$$

При подстановке в матрицу коэффициентов одной страны коэффициентов другой может оказаться, что для производства фактической конечной продукции совокупный общественный продукт

[1] Коэффициенты материальных затрат в народном хозяйстве нашей страны в 1966 г., исчисленные по статистическим публикациям приведены в табл. 17.

первой страны должен быть больше реально произведенного. В этом случае можно сделать вывод, что структура материальных затрат данной отрасли, группы отраслей или в целом по народному хозяйству в первой стране при прочих равных условиях более рациональна, чем во второй. И наоборот, если расчетное значение совокупного общественного продукта первой страны при замене коэффициентов материальных затрат коэффициентами второй страны снизится, то при прочих равных условиях это означает, что структура хозяйства второй страны выгоднее, чем первой. При этом увеличение или уменьшение совокупного общественного продукта измеряется как в абсолютном, так и в относительном выражении.

Сопоставление отраслевых структур имеет не только и не столько познавательное значение. На основе их анализа могут быть выработаны определенные рекомендации по дальнейшему совершенствованию отраслевой структуры общественного производства.

Таблица 17

Коэффициенты материальных затрат
(в руб. на тыс. руб. валовой продукции)

Отрасли-поставщики	Отрасли-потребители													
	Металлургия	311Угольная	Нефтедобывающая	Нефтеперерабатывающая	Газовая	Электроэнергетика	Машиностроение	Химическая	Лесная и деревообрабатывающая	Стройматериалы	Легкая	Пищевая	Сельское хозяйство	Грузовой транспорт
Металлургия	346	8	2	2	1	3	141	39	11	53	1	3	1	5
Угольная	59	187	–	–	1	205	3	5	7	18	1	2	2	12
Нефтедобывающая	–	–	5	146	13	1	–	1	–	–	–	–	–	–
Нефтеперерабатывающая	10	2	10	59	5	60	5	20	12	17	1	4	15	75
Газовая	10	...	2	3	9	59	2	8	1	11	...	1	–	...
Электроэнергетика	33	30	41	30	7	2	15	48	13	29	4	2	2	23
Машиностроение	29	32	13	4	2	13	204	14	26	25	5	5	26	41
Химическая	16	13	5	15	6	3	40	280	23	12	23	2	15	26
Лесная и деревообрабатывающая	5	53	1	1	1	1	12	33	263	14	3	7	3	8
Стройматериалы	1	4	1	...	–	...	3	1	2	146	...	1	2	2
Легкая	7	8	2	1	1	1	11	39	22	7	427	6	3	8
Пищевая	2	1	1	2	1	1	2	43	3	5	11	242	11	1
Сельское хозяйство	...	...	–	–	–	–	...	2	12	...	86	342	207	...
Грузовой транспорт	79	223	283	194	437	1	38	68	131	291	7	16	11	3

Глава VIII

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РЕФОРМА И ЦЕНЫ

Совершенствование ценообразования — неотъемлемая часть хозяйственной реформы. В системе мероприятий, составляющих ее основное содержание, можно выделить такие моменты, как расширение самостоятельности предприятий, оценка их деятельности при помощи показателей реализованной продукции и рентабельности, стимулирование их коллективов из прибыли в зависимости от этих показателей, введение платы за производственные фонды, усиление прямых договорных связей между предприятиями по поставкам продукции, переход в дальнейшем от материально-технического снабжения к оптовой торговле средствами производства, установление экономически обоснованных цен.

Все мероприятия по дальнейшему совершенствованию планирования, управления и экономического стимулирования тесно связаны между собой и взаимообусловлены.

Иначе обстоитдело с экономически обоснованными ценами, которые даже сами по себе благо для народного хозяйства. Их можно установить и без осуществления мер, предпринимаемых в ходе хозяйственной реформы. Между тем мероприятия по дальнейшему совершенствованию планирования, управления и экономического стимулирования без экономически обоснованных цен были бы неэффективны, а некоторые из них даже просто невозможны. Цены имеют особо важное значение для реализации всего комплекса мероприятий хозяйственной реформы. С другой стороны, основные положения реформы со всей определенностью обусловливают главные свойства цен, которые должны функционировать в народном хозяйстве.

Расширение самостоятельности предприятий целесообразно лишь тогда, когда интересы их коллективов находятся в полном соответствии с интересами общества. А это достигается только при условии, что цены полностью и единообразно отражают общественно необходимые затраты труда. В ином случае возможен ущерб.

Например, машиностроительный завод самостоятельно решает вопрос, какие детали использовать для производства определенного вида станков — стальные по цене 15 руб. за штуку или пластмассовые ценою 12 руб., экономя на каждой 3 руб. (15 — 12). В новых условиях хозяйствования он в этом непосредственно материально заинтересован: экономия означает соответствующее увеличение прибыли и, стало быть, поощрительных фондов. При ценах, отражающих общественные издержки произ-

водства, в таком решении заинтересовано и общество. Но на основе цен, действовавших до 1967 г., было бы принято иное решение. Цены на сталь тогда были занижены в среднем в 1,5 раза. Стальная деталь стоила бы дешевле пластмассовой (15 : 1,5 = 10 < 12). Заводу было бы выгодно использовать стальные детали, экономя на каждой 2 руб. (12 — 10). Но в этом случае экономия для предприятия обернулась бы ущербом для общества. Устанавливая вместо пластмассовой детали стальную, завод нанес бы обществу 3 руб. убытка (10 · 1,5—12).

Правильная оценка деятельности предприятий при помощи показателей реализованной продукции и рентабельности становится возможной лишь при условии, что выручка от реализации, затраты на производство и фонды предприятий выражаются в единообразно построенных, соизмеримых между собой ценах. В противном случае показатели реализованной продукции и рентабельности дадут искаженное представление о работе предприятия.

Действительно, можно ли было утверждать, что большая выручка и высокая прибыль, полученная машиностроительным заводом от реализации его продукции, характеризуют хорошую работу этого предприятия? В условиях дореформенных цен такое утверждение было бы неверным, ибо их уровень на продукцию машиностроения был заведомо выше, чем на продукцию других отраслей тяжелой промышленности. А если цены на машины установлены на одном уровне, а цены на металл — на другом, более низком, прибыль машиностроительного завода в значительной мере результат различия в уровнях цен. Еще в большей степени различия в уровнях цен искажают показатель рентабельности, на котором сказывается к тому же заниженная оценка основных фондов.

Введение платы за производственные фонды предполагает, что прибыль в составе цены должна быть пропорциональна фондоемкости продукции. При ином способе определения прибыли, например, при исчислении ее в процентах к себестоимости, как это имело место ранее, платить за фонды во многих случаях было бы нечем. Особенно это касалось наиболее фондоемких отраслей промышленного производства: металлургии, электроэнергетики, химической промышленности.

Как указывалось в решениях сентябрьского (1965 г.) Пленума ЦК КПСС, цены должны обеспечивать возмещение издержек производства и обращения и получение прибыли каждым нормально работающим предприятием. Это положение имеет принципиальное значение для выбора базы цен на все виды продукции. Но особенно существенна его роль в определении цен на продукцию добываю-

щей промышленности и сельского хозяйства и в решении вопроса о ренте. Для того чтобы предприятия этих отраслей, работающие в относительно неблагоприятных природных условиях, полностью возмещали свои затраты и получали прибыль, цены на продукцию добывающей промышленности и сельского хозяйства должны устанавливаться по издержкам производства именно таких, замыкающих предприятий. В этом случае предприятия, работающие в лучших и средних природных условиях, будут получать дифференциальную ренту.

Поставки продукции по прямым договорам между предприятиями предполагают цены, обеспечивающие эквивалентный обмен. Если, допустим, предприятие отгружает свою продукцию по заниженным ценам, а приобретает необходимые ему сырье и полуфабрикаты по ценам более высокого уровня, то стимула заключать договора и выполнять условия поставки у него не будет. Если, наоборот, уровень цен продукции, реализуемой предприятием, окажется выше уровня цен на сырье и материалы, предприятие будет в ряде случаев приобретать излишние количества последних и недостаточно экономно их расходовать.

Итак, цены должны обеспечивать соизмеримость результатов и затрат между собой, т.е. единообразно и полностью отражать общественные издержки производства, обеспечивать рентабельность каждому нормально работающему предприятию и включать прибыль пропорционально производственным основным и оборотным фондам и дифференциальную ренту. Но какие цены единообразно отражают общественные издержки производства? Цены единого уровня. Чем определяется уровень цен? Величиной входящей в ее состав прибыли. Но не абсолютной, а относительной величиной прибыли, т.е. ее отношением к тем параметрам, которым принадлежит решающая роль в производстве продукции. Такими параметрами являются основные и оборотные производственные фонды.

Уровни цен продукции зависят не только от величины прибыли, входящей в их состав, но и от уровня цен на материальные затраты по изготовлению этой продукции, стало быть, от прибыли, содержащейся в материальных затратах. Если, скажем, уровень цен на ткани относительно высок, то независимо от величины прибыли, реализуемой в ценах продукции швейной промышленности, уровень цен на эту продукцию будет также высок. Поэтому понятие цен единого уровня имеет не отраслевой, а народнохозяйственный характер. Два вида продукции имеют цены одинакового уровня лишь в том случае, когда прибыль в составе этих цен, а также в составе цен на матери-

альные затраты по их изготовлению (на всех стадиях производства) определена единообразно, по общему правилу.

Цены, которые складываются из себестоимости, прибыли, равно пропорциональной производственным фондам, и дифференциальной ренты, — это, как было показано, цены производства. Рассмотрим под этим углом зрения цены, введенные в 1967 г. Модель этих цен можно описать следующими уравнениями:

$$u_j x_j = \sum a_{ij} x_j + P'j\, \Phi_j + d_j; \quad (6)$$

$$u_k = \text{const}; \quad (7)$$

$$P'_{сред} = \frac{M - S}{\Phi}, \quad (8)$$

где Φ_j — производственные основные и оборотные фонды отрасли j ($j = 1, 2, .., l$);

u_k — объем продукции и услуг отрасли k, реализуемых населению и колхозам ($k = l + 1,\ l + 2, ..., n$);

$P'_{сред}$ — средняя норма прибыли;

M — чистый доход в сфере материального производства в прежних ценах;

S — сумма налога с оборота на винно-водочные изделия, табак, ткани и сахар.

В отличие от приведенной выше модели цен производства в рассматриваемой модели при средней норме прибыли, исчисленной по уравнению (8), в ряде отраслей промышленности норма прибыли была дифференцирована. Она не исчислялась в общей системе уравнений, а в определенных пределах — от 8 до 35% — была задана. Основные производственные фонды в новые цены не пересчитывались, а были оставлены в прежней оценке. Материальные оборотные средства в процессе расчета цен также не переоценивались. Они были пересчитаны в новые цены уже после утверждения прейскурантов. Цены на продукцию добывающих отраслей были установлены по издержкам предприятий, работающих не в худших, а в близких к средним природных условиях. Наконец, были сохранены без изменения цены на продукцию и услуги, реализуемые населению и колхозам.

Цены 1967 г. намного лучше предшествовавших. Если в составе прежних цен прибыль определялась пропорционально себестоимости, то в новых ценах прибыль пропорциональна производственным фондам. В результате было достигнуто существенное совершенствование цен, покончено с плановой убыточностью целых отраслей, большинство предприятий стало прибыльным, была введена плата

за производственные фонды и обеспечена возможность образования поощрительных фондов предприятий.

Вместе с тем действующие цены нуждаются в дальнейшем совершенствовании.

По мнению многих экономистов, цены надо было бы установить на основе не среднеотраслевых, а замыкающих затрат. Установление цен на основе среднеотраслевых затрат, по их мнению, привело к сохранению некоторого количества убыточных предприятий, что противоречит одному из главных принципов хозяйственной реформы — принципу обеспечения рентабельности каждому нормально работающему предприятию. Все это было бы целиком справедливо, если бы каждая из отраслей развивалась по оптимальному плану. В действительности дело обстоит иначе, и потому в каждой отрасли имеется немало предприятий, которые нельзя считать нормально работающими.

Поэтому подобная критика цен 1967 г. справедлива лишь отчасти.

И на наш взгляд, в основу этих цен следовало положить не среднеотраслевые, а замыкающие затраты, но затраты, определяемые не просто по худшим предприятиям, а по тем из них, которые могут быть признаны нормально работающими. Это существенно снизило бы число убыточных предприятий. Но часть из них все же осталась бы. Такие предприятия должны быть, видимо, реконструированы либо, если этого нельзя сделать ценой экономически обоснованных затрат, закрыты. А до этого времени их приходится оставлять на дотации. Если же с целью ликвидации подобного рода плановоубыточных предприятий повысить цены, то это нанесет ущерб народному хозяйству, ибо создаст условия для расширения выпуска продукции с затратами, превышающими общественно необходимые.

На наш взгляд, в ходе дальнейшего совершенствования ценообразования необходимо устранить различный масштаб цен на предметы потребления и услуги, реализуемые населению, с одной стороны, и на продукцию тяжелой промышленности — с другой.

Различие в масштабе цен — неизбежное следствие методологии расчета показателя средней рентабельности при пересмотре цен. Как видно из уравнения (8), расчет этого показателя состоял в следующем. Общая сумма чистого дохода в сфере материального производства составляла в 1964 г. около 75 млрд руб. Стоимость производственных основных и материальных оборотных средств была примерно 380 млрд руб. Отсюда отношение прибавочного продукта к стоимости производственных фондов составило около 20%. Из общего объема прибавочного продукта был исключен налог с оборота на

винно-водочные изделия, табак, ткани и сахар (20 млрд руб.). Отношение оставшейся суммы чистого дохода к производственным фондам составило примерно 15% (55:380). Этот показатель и был принят в качестве среднего уровня рентабельности при пересмотре цен[1].

Но, во-первых, поскольку реформа оптовых цен проводилась только в промышленности, рентабельность следовало определять также исходя из чистого дохода и производственных фондов промышленности. А это составляло в 1964 г. соответственно не 75 и 380 млрд, а 57 и 180 млрд руб.

Во-вторых, показатель рентабельности следовало определять не отдельно — до расчета цен, а в процессе расчета по приведенным выше уравнениям. Действительно, с изменением цен меняются и величина прибыли (числитель показателя средней рентабельности), и денежная оценка производственных фондов (знаменатель этого показателя). Поскольку основные производственные фонды при пересмотре цен в новые цены не переоценивались, а материальные оборотные средства были переоценены уже после пересмотра цен, изменение знаменателя можно было во внимание не принимать. Но при расчете цен не учитывалось и изменение прибыли (числителя), которое имело место.

В-третьих, при расчете средней рентабельности чистый доход был занижен на 20 млрд руб., что повлияло на ее величину. В обоснование этого приводится обычно следующая аргументация. Подавляющая часть налога с оборота в результате исторически сложившихся цен реализуется через цены на винно-водочные изделия, табак, ткани и сахар. Эта часть налога с оборота в ценах на указанные товары не может быть уменьшена и перераспределена без существенных изменений уровней и соотношений розничных цен на предметы потребления[2]. Само по себе все это совершенно справедливо. Но из этого отнюдь не следует, что при исчислении средней рентабельности налог с оборота, входящий в цены названных выше товаров, должен быть исключен из чистого дохода. Ведь в результате средний уровень цен на товары, реализуемые населению, был занижен и соответственно занижена средняя рентабельность промышленности. Далее. Исчисленные с такой рентабельностью цены на средства производства приводятся к заниженному на 20 млрд руб. среднему уровню цен на товары, реализуемые населению. Между тем в действительности цены на

[1] *Комин А.* Пересмотр оптовых цен и приближение их к общественно необходимым затратам // Вопросы экономики. 1967. № 4.

[2] Там же.

товары, реализуемые населению, не меняются. А стало быть, средний их уровень оказывается на 20 млрд руб. выше уровня цен на продукцию тяжелой промышленности.

Проблема, о которой идет речь, носит не абстрактный характер. Правильное ее решение имеет практическое значение. Ведь уровнем цен на продукцию легкой и пищевой промышленности в решающей мере определяется масштаб заработной платы, на которую эта продукция приобретается. Между тем от соответствия уровней цен на продукцию легкой и пищевой промышленности, с одной стороны, и тяжелой — с другой, зависит соизмеримость затрат предприятий на рабочую силу и материальных затрат. Относительно низкие цены на платные услуги, реализуемые населению, несколько уменьшают различие в масштабах заработной платы и материальных затрат, обусловленное неправильным определением показателя рентабельности. Но это различие все еще остается существенным.

Если бы реальные затраты на рабочую силу исчерпывались заработной платой и отчислениями по социальному страхованию, то при подобных соотношениях масштабов они были бы несопоставимы с материальными затратами.

Например, на машиностроительном заводе за счет дополнительного расхода проката может быть снижена трудоемкость производства определенного изделия. Расходуя дополнительно на 100 руб. проката, можно сэкономить 114 руб. заработной платы с отчислениями. Завод проведет это мероприятие, оно ему выгодно: себестоимость каждого изделия снизится на 14 руб. и соответственно повысится прибыль (114 — 100). Рассмотрим теперь, выгодно ли оно обществу.

Допустим, уровень цены на прокат, о котором идет речь, такой же, как и средний уровень цен на продукцию тяжелой промышленности, т.е. в 1,2 раза ниже общего уровня цен на предметы потребления и услуги, реализуемые населению. Тогда, если бы затраты на рабочую силу исчерпывались указанными 114 руб., общество от такого мероприятия понесло ущерб в 6 руб. на каждом изделии ($100 \cdot 1{,}2 - 114$). Кроме того, в государственный бюджет поступило бы примерно на 10 руб. меньше налогов с населения (подоходного и за бездетность). Стало быть, вместо 14 руб. экономии общество понесло бы 16 руб. убытка.

В действительности, однако, этого не произойдет. Причина здесь в том, что недостатки, которыми грешат цены, при сопоставлении материальных затрат и затрат на рабочую силу действуют в разные стороны. Различие в масштабах тех и других затрат компенсируется недоучетом затрат на рабочую силу. Чтобы это пояснить, вернемся к нашему примеру. Цена проката, как отмечалось, по сравнению со средневзвешенным уровнем цен на предметы потребления и услуги занижена в 1,2 раза. Но и затраты общества на рабочую силу, как было показано в первой части книги, также недоучиты-

ваются предприятиями примерно на 15%. Они составляют, следовательно, не 114, а около 130 руб. (114 · 1,15).

Таким образом, если даже принять во внимание 10 руб. налогов с населения, недополученных бюджетом, обществу, как и заводу, выгодно мероприятие, снижающее трудоемкость изделия за счет дополнительного расхода проката.

Здесь мы имеем дело с двумя методологическими ошибками, которые приводят к взаимопогашаемым отклонениям в экономических измерениях: с одной стороны, недоучет затрат (неполная цена) на прокат, с другой — недоучет затрат на рабочую силу. Для сопоставления те и другие затраты мы приводим к средневзвешенному уровню цен на предметы потребления и услуги, т.е. к масштабу затрат на рабочую силу.

Это же сопоставление можно сделать и в масштабе затрат на прокат. Затраты на рабочую силу должны быть в этом случае также полностью учтены, а затем приведены к среднему уровню цен на средства производства.

В нашем примере это будет выглядеть следующим образом:

$$114 \cdot 1{,}2 : 1{,}2 = 114.$$

Именно такие коррективы и вносит общество в затраты на рабочую силу, учитываемые предприятием. С одной стороны, оно дополняет заработную плату и отчисления по социальному страхованию выплатами и льготами из общественных фондов потребления, с другой, — изымает часть заработной платы посредством налога с оборота, приводя ее тем самым к среднему масштабу цен на средства производства. Отсюда, чем ближе величины изымаемой части заработной платы и дополнительных выплат из общественных фондов потребления, тем более сопоставимы затраты предприятий на рабочую силу и материальные затраты.

Как было показано, при действующих ценах на предметы потребления и платные услуги, при нынешней заработной плате, отчислениях по социальному страхованию и дополнительных затратах на рабочую силу из фондов общественного потребления эти величины в целом по народному хозяйству достаточно близки между собой. Поэтому сопоставления заработной платы и отчислений по социальному страхованию, с одной стороны, с материальными затратами — с другой, при среднеобщественных условиях правомерны.

Речь идет по крайней мере о следующих трех условиях. Первое. Доля налога с оборота в цене товаров и услуг, приобретаемых на сравниваемую заработную плату, такая же, как в среднем по народному хозяйству. Второе. Отношение выплат и льгот из общественных фондов потребления, предоставляемых работникам данного предприятия, к сумме их заработной платы такое же, как в среднем по народному хозяйству. И наконец, третье условие. Норма прибыли в составе цены сравниваемых материальных затрат равна средней по народному хозяйству норме.

Нарушение любого из перечисленных условий снижает обоснованность таких сопоставлений. Между тем при неравномерном распределении налога с оборота в составе цен предметов потребления и услуг трудно надеяться, что будет соблюдено первое условие. Что касается второго условия, то, не говоря уже о других обстоятельствах, следует отметить, что, если доля инженерно-технического труда, используемого на данном предприятии, больше или меньше средней по народному хозяйству, оно тоже будет нарушено. Нарушения такого рода можно устранить, если учитывать в составе цены плату за использование инженеров и техников.

Для нынешних цен характерна межотраслевая дифференциация нормы прибыли, что снижает сопоставимость не только заработной платы с материальными затратами, но и сопоставимость разного рода материальных затрат.

Так, норма прибыли в угольной промышленности установлена в размере 8%, в электроэнергетике — 10, в нефтехимической промышленности — 30, в машиностроении и в лесозаготовительной промышленности — 20, в текстильной и в большинстве других отраслей промышленности — 35—40%[1].

При обосновании подобной дифференциации, так же как и при рассмотренном определении показателя рентабельности, обычно ссылаются на объективные экономические условия. Например, вследствие высокой материалоемкости продукции легкой промышленности при рентабельности 15% отношение прибыли к себестоимости составило бы в этой отрасли в среднем около 3%. В условиях нынешней дифференциации предприятий легкой промышленности по техническому и организационному уровню многие из них оказались бы при этом убыточными. Для того чтобы подобного не случилось, норма рентабельности в легкой промышленности была установлена вдвое выше средней по промышленности.

Можно спорить о практической целесообразностиэтой меры. Можно даже согласиться с ней как временной. Но в целом, на наш взгляд, для условий хозяйственной реформы лучше всего подходят цены с единой нормой рентабельности, во всяком случае с минимальной дифференциацией этой нормы. Дифференциация нормы рентабельности делает различные элементы материальных затрат несопоставимыми, что может привести к локальным решениям, противоречащим интересам народного хозяйства.

---

[1] Народное хозяйство СССР в 1968 г.: стат. ежегодник. М.: Статистика, 1969.

Допустим, что при прокладке газопровода за счет дополнительного расхода электроэнергии на сумму 888 руб. можно сэкономить на 1000 руб. металла. Чистая экономия строительно-монтажной организации составит в этом случае 112 руб. (1000 — 888). Но если учесть, что уровень цен на электроэнергию ниже среднего уровня цен товаров и услуг, реализуемых населению, в 1,4 раза (1 :0,71), а металла — в 1,1 раза, общество понесет убыток в размере 143 руб.:

$$888 \cdot 1{,}4 - 1000 \cdot 1{,}1 = 1243 - 110 = 143.$$

Важное значение имеет учет в ценах дифференциальной ренты.

Для того чтобы нормально работающие предприятия добывающей промышленности, в том числе и находящиеся в относительно худших природных условиях, были рентабельными или хотя бы безубыточными, цены на продукцию добывающей промышленности должны определяться затратами именно этих предприятий. Тогда предприятия, находящиеся в лучших и средних условиях, кроме прибыли получат и дифференциальную ренту, большая часть которой в виде рентных платежей должна поступать в бюджет.

После того как были введены рентные платежи в нефтяной и газовой промышленности, вопрос о существовании дифференциальной ренты в социалистическом хозяйстве и о необходимости ее учета в составе цены для большинства экономистов перестал быть дискуссионным[2]. Однако несмотря на это, практически в составе цен на продукцию добывающей промышленности дифференциальная рента учитывается все еще далеко не полностью.

Например, фиксированные платежи (включая рентные) по всему народному хозяйству составляют в настоящее время 2,4 млрд руб.[3]. Между тем расчеты показывают, что если цены на нефть и газ установить на уровне средней цены угля с учетом взаимозаменяемости по теплотворному эквиваленту, то только лишь в этих отраслях диф-

---

[2] Например, С.Г. Столяров пишет: «Нам представляется, что реально существующая дифференциальная рента должна получить признание как элемент себестоимости в добывающих отраслях промышленности и ценообразующий фактор» (*Столяров С.Г.* О ценах и ценообразовании в СССР. М.: Статистика, 1969). Будем надеяться, что только по досадному недоразумению дифференциальная рента здесь причислена к себестоимости, и подчеркнем лишь факт признания самой дифференциальной ренты как категории социалистического хозяйства.

[3] *Гарбузов В.* Бюджет первого года новой пятилетки // Финансы СССР. 1971. № 1.

ференциальная рента составит 9,0 млрд руб. Недоучитывается дифференциальная рента и в других отраслях добывающей промышленности и в сельском хозяйстве.

Итак, возникает ряд вопросов. Почему занижен средний норматив рентабельности в отраслях тяжелой промышленности? Почему по сравнению с этим нормативом отраслевые нормативы рентабельности отклоняются, как правило, вниз в добывающей и сырьевой промышленности и вверх в обрабатывающей промышленности? Почему недоучитывается рента в добывающей промышленности?

Основной причиной этого является стремление не допустить чрезмерного повышения уровня цен. Действительно, если цены выражают общественные издержки производства, то их повышение никак не благо. Но ведь в данном случае речь идет о приведении цен в соответствие с общественными издержками производства, о том, чтобы цены выражали эти издержки не частично, а в полной мере. Реформа цен приблизила цены к этому их назначению. Они стали выражать издержки производства полнее, чем прежде. Полнее, но еще не полностью.

Кроме общих соображений о нежелательности чрезмерного роста цен приводятся более конкретные и весьма веские доводы. В частности, речь идет прежде всего о том, что подобное повышение оптовых цен тяжелой промышленности могло бы затронуть розничные цены и тарифы на некоторые виды товаров и услуг, реализуемых населению. Другим «ограничителем» повышения цен на продукцию тяжелой промышленности являются цены на машины, горючее и химикаты для сельского хозяйства.

Вследствие этого норматив рентабельности, например, в электроэнергетике был установлен в 1,5 раза ниже среднего по тяжелой промышленности: 10% вместо 15%. При более высоком нормативе рентабельности и, следовательно, при большем повышении цен на электроэнергию затраты на коммунальные услуги, реализуемые населению, городской транспорт и т.д. превысили бы тарифы. Коммунальное хозяйство и без того малорентабельное стало бы в этом случае вовсе убыточным.

Разумеется, все это немаловажные аргументы. Однако они не идут ни в какое сравнение с целесообразностью приведения цен к общественным издержкам производства. Взять, например, вопрос рентабельности производства электроэнергии. Электроэнергетика — одна из важнейших и наиболее фондоемких отраслей производства, во многом определяющая экономическое и техническое развитие всего народного хозяйства. Вследствие заниженной рен-

табельности, а стало быть, цен электроэнергия во многих отраслях расходуется зачастую неэкономично. Между тем в коммунальном хозяйстве затрачивается сравнительно небольшая часть всей производимой энергии. Так не лучше ли было пойти на дотацию коммунальному хозяйству ради того, чтобы обеспечить соответствие цен на электроэнергию реальным общественным издержкам? На наш взгляд, это вполне целесообразно.

Глава IX

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ ДАЛЬНЕЙШЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЦЕН

Сам по себе факт, что модель реальной системы цен отличается от модели цен производства, не должен вызывать удивления; изделия массового выпуска тоже отличаются от образцов, изготовленных в лабораторных условиях. Все дело в том, насколько целесообразны эти различия, следует ли их сохранить или устранить в ходе дальнейшего совершенствования цен.

Во многом отличия действующих цен от цен производства обусловлены трудностями пересмотра цен, теоретической и методологической неподготовленностью к разработке цен, отвечающих требованиям хозяйственной реформы. Если бы не эти обстоятельства, отличия цен нынешних от цен производства были бы, видимо, меньшими. Но частично они все равно сохранились бы, поскольку имеются объективные причины, препятствующие единовременному переходу к ценам производства.

Директивы XXIV съезда КПСС по пятилетнему плану развития народного хозяйства на 1971—1975 гг. предусматривают осуществление мер по дальнейшему совершенствованию оптовых цен на промышленную продукцию. Необходимость совершенствования цен обусловлена прежде всего насущными задачами развития хозяйственной реформы. Более совершенные цены нужны и для экономических измерений.

Несмотря на то, что действующие цены гораздо лучше предшествующих, и ныне в экономических расчетах приходится прибегать к условным ценам. Так, расчеты оптимального развития и размещения топливно-энергетических и энергоемких предприятий выполняются плановыми и проектными организациями на основе замыкающих

затрат, разработанных Советом по развитию производительных сил (СОПСом) при Госплане СССР[1]. Для определения экономической эффективности внешней торговли прейскурантные цены предлагается в ряде случаев заменять «полными народнохозяйственными затратами»[2]. В «Типовой методике определения экономической эффективности капитальных вложений» в качестве критерия эффективности рекомендуется минимум приведенных затрат $C + P_н K$.

При этом отклонение коэффициента эффективности $P_н$ от единой нормы допускается в ней лишь в виде исключения, обусловленного действием разных факторов, в том числе различий уровня цен[3]. Почти во всех методических материалах по оптимальному планированию рекомендуется единый норматив эффективности $P_н$.

Приведенные затраты $C + P_н K$, где $P_н$ — нормативный коэффициент эффективности, единый для всех отраслей, и замыкающие затраты, определяемые издержками предприятий, эксплуатирующих худшие из вошедших в оптимальный план месторождений, — все это, будучи приведено в систему, представляет собой цены производства. Именно такие цены нужны для экономических измерений и оптимального планирования. Здесь же хотя бы кратко следует остановиться на перспективах совершенствования в этом направлении цен, действующих в реальном экономическом обороте.

Узловым в определении цены производства является вопрос о норме прибыли: должна ли она быть единой или дифференцированной?

Этот вопрос являлся предметом исследования Научно-экономической комиссии, созданной Государственным комитетом Совета Министров СССР по науке и технике и президиумом Академии наук СССР, большинство членов которой высказалось за единый норматив рентабельности как исходный единообразный ориентир при построении цен.

---

[1] См. *Албегов М.М.* Расчет замыкающих затрат на топливо на основе модели топливно-энергетического баланса страны // Применение математических методов в размещении производства: сб. ст. / АН СССР; Госплан СССР; Совет по изучению производит. сил; отв. ред. Н.Н. Некрасов. М.: Наука, 1968.

[2] Временная методика определения экономической эффективности внешней торговли / [Разработана отд. внешней торговли Госплана СССР]. М.: Госплан СССР, 1968.

[3] Типовая методика определения экономической эффективности капитальных вложений / утв. Постановлением Госплана СССР, Госстроя СССР и Президиума АН СССР от 08 сентября 1969 года № 40/100/33. М.: Экономика, 1969.

В.К. Ситнин считает существенным достижением реформы цен 1967 г. сокращение размеров отклонений рентабельности от средней нормы, отмечая, что отношение средней рентабельности машиностроения и других отраслей тяжелой промышленности, например, снизилось с 4 : 1 до 1,4 : 1[4]. При этом отклонение рентабельности от средней нормы он объясняет как вынужденное: «...при определении уровней рентабельности с учетом максимального их сближения пришлось в ряде отраслей допустить отклонения от средней нормы»[5]. И указывает, что и нынешние различия в рентабельности отдельных отраслей «еще не полностью экономически оправданы» и что для дальнейшего совершенствования цен «следует обеспечить максимально возможное сближение уровней рентабельности и приближение их к средней норме»[6].

Таким образом, есть все основания утверждать, что главные отличия действующих цен от цен производства не носят принципиального характера и в процессе совершенствования цен могут быть постепенно ликвидированы.

Рассмотрим вопросы совершенствования цен на продукцию добывающей промышленности и розничных цен на товары и услуги, реализуемые населению.

Хотя, как уже отмечалось, необходимость учета дифференциальной ренты в составе цен на продукцию добывающей промышленности не является спорной, вопросы количественного определения ренты ни в теории, ни тем более в практике ценообразования удовлетворительного решения еще не получили.

В частности, этой проблемой занимался В.П. Дьяченко. Указывая на необходимость учета в социалистическом хозяйстве дифференциальной ренты, он предлагал такие методы ее определения, которые свели бы величину ренты к минимуму. По его мнению, на продукцию сельского хозяйства и добывающей промышленности следует устанавливать зональные цены на уровне затрат на производство в относительно худших условиях каждой зоны[7].

При условии, что в эту зону не ввозится извне такая же продукция по более высоким ценам, подход В.П. Дьяченко к определению дифференциальной ренты вполне обоснован. Он соответствует классическому принци-

---

[4] *Ситнин В.* Итоги реформы оптовых цен и задачи дальнейшего совершенствования ценообразования в СССР // Вопросы экономики. 1968. № 5.

[5] Цены и тарифы / под общ. ред. Ш.Я. Турецкого. М.: Высш. школа, 1969.

[6] *Ситнин В.* Указ. соч.

[7] Научные основы планового ценообразования / под ред. В.П. Дьяченко. М.: Наука, 1968.

пу определения ренты, рассмотренному Марксом в III томе «Капитала». В подобном случае понятия «зона» и «зональная цена» имеют вполне определенный экономический смысл.

Но если продукция производится в различных зонах и реализуется на всей территории страны? Логично было бы в этом случае считать, что зона — это вся страна, а зональная цена определяется издержками производства продукции по наихудшим в стране условиям. Между тем здесь В.П. Дьяченко трактует зону лишь как район производства: «В этих случаях зональные цены для производителей сочетаются с единой ценой на ту же продукцию для всех ее потребителей, которая реально складывается как средневзвешенная из зональных цен. Отклонения от нее зональных цен взаимно уравновешиваются»[1].

Но ведь сказанное означает не что иное, как убыточность предприятий, расположенных в зонах с худшими природными условиями, покрываемую за счет прибыли предприятий, расположенных в зонах с лучшими природными условиями. При этом речь идет о внутриотраслевом перераспределении чистого дохода посредством расчетных цен. Между тем в той же работе В.П. Дьяченко отмечает, что расчетные цены «затрудняют прямые связи между производителями и потребителями продукции, порождают тенденции вуалирования недостатков работы предприятий и ряд других неблагоприятных последствий. Расчетные цены — одна из форм цены, расширение сферы действия которой не является столбовой дорогой совершенствования системы цен»[2].

Но может быть, рассмотренный здесь второй случай является исключением или встречается хотя бы относительно редко и поэтому так же редко пришлось бы прибегать к расчетным ценам? К сожалению, нет. Взаимосвязи производителей и потребителей, не ограниченные зональными рамками, а охватывающие всю территорию страны, — вот типичная картина для преобладающей массы продукции добывающей промышленности и сельского хозяйства. И наоборот, замкнутые зоны по производству и потреблению относительно редки. Они могут быть выделены лишь для немногих, большей частью второстепенных, видов продукции.

Выполненные автором и его сотрудниками многовариантные расчеты показывают, что даже для такой грузоемкой продукции, как топливо, невозможно выделить полностью автономные зоны по производству и потреблению. Даже при гипотетическом увеличении производства топлива на 30—35% в оптимальном топливно-энергетическом балансе выявилось лишь три крупных зоны: Европейская часть СССР (вместе с Уралом), Сибирь и Дальний Восток, Средняя Азия.

Определить рациональную величину ренты, не прибегая к расчетным ценам, можно, на наш взгляд, в том случае, если исчислять ее в системе «оптимальный план— цены» методами математического

---

[1] Научные основы планового ценообразования / под ред. В.П. Дьяченко. М.: Наука, 1968.

[2] Там же.

программирования. Как уже отмечалось, цены на продукцию добывающей промышленности должны определяться тогда по затратам предприятий, эксплуатирующих относительно худшие (менее богатые и более удаленные от потребителя) месторождения и земельные угодья.

Можно предположить, что, если такие месторождения и земельные угодья не целиком еще освоены, они являются лучшими из неосвоенных. Поскольку, далее, естественно предположить лучшие и средние месторождения полностью освоенными (иначе зачем было переходить к худшим), то расширение производства можно мыслить лишь на относительно худших месторождениях. По затратам на этих месторождениях и должны устанавливаться цены, показывая, во что обойдется обществу единица дополнительной продукции.

Этот принцип установления цен остается справедливым и при менее строгих ограничениях — в условиях неполной информации. Допустим, в результате открытия нового, более богатого или удобнее расположенного месторождения затраты на дополнительную продукцию будут ниже, чем на добываемую ныне. Тогда цена должна показать не только затраты на продукцию нового месторождения, но и экономию, которая была бы достигнута, если бы продукцией нового месторождения можно было бы частично заменить продукцию худшего из действующих месторождений. При полной замене это месторождение можно было бы вывести из эксплуатации, и тогда бы цены и ренты определялись по затратам худшего изоставленных в эксплуатации месторождений.

Все рассуждения такого рода справедливы при сформулированном в предыдущей главе условии, что добывающая промышленность и сельское хозяйство развивались по оптимальному плану. Между тем может оказаться, что в эксплуатацию были введены месторождения, которые находятся за рамками оптимального плана. Определение цен и рент по затратам подобных месторождений привело бы к чрезмерному и необоснованному их повышению, а стало быть, к повышению общего уровня цен.

Для того чтобы продукцию нерационально эксплуатируемых месторождений заменить продукцией других месторождений, требуется время и ресурсы для их освоения. Именно поэтому дальнейшее совершенствование цен на продукцию добывающей промышленности нельзя осуществить единовременным актом.

Оптимальные цены и ренты на продукцию отраслей добывающей промышленности могут быть получены как двойственные оцен-

ки оптимальных перспективных планов развития, размещения и распределения продукции предприятий этих отраслей[1].

При проведении в 1967 г. реформы оптовых цен на промышленную продукцию розничные цены на предметы потребления и платные услуги были оставлены без изменения. Неизменность всех без исключения розничных цен послужила одним из наиболее существенных условий ее проведения.

В текущей пятилетке розничные цены останутся в основном стабильными. Однако необходимость теоретической разработки данной проблемы уже назрела. При этом научная методология, определяющая долговременную стратегию совершенствования розничных цен, нужна не только для будущего. В.К. Ситнин справедливо пишет, что «с точки зрения экономической теории и практики хозяйствования стабильность общего уровня розничных цен не означает их закостенелости. Некоторая подвижность розничных цен неизбежно связана с появлением новых товаров, расширением ассортимента, повышением качества, долговечности изделий... Очевидно, что новые товары более высокого качества, затраты на производство которых оказываются выше, не могут продаваться по ценам изделий худшего качества»[2].

Основным направлением совершенствования цен на предметы потребления, так же как и на средства производства, является их приближение к реальным общественным издержкам производства. Подобные цены в наибольшей мере способствуют формированию оптимальной структуры выпуска товаров и услуг для населения. В результате при фиксированном объеме используемых для этой цели трудовых и материальных ресурсов достигается максимально возможное в данный период удовлетворение потребностей населения[3].

Таким образом цены на предметы потребления, так же как и цены на средства производства, целесообразно устанавливать в соответствии с общественно необходимыми затратами труда. Между ценами на те и другие товары в этом отношении нет принципиального различия. Исключение составляют лишь цены, которые должны отклоняться от общественных издержек производства по причинам социального характера. Так, цены на алкогольные напитки и табач-

---

[1] Методы составления такого рода планов рассмотрены в последней части книги.

[2] *Ситнин В.К.* Пятилетка и ценообразование // Известия. 1971. 4 марта.

[3] Математическое и логическое доказательство сказанного приведено в первой части книги.

ные изделия должны быть заградительно высокими, а на учебники и медикаменты — поощрительно низкими.

Однако процесс совершенствования розничных цен имеет свои весьма важные особенности. Специфическая сложность совершенствования розничных цен заключается прежде всего в том, что любое их изменение не должно отрицательно сказываться на реальных доходах не только населения в целом, но и отдельных его слоев, социально-оплатных групп, жителей различных регионов и, по возможности, каждого члена общества в отдельности. Между тем одинаковые изменения цен на многие товары для жителей разных в природно-климатическом отношении регионов имеют совершенно различные последствия. Скажем, изменение цен на валяную обувь или меховую одежду по-разному затрагивает реальные доходы свердловчан и одесситов. Для первых такое изменение цен будет весьма ощутимым, вторым от него, как говорится, ни тепло ни холодно.

Почему речь должна идти о реальных доходах различных социально-оплатных групп, а не просто оплатных или просто социальных? Дело в том, что ассортимент потребляемых товаров зависит как от размера душевого дохода, так и от образа жизни и деятельности. При одинаковом душевом доходе семья сталевара имеет иную структуру потребления, чем семья научного работника. С другой стороны, несмотря на во многом сходный образ жизни, структуры потребления семей профессора и школьного учителя различаются вследствие разного уровня доходов.

Наиболее известным применявшимся на практике способом совершенствования цен является взаимокомпенсирующее их изменение — снижение цен на одни товары при повышении их на другие.

Если, допустим, цена на товар *А* занижена, а на товар *Б* в такой же мере завышена и если, далее, денежные объемы реализации этих товаров одинаковы, то приведение цен на товары *А* и *Б* к реальным общественным издержкам производства действительно не отразится на покупательной способности населения в целом. Но лишь в идеальном случае изменения цен на товары *А* и *Б* будут полностью компенсированными для различных социально-оплатных групп потребителей этих товаров.

Отдельные экономисты, например С.Г. Столяров, полагают, что допустимы такие изменения розничных цен, которые взаимно компенсируются в пределах одной группы товаров. Если речь идет об узких товарных группах, то, возможно, это и так. Но улучшение соотношений цен в пределах такого рода групп — малая толика необходимого их совершенствования. Если же говорить о более широких товарных

группах, подобные изменения цен совершенно различным образом отражаются на доходах разных слоев населения. Действительно, если, допустим, соотношения цен в группе «ткани» изменить в сторону их повышения на шелк и тонкую шерсть, снизив соответственно цены на сатин и ситец, то это приведет к снижению реальных доходов высокооплачиваемых категорий трудящихся и к повышению их у низкооплачиваемых. И наоборот, если, допустим, при совершенствовании цен на кондитерские товары цены на карамель были бы повышены при соответствующем снижении цен на шоколад, то от этого проиграли бы низкооплачиваемые потребители и выиграли бы высокооплачиваемые. Только интересы некоторых групп среднеоплачиваемых потребителей при подобных изменениях цен не были бы затронуты.

Поэтому при совершенствовании розничных цен следует стремиться к взаимокомпенсирующим их изменениям не в рамках отдельных товарных групп, а для каждой социально-оплатной группы потребителей соответствующих товаров.

Какая информация может быть положена в основу необходимых для этого расчетов? Прежде всего материалы бюджетных обследований рабочих, служащих и колхозников, которые систематически проводятся органами государственной статистики. Путем соответствующей обработки семейных бюджетов можно установить типичный набор товаров и услуг для каждой социально-оплатной группы трудящихся и притом в разрезе природно-климатических регионов составить своеобразный дифференцированный баланс доходов и расходов населения. На основе такого баланса можно будет исследовать, как повлияет то или иное проектируемое изменение цен на реальные доходы каждой категории трудящихся.

Структура и уровни действующих розничных цен обусловливают весьма широкие возможности снижения цен на одни товары и компенсирующего их повышения на другие товары. Наиболее значительно могут быть снижены цены, в составе которых существенное место принадлежит налогу с оборота. Разумеется, здесь идет речь не об алкогольных напитках и табачных изделиях, высокая цена которых обусловлена, как уже отмечалось, соображениями социального характера, а о таких товарах, как ткани, одежда, обувь, сахар, кондитерские изделия, которые приобретаются трудящимися всех социально-оплатных групп. При этом весьма важно знать, какие разновидности названных товаров и в каком объеме приобретаются каждой группой.

Тщательный анализ бюджетов трудящихся, а также учет всех возможных вариантов взаимокомпенсирующих изменений цен позволят свести к минимуму влияние этих изменений на реальные до-

ходы различных категорий населения. Но лишь в исключительном, маловероятном случае это влияние может быть полностью устранено с нулевым сальдо общего изменения цен. Стало быть, чтобы для каждой из социально-оплатных групп компенсировать ущерб от повышения цен на одни товары только за счет их снижения на другие товары, нужно, чтобы общая сумма снижения была существенно больше суммы повышения. Поэтому обеспечение стабильности реальных доходов всех социально-оплатных групп с помощью одного лишь механизма цен — дело чрезвычайно дорогостоящее.

Другим средством может служить дифференцированное повышение денежных доходов различных социально-оплатных групп. Подобное повышение достигается путем увеличения заработной платы и других денежных выплат. Для того чтобы по данным о необходимой компенсации различных социально-оплатных групп определить размеры повышения заработной платы и других выплат, нужен специальный расчет. Ведь компенсация должна определяться на всех членов семьи, а заработная плата и другие денежные доходы — на работающих, пенсионеров и студентов-стипендиатов[1].

Увеличение денежных выплат соответствующим социально-оплатным группам населения, бесспорно, более гибкий и экономичный способ компенсации повышения цен на какие-либо товары, чем эквивалентное снижение цен на другие товары. Однако и при том, и при другом способе компенсации — и посредством цен, и посредством доходов — и при комбинации этих способов потребуются дополнительные затраты государства, ибо экономическая реальность не аптека и не лаборатория, где можно добиться идеальной точности. При достаточно умелом использовании названных способов компенсации такие затраты могут быть сведены к минимуму. В принципе, разумеется, они означают повышение жизненного уровня населения, что само по себе желательно.

Поэтому когда речь идет о минимизации затрат, то имеется в виду, что, чем меньшие затраты государства будут вызваны каждым мероприятием по совершенствованию цен, тем быстрее оно может быть проведено. В ряде случаев совершенствование розничных цен целесообразно сочетать с мероприятиями по улучшению соотношений реальных доходов различных социально-оплатных групп трудящихся. При этом компенсации посредством механизма цен и увеличения денежных доходов могут быть определены таким обра-

[1] Методика подобного типа расчетов имеется, и они неоднократно проводились на ЭВМ. См., например, Применение математики и электронной техники в планировании / под ред. А.Г. Аганбегяна и В.Д. Белкина. М.: Экономиздат, 1961.

зом, чтобы обеспечить более быстрое повышение уровня жизни низко- и среднеоплачиваемых категорий трудящихся.

При первоначальном ознакомлении предлагаемые методы компенсируемого совершенствования розничных цен ассоциируются со схемой внешнеторговых расчетов по клирингу. Две стороны на основе взаимного зачета обменивают между собой различные товары (в нашем случае одни цены повышаются, а другие снижаются), а по сальдо рассчитываются валютой (изменение денежных доходов). Но при более глубоком рассмотрении подобные ассоциации оказываются чисто внешними.

Во-первых, денежные доходы населения в социалистическом обществе могут быть изменены, как правило, лишь в одну сторону — в сторону увеличения (одностороннее сальдо).

Во-вторых, желательно, чтобы при повышении цен на определенные группы товаров обеспечивалась устойчивость не только реальных доходов населения, но и по возможности общего уровня розничных цен. В противном случае будет иметь место падение покупательной способности денег.

Как было показано, совершенствование розничных цен с соблюдением первого и второго условия (не столь обязательного, как первое) требует немалых затрат. Источником покрытия этих затрат может служить прирост национального дохода или его перераспределение — повышение доли фонда потребления. Возможность совершенствования розничных цен зависит вместе с тем и от структуры общественного производства.

При изменении розничных цен структура платежного спроса будет меняться. На товары и услуги, которые станут дешевле, спрос повысится, а на те, что станут дороже, — сократится (с учетом, разумеется, эластичности). Переход от структуры спроса населения, сложившегося при действующих ценах, к его структуре в условиях цен, пропорциональных издержкам производства, наряду с расширением производства потребует также соответствующего изменения структуры последнего. Изменение структуры производства — повышение доли одних товаров при снижении доли других — не может быть проведено единовременно. Это процесс определенной продолжительности[1]. Значительную роль здесь могла бы сыграть внешняя

[1] Директивы XXIV съезда КПСС по пятилетнему плану развития народного хозяйства на 1971—1975 гг. предусматривают «производить снижение цен на отдельные виды товаров по мере накопления товарных ресурсов» (Материалы XXIV съезда КПСС. М.: Политиздат, 1971).

торговля: импорт товаров, спрос на которые с изменением цен расширится, и экспорт товаров, спрос на которые сократится.

Заметим, что расширение и изменение структуры производства и внешней торговли в свою очередь вызовет увеличение и изменение структуры денежных доходов населения. Возникает необходимость покрытия этих доходов дополнительным выпуском товаров и услуг[2].

Хотя в отличие от товаров производство услуг не относится к сфере материального производства, модель совершенствования розничных цен должна включать цены на платные услуги. Как указывал К. Маркс, «в каждый данный момент в числе предметов потребления, наряду с предметами потребления, существующими в виде товаров, имеется известное количество предметов потребления в виде услуг. Таким образом общая сумма предметов потребления всегда оказывается больше той, какою она была при отсутствии пригодных для потребления услуг. А во-вторых, большей оказывается также и стоимость, ибо она равна стоимости товаров, поддерживающих эти услуги, и стоимости самих услуг»[3]. Как видим, К. Маркс ставит в один ряд предметы потребления и «пригодные для потребления услуги». И это при ограниченности и неразвитости услуг в прошлом веке, когда они большей частью относились к личному обслуживанию представителей эксплуататорских классов, а общественная роль услуг была относительно невелика. Почему же К. Маркс уделял сфере услуг такое внимание? Вероятно, потому, что предвидел широкое развитие и большое значение услуг в будущем.

Действительно, с ростом производительных сил, углублением общественного разделения труда, повышением производительности труда значение услуг в общем объеме потребления возрастает ускоренными темпами. В 1960—1970 гг. розничный товарооборот удвоился, а объем бытовых услуг, оказываемых населению нашей страны, вырос почти в 4 раза[4]. Планом текущей пятилетки предусматривается увеличить объем розничного товарооборота в 1,4 раза, а бытовых услуг — не менее чем в 2 раза[5].

---

[2] Методы плановых расчетов по оптимизации структуры внешней торговли и по обеспечению сбалансированности денежных доходов и их покрытия содержатся в последней части книги.

[3] *Маркс К., Энгельс Ф.* Сочинения. В 30 т. Т. 26. Ч. 1 / Ин-т марксизма-ленинизма при ЦК КПСС. 2-е изд. М.: Госполитиздат, 1962.

[4] См. Народное хозяйство СССР в 1970 г.: стат. ежегодник. М.: Статистика, 1971.

[5] См. Материалы XXIV съезда КПСС. М.: Политиздат, 1971.

С возрастанием потребности в услугах численность населения, занятого в сфере услуг, возрастает не только абсолютно, но и относительно — повышается его доля в затратах общественного труда. Так, с 1940 по 1970 г. доля непроизводственных отраслей в общей численности работающих возросла примерно в 2 раза[1]. Если не учитывать этого объективного процесса, если не принимать во внимание рост объема услуг, оказываемых населению, то можно получить искаженное представление о темпах экономического развития нашей страны, о динамике удовлетворения общественных потребностей.

Как видно из приведенного положения К. Маркса, стоимость услуг складывается из «товаров, поддерживающих эти услуги», и из «стоимости самих услуг». Стало быть, услуги следует оценивать не только в объеме материальных затрат на их производство, но также и в объеме оплаты труда и прибыли. Следовательно, цены на платные услуги должны строиться на той же принципиальной основе, что и цены на товары. Поэтому все, что говорилось о ценах на товары народного потребления, целиком и полностью относится и к ценам на услуги.

Было бы однако неправильно полагать, что экономически обоснованные цены на платные услуги нужны лишь для изучения структуры потребления, измерения уровня жизни, сопоставлений объемов товаров и услуг и т.д. При всей важности подобных исследований экономически обоснованные цены на услуги, аналогичные ценам на товары, необходимы главным образом для нормального хозрасчетного функционирования и дальнейшего развития сферы услуг. Но и этим не исчерпывается значение такого рода цен.

Последовательное осуществление социалистического принципа оплаты по труду обеспечивается при посредстве товарно-денежных отношений. Централизованному распределению денежных доходов соответствует в нашей стране централизованная политика установления цен на товары, а стало быть, и распределения основной массы предметов народного потребления. В отличие от этого значительная часть платных услуг распределяется в сущности вне сферы товарно-денежных отношений. Получение денежного дохода отнюдь не означает соответствующей возможности приобретения целого ряда услуг. Отсюда, с одной стороны, преобладающая часть платежеспособного спроса направлена на товары, что приводит к известной напряженности с покрытием доходов населения, с другой — это лишает денежные доходы их универсальной покупательной способности.

---

[1] Народное хозяйство СССР в 1970 г.: стат. ежегодник. М.: Статистика, 1971.

Наблюдаемый в последние годы прирост сбережений населения (вклады в сберкассах за последнее пятилетие — 1966—1970 гг. — возросли почти в 3 раза и превышают ныне 50 млрд руб.) объясняется не только быстрым ростом доходов населения и не только нехваткой некоторых товаров. В значительной мере это результат неразвитости сферы услуг и вместе с тем низких цен на услуги. Между тем с увеличением продолжительности отпусков и введением двух выходных дней в неделю спрос на услуги существенно расширился и будет расширяться в дальнейшем.

Без достаточного развития сферы услуг и установления экономически обоснованных цен на услуги баланс доходов и расходов населения в нашей стране останется и далее напряженным, а это в свою очередь будет отрицательно сказываться на проведении социалистического принципа распределения по труду и на экономическом стимулировании производства.

Такова экономическая сторона проблемы цен на услуги. Вместе с тем эта проблема имеет немаловажное социальное значение. К числу важнейших завоеваний социализма относится огромный рост услуг, предоставляемых населению бесплатно, за счет общественных фондов потребления. Здесь имеется в виду в первую очередь образование и медицинское обслуживание. Поэтому все сказанное выше о ценах на услуги к этим видам услуг не относится. Надо еще раз подчеркнуть, что речь здесь с самого начала идет о ценах на платные услуги.

Большое значение имеет установление экономически обоснованных цен на новые виды услуг, создающих дополнительные удобства для населения.

Разумеется, было бы неверно утверждать, что для развития сферы услуг достаточно одного лишь совершенствования цен. Здесь необходим целый комплекс мероприятий, в том числе использование доходов от реализации услуг на расширение материальной базы учреждений обслуживания, экономическое стимулирование работников этих учреждений, создание соответствующей инфраструктуры (проведение дорог, озеленение) и т.д. Однако в этих мерах экономически обоснованным ценам принадлежит столь же важная роль, как и в системе мероприятий хозяйственной реформы, проводившейся до последнего времени главным образом в производственной сфере. Экономически обоснованные цены на услуги, так же как и на товары, уже сами по себе в какой-то мере благо и могут быть установлены независимо от других мероприятий. В то же время преобладающая часть других мероприятий экономического характера по развитию

платных услуг не может быть достаточно эффективно проведена без совершенствования цен.

При совершенствовании цен на услуги нельзя допускать снижения реальных доходов населения. Всякое изменение цен на услуги должно быть компенсированным. Но если действующие розничные цены на товары отклоняются от реальных издержек производства как вверх, так и вниз, то цены на преобладающую часть платных услуг у нас занижены. Поскольку совершенствование цен на услуги должно рассматриваться в рамках той же модели, что и цен на товары, постольку повышение цен на услуги может быть частично компенсировано соответствующим снижением цен на товары. Другим способом компенсации, о котором уже шла речь при рассмотрении вопроса о ценах на товары, является увеличение денежных выплат населению. По-видимому, при совершенствовании цен на услуги этот способ компенсации придется использовать в еще более широких масштабах, чем при совершенствовании цен на товары.

Установление по единому принципу цен на товары и платные услуги позволит повысить универсальность покупательной способности денежных доходов, оптимизировать структуру платежеспособного спроса населения и в конечном счете при тех же издержках производства повысить уровень удовлетворения общественных потребностей.

ЧАСТЬ ТРЕТЬЯ

МОДЕЛИ ДЛЯ БАЛАНСИРОВАНИЯ И ОПТИМИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Глава X

МОДЕЛИ СИСТЕМНОГО ПРОГНОЗА И НАРОДНОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПЛАНА

В последнее десятилетие разработка макроэкономических и межотраслевых моделей получила поистине всемирное распространение. В большинстве стран это стало если не главнейшей, то уж во всяком случае одной из основных проблем, над которой работают ученые-экономисты. Этому способствует целый ряд обстоятельств. Здесь и повышение статута экономической науки, и ее математизация, и вдохновляющие успехи методов моделирования в других областях науки и техники.

Если бросить ретроспективный взгляд на экономическую науку капиталистических стран, то можно увидеть разительную перемену в отношении к ней, последовавшую за катастрофическим кризисом конца 20 — начала 30-х гг. Прежде хозяйственная практика ожидала от экономической науки немногим большего, чем, например, от нумизматики, теперь же капитаны капиталистического мира стали чутко прислушиваться к антикризисным и прочим рекомендациям ученых-экономистов. В «мозговых трестах» американских президентов появились ученые-экономисты. Ученый-экономист сделался заметной фигурой как в государственном аппарате, так и в монополистических объединениях Франции, Японии и других стран.

Экономическую науку стали более или менее щедро финансировать. Это особенно благотворно сказалось на развитии экономико-математического моделирования — относительно дорогостоящего ее направления. Стали возможными широкие статистические обследования, доставляющие информацию для экономических моделей. Для всесторонней обработки этой информации на вооружение ученых-экономистов поступила совершенная вычислительная техника — быстродействующие ЭВМ («компьютеры» — как их называют за рубежом).

В результате появились численные макроэкономические и межотраслевые модели. Некоторые из них стали основным инструментом экономического прогнозирования и планирования. Разумеется, это индикативное, а не директивное планирование. Ничто не может сделать частнокапиталистическую экономику планомерной. Но было бы неосмотрительным недооценивать влияние экономического моделирования на экономику этих стран и пренебрегать их опытом[1].

Плановое социалистическое хозяйство по самой своей природе строится и функционирует на научной основе. С первых же лет своего существования Советское государство развернуло широкую сеть научных экономических учреждений. В архивах и библиотеках хранятся материалы исследований, выполненных с применением экономико-математических методов еще в 20-е гг. Все возрастающую роль играет экономическая наука в последние 15 лет. Наиболее близкой к планированию областью научных исследований является экономико-математическое моделирование. Поэтому не удивительно, что в последнее десятилетие оно развивается в нашей стране стремительными темпами.

Как свидетельствуют многочисленные научные конференции и публикации, почти каждый институт, в котором представлено экономико-математическое направление, разрабатывает свою модель или систему моделей экономики.

Широкий фронт исследований в области макроэкономического моделирования — явление положительное. Надо надеяться, что уже в недалеком будущем модели послужат делу дальнейшего совершенствования народнохозяйственного планирования.

Вместе с тем исследования в области моделирования народного хозяйства не лишены недостатков. В большинстве моделей не уделяется должного внимания вопросам сбалансированности, перераспределительным и финансовым отношениям. Многие народнохозяйственные модели конструируются в отрыве от существующей экономической информации. Такие модели, даже в том случае, ког-

---

[1] См., например, Методы программирования в пятом плане развития экономики Франции // Макроэкономические модели планирования и прогнозирования: сб. статей / сост. Л.Н. Володин. М.: Статистика, 1970; Государственное экономическое программирование и его влияние на воспроизводственные процессы // Воспроизводство общественного продукта в Японии / отв. ред. Я.А. Певзнер. М.: Наука, 1970; Прогнозирование капиталистической экономики. Проблемы методологии / ред. коллегия: А.И. Шапиро (отв. ред.) [и др.]; Ин-т мировой экономики и междунар. отношений АН СССР. М.: Мысль, 1970.

да все прочие их свойства превосходны, нельзя воплотить в числах. Это вовсе не значит, что подобные модели вовсе не следует конструировать. В науке нужны заделы для завтрашнего и послезавтрашнего дня. Но на наш взгляд, основные усилия должны быть отданы моделям, которые могут получить численное воплощение, а стало быть, послужить практике планирования уже сегодня. В Директивах XXIV съезда КПСС по пятилетнему плану развития народного хозяйства на 1971—1975 гг. указывается: «В целях совершенствования планирования народного хозяйства и управления обеспечить *широкое применение экономико-математических методов...»*[2]. Для выполнения поставленной задачи теоретические и прикладные исследования в этой области должны быть по своему объему приведены примерно к той же пропорции, что и в других областях[3].

В последние годы наибольшее прикладное значение в области экономико-математического моделирования приобрели два направления — межотраслевой баланс и отраслевое оптимальное программирование. Объектом исследований первого направления является народное хозяйство в целом; второе направление, как свидетельствует его название, имеет своим объектом отдельные отрасли и отраслевые комплексы. Эти направления различаются не только объектами, но и целями исследований. Цель работ по межотраслевому балансу — повышение сбалансированности, пропорциональности экономики. Задача оптимизации народного хозяйства в строго математическом ее понимании в прикладных работах по межотраслевому балансу, как правило, не ставится.

В работах по отраслевому оптимальному планированию речь идет не просто о сбалансированности, допустим, производства и потребления продукции данной отрасли, ее мощностей и планируемого выпуска продукции, но и об оптимальных связях производителей и потребителей, оптимальном размещении и развитии предприятий отрасли.

Специализация экономико-математических исследований, как и любой другой отрасли деятельности, вполне закономерна. Но как и всякая специализация, она не свободна от недостатков. Основным недостатком в данном случае является разобщенность двух рассматриваемых направлений.

---

[2] Материалы XXIV съезда КПСС. М.: Политиздат, 1971.

[3] По данным Л.С. Глязера, соотношение затрат на теоретические и прикладные исследования в масштабах всего общества составляет в современных условиях 1 : 10 (*Глязер Л.С.* Некоторые проблемы экономики и науки // Вопросы экономики. 1971. № 1).

Оптимальные отраслевые планы слабо увязаны с народнохозяйственным. Это выражается в том, что недостаточно учитываются связи народного хозяйства с оптимизируемой отраслью как с поставщиком продукции и еще в меньшей степени — как с потребителем продукции других отраслей.

В то же время при составлении плановых и прогнозных межотраслевых балансов недостаточно учитываются вопросы структурных сдвигов, чрезмерно широко и подчас необоснованно применяется экстраполяция, изменения народнохозяйственных пропорций предусматриваются лишь в минимальных размерах, оценки этих изменений далеко не всегда основаны на научном расчете.

Было бы неверно утверждать, что исследователи, работающие в каждом из названных направлений, не замечают указанных недостатков. Наоборот, и те и другие прилагают немало усилий для их преодоления.

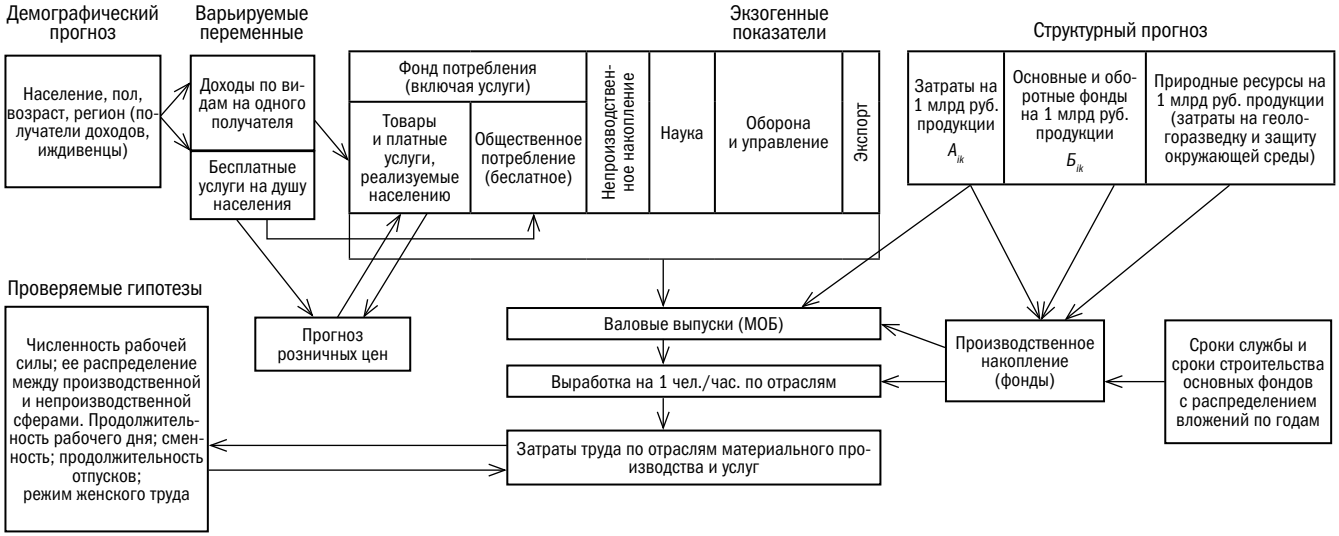
«Отраслевики» идут по пути расширения объекта и задачи оптимизации. Так, в свое время от оптимальных схем перевозок угля они перешли к расчету оптимального распределения всего топлива, а затем к составлению оптимального топливно-энергетического баланса в целом, в котором решаются вопросы уже не только распределения, но и производства топлива и энергии. Сам по себе подобный подход вполне рационален. Чем крупнее оптимизируемый сектор хозяйства, тем больше локальный оптимум соответствует народнохозяйственному, тем весомее экономический эффект оптимизации. Но если иметь в виду увязку отраслевого плана с народнохозяйственным и тем более оптимизацию последнего, то продвижение к этой цели путем расширения объекта оптимизации представляется безнадежно долгим. Ведь отраслевой комплекс, даже крупнейший, несоразмерен с народным хозяйством в целом.

Исследователи, работающие в области межотраслевого баланса, пытаются решить задачу оптимизации народнохозяйственного плана посредством составления оптимального межотраслевого баланса. Не умаляя теоретического значения выполненных исследований, приходится констатировать, что от практически полезных результатов они еще очень далеки. Попытка решить эту задачу «в лоб» сталкивается с такими трудностями, как недостаток экономической информации, отсутствие экономико-математических методов, которые можно было бы реализовать даже с помощью наиболее совершенных из существующих ЭВМ.

В этих условиях единственно реальный путь оптимизации межотраслевого баланса — блочная его оптимизация — последователь-

Схема 1

Система моделей для прогнозирования



ное включение в баланс оптимальных планов отдельных его секторов. Такая постановка проблемы дает возможность уже в настоящее время, не откладывая на долгие годы, начать переход от оптимизации отдельных отраслей и отраслевых комплексов к составлению оптимального народнохозяйственного плана в целом.

Межотраслевой баланс на перспективу составляется в результате разработки системного прогноза (схема 1).

Рассматриваемая система моделей по своей структуре и технике расчетов аналогична такого рода системам, разработанным в США и Японии. Но социально-экономическое содержание прогноза, составляемого с помощью этих моделей, для социалистического хозяйства принципиально иное, чем для капиталистического. Так, например, главным параметром прогнозных расчетов К. Алмона является определенный эмпирически заданный уровень занятости (а стало быть, и безработицы!) трудоспособного населения. Для социалистического хозяйства, давно и навсегда покончившего с безработицей, такой параметр прогноза неприемлем. Результатом роста производительности общественного труда при достаточно высоком жизненном уровне здесь должно быть сокращение рабочего дня, а не безработица.

Целевой функцией прогноза нашей экономики служит повышение жизненного уровня народа. На XXIV съезде КПСС Л.И. Брежнев указывал: «Выдвинув в качестве главной задачи девятой пятилетки существенное повышение благосостояния трудящихся, Центральный Комитет имеет в виду, что этот курс будет определять нашу деятельность не только в предстоящие пять лет, но и общую ориентацию хозяйственного развития страны на длительную перспективу. Намечая такой курс, партия исходит прежде всего из того, что наиболее полное удовлетворение материальных и культурных потребностей людей — это высшая цель общественного производства при социализме»[1].

Под углом зрения количественного выражения сформулированной здесь цели и условий ее обеспечения и должен разрабатываться прогноз развития социалистической экономики. Рассмотрим его исходные условия. Показатели цели представлены в левой верхней и средней части приведенной схемы. При этом показатели доходов являются в прогнозных расчетах варьируемыми переменными, а численность занятых на производстве и в непроизводственной сфере, продолжительность рабочего дня и другие подобного рода показатели выступают в качестве проверяемых социально-экономических гипотез.

Отправными для прогнозных расчетов являются демографические показатели, ибо демографический прогноз представляется наиболее досто-

[1] Материалы XXIV съезда КПСС. М.: Политиздат, 1971.

верным. При этом показатели демографического прогноза рассматриваются двояко. С одной стороны, население выступает в качестве потребителя материальных благ и услуг, с другой — в качестве трудовых ресурсов. Что касается трудовых ресурсов, то при прогнозировании на 15 лет речь идет в основном о людях, родившихся и живущих уже в настоящее время. Объектом демографического прогноза является здесь продолжительность жизни населения по возрастам. В отношении же населения как потребителя здесь необходимо прогнозировать также и рождаемость на предстоящие 15 лет.

Основой для расчета показателей производства служат показатели структурного прогноза: материальные затраты, основные и оборотные фонды, природные ресурсы на 1 млрд руб. продукции. К показателям структурного прогноза относятся и сроки службы, и сроки создания основных фондов.

Наряду с демографическим и структурным прогнозом для составления прогноза должны быть заданы извне — экзогенно — показатели затрат на оборону и управление.

На основе перечисленных материалов прогноз экономического развития составляется следующим образом.

По данным демографического прогноза и задаваясь различными вариантами роста денежных доходов на душу населения (распределяемых по труду и из фондов общественного потребления) можно получить показатели фонда потребления. При этом следует обеспечить их соответствие структуре платежеспособного спроса. Наряду с доходами определяющими здесь являются розничные цены. Зависимость (эластичность) спроса от доходов и от цен определяется с помощью специальных экономико-математических моделей и методов»[2].

Прогноз розничных цен, так же как иоптовых, должен исходить из необходимости их приближения к общественным издержкам производства.

К фонду потребления по своему экономическому назначению непосредственно примыкает фонд непроизводственного накопления, которым во многом определяется уровень жизни. Речь идет о строительстве жилищ, школ, больниц, кинотеатров и прочем культурно-бытовом строительстве. При экономически обоснованных ценах на платные услуги в прогнозировании значительной части непроизводственного накопления следует также исходить из предстоящего платежеспособного спроса.

Все большее место в общем объеме конечного потребления занимает наука. С 1955 по 1968 г. доля затрат на науку в национальном

[2] Они широко описаны в литературе, и мы на них не останавливаемся.

доходе СССР возросла с 1,7 до 3,7%[1]. Науку при составлении прогноза следует рассматривать, с одной стороны, как фактор непосредственного духовного потребления человека, с другой — как средство повышения общественной производительности труда.

Для расчета межотраслевых потоков продукции и фонда накопления используются показатели структурного прогноза — соответственно материальные затраты и производственные фонды, приходящиеся на 1 млрд руб. продукции. Объектом структурного прогноза являются также удельные затраты на освоение природных ресурсов (геологоразведку и защиту окружающей среды).

Перечисленные показатели — фонд потребления (личного и общественного), непроизводственное накопление, материальные затраты, основные и оборотные фонды, природные ресурсы на 1 млрд руб. продукции — позволяют рассчитать объем и структуру общественного производства, исчислить валовую продукцию и составить прогнозный межотраслевой баланс.

Валовые выпуски могут быть исчислены по известным уравнениям межотраслевого баланса (9) и дополнительным уравнениям для учета затрат на производственные фонды, предложенным Н.Ф. Шатиловым[2] (10):

$$x_{i(t)} = \sum_j a_{ij(t)} x_{j(t)} + y_{i(t)} + S_{i(t)}; \qquad (9)$$

$$\sum_j b_{ij(t)} x_{j(t)} - \sum_j \Phi_{ij(t-1)} = l_{i(t)} \beta_{i(t)} y_{i(t)}, \qquad (10)$$

где $x_{i(t)}$ — продукция отрасли i в году t;

$a_{ij(t)}$ — затраты продукции отрасли i на единицу продукции отрасли j в году t;

$y_{i(t)}$ — объем производственного накопленияпродукции отрасли i в году t;

$S_{i(t)}$ — объем потребления и непроизводственного накопления продукции отрасли i в году t;

$b_{ij(t)}$ — продукция отрасли i, содержащаяся в основных и оборотных фондах отрасли j по расчету на единицу продукции этой отрасли в году t;

$\Phi_{ij(t-1)}$ — основные и оборотные фонды отрасли j, произведенные в отрасли i на конец $(t-1)$ года;

---

[1] *Глязер Л.С.* Некоторые проблемы экономики и науки // Вопросы экономики. 1971. № 1.

[2] *Шатилов Н.Ф.* Моделирование расширенного воспроизводства. М.: Экономика, 1967.

$l_{i(t)}$ — отношение готовой конечной продукции производственного назначения отрасли i ко всей конечной продукции этой отрасли в году t;

$\beta_{i(t)}$ — коэффициент, показывающий, какую часть года t проработают фонды, произведенные в отрасли i и сданные в эксплуатацию в году t.

Уравнение (10) позволяет учесть фондоемкость простейшим способом. В зависимости от состояния информации оно может быть усовершенствовано.

Прогнозный межотраслевой баланс должен иметь также чисто стоимостные квадранты, т.е. должны прогнозироваться объем и структура чистой продукции, политика в области финансов, бюджета, распределения доходов и т.д.

Учитывая, что производительность труда увеличивается в результате роста фондовооруженности, образования и квалификации рабочей силы, повышения жизненного уровня, можно определить прогнозные показатели выработки продукции[3]. Поделив валовые выпуски на выработку, определяем затраты труда по отраслям. Далее эти затраты сопоставляются с первоначальной гипотезой. И если предусмотренное гипотезой распределение рабочей силы между производственной и непроизводственной сферами, продолжительность рабочего дня и отпусков позволяют обеспечить исчисленные в прогнозе масштабы производства, расчет можно считать оконченным. Если же нет, то рассмотрим два варианта.

Первый вариант. Число часов работы оказалось слишком большим и необходим не шестичасовой рабочий день, который принят, допустим, в нашей гипотезе, а восьмичасовой. В этом случае должен быть промоделирован ряд мероприятий. Можно, например, снизить потребление, увеличить производственное накопление, повысить сменность, что приведет к более высокой фондовооруженности, позволит повысить производительность. Тогда понадобится меньше затрат труда и будет получен тот режим рабочего дня, который желателен.

Второй вариант. В результате проделанного цикла расчетов требующаяся продолжительность рабочего дня оказалась меньше, чем предусмотренная первоначальной гипотезой. В этом случае можно

[3] Как отмечал Л.И. Брежнев на XXIV съезде КПСС, «повышение благосостояния трудящихся становится... одной из важных экономических предпосылок быстрого роста производства» (Материалы XXIV съезда КПСС. М.: Политиздат, 1971).

принять более высокий уровень потребления, увеличить непроизводственное накопление, предусмотреть расширение непроизводственной сферы, затраты на науку, подготовку кадров и т.д.

После таких коррективов весь цикл расчетов снова повторяется. Причем итерации продолжаются до тех пор, пока все элементы прогноза будут увязаны.

Такой прогноз имеет известное самостоятельное значение. На его основе можно сделать ряд рекомендаций по развитию народного хозяйства, например, о распределении рабочей силы по отраслям и профессиям, о том, какой должна быть система образования и т.п. В результате прогноза можно решить, в каком порядке нужно вести те или иные научные исследования, а также ответить на многие другие вопросы будущего экономического развития.

Но главная цель прогнозных расчетов состоит в том, что они позволяют перейти к составлению сбалансированного народнохозяйственного плана и оптимизацииотдельных его разделов.

Здесь и в следующих главах данная проблема рассмотрена подробнее. Предлагаемая для этого система моделей представлена на схеме 2.

Остовом всей системы служат пять народнохозяйственных блоков.

В первом блоке — «Конечная продукция» — по данным, полученным в прогнозной модели, уточняется проект-задание по производству конечной продукции, предназначенной на потребление и накопление. На основе описываемых ниже расчетов это задание в дальнейшем корректируется.

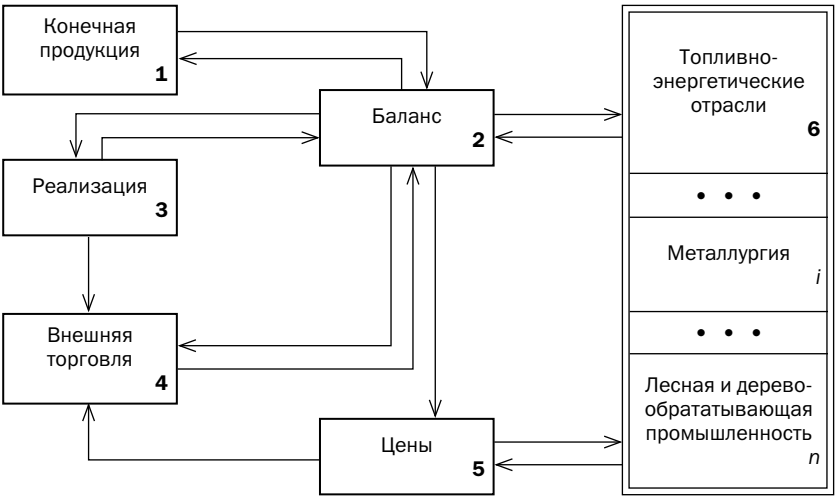
Второй блок — «Баланс» — содержит расчеты планового межотраслевого баланса в соответствии с проектом задания по конечной продукции. На первой итерации это по существу также уточнение показателей, полученных из прогнозной модели. Здесь обеспечивается баланс между производством различных видов продукции, ее распределением и потреблением, а также исчисляются возникающие при этом первичные доходы участников производства — населения, предприятий, колхозов, государства.

В третьем блоке — «Реализация» — характеризуется перераспределение национального дохода, исчисляются располагаемые денежные доходы, производится их сопоставление с материальным покрытием и определяются размеры дополнительного выпуска товаров и услуг, потребного для удовлетворения платежеспособного спроса.

Наряду с товарами и услугами собственного производства для этой цели предусматривается использовать также импортные товары. Необходимая для их ввоза, а также для прочего импорта валюта должна быть обеспечена соответствующим экспортом. Расчеты им-

Схема 2

Система моделей для балансирования и оптимизации экономики



Потоки информации между блоками:

1→2	проект задания по выпуску конечной продукции;
2→1	корректировка проекта;
2→3	денежные доходы;
3→2	товары для покрытия денежных доходов;
3→4	импортные товары для покрытия денежных доходов;
2→4	импорт;
4→2	экспорт;
2→5	затраты на производство;
2→(6, ..., *n*)	потребности в продукции оптимизируемого сектора;
(6, ..., *n*)→2	оптимальные поставки этой продукции;
(6, ..., *n*)→5	оптимальные, рентные и другие оценки;
5→(6, ..., *n*) 5→4	индексы цен

порта и экспорта, обеспечение их сбалансированности в валютных ценах выполняются в четвертом блоке — «Внешняя торговля».

Если все эти блоки служат для обеспечения сбалансированности народнохозяйственного плана, то назначение остальных блоков — оптимизация отдельных его разделов. При этом блок «Внешняя торговля» может быть также оптимизирован. Необходимой предпосылкой оптимизации является определение экономически обоснованных ее критериев. Расчет такого рода критериев — назначение пятого блока — «Цены».

Рассмотрим содержание отдельных блоков и их взаимодействие в итеративной системе расчетов.

Проект задания по конечной продукции разрабатывается в первом блоке разного рода статистическими и нормативными методами с учетом достигнутого уровня производства. Здесь могут применяться модели потребления, уровня жизни и другие экономико-математические построения. При этом в рассматриваемой итеративной системе задание по конечной продукции, исходя из результатов расчетов в следующих блоках, уточняется и корректируется.

Во втором блоке методом «затраты—выпуск» выполняются расчеты перспективного межотраслевого баланса продукции. В межотраслевом балансе, составленном при помощи метода «затраты—выпуск», обеспечивается равенство производства и импорта продукции ее распределению на производственное и непроизводственное потребление, на накопление и на экспорт по каждой отрасли.

Однако кроме этой весьма важной сбалансированности, кроме обеспечения материальных пропорций в плане должны соблюдаться также пропорции иного рода. Речь идет о соответствии между доходами населения и объемами товаров и услуг, доходами государственного бюджета и их материальным покрытием, доходами предприятий и колхозов и их материальным покрытием. Без этого план не может быть реализован. Между тем, как мы покажем дальше, расчет межотраслевого баланса вышеописанным традиционным методом «затраты—выпуск» не обеспечивает автоматически сбалансированности между разными видами денежных доходов и материальным их покрытием. Такая сбалансированность достигается путем специальных дополнительных расчетов методом «доход—товары». Эти расчеты выполняются в основном в третьем блоке «Реализация» во взаимодействии с блоком «Баланс».

Одновременно с расчетом по сбалансированию денежных доходов и их материального покрытия в четвертом блоке — «Внешняя торговля» — выполняется расчет покрытия импорта экспортом. Здесь импорт и экспорт, которые в блоках «Баланс» и «Реализация» показаны во внутренних ценах, по валютным коэффициентам пересчитываются предварительно в валютные цены, в которых и выполняется их балансирование.

Таков комплекс расчетов по составлению планового межотраслевого баланса с обеспечением условий реализации.

Исходным пунктом расчетов по оптимизации отдельных секторов этого баланса является определение экономически обоснованного и доступного для численного выражения критерия оптимизации, в ка-

честве которого в предлагаемой системе моделей принимается минимум цен производства, модель и расчет которых рассмотрены выше. При этом полученные в результате расчета в блоке «Цены» индексы цен производства дают возможность приступить к непосредственно оптимизационным расчетам. В нашей работе такие расчеты показаны на примере оптимизации двух секторов межотраслевого баланса — топливно-энергетического (блок 6) и внешней торговли (блок 4).

Однако можно поставить вопрос: насколько рациональна такая последовательность в расчетах? Почему расчеты по оптимизации отдельных секторов межотраслевого баланса должны выполняться после, а не до того, как составлен плановый межотраслевой баланс с учетом условий реализации?

Наиболее простая и естественная, особенно для экономиста, аргументация принятой здесь очередности расчетов заключается в следующем. Плановый межотраслевой баланс с учетом реализации — это план допустимый и выполнимый. Если же условие реализуемости не соблюдается, то даже при оптимизации значительной своей части план остается невыполнимым. Кроме того, в результате расчета условий реализации формируется в окончательном виде фонд накопления и фонд потребления — конечная продукция, которая является одним из основных параметров оптимизационных расчетов.

Однако не исключено, что математику подобная аргументация покажется все же недостаточной. Он может рассуждать иначе, а именно, что изменение последовательности вовсе не означает отказа от расчета, обеспечивающего сбалансированность и реализуемость плана. Речь идет лишь о том, *когда* выполнять этот расчет — *до или после расчетов* по оптимизации. Поскольку предлагаемая система расчетов итеративная, в принципе возможно и то и другое решение. Действительно, вплоть до окончания расчетов план не будет допустимым. Но ведь имеется целый класс алгоритмов оптимального программирования, известный как раз под таким названием — «Приближения условно-оптимальными планами». При расчете по этим алгоритмам план на каждой итерации условно-оптимальный, а допустимым (и стало быть, действительно оптимальным) он становится лишь в конце расчета.

Поэтому для математика принятую последовательность расчетов можно аргументировать еще и практической целесообразностью: такая очередность рациональна в отношении вычислений. Действительно, расчеты по оптимизации требуют гораздо большего времени ЭВМ, чем расчеты сбалансированного и реализуемого плана, которые сводятся к решению линейных или же — в случае с ценами производства — слабо нелинейных уравнений. Тем же кри-

терием практической целесообразности следует руководствоваться при выборе очередности оптимизации секторов межотраслевого баланса.

В описываемой системе итеративных расчетов оптимизация межотраслевого баланса рассматривается на примере двух секторов — топливно-энергетических отраслей и внешней торговли. Какова рациональная очередность их оптимизации?

Забегая вперед, заметим, что здесь — в том и другом случае — речь идет об алгоритмах примерно одинаковой вычислительной сложности. Поэтому для определения разумной очередности следует ориентировочно определить, оптимизация какого из секторов внесет наибольшие изменения в межотраслевой баланс продукции.

Для подобного определения нужно, во-первых, сравнить долю того и другого сектора в экономике страны, скажем в общественном продукте, и, во-вторых, составить, если это возможно, гипотезу о том, в какой мере оптимизация каждого из сравниваемых секторов изменит его фактическое состояние. Если, допустим, судить о мере таких изменений заранее затруднительно, то при рассматриваемом подходе к делу для страны, в экономике которой внешняя торговля занимает место большее, чем топливно-энергетическое хозяйство, оптимизационные расчеты целесообразно начинать с блока «Внешняя торговля». В народном хозяйстве СССР, напротив, топливно-энергетическое хозяйство является более крупным сектором, чем внешняя торговля. Поэтому здесь оптимизационные расчеты следует начинать с топливно-энергетических отраслей.

Предлагаемая система моделей реализуется на ЭВМ путем итеративного расчета. При этом на каждой итерации большого цикла, обеспечивающего расчет межотраслевого баланса с i оптимизированными секторами, включая очередной сектор i, выполняется оптимизационный цикл. Аналогично этому на каждой итерации оптимизационного цикла осуществляется балансовый цикл. Оптимизационный цикл — это расчеты по оптимизации очередного сектора межотраслевого баланса; балансовый цикл — расчеты по обеспечению сбалансированности и условий реализации.

После оптимизации очередной отрасли или группы отраслей соответствующий сектор межотраслевого баланса заменяется оптимальным. Межотраслевой баланс пересчитывается для обеспечения сбалансированности и условий реализации. На основе нового межотраслевого баланса пересчитываются и цены производства. Теперь кроме прибыли, пропорциональной производственным фондам, они включают также соответствующие оптимальные оценки.

Так, в результате оптимизации топливно-энергетического баланса определяется оптимальная рента на топливо и энергию. После этого весь цикл расчетов, связанных с оптимизацией топливно-энергетических отраслей, повторяется заново, исходя из потребностей, уточненных в результате пересчета межотраслевого баланса и новых цен производства. И так до тех пор, пока результаты расчетов цикла $t + 1$ не будут отличаться от результатов цикла t на достаточно малую, наперед заданную величину.

После того как достигается сходимость, следует проверить, не нарушена ли оптимальность оптимизированных ранее секторов. И если она нарушена, весь большой цикл расчета выполняется заново. Если же оптимальность не нарушена или после того как она восстановлена, можно перейти к оптимизации очередного сектора межотраслевого баланса, скажем сектора внешней торговли.

В процессе оптимизации сектора внешней торговли на каждой итерации межотраслевой баланс снова пересчитывается аналогично тому, как это имело место при оптимизации сектора топливно-энергетических отраслей.

Из описываемой последовательности расчета видно, что каждый раз оптимизируется очередной сектор того межотраслевого баланса, который уже оптимизирован в части предыдущих секторов и соответствующим образом пересчитан. Возникает вопрос: все ли результаты такого пересчета должны приниматься во внимание при оптимизации очередного сектора?

В отношении материальных результатов положительный ответ на этот вопрос представляется очевидным. В оптимальном плане внешнеэкономических связей нельзя предусмотреть экспорт нефти, производство которой не отражено в оптимальном топливно-энергетическом балансе. Точно так же платежеспособный спрос населения нельзя удовлетворить не предусмотренными в этом балансе газом или электроэнергией. Но так ли обстоит дело в отношении других показателей, скажем критерия оптимальности? В частности, нужно ли в рассматриваемом примере при оптимизации внешнеэкономических связей учитывать дифференциальную ренту, которая в составе цены производства исчисляется в результате оптимизации топливно-энергетического баланса? Положительный ответ на этот вопрос в общем виде был сформулирован в I части книги.

Здесь же для большей конкретизации проблемы приведем следующее рассуждение. Допустим, что нефть, издержки добычи и транспорта которой составляют 10 руб. за т, можно экспортировать за 12 валютных руб.. Валютная эффективность такого экспорта — 1,2 (12 : 10). При нынешнем

нормативе экономической эффективности экспорт нефти был бы включен в оптимальный план. Между тем, направив нефть на внутреннее потребление, можно было бы отказаться от добычи эквивалентного (по теплотворной способности и эффективности использования) количества замыкающего топлива, скажем 3 т бурого угля по цене 8 руб. за т. Следовательно, в действительности валютная эффективность экспорта нефти в рассматриваемом случае не 1,2, а лишь 0,5 (12 : (8 · 3)). В оптимальный план такой экспорт, возможно, и не был бы включен или вошел бы в меньших размерах. Стало быть, для расчета оптимального плана внешнеэкономических связей цена топлива должна быть установлена с учетом дифференциальной ренты, исчисленной в результате оптимизации топливно-энергетических отраслей.

Отдельные составные части предлагаемой итеративной системы опробованы путем расчетов на ЭВМ. При этом соответствующие модели строились как на условных, так и на реальных статистических и плановых материалах. Сюда относятся расчеты планового межотраслевого баланса с обеспечением условий реализации, расчеты цен производства, оптимизация межотраслевого баланса в части топливных отраслей и расчет рент и цен на топливо, расчеты по оптимизации внешней торговли.

Напомним далее, что имеется математическое доказательство существования решения системы уравнений цен производства. Исследованы также условия существования неотрицательного решения задачи определения цен с учетом ренты[1].

Расчеты предлагаемой системы моделей в целом еще предстоит выполнить. Точно так же в дальнейшем должна быть еще исследована и доказана дополнительно сходимость итеративного процесса. Пока же в обоснование возможности и результативности предлагаемых расчетов можно сказать следующее. На первом этапе расчетов осуществляется попарное взаимодействие блоков «Баланс» и «Реализация», а затем блоков «Баланс» и «Цены», при котором, как это проверено и частично доказано, итеративный процесс сходится. На втором этапе точно так же осуществляется попарное взаимодействие блоков: в межотраслевом балансе с обеспечением условий реализации оптимизируется, скажем, сектор топливно-энергетических отраслей; в блоке «Цены» с учетом полученных рент пересчитываются цены; в межотраслевом балансе с оптимизированным сектором топливно-энергетических отраслей оптимизируется сектор внешней торговли и т.д.

---

[1] *Белкин В., Кронрод А., Назаров Ю. и др.* Исчисление рациональных цен на основе современной экономической информации // Экономика и математические методы. 1965. Т. I. Вып. 5.

Кроме того, сходимость итеративного процесса можно аргументировать и экономически — непротиворечивостью свойств реализуемости планового межотраслевого баланса в целом и оптимальности отдельных его секторов.

Если в результате расчетов окажется, что задание по производству конечной продукции, даже при частичной оптимизации межотраслевого баланса, невыполнимо, оно должно быть скорректировано в сторону уменьшения. С другой стороны, если расчеты по обеспечению условий реализации, а также оптимизации отдельных секторов межотраслевого баланса покажут необходимость или выявят возможность дополнительного выпуска конечной продукции, первоначальные задания следует скорректировать в сторону увеличения. После соответствующей корректировки первоначальных показателей выпуска конечной продукции расчет по предлагаемой итеративной схеме повторяется вновь.

Необходимость корректировки конечной продукции, а также некоторых других показателей может возникнуть не только при составлении, но и в ходе выполнения плана. Такая необходимость может быть вызвана, скажем, успехами научно-технического прогресса, урожаем, отличающимся (в ту или иную сторону) от принятого в плане, изменением условий внешней торговли (непредвиденным изменением спроса, валютных курсов или цен мирового рынка). Во всех подобных случаях предлагаемая система моделей может быть использована для оперативного и всестороннего пересчета народнохозяйственного плана.

Глава XI

СБАЛАНСИРОВАННЫЙ ПЛАН И ПРОБЛЕМА РЕАЛИЗАЦИИ. МЕТОД «ДОХОД—ТОВАРЫ»

Сбалансированность — важнейшее свойство реально выполнимого плана. Разработка разного рода материальных и стоимостных балансов, увязанных между собой, всегда, начиная с плана ГОЭЛРО, составляла основное содержание работы по составлению плана.

XXIV съезд КПСС поставил задачу «повысить научную обоснованность планов прежде всего путем улучшения сбалансированности их, более углубленной разработки... вопросов межотраслевого

характера». В связи с этим возрастает роль межотраслевых балансов, экономико-математических методов их анализа.

В настоящее время межотраслевой баланс как инструмент планирования получил всеобщее признание. В «Методических указаниях к составлению государственного плана» говорится: «Межотраслевой баланс разрабатывается как составная часть расчетов баланса народного хозяйства и представляет собой развернутую схему баланса общественного продукта и национального дохода, в которой основные народнохозяйственные пропорции отражаются в детальном отраслевом разрезе. Одновременно межотраслевой баланс является синтезом частных материальных балансов»[1].

Это, с одной стороны, свидетельствует, что межотраслевой баланс занял прочное место в практике планирования, а с другой — характеризует и границы его использования, обусловленные возможностями традиционно применяемого метода расчетов по межотраслевому балансу. Речь идет о методе «затраты—выпуск», который позволяет анализировать и планировать отраслевые пропорции, синтезировать частные материальные балансы, но недостаточен для планирования финансово-стоимостных пропорций, их увязки с материально-вещественными пропорциями.

Действительно, приведенное выше основное уравнение метода «затраты—выпуск» (9) дает возможность определить объемы выпуска валовой продукции в зависимости от конечной продукции и составить плановый межотраслевой баланс продукции, в котором осуществляется сбалансированность между производством продукции, ее распределением и использованием. Но обеспечением этой, если можно так выразиться, отраслевой материально-вещественной сбалансированности проблема составления сбалансированного плана не исчерпывается. Она включает также сбалансированность, пропорциональность между финансово-стоимостными и материально-вещественными показателями плана.

Финансово-стоимостная сбалансированность означает, что в плане необходимо предусмотреть соответствие каждой из составных частей общественного продукта и национального дохода по стоимости и в натуральном выражении: соответствие денежных доходов населения и объема приобретаемых на них товаров и услуг, соответствие денежных доходов государства, предприятий и колхозов материальным ресурсам, предназначенным на накопление и другие

[1] Методические указания к составлению государственного плана развития народного хозяйства СССР / Госплан СССР. М.: Экономика, 1969.

государственные и общественные нужды, обеспечение экспортом валютных ресурсов для покрытия импорта. Только в этом случае может быть обеспечено нормальное воспроизводство — реализация общественного продукта и национального дохода.

В межотраслевом балансе — плановом и отчетном— оплата труда в производственной сфере и прибавочный продукт равны в сумме конечной продукции, произведенный национальный доход (III квадрант баланса) равен (с учетом потерь и сальдо по внешней торговле) использованному (II квадрант),что обеспечивается помимо прочего самой формой баланса.

В отчетном межотраслевом балансе, поскольку реализация так или иначе фактически имела место, подобное равенство соблюдается как в целом, так и по отдельным составляющим. При этом доходам населения, если не учитывать прироста (уменьшения) сбережений, соответствует сумма цен приобретенных на них товаров и услуг, а доходам государства — определенный объем продукции в денежном выражении, направляемый на накопление и на потребление непроизводственной сферы[2].

В плановом балансе, исчисленном по приведенным уравнениям, равенство денежных доходов и их материального покрытия автоматически не обеспечивается, а стало быть, не обеспечивается и реализация общественного продукта. Отсюда возникает проблема составления плана, в котором были бы сбалансированы не только производство, распределение и потребление продукции, но и денежные доходы с материальным их покрытием.

Обеспечение соответствия между денежными доходами и материальным их покрытием является не только проблемой плановых расчетов, но и одной из основных экономических проблем вообще[3].

---

[2] Напомним, что сохранению этой сбалансированности уделено особое внимание в уравнениях цен, которые содержатся во второй части книги.

[3] Малышев И.С. писал: «Диспропорцией, наиболее отрицательно сказывающейся до сих пор на ходе расширенного воспроизводства в нашем народном хозяйстве, является превышение суммы обращающихся денег (в виде наличных денег, а равно и кредита) над совокупностью обращающихся материальных ресурсов». Он следующим образом характеризует основные последствия указанной диспропорции: «Прежде всего в условиях относительного недостатка материальных ресурсов по сравнению с денежными и финансовыми ресурсами проблема улучшения качества продукции становится неразрешимой. Продукция любого качества забирается потребителем без особых рассуждений, так как иначе он рискует вовсе ее не получить. Помимо этого диспропорции между

Как отмечал Л.И. Брежнев на XXIV съезде КПСС, «Центральный Комитет считает, что особое значение приобретает сегодня также задача *обеспечения растущего платежеспособного спроса населения продовольственными и промышленными товарами, а также услугами*. Производство товаров народного потребления должно расти более высокими темпами, чем денежные доходы советских людей. Решение этой задачи будет обеспечиваться путем ускоренного развития всех отраслей народного хозяйства, производящих эти товары. Под этим углом зрения партия подходит и к такой важной проблеме, как соотношение основных пропорций в промышленности»[1].

Проблема реализации занимает важнейшее место в исследованиях К. Маркса и В.И. Ленина, в их экономических моделях. Не случайно схемы простого и расширенного воспроизводства К. Маркса известны такжепод названием схем реализации. В.И. Ленин во многихсвоих работах называет теорию воспроизводства К. Маркса теорией реализации.

К. Маркс для выяснения проблемы реализации, не ограничиваясь двухсекторной моделью (табл. 6), выделяет во II ее подразделении (производство предметовпотребления) два отдела: производство необходимых жизненных средств и производство предметов роскоши[2]. В.И. Ленин в связи с проблемой реализации выделяет два отдела в I подразделении: производство для производства средств производства и производство средств производства для производства предметов потребления[3].

В схемах К. Маркса и В.И. Ленина в соответствии с целевой направленностью их исследования с самого начала заложено функцио-

---

обращением денег и материальных благ крайне неблагоприятно отражаются на ходе воспроизводства. Отсутствие материального покрытия денежных доходов населения означает ослабление материального стимулирования и вместе с другими отрицательными последствиями неизбежно приводит к снижению темпов производительности труда. Отсутствие материального покрытия денег, выделяемых на капитальное строительство и на финансирование текущих производственных затрат, неизбежно нарушает установленные планы и вносит элемент дезорганизации в ход производственного процесса» (*Малышев И.С.* Важнейшие проблемы социалистического воспроизводства. М.: Статистика, 1968).

[1] Материалы XXIV съезда КПСС. М.: Политиздат, 1971.

[2] *Маркс К., Энгельс Ф.* Сочинения. В 30 т. Т. 24 / Ин-т марксизма-ленинизма при ЦК КПСС. 2-е изд. М.: Госполитиздат, 1961.

[3] *Ленин В.И.* Полное собрание сочинений. В 55 т. Т. 1 / Ин-т марксизма-ленинизма при ЦК КПСС. 5-е изд. М.: Госполитиздат, 1958.

нальное назначение различных частей общественного продукта, указаны соответственно и условия реализации. Действительно, жизненные средства покупают и капиталисты, и рабочие. Предметы роскоши приобретают на полученную прибыль капиталисты. Дополнительные средства производства для расширения производства средств производства должны быть куплены капиталистами I подразделения, средства производства для расширения производства предметов потребления приобретаются на доходы капиталистов II подразделения.

В межотраслевом балансе в явном виде показано назначение различных видов продукции, используемой на текущие производственные нужды. Представленные в I квадранте продажи продукции одних отраслей (строки баланса) являются вместе с тем покупками других отраслей (столбцы баланса). Иначе обстоит дело, когда речь идет о связи между конечной продукцией, предназначенной на непроизводственное потребление и накопление, и доходами. В.С. Немчинов отмечал, что межотраслевой баланс продукции непосредственно не содержит всех необходимых величин, позволяющих составить представление об условиях реализации, и что для этого нужна известная его трансформация. Однако трансформацией можно ограничиться лишь в отношении отчетного баланса. Для достижения условий реализации в перспективном межотраслевом балансе одной трансформации еще недостаточно. Здесь, как мы увидим далее, необходимы специальные дополнительные расчеты, приводящие к определенному приращению межотраслевого баланса.

Некоторые зарубежные авторы давали то или иное решение проблемы. Так, первоначальные построения В. Леонтьева — это полностью замкнутая таблица межотраслевых связей, которая домашние хозяйства включает в том же виде, что и производственные отрасли. При этом домашние хозяйства предоставляют трудовые услуги (строка) и поглощают конечные потребительские товары (столбец) — в жестко заданной структуре прошлого периода. Некоторое время спустя взамен столь далекого от действительности выражения взаимозависимости между доходами и материальным покрытием появляются работы, в которых содержится уже более реалистичное решение этой проблемы. Например, Х. Ченери и П. Кларк показатели доходов и потребления связывают уже более эластично с помощью коэффициентов, характеризующих «предельную склонность домашних хозяйств к потреблению»[4].

---

[4] *Ченери Х., Кларк П.* Экономика межотраслевых связей / под ред. Л.Я. Берри. М.: Изд-во иностр. лит-ры, 1962.

К. Алмон значительное внимание уделяет связям доходов не только с потреблением, но и с инвестициями[1].

Проблема моделирования связей между доходами, потреблением и инвестициями занимает большое место в трудах норвежского ученого Р. Фриша[2].

Р. Фриш вносит серьезные дополнения во II, III и IV квадранты межотраслевого баланса, существенно их расширяет и строит на этой основе таблицу взаимосвязанных потоков (табл. 18)[3], которую он характеризует следующим образом: «Главная особенность матричной таблицы состоит в том, что она в принципе содержит все переменные, рассматриваемые в процессе анализа. Она не является просто межотраслевой моделью баланса затрат и выпуска продукции. Таблица этого баланса составляет только часть взаимосвязанной матрицы. Полная взаимосвязанная таблица описывает не только производственные связи, но также и то, каким образом потребление связано с производством, каким образом деятельность производственных секторов образует покупательную способность и создает спрос, как происходит финансовое балансирование и т.д.»[4].

Доходы населения в таблице взаимосвязанных потоков представлены восемью строками: зарплата, жалованье, доходы мелких собственников, крупных собственников, мелких и крупных крестьян, доходы от рыболовства, пенсии и премии по социальному страхованию. Потребление также распределено по группам домашних хозяйств в соответствии с классификацией доходов, т.е. домашние хозяйства, чей основной доход составляет зарплата, домашние хозяйства, чей основной доход — жалованье и т.д.

Для каждой группы домашних хозяйств и для каждой категории товаров и услуг Р. Фриш устанавливает линейную зависимость потребления от доходов. Эта зависимость определяется на основе коэффициентов эластичности, исчисленных по данным Центрального статистического бюро Норвегии.

Подробно характеризует Р. Фриш финансовые отношения, особенно перераспределение доходов. Еще более детально пред-

---

[1] *Almon C.* The American Economy to 1975. New York, 1966.

[2] *Фриш Р.* Основные черты промежуточной модели «Осло» // Применение математики в экономических исследованиях. В 3 т. Т.2 / под ред. В.С. Немчинова. М.: Соцэкгиз, 1961.

[3] Там же.

[4] Там же.

ставлены финансовые отношения в следующей модели Р. Фриша — «Рефи», что означает «реальная финансовая»[5].

Большое внимание финансовым отношениям уделяется в моделях французских экономистов и математиков[6]. В этих моделях, конструируемых главным образом на основе национальных счетов, сбалансированность экономики, именуемая равновесием, рассматривается в трех аспектах. Равновесие «физическое», т.е. сбалансированность материально-вещественных элементов воспроизводственного процесса. Равновесие «финансовое» — сбалансированность платежеспособного спроса и товаров и услуг, предназначенных для его покрытия. Равновесие финансовых операций — сбалансированность процесса перераспределения доходов. Все три названных равновесия должны обеспечить «общее экономическое» равновесие, т.е. полную сбалансированность народнохозяйственного оборота.

«Физическое» равновесие в процессе прогнозирования достигается на основе межотраслевого баланса рассмотренным выше методом «затраты—выпуск» (уравнение I). Проектирование равновесия включает: переход от равновесия, выраженного в объемных показателях (в неизменных ценах базисного года), к равновесию, выраженному в показателях по реальным ценам; достижение равновесия в платежном балансе страны; обеспечение равновесия накопления и капиталовложений; равновесие общей суммы доходов домашних хозяйств и использования средств домашних хозяйств (покупки, налоги и пр.); равновесие затрат производственных предприятий и источников их покрытия, и, наконец, равновесие доходов и расходов государственных учреждений.

«Финансовое» равновесие позволяет определить по каждому сектору экономики финансовые ресурсы и потребность в средствах для финансирования. На основании «финансового» равновесия разрабатываются перспективы финансовых операций, т.е. деятельность финансовых учреждений и финансовых рынков (реализация акций, облигаций и других финансовых бумаг).

Равновесие в финансовых операциях достигается на основе оценки и корректировки потребности в получении займов нефинансовыми «агентами» (предприятиями, домашними хозяйствами), оценки и кор-

---

[5] См. *Фриш Р.* Таблица межотраслевых потоков Рефи – Осло // Статистика народного богатства, народного дохода и национальные счета: очерки по балансовой статистике / отв. ред. А.Л. Вайнштейн; ЦЭМИ АН СССР. М.: Наука, 1967.

[6] См., например, упомянутую выше работу Методы программирования в пятом плане развития экономики Франции // Макроэкономические модели планирования и прогнозирования: сб. статей / сост. Л.Н. Володин. М.: Статистика, 1970.

ректировки распределения денежных средств, помещенных отдельными экономическими агентами. В итоге обеспечивается балансирование счетов посредников, т.е. актива и пассива финансовых учреждений.

В нашей экономической литературе моделированию связей между доходами, с одной стороны, потреблением и инвестициями — с другой, уделяется меньше внимания, чем моделированию материально-вещественных связей и их оптимизации. Из сравнительно небольшого числа публикаций следует прежде всего назвать работы Б.Л. Исаева и его сотрудников, в которых предлагаются весьма интересные модели материально-финансовых балансов как для всего хозяйства в целом, так и для отдельных экономических районов[1].

В нашей работе для обеспечения финансово-стоимостной сбалансированности экономики в общей системе моделей используется, как уже отмечалось, метод «доход—товары».Но расчеты по этому методу имеют также и самостоятельное значение. Они дают возможность составлять сбалансированный народнохозяйственный план и увязанный с ним государственный бюджет.

Сущность расчетов по методу «доход—товары» заключается в следующем:

а) в соответствии с намечаемыми директивными органами направлениями развития экономики проектируется расходная часть бюджета;

б) исходя из намечаемых ассигнований на капитальные вложения и другие нужды определяется валовой выпуск необходимой для этого продукции;

в) рассчитываются предполагаемые доходы населения (заработная плата, пенсии, стипендии и т.д.) и бюджета (плата за фонды, подоходный налог и т.д.), а также объем импортных поставок;

г) определяются объемы производства товаров и услуг для покрытия платежеспособного спроса населения, одновременно исчисляются поступления в бюджет от их реализации;

---

[1] См. *Исаев Б.Л.* Национальное счетоводство — новейшее направление в экономической статистике капиталистических стран // Статистика народного богатства, народного дохода и национальные счета: очерки по балансовой статистике / отв. ред. А.Л. Вайнштейн; ЦЭМИ АН СССР. М.: Наука, 1967; *Детнева Э.В.* Некоторые перспективные расчеты на основе единой системы экономических счетов района // Статистика народного богатства, народного дохода и национальные счета: очерки по балансовой статистике / отв. ред. А.Л. Вайнштейн; ЦЭМИ АН СССР. М.: Наука, 1967; *Исаев Б.Л.* Интегрированные балансовые системы в анализе и планировании экономики. М.: Наука, 1969.

д) рассчитывается объем и структура экспорта, обеспечивающего валютную выручку для покрытия импорта.

Дополнительное производство товаров и услуг приводит к росту доходов населения, которые в свою очередь должны быть обеспечены товарным покрытием. В результате указанных расчетов по методу «доход—товары» достигается баланс между платежеспособным спросом и материальным обеспечением.

В ходе расчетов может быть учтена и скорректирована и первоначальная проектировка расходной части бюджета.

В итоге распределения вновь созданной стоимости в денежной форме образуются первичные доходы участников производства.

Отношения распределения находят свое выражение в структуре чистой продукции. По межотраслевому балансу можно исчислить коэффициенты чистой продукции, аналогичные коэффициентам материальных затрат a_{ik}. Найденные коэффициенты характеризуют удельный вес соответственно заработной платы, прибыли, налога соборота, амортизации и т.д. в составе продукции каждой отрасли. Если предварительно определены уровни производства продукции, то с помощью этих коэффициентов можно исчислить фонд заработной платы работников материального производства, прибыль и прочие первичные доходы по отраслям.

Если коэффициенты чистой продукции рассчитаны по отчетному межотраслевому балансу, то они должны быть скорректированы на условия планового периода, подобно тому как необходимо скорректировать для плановых расчетов коэффициенты материальных затрат . Например, если в плановом периоде предусматривается определенный рост средней заработной платы и производительности труда, то коэффициент, показывающий удельный вес заработной платы в цене единицы продукции, исчисленный по отчетному межотраслевому балансу, должен быть умножен на отношение индекса роста средней заработной платы к индексу роста выработки продукции. Если планируемый темп роста выработки выше, чем заработной платы, то удельный вес последней в цене продукции уменьшается, а соответственно при прочих равных условиях возрастет удельный вес прибыли.

Доходы населения, предприятий и колхозов формируются не только в результате распределения, но и перераспределения национального дохода. Так, часть доходов населения поступает в распоряжение государства в виде налогов и сборов. Предприятия вносят платежи в бюджет из прибыли. Налог с оборота полностью поступает в государственный бюджет. Суммы отчислений по социальному страхованию передаются в бюджет соцстраха. Для расчета всех этих поступлений

Таблица взаимосвязанных потоков

Показатель		Текущие покупки товаров и услуг государством	Производственные секторы – *итого*	Группы		
				Основной доход зарплата	Основной доход жалованье	Мелкие предприниматели
		100	101-130	131	132	133
Текущая продажа государства	0		55,3	59,2	22,6	13,0
Производственные секторы (1–30)		352,7	9116,4	3161,6	1353,7	718,1
Заработная плата	31	236,9	3501,7	3028,2*	27,5	94,3
Жалованье	32	612,5	1577,2	148,8	1604,7	122,1
Доходы мелких собственников	33		1155,7	400,9	16,0	615,6
Доходы крупных собственников	34		1067,2	1,0	11,4	11,5
Доходы мелких крестьян	35		440,8	38,2	9,4	8,0
Доходы крупных крестьян	36		263,2			
Доходы собственников в рыболовстве	37		243,4	9,3	1,8	1,8
Пенсии но социальному страхованию	38			183,3	46,2	20,6
Итого (31–38)		849,4	8249,2	3809,7	1717,0	873,9
Импорт	51	104,3	3354,0	152,5	51,2	22,6
Косвенные налоги	52		1523,7			
Прямые налоги	53	6,5	704,6	505,6	307,9	125,9

* Числа в рамке отрицательные.

в бюджет могут быть использованы коэффициенты отчислений от денежных доходов государственных предприятий, колхозов, населения. Так, если в какой-либо отрасли хозяйства подоходный налог на заработную плату рабочих и служащих составляет в среднем 8%, то соответствующий коэффициент отчислений от суммы заработной платы в доход государственного бюджета будет 0,08. Для налога с оборота, который полностью передается в доход государственного бюджета, коэффициент отчислений равняется единице (1,00).

Наконец, для обеспечения сбалансированности необходимо учесть внешнеэкономические связи. Количественно внешнеэкономические связи могут быть также выражены коэффициентами, характеризующими долю импорта в общем объеме распределяемой продукции данной отрасли. Валютные ресурсы для приобретения импортной продукции поступают главным образом за счет реализа-

Таблица 18

(Норвегия, 1948 г., млн крон)

домашнего хозяйства						Всего (131–139)	Капитальные вложения		Прирост запасов	Экспорт субсидии, пенсии и т.д.
Крупные предприниматели	Мелкие крестьяне	Крупные-крестьяне	Рыболовы	Пенсионеры	Благотворительные учреждения		государственные	частные по укрупненным секторам		
134	135	136	137	138	139		140	141–148	149	151–160
10,5	10,6	9,2	4,3	26,4	3,6	159,4				1,9
719,9	611,5	371,3	216,7	460,7	325,5	7941,0	439,6	2948,2	477,6	5500,5
3,9	166,2	11,5	15,8	113,4	177,8	3738,6				
100,0	23,8	15,9	3,9	55,3	115,2	2189,7				
8,0	45,0	30,0	5,0	17,5	17,7	1155,7				
1026,2		1,0		1,0	15,1	1067,2				
3,1	322,2		8,5	42,4	9,0	440,8				
11,1		230,0		18,3	3,8	263,2				
	45,8	3,5	172,1	5,5	3,6	243,4				
11,1	49,5	14,0	28,8	211,7	40,0	605,2				605,2
1163,4	652,5	405,9	234,1	465,1	382,2	9703,8				605,2
47,0	1,6	2,1	1,0	4,0	13,6	295,6	16,8	1400,6		
403,9	113,6	100,1	25,9	88,7	54,7	1726,3				

ции экспортной продукции на внешнем рынке. Следовательно, для определения соответствия валютных ресурсов потребности в импорте необходимо пересчитать потребности в импортной продукции и экспортную продукцию из внутренних цен в валютные. Подобные расчеты выполняются с помощью коэффициентов валютной эффективности внешней торговли.

Коэффициент валютной эффективности импорта — отношение внутренней цены импортируемого товара к его цене на внешнем рынке. Он показывает, сколько внутренних рублей приходится на 1 валютный рубль. Следовательно, чтобы потребность в импорте во внутренних ценах пересчитать в валютные, ее показатель по каждой отрасли нужно разделить на соответствующий коэффициент валютной эффективности импорта и полученные показатели просуммировать.

Коэффициент валютной эффективности экспорта — отношение валютной цены экспортируемого товара к внутренней его цене. Он показывает, сколько валютных рублей можно выручить на 1 внутренний рубль. Поэтому, чтобы экспорт из внутренних цен пересчитать в валютные, следует умножить объемы экспортируемой продукции каждой отрасли на соответствующий коэффициент валютной эффективности и полученные показатели сложить.

В процессе составления народнохозяйственного плана и государственного бюджета методом «доход—товары» приходится все время переходить от показателей, применяемых в бюджетном планировании, к показателям, используемым в межотраслевых исследованиях, и обратно. Для этого необходимо унифицировать классификацию отраслей государственного бюджета и межотраслевого баланса, а также показатели доходов и расходов государственного бюджета, с одной стороны, и соответственно чистой продукции и конечного продукта в межотраслевом балансе — с другой.

В ближайшие годы должна быть завершена разработка десятичного классификатора продукции, что позволит унифицировать показатели во всех планово-экономических и финансовых расчетах, обеспечить единообразное их содержание. Но это не значит, что до той поры предлагаемые расчеты не могут быть реализованы в практике народнохозяйственного и бюджетного планирования. Определенные способы унификации разного рода экономических показателей можно наметить уже сегодня на основе имеющихся материалов.

В межотраслевых исследованиях под отраслью понимается совокупность однородных продуктов. Это так называемая чистая отрасль. Она отличается от «хозяйственной» отрасли, представляющей совокупность предприятий, объединенных по принципу преимущественного производства того или иного продукта. Использование «чистых» отраслей обеспечивает большую однородность затрат, чем «хозяйственных». Подобная однородность необходима для расчетов по межотраслевому методу, ибо лишь в этом случае коэффициенты прямых и косвенных межотраслевых связей достаточно точно выражают потребность в продукции одних отраслей для производства продукции других.

В бюджетном планировании понятие «отрасль» существенно отличается не только от «чистой», но и от «хозяйственной». Объединение предприятий в отрасль проводится здесь по ведомственному принципу. Это означает, что все расходы по тому или иному промышленному министерству относятся к отрасли промышленности независимо от вида деятельности — промышленное производство, подряд-

ные строительные организации, совхозы, конторы и базы снабжения. Аналогично в бюджетном планировании как «ведомственные» отрасли представлены сельское хозяйство, транспорт, связь и т.д.

Таким образом при расчетах методом «доход-товары» необходим переход от показателей «чистых» отраслей к показателям «ведомственных» отраслей.

Существенным пунктом использования метода «доход—товары» для составления государственного бюджета является обусловленность значительной части конечной продукции намечаемыми расходами. Отсюда вытекает необходимость пересчета показателей расходов бюджета в показатели конечной продукции межотраслевого баланса. При этом предпосылкой пересчета является детализация II квадранта баланса по столбцам и группировка расходов бюджета по предметно-целевому принципу, которая применительно к классификации межотраслевого баланса проводится на основе сметной номенклатуры бюджета.

Для группировки расходов по предметно-целевому принципу строится таблица, в подлежащем которой приводится бюджетная классификация расходов в соответствии с разделами, главами и параграфами, а в сказуемом — сметная номенклатура по статьям (табл. 19). По ее строкам показываются ассигнования по подразделениям бюджетной классификации, а по столбцам распределяются ассигнования по каждой статье сметной номенклатуры. Сумма столбца показывает общую величину ассигнований соответствующей статьи по всем подразделениям бюджетной классификации расходов. При этом суммы итогов строк и столбцов равны.

В межотраслевом балансе расходы бюджета представлены во II квадранте, т.е. в виде иной таблицы. При этом по его строкам указываются отрасли хозяйства в классификации межотраслевого баланса, а по столбцам— подразделения конечного продукта.

Таблицы расходов, составленные в двух различных классификациях, имеют один и тот же итог по строкам и столбцам. При расчетах предусматривается возможность преобразования одной таблицы в другую. Например, показатель первой таблицы на пересечении строки «Министерство автомобильной промышленности» и столбца «капитальные вложения хозрасчетных предприятий и учреждений по государственному плану» означает величину капитальных вложений по Министерству автомобильной промышленности. Этому числу во второй таблице будет соответствовать несколько столбцов чисел, так как по министерству показаны ассигнования, не только связанные с производством автомобилей, но и все другие ассигнования на

Таблица для группировки бюджетных

	Наименование						
Наименование разделов, глав, параграфов	Заработная плата	Начисления на заработную плату	...	Стипендии	Расходы на питание	Приобретение медикаментов и перевязочных средств	...
А	1	2		8	9	10	
I. Народное хозяйство Раздел 2 Министерство автомобильной промышленности Раздел 5 Министерство газовой промышленности Раздел 7 Министерство приборостроения, средств автоматизации и систем управления Раздел 8 Министерство станкостроительной и инструментальной промышленности **II. Социально-культурные мероприятия** Раздел 200 Просвещение Раздел 203 Здравоохранение **III. Оборона** **IV. Расходы по содержанию органов государственной власти и органов государственного управления** *Всего*							

Таблица 19

расходов по предметно-целевому принципу

статей											
Капитальные вложения по государственному плану капитальных работ	Капитальный ремонт зданий и сооружений	Прочие расходы	Капитальные вложения хозрасчетных организаций и предприятий по государственному плану	Капитальные вложения хозрасчетных организаций и предприятий вне государственного плана	. . .	Финансирование прироста норматива собственных оборотных средств	Ассигнования на покрытие недостатка собственных оборотных средств против нормативов	Государственная дотация	. . .	Капитальный ремонт	Покрытие плановых убытков предприятий и организаций по жилищно-коммунальному хозяйству
15	16	18	24	25		28	29	30		42	53

капитальные вложения этого министерства. Следовательно, указанные капитальные вложения следует распределить между автомобильной промышленностью, другими отраслями промышленности, строительством, торговлей, жилищно-коммунальным хозяйством и т.п., а затем каждую из этих сумм умножить на показатели соответствующего столбца баланса капитальных вложений, рассчитанные на 1 млн руб. вложений.

Доходы бюджета формируются в основном за счет чистой продукции, которая представлена в III квадранте межотраслевого баланса. Подразделение чистой продукции в балансе на заработную плату, прибыль, налог с оборота и т.п. близко к классификации доходов бюджета по основным его разделам: налог с оборота, отчисления от прибыли, плата за производственные основные фонды и оборотные средства, поступления сумм свободного остатка прибыли, фиксированные платежи, налоги с населения и т.п. Это позволяет определять по балансу доходы по основным разделам государственного бюджета.

Разделы доходов в соответствии с бюджетной классификацией состоят из параграфов доходов по министерствам и ведомствам. В межотраслевом балансе налог с оборота и прибыль распределены по отраслям.

Для исчисления соответствующих сумм доходов каждого министерства и ведомства по межотраслевому балансу доходы, представленные по «чистым» отраслям, группируются сначала по «хозяйственным», а затем по «ведомственным» отраслям. Два параграфа раздела «Налог с оборота» — «Министерство пищевой промышленности» и «Министерство легкой промышленности» — в свою очередь состоят из статей по отраслям пищевой и легкой промышленности. Классификация отраслей пищевой промышленности по статьям более подробна, чем в отчетном межотраслевом балансе ЦСУ за 1966 г. Так, в балансе маргариновая промышленность включена в маслобойно-жировую промышленность, а пивоваренная промышленность, производство безалкогольных напитков и крахмало-паточная промышленность включены в прочие отрасли пищевой промышленности. В бюджете эти отрасли представлены отдельно.

В бюджетной классификации отраслей легкой промышленности выделяются такие отрасли, как обувная и кожевенная промышленность. В межотраслевом балансе эти отрасли объединены с прочими отраслями легкой промышленности. В связи с этим для определения налога с оборота в государственном бюджете классификацию отраслей пищевой и легкой промышленности в межотраслевом балансе следует привести в соответствие с бюджетной классификацией.

Глава XII

МОДЕЛЬ, ПРОГРАММА И РАСЧЕТ ПЛАНА И БЮДЖЕТА

Для построения экономико-математической модели проектировки народнохозяйственного плана и государственного бюджета введем обозначения:

y_i — конечная продукция отрасли i;

R_i — конечная продукция отрасли i, обусловленная ассигнованиями государственного бюджета;

S_i — конечная продукция отрасли i для обеспечения материального покрытия доходов предприятий;

T_i — конечная продукция отрасли i для обеспечения материального покрытия доходов населения;

V_i — экспортируемая продукция отрасли i для обеспечения валюты для импорта;

K_j — капитальные вложения в отрасли j;

Q_j — прирост оборотных фондов в отрасли j;

P_q — материальное потребление в непроизводственной отрасли q;

b_{ij} — продукция отрасли i, содержащаяся в основных фондах отрасли j на 1 млн руб.;

c_{ij} — продукция отрасли i, содержащаяся в оборотных фондах отрасли j на 1 млн руб.;

d_{iq} — продукция отрасли i, идущая на непроизводственное потребление в столбце q на 1 млн руб.;

W_i — валовая продукция отрасли i;

A_{ij} — затраты продукции отрасли i на производство продукции отрасли j;

e_j — доля амортизации и прибыли в валовой продукции отрасли j;

g_j — доля заработной платы в валовой продукции отрасли j;

h_j — доля импорта в валовой продукции отрасли j;

f_j — отчисления от прибыли и амортизации в доход государственного бюджета;

l — отчисления от заработной платы в доход государственного бюджета (налоги с населения) ;

m — коэффициент валютной эффективности;

p — денежные выплаты населению из бюджета (заработная плата в учреждениях непроизводственной сферы, стипендии и т.д.);

M_{ij} — матрица материального покрытия доходов.

В этих обозначениях экономико-математическая модель описывается следующей системой уравнений:

1. Уравнения конечной продукции

Бюджетные расходы — конечная продукция:

$$R_i = \sum_j \left(K_j \frac{b_{ij}}{\sum_i b_{ij}} + Q_j \frac{c_{ij}}{\sum_i c_{ij}} + \sum_q P_q \frac{d_{iq}}{\sum_i d_{iq}} \right). \qquad (11)$$

Конечная продукция для покрытия денежных доходов:

$$y_i = R_i + S_i + T_i + V_i \,. \qquad (12)$$

2. *Уравнения межотраслевого баланса*

$$W_i = \sum_j \frac{A_{ij}}{W_j} W_i + y_i \,. \qquad (13)$$

3. Уравнения денежных доходов и материального покрытия

$$S_i = \sum_j W_j e_j (1 - f_j)\, M_{ij}\,; \qquad (14)$$

$$T_i = [\sum_j W_i g_i (1 - l_j) + p\,] M_{ij} \,. \qquad (15)$$

4. Валютно-финансовые уравнения (валюта по группам стран)

$$\sum_i V_i m_i = \sum_j W_j h_j m_j^{-1}. \qquad (16)$$

5. Уравнение государственного бюджета (расходы и доходы)

$$\sum_j (K_j + Q_j) + \sum_q P_q + p = \sum_j [W_j e_j f_j + W_j g_i l_j + W_j h_j] - \sum_i V_i. \qquad (17)$$

Вся информация, необходимая для решения задачи, подразделяется на основную и оперативную. К основной информации относятся межотраслевые балансы продукции, капитальных вложений, материальных оборотных средств, таблицы коэффициентов отчислений от доходов и коэффициенты валютной эффективности. Оперативная информация состоит из таблицы изменений расходов государственного бюджета, таблиц покрытий прироста доходов населения, предприятий и колхозов, прироста потребности в импорте.

Последовательность решения задачи показана в блок-схеме, на которой обозначено 13 блоков, где выполняются ввод информации, расчеты и печать результатов (схема 3).

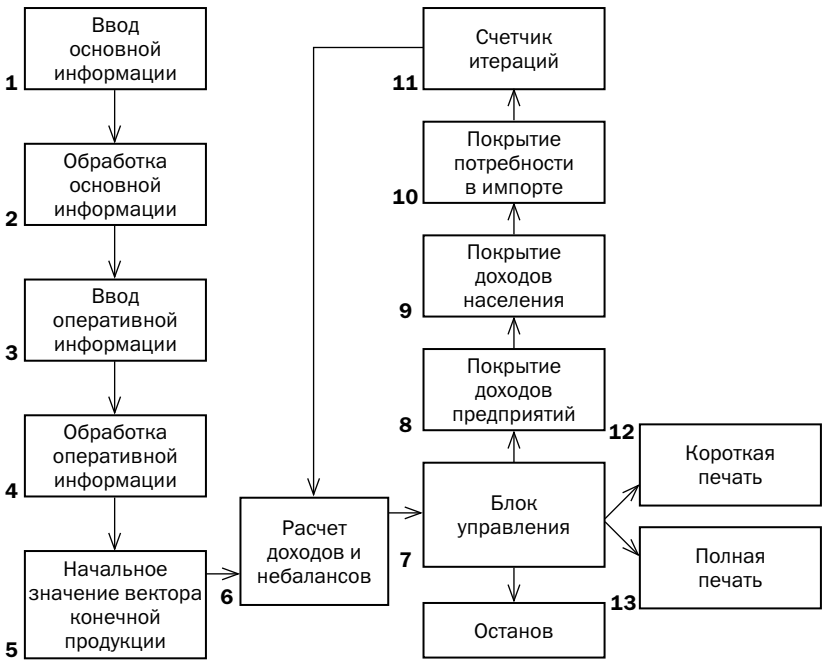
В первом блоке — «Ввод основной информации» —осуществляется контролируемый ввод основной информации. Во втором блоке — «Обработка основной информации» — по межотраслевому балансу продукции вычисляются коэффициенты материальных затрат и чистой продукции. По межотраслевым балансам капитальных вложений и материальных оборотных средств определяется структура конечной продукции на 1 млн руб. бюджетных вложений.

В третьем блоке аналогично вводу основной информации осуществляется ввод оперативной информации. В четвертом блоке выполняется обработка оперативной информации. В пятом блоке — «Начальное значение вектора конечной продукции» — на основе бюджетной проектировки определяется вектор конечной продукции.

В первых пяти блоках осуществляется подготовка к расчету. Собственно расчет начинается с шестого блока.

В блок шестой — «Расчет доходов и небалансов» — поступает обработанная информация первых пяти блоков. На ее основе определяются приросты валовых выпусков продукции по отраслям, доходы населения, предприя-

Схема 3



тий, потребность в импорте, а также размеры несбалансированности доходов и расходов бюджета, не покрытые товарами доходы населения, предприятий и колхозов, не покрытая экспортом потребность в импорте. На нулевой итерации суммы доходов совпадают с небалансом доходов и покрытий.

Через блок седьмой — «Блок управления» — вектор конечного спроса и небалансы доходов поступают в блоки покрытий.

В восьмом блоке — «Покрытие доходов предприятий» — осуществляется расчет покрытия доходов предприятий и колхозов. В соответствии с таблицей покрытия формируется новый вектор конечной продукции. Аналогичные операции выполняются и в девятом блоке — «Покрытие доходов населения», но только в отношении небаланса доходов населения и их материального покрытия. Десятый блок — «Покрытие потребности в импорте» — определяет необходимый для покрытия экспорт и добавляет его к вектору конечной продукции. В одиннадцатом блоке — «Счетчик итераций» — нумеруется очередная итерация. Далее в действие вступает шестой блок — «Расчет доходов и небалансов» — и весь цикл расчетов повторяется.

Особое место в схеме занимает седьмой блок — «Блок управления», в котором определяется окончание или необходимость продолжения работы программы, вырабатывается команда короткой или полной печати. Окончание работы определяется в том, случае, если небалансы доходов и материального покрытия, потребности в импорте и соответствующего экспорта становятся меньше наперед заданной величины. В противном случае «Блок управления» вырабатывает команду продолжения расчетов, переход к блокам покрытий. Как показывает опыт, для получения результатов с точностью до 0,25 млн руб. достаточно 20—25 итераций.

В этом же блоке определяется необходимость и вид печати промежуточных и полных результатов расчета в соответствии с заданной программой. Результаты расчета ЭВМ печатает в удобной для обозрения табличной форме.

При решении задачи предусмотрено два вида печати — короткая и полная. При этом короткая печать выполняется после каждой или нескольких операций, полная печать — после заключительной итерации. Двенадцатый блок — «Короткая печать» — формирует и печатает с номером итерации следующую информацию: прирост валовой продукции отраслей хозяйства; прирост конечной продукции для покрытия прироста доходов предприятий и колхозов; доходы предприятий, не имеющие материального покрытия; прирост доходов государственного бюджета по видам; прирост доходов населения и доходы населения, не имеющие материального покрытия; общая потребность в импорте (в валютных ценах) и часть потребности, не покрытая экспортом (также в валютных ценах).

В последнем, тринадцатом блоке — «Полная печать» — формируется и выводится на печать та же информация, что и в блоке «Короткой печати», и, кроме того, приращение межотраслевого баланса продукции; прирост доходов государственного бюджета не только по видам доходов, но и по от-

раслям, из которых они поступили; доходы населения по отраслям; доходы предприятий и колхозов по отраслям и видам доходов. «Короткая печать» выполняется после каждой или нескольких итераций, «Полная печать» — после заключительной итерации.

Рассмотрим выполненный по этой программе расчет проектировки сбалансированного народнохозяйственного плана и государственного бюджета, который проводился по межотраслевым балансам продукции, основных производственных фондов и материальных оборотных средств за 1966 г., составленным в разрезе 17 отраслей по статистическим публикациям.

Решаемая задача может быть сформулирована следующим образом.

Имеются отчетный межотраслевой баланс производства и распределения общественного продукта и отчет об исполнении государственного бюджета за истекший период.

Требуется составить план в виде межотраслевого баланса и бюджет, скажем, на будущий год.

Исходя из предпосылки, что необходимой составной частью расширенного воспроизводства является простое воспроизводство, для того чтобы не усложнять задачу, рассмотрим не весь план и бюджет, а лишь те изменения, которые в них следует внести по сравнению с прошлым годом[1].

Предположим, что изменение расходной части бюджета отражается в табл. 20. Изменение же его доходной части определим в результате рассматриваемого расчета.

Показатели табл. 20 положительны, за исключением расходов на капитальные вложения в химическую промышленность и ассигнований на прирост оборотных средств в сельском хозяйстве и в «остальных отраслях материального производства». Расходы на капитальные вложения в прочие отрасли тяжелой промышленности обозначим нулем. Отрицательные числа показывают снижение по сравнению с предыдущим годом расходов бюджета на капитальные вложения и прирост оборотных средств, нуль означает, что расходы остались на уровне прошлого года.

Это не должно вызывать недоумения. Величина прироста расходов на вложения по сравнению с предыдущим годом определяется

[1] Разумеется, в том случае, когда расчеты по балансированию плана выполняются в качестве составной части расчетов по всей системе моделей, включающих также оптимизацию, приходится оперировать не приростными, а абсолютными показателями. Но принципиальных изменений в методику расчета это не вносит.

Таблица 20

Изменение расходов государственного бюджета (в млн руб.)

Показатель	На производственное накопление		На непроизводственную сферу	
	на капитальные вложения	на прирост оборотных средств		
Промышленность:				
металлургия	215	103	Капитальные вложения в услуги	326
угольная	31	17		
нефтедобывающая	56	2		
нефтеперерабатывающая	6	8	Заработная плата в просвещении	771
газовая	9	1		
электроэнергетика	100	26		
машиностроение	402	520	Заработная плата в здравоохранении	184
химическая	–36	74		
лесная	43	83		
стройматериалов	64	48	Стипендии	68
прочие отрасли тяжелой промышленности	0	18		
легкая	121	238	Материальное потребление в просвещении	569
пищевая	87	226		
Строительство	203	666		
Сельское хозяйство	703	–512	Материальное потребление в здравоохранении	138
Транспорт и связь	225	26		
Остальные отрасли материального производства	803	–68		
Итого	3032	1476		2056
Всего прирост расходов				6564

в значительной мере величиной вложений, которые были произведены в прошедшем году. Если по тем или иным причинам расходы бюджета по какой-либо отрасли хозяйства были очень велики, то расходы в следующем году могут снизиться, хотя по абсолютной величине остаться весьма значительными. Например, были выделены значительные ассигнования на завершение строительства пусковых объектов в химической промышленности. Поэтому в следующем году уже нет необходимости в крупных единовременных вложениях, и в результате изменение по сравнению с предыдущим

годом становится отрицательным. Другой пример — предположим, погодные условия, вызвавшие неурожай в сельском хозяйстве, потребовали резкого роста ассигнований бюджета для пополнения запаса семян, кормов и др. В следующем году положение выправилось и такие ассигнования не нужны. Следовательно, и здесь изменение вложений будет с отрицательным знаком.

Средства бюджета прежде всего направляются в отрасли, обеспечивающие наибольшую эффективность вложений и определяющие на данном этапе технический прогресс, а также на устранение сложившихся диспропорций. Следовательно, ежегодно происходит перераспределение вложений между отраслями. Таким образом общий прирост капитальных вложений и запасов вовсе не означает, что по каждой отрасли также должен быть ежегодный прирост, а следовательно, в таблице изменений расходов бюджета правомерны и отрицательные числа, и нули.

Рост капитальных вложений, затрат на оборотные средства, увеличение ассигнований на просвещение и здравоохранение изменяют структуру и объем общественного продукта. Увеличение капитальных вложений в основные фонды расширяет потребность в продукции строительства и соответствующих отраслей машиностроения. Рост ассигнований на пополнение оборотных средств требует увеличения выпуска определенных видов сырья и материалов, в запасы которых они вложены. Прирост расходов государственного бюджета предъявляет определенные требования к выпуску конечной продукции каждой отрасли.

Размеры прироста конечной продукции отраслей в связи с увеличением объема капитальных вложений определяются на основе межотраслевого баланса капитальных вложений, который по своей структуре аналогичен балансу производственных основных фондов. При этом по его сказуемому показываются распределение капитальных вложений по отраслям, а по подлежащему — структура вложений (машиностроение, строительство).

Межотраслевой баланс капитальных вложений был составлен в Научно-исследовательском экономическом институте при Госплане СССР (НИЭИ Госплана СССР) на основе материалов, разработанных отраслевыми научно-исследовательскими и проектными институтами из расчета запланированных по отраслям объемов капитальных вложений на 1966—1970 гг. При этом затраты на оборудование определялись по данным смет на строительство отдельных типичных предприятий или на основе выборочного обследования недавно введенных в действие машиностроительных предприятий.

Структуру капитальных вложений, исчисленную по этому балансу, характеризует табл. 21, из которой видно, что на 1 млн руб. капитальных вложений, например, в черную металлургию приходится продукции машиностроения на 345 тыс. руб. и строительства на 655 тыс. руб., в топливную промышленность — соответственно на 266 тыс. и 734 тыс. руб.

К сожалению, табл. 21 содержит данные лишь по 9 отраслям и ее нельзя использовать для расчетов по 17-отраслевой модели. Поэтому в нашем расчете структура капитальных вложений в каждую отрасль исчислена по межотраслевому балансу производственных основных фондов, т.е. условно принимается такой же, как средняя структура имеющихся основных фондов этих отраслей (см. табл. 8). Это не вносит принципиальных изменений в методику расчетов, тем более что структура основных фондов, переоцененных по восстановительной стоимости — в точном смысле этого понятия, — должна быть такой же, как и структура капитальных вложений. Подобный подход в наибольшей степени соответствует оценке производственных фондов по стоимости воспроизводства. Ведь потребительная стоимость основных фондов определяется их мощностью и затратами на эксплуатацию.

Поэтому восстановительная воспроизводственная стоимость основных фондов должна определяться по капитальным вложениям на создание аналогичной мощности в современных условиях.

Подобно тому как на основе межотраслевого баланса основных фондов определяется конечная продукция на 1 млн руб. прироста капитальных вложений, на основе межотраслевого баланса материальных оборотных средств (табл. 9) можно определить увеличе-

Таблица 21

Структура капитальных вложений (в %)

Показатель	Черная металлургия	Топливная промышленность	Электро-энергетика	Машиностроение	Химическая промышленность	Легкая промышленность	Пищевая промышленность	Сельское хозяйство	Строительство
Строительство	65,5	73,4	57,0	50,0	62,0	48,5	49,5	54,8	31,3
Машиностроение	34,5	26,6	43,0	50,0	38,0	51,5	50,5	45,2	68,7
Капитальные вложения *всего*	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

ние конечной продукции различных отраслей, идущей на прирост 1 млн руб. оборотных средств в каждой отрасли.

Структура материального потребления в просвещении и здравоохранении рассчитывается по межотраслевому балансу продукции.

Отраслевые структурные сдвиги в затратах на просвещение и здравоохранение происходят весьма медленно. В связи с этим вполне допустимо для проектировки на следующий год использовать показатели отчетного года. По ним можно определить увеличение конечной продукции отраслей хозяйства, необходимой на прирост 1 млн руб. материальных затрат в просвещении и здравоохранении. Затем полученные данные, исчисленные в расчете на 1 млн руб., умножаются на соответствующие величины проектируемых изменений расходов (см. табл. 20) и суммируются по каждой отрасли.

Таким образом определяется прирост конечной продукции в плановом периоде по сравнению с предшествующим.

Далее по уравнениям (13) можно определить необходимое для выполнения намеченного прироста конечной продукции увеличение производства продукции во всех отраслях народного хозяйства. Практически такой расчет выполняется на основе таблицы полных затрат (табл. 22)[1].

Умножив показатели столбцов таблицы коэффициентов полных затрат на проектируемые объемы конечной продукции и просуммировав полученные произведения по строкам, найдем объемы валовой продукции каждой отрасли. Затем способом, о котором говорилось в предыдущей главе, составим в виде межотраслевого баланса сбалансированный план производства.

Далее выявим, как в этом плане обстоит дело с условиями реализации, каково соотношение исчисленной продукции и доходов, на которые она приобретается. Для этого определим, как в результате планируемого прироста производства продукции изменяются доходы государства, предприятий, населения, колхозов, потребность в импорте продукции.

Исчисление доходов производится на основе полученного межотраслевого баланса. Как известно, первичные доходы показаны в III квадранте баланса, в котором содержится информация о чистой продукции, а также импорте. В нашем расчете условно принято, что

---

[1] Напомним, что каждый коэффициент таблицы полных затрат показывает, каким должно быть производство продукции, поименованной по строке, чтобы обеспечить выпуск единицы продукции отрасли, обозначенной в заголовке столбца, на потребление и накопление.

Таблица 22

Коэффициенты полных затрат

Отрасли-производители	Отрасли-потребители													
	Металлургия	Угольная	Нефтедобывающая	Нефтеперерабатывающая	Газовая	Электроэнергетика	Машиностроение	Химическая	Лесная и деревообрабатывающая	Стройматериалы	Легкая	Пищевая	Сельское хозяйство	Грузовой транспорт
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Металлургия	1555	41	17	17	15	21	286	101	45	120	13	17	15	26
Угольная	135	1254	20	19	15	261	38	41	28	57	8	10	7	27
Нефтедобывающая	6	5	1011	161	20	14	4	9	6	9	2	3	4	13
Нефтеперерабатывающая	38	35	41	1092	46	77	24	51	40	61	10	22	25	87
Газовая	22	5	6	7	1011	61	10	19	5	19	2	2	1	3
Электроэнергетика	66	53	54	50	23	1018	38	81	31	56	13	11	8	32
Машиностроение	77	76	37	28	30	37	1279	47	64	69	22	34	46	59
Химическая	54	41	24	38	30	21	88	1410	62	48	65	24	33	46
Лесная и деревообрабатывающая	29	100	12	4	10	24	34	74	1370	37	15	23	11	18
Стройматериалы	4	7	2	2	1	2	5	4	4	1173	2	3	4	3
Легкая	33	33	14	13	11	12	40	106	65	30	1753	25	14	20
Пищевая	10	7	5	8	4	4	12	85	13	13	34	1333	21	5
Сельское хозяйство	9	9	5	6	3	4	11	54	34	10	206	579	1273	5
Грузовой транспорт	187	319	311	275	469	118	106	153	213	402	30	47	32	1043

структура чистой продукции в плановом периоде не меняется.

Платежеспособный спрос определяется не первичными, а располагаемыми доходами, формируемыми в итоге всех процессов распределения и перераспределения. Располагаемые доходы равны первичным доходам минус отчисления в бюджет и другие платежи плюс ассигнования из бюджета и прочие поступления.

Основой для расчета располагаемых доходов участников производства, а также доходов бюджета являются коэффициенты отчислений от доходов населения, государственных предприятий и колхозов в государственный бюджет.

Рассмотрим табл. 23, в которой наименования столбцов те же, что и в межотраслевом балансе продукции, за исключением столбца «сельское хозяйство», который подразделяется на два столбца — «колхозы» и «совхозы», поскольку взаимоотношения сельскохозяйственных предприятий с государственным бюджетом в значительной мере обусловлены формами собственности. По ее столбцам показано, какой процент доходов изымается в государственный бюджет[1].

Показатели таблицы исчислены следующим образом.

В государственный бюджет изымается часть амортизационных отчислений, предназначенных на реновацию, за исключением той их доли, которая поступает в фонд развития предприятий. Из общей суммы амортизационных отчислений, показанной в статистическом ежегоднике в разрезе отраслей народного хозяйства, вычитается амортизация, предназначенная на капитальный ремонт основных фондов[2]. Полученная величина является фондом реновации, который распределен по отраслям пропорционально основным фондам. Отчисления от реновации в фонд развития производства определены в соответствии с «нормами отчислений в фонд развития производства от амортизации, предназначенной на реновацию»[3]. Оставшаяся часть амортизационных отчислений на реновацию поступает в доход государственного бюджета. Разделив полученные величины для каждой отрасли на общую сумму амортизации этой отрасли, получаем коэффициенты отчислений в доход бюджета от амортизации.

Для строительства, грузового транспорта и «остальных отраслей материального производства» доля отчислений от амортизации, предназначенной

---

[1] За отчетный период такие показатели могут быть получены по материалам финансовой статистики. На основе данных прошлого периода с учетом предполагаемых изменений взаимоотношений бюджета с государственными предприятиями, колхозами и населением можно определить процент отчислений от доходов в бюджет.

[2] См. Народное хозяйство СССР в 1967 г.: стат. ежегодник. М.: Статистика, 1968.

[3] Хозяйственная реформа в СССР: сборник. М.: Прогресс, 1969.

на реновацию, в фонд развития производства принята средняя по промышленности — 40%, а для совхозов и отрасли «платные услуги» доля отчислений от амортизации в бюджет — средняя по народному хозяйству — 30%.

Прибыль, поступающая в бюджет, определяется в соответствии с существующим порядком взаимоотношений предприятий и организаций с государственным бюджетом. В настоящее время государственные предприятия вносят из прибыли в бюджет плату за производственные фонды, фиксированные и рентные платежи, свободный остаток прибыли. В нашем расчете величина отчислений от прибыли в бюджет условно определяется как средняя по народному хозяйству[1] (для совхозов — 25% (экспертно), а для грузового транспорта — 79%)[2]. Подоходный налог с колхозов, уплачиваемый из прибыли, принимается условно в 7%, налог с оборота полностью поступает в бюджет; условно это же принято для прочей чистой продукции, существенную часть которой составляют отчисления по социальному страхованию.

Уровень подоходного налога на заработную плату определяется как отношение общей суммы государственных налогов с населения к общему фонду заработной платы, что составляет 7,5%[3]. При этом для расчета принимается уровень налогов единым для заработной платы работников всех отраслей хозяйства — 8%. В плановой проектировке естественно предусматривать некоторое увеличение среднего уровня налогов, поскольку происходит рост средней заработной платы преимущественно низко- и среднеоплачиваемых трудящихся, а ставка налога прогрессивно возрастает с ростом заработной платы в интервале от 70 до 100 руб.

В межотраслевом балансе потребность в импорте определяется во внутренних ценах. Однако импортную продукцию наша страна приобретает на внешнем рынке не по внутренним, а по валютным ценам. Точно так же не по внутренним, а по валютным ценам продаются на внешнем рынке экспортируемые товары.

Пересчет импорта и экспорта из внутренних цен в валютные выполняется с помощью коэффициентов валютной эффективности соответственно импорта и экспорта (о них говорилось в предыдущей главе). Прирост импорта в валютных ценах определяется как сумма его приростов по каждой отрасли во внутренних ценах, поделенных на соответствующий коэффициент валютной эффективности импорта.

Продукцию, поступившую по импорту, хозрасчетные внешнеторговые объединения реализуют организациям — потребителям

---

[1] См. Народное хозяйство СССР в 1967 г.: стат. ежегодник. М.: Статистика, 1968.

[2] *Гарбузов В.* Успешно выполнить бюджет третьего, решающего года пятилетки // Финансы СССР. 1967. № 12.

[3] См. Народное хозяйство СССР в 1967 г.

Таблица 23

Коэффициенты отчислений в бюджет (в %)

Показатель	Металлургия	Угольная	Нефтедобывающая	Нефтеперерабатывающая	Газовая	Электоэнергетическая	Транспорт	Машиностроение	Химическая	Лесная	Строительные материалы	Прочие отрасли тяжелой промышленности	Легкая	Пищевая	Строительство	Колхозы	Совхозы	Остальные отрасли материального производства	Платные услуги
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Амортизация	36	33	37	29	35	39	32	28	31	31	31	31	28	28	25	—	30	32	30
Прибыль	68	68	68	68	68	68	79	68	68	68	68	68	68	68	68	7	25	68	68
Налог с оборота	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Прочие доходы	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Заработная плата	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8

этой продукции по внутренним ценам. Большая часть дохода от импортных операций поступает в государственный бюджет. Поэтому чтобы не усложнять расчет, без особой погрешности можно принять, что вся выручка от реализации импортной продукции поступает в доход бюджета, а все затраты на экспортируемую продукцию — это расход бюджета. Разность между этими величинами, как правило, положительная.

С помощью коэффициентов чистой продукции, финансовых и внешнеэкономических связей и коэффициентов валютной эффективности исчисляются по межотраслевому балансу доходы бюджета населения, предприятий, колхозов и потребность в импорте в валютных ценах по расчету на 1 млн руб. прироста конечной продукции (табл. 24).

Показатели табл. 24 характеризуют прирост доходов и потребности в импорте по всему хозяйству вследствие увеличения конечной продукции данной отрасли на 1 млн рублей. Например, первый столбец — «металлургия» — показывает, что при росте конечной продукции металлургической промышленности на 1 млн руб. налог с оборота составит 52 тыс. руб., а доходы бюджета из прибыли — 121 тыс. руб. и т.д. Эти суммы платежей из прибыли и налога с оборота поступят в бюджет не только от предприятий металлургии, но и от других отраслей хозяйства, которые произведут продукцию для производственного потребления на металлургических предприятиях. То же и в отношении доходов населения: 364 тыс. руб. — заработная плата не только рабочих и служащих предприятий металлургии, но и предприятий всех других отраслей хозяйства, которые произведут продукцию, необходимую для выпуска металла.

Проектируемый в нашем примере прирост расходной части бюджета на 6564 млн руб. (см. табл. 20) обусловил соответствующий прирост конечной продукции, а следовательно, расширение производства и образование дополнительных доходов бюджета в размере 2615 млн руб., населения — 3199 млн руб., государственных и кооперативных предприятий — 750 млн руб. (см. табл. 25, 26) и потребности в импорте. Приведенные данные исчислены с помощью табл. 24 — исходя из приростов конечной продукции[1].

[1] Заметим, что в табл. 25 и 26 по столбцу «сельское хозяйство» стоят отрицательные числа. Это связано с тем, что в проектировке расходов бюджета предусматривалось снижение ассигнований на пополнение оборотных средств по сравнению с предшествующим годом на 512 млн руб. Следовательно, выпуск продукции в той части, в какой он обусловлен этими ассигнованиями, также должен уменьшаться, соответственно снизятся по сравнению с отчетным периодом и доходы.

Таблица 24

Прирост доходов и потребности в импорте в целом по народному хозяйству при дополнительном выпуске на 1 млн руб. конечной продукции отраслей (в тыс. руб.)

Показатель	Металлургия	Нефтеперерабатывающая промышленность	Газовая промышленность	Электроэнергетика	Машиностроение	Химическая промышленность	Лесная промышленность	Стройматериалы	Легкая промышленность	Пищевая промышленность	Строительство	Сельское хозяйство	Грузовой транспорт
Доходы государства													
Налог с оборота	52	380	404	310	75	129	85	92	354	286	53	21	47
Прибыль	121	193	188	93	179	194	110	152	102	90	110	48	236
Прочие доходы	259	78	86	164	153	145	190	195	107	155	218	353	190
Импорт во внутренних ценах	49	12	5	9	68	62	37	17	144	64	20	34	8
Итого	481	663	683	576	475	530	422	456	707	595	401	456	481
Денежные доходы населения	364	182	184	263	379	294	442	387	199	259	481	339	351
Денежные доходы колхозов	1	–	–	–	1	3	2	1	12	33	1	72	–
Денежные доходы предприятий	154	155	133	161	145	173	134	156	82	113	117	133	168
Итого	519	337	317	424	525	470	578	544	293	405	599	544	519
Импорт в валютных ценах	38	11	4	11	85	44	28	16	40	43	19	28	7

Таблица 25

Прирост доходов бюджета в результате первоначальной проектировки расходной части бюджета (в млн руб.)

Показатель	Топливно-энергетическая промышленность	Машиностроение	Прочие отрасли тяжелой промышленности	Легкая промышленность	Пищевая промышленность	Строительство	Сельское хозяйство	Грузовой транспорт	Остальные отрасли материального производства	Платные услуги	Здравоохранение и просвещение (включая стипендии)	*Всего*
Амортизация	27	27	76	1	1	16	–1	33	5	–	–	185
Налоги с населения	13	49	54	2	1	50	–1	21	9	–	95	293
Прибыль	–25	276	254	17	–7	59	–1	172	39	–	–	784
Налог с оборота	82	86	143	78	88				3	–	–	480
Отчисления на соцстрах и прочие доходы	46	87	176	3	3	180	–14	82	65	–	–	628
Импортно-экспортное сальдо	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	245
Доходы бюджета	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	2615

Изменения межотраслевого баланса, полученные в результате первоначальной проектировки прироста расходов государственного бюджета, приведены в табл. 27. Причем в приращениях баланса имеются все внешние признаки сбалансированности. Распределенный общественный продукт 11,8 млрд руб. равен произведенному и полученному по импорту. Объем распределяемой продукции каждой отрасли также соответствует объему произведенной. Национальный доход, используемый на потребление и накопление, равен произведенному. Вместе с тем по табл. 26 можно определить, что население предъявляет спрос на сумму 3,2 млрд, руб., предприятия и колхозы — 0,7 млрд руб., а в государственном бюджете расходы на ту же сумму — 3,9 млрд руб. превышают доходы (6,5 — 2,6; см. табл. 20 и 25).

Дополнительная продукция предназначена, согласно расчету, для материального покрытия расходов государственного бюджета на капитальные вложения и другие цели. Она не может быть реа-

Таблица 26

Прирост доходов населения, предприятий, колхозов, внешнеторговых организаций и импорта по отраслям в результате первоначальной проектировки расходной части бюджета (в млн руб.)

Показатель	Топливно-энергетическая промышленность	Машиностроение	Прочие отрасли тяжелой промышленности	Легкая промышленность	Пищевая промышленность	Строительство	Сельское хозяйство	Грузовой транспорт	Остальные отрасли материального производства	Платные услуги	Здравоохранение и просвещение (включая стипендии)	*Всего*
Доходы населения	145	562	619	23	14	575	–14	244	102	–	928	3198
Амортизация	48	69	156	2	4	48	–2	69	12	–	–	406
Прибыль	–9	130	124	8	6	28	–7	46	18	–	–	344
Импорт (в валютных ценах)	7	166	65	7	9		–1					253

лизована другим потребителям. К тому же население, предприятия и колхозы предъявляют спрос на иную по вещественному содержанию продукцию. Следовательно, спрос населения и предприятий при первоначальной проектировке материального покрытия не имеет. И поскольку в приведенной проектировке расходной части бюджета (табл. 20) прирост экспорта не предусматривался, потребность в валюте для приобретения импорта не покрыта.

Таким образом установлено, что плановый межотраслевой баланс, составленный в соответствии лишь с проектируемым изменением расходной части бюджета, условий реализации не содержит. Кроме того определены масштабы нарушений этих условий.

Задача состоит в том, чтобы обеспечить дополнительные доходы бюджета в сумме 3949 млн руб. (6564 — 2615), товарное покрытие доходов населения, государственных предприятий и колхозов, а также валюту для импорта.

Для обеспечения условий реализации требуются дополнительные плановые расчеты. Рассмотрим методы этих расчетов при следующих предположениях: расходы бюджета не должны покрываться дополнительной эмиссией денег; импорт не должен приводить к сокращению золотого запаса; доходы населения нельзя изымать путем повышения налогов или за счет повышения розничных цен

Изменение межотраслевого баланса в связи
(без учета условий
(в млн

Показатель	Топливно-энергетическая промышленность	Машиностроение	Прочие отрасли тяжелой промышленности	Легкая промышленность	Пищевая промышленность
Топливно-энергетическая промышленность	133	57	287	2	2
Машиностроение	14	581	96	2	2
Прочие отрасли тяжелой промышленности	52	619	1431	12	8
Легкая промышленность	3	31	55	175	3
Пищевая промышленность	–	7	34	4	107
Итого по промышленности	202	1295	1903	195	122
Строительство	–	–	–	–	–
Сельское хозяйство	–	–	7	35	151
Грузовой транспорт	108	109	610	3	7
Остальные отрасли материального производства	12	42	120	11	34
Итого текущих материальных затрат	322	1446	2640	244	314
Амортизация	75	96	232	2	5
Зарплата	157	611	673	25	16
Прибыль	–27	406	387	25	21
Налог с оборота	82	86	142	78	88
Прочие элементы чистой продукции	31	87	175	3	–18
Всего чистой продукции	243	1190	1377	133	107
Импорт	4	116	81	32	15
Всего продукции	644	2848	4330	409	441

Таблица 27

с первоначальной бюджетной проектировкой реализации)
руб.)

Итого по промышленности	Строительство	Сельское хозяйство	Грузовой транспорт	Остальные отрасли	Итого распределено продукции	Потребление	Накопление	Всего распределено продукции
481	18	–	30	4	533	82	29	644
695	202	–2	34	4	933	46	1869	2848
2122	801	–2	103	16	3040	191	1099	4330
267	27	–	6	4	304	77	28	409
152	7	–1	1	5	164	199	78	441
3717	1055	–5	174	33	4974	595	3103	8672
–	–	–	–	–	–	–	2039	2039
193	1	–13	–	1	182	63	–307	–62
837	2	–1	3	3	844	–	–	844
219	25	–2	–	6	248	48	–	296
4966	1083	–21	177	43	6248	706	4835	11789
410	64	–3	102	17	590			
1482	625	–15	265	111	2468			
812	87	–8	218	57	1166			
476	–	–	–	3	479			
278	180	–14	82	65	591			
3048	892	–37	565	236	4704			
248	–	–1	–	–	247			
8672	2039	–62	844	296	11789			

на товары и услуги; доходы колхозов и их затраты нельзя балансировать путем повышения цен на продукцию, приобретаемую колхозами, а стимулирующие фонды предприятий не подлежат изъятию в доход бюджета[1].

При определении платежеспособного спроса населения следует учесть возможность прироста или уменьшения сбережений. Сбережения населения выступают в двух формах — организованные сбережения (вклады в сберегательные кассы, 3%-ный заем) и наличноденежные. В нашем расчете можно учесть прирост (уменьшение) организованных сбережений. Для этого из прироста доходов надо вычесть (или добавить к приросту) сумму ожидаемого увеличения (или уменьшения) вкладов в сберегательных кассах и реализации 3%-ного займа и на эту же сумму уменьшить (или повысить) небаланс доходов и расходов бюджета. Следует также иметь в виду, что вклады в сберегательные кассы — это в определенной мере отложенный спрос.

До 1963 г. сберегательные кассы находились в ведении Министерства финансов: тогда прирост вкладов прямо записывался в доход государственного бюджета. В настоящее время сберегательные кассы входят в систему Госбанка СССР, но поскольку бюджет принимает участие в формировании ресурсов банка, то прирост вкладов соответственно уменьшает потребность в средствах бюджета на эту сумму. Что же касается прироста налично-денежных сбережений, то для укрупненных расчетов им можно пренебречь. В последние 5—10 лет увеличение доли сбережений населения в его доходах происходило в подавляющей части за счет организованных сбережений, а удельный вес сбережений в наличных деньгах ко всей сумме сбережений населения, по оценке специалистов, снизился[2].

В соответствии с методом «доход — товары» условия реализации обеспечиваются тем, что в плане предусматривается дополнительное производство определенных видов продукции и услуг. Для продукции и услуг, дополнительное производство которых должно обеспечить условия реализации — удовлетворить платежеспособный спрос

---

[1] Разумеется, предлагаемые ниже методы могут использоваться и при изменении любого или нескольких из перечисленных условий. В этом случае следует предварительно исчислить оставшиеся непокрытыми доходами расходы бюджета и затраты по импорту, а также оставшуюся несбалансированность доходов населения, предприятий и колхозов и их материального покрытия. В данной работе такая ситуация не рассматривается, так как принципиальных изменений в методику расчета условий реализации она не вносит.

[2] *Дронов Г.В., Максимов Г.К.* Финансовая статистика. М., 1969.

и доставить валюту для импорта, устанавливается порядок, в котором предпочтительно увеличивать их выпуск, а также максимально возможные размеры этого увеличения (табл. 28).

Таблица 28

Товары и услуги для покрытия прироста доходов населения и для экспорта (в млн руб.)

Показатель	Отрасли	Максимально возможная реализация
I. Население	1. Легкая промышленность	2 400
	2. Платные услуги	800
	3. Машиностроение	900
	4. Пищевая промышленность	1 000
	5. Платные услуги	∞
II. Экспорт	1. Машиностроение	100
	2. Металлургия	20
	3. Нефтедобывающая	70
	4. Лесная	60
	5. Нефтедобывающая	∞

Как видим, в табл. 28 связь между доходами и товарами для их покрытия задана в простейшей эмпирической форме, которая может быть установлена, например, из анализа неудовлетворенного спроса и возможностей расширения производства. Аналогичным образом товары, предназначенные для экспорта, и максимальные размеры их производства могут быть определены на основе анализа резерва мощностей, емкости внешних рынков и прочих факторов внешнеэкономического характера.

Максимально возможная реализация определяется следующим образом. Спрос населения и внешнего рынка сравнивается с возможным приростом выпуска продукции соответствующей отрасли. И если он превышает спрос, то максимально возможная реализация устанавливается на уровне спроса; в противоположном случае она определяется в размере возможного прироста выпуска продукции.

Изысканию дополнительных возможностей производства товаров и услуг для покрытия платежеспособного спроса уделяется в настоящее время все большее внимание.

А.Н. Косыгин говорил: «Когда разрабатывался проект Директив по девятой пятилетке, мы искали возможности для лучшего удовлетворения растущего платежеспособного спроса населения... У нас есть возможность выпустить дополнительно большое количество разнообразных товаров для населения. О том, что такие резервы есть, свидетельствует опыт передовых предприятий»[1]. Как показывают исследования, выполненные НИЭИ при Госплане СССР, прирост выпуска продукции в пределах 6—8% может быть достигнут за счет резервных мощностей, а также лучшего использования действующих мощностей[2]. По расчетам Госплана СССР, только путем повышения сменности в девятой пятилетке будет обеспечен дополнительный выпуск продукции на 7—8 млрд рублей[3].

Недостаток производственных мощностей, ограничивающий возможность выпуска продукции, может иметь место как в данной, так и в других отраслях. Например, если предполагается увеличить выпуск автомобилей, то недостаточными для производства намечаемого прироста продукции могут оказаться мощности как автомобильных заводов, так и предприятий, производящих сырье и материалы, прямо или косвенно потребляемые в автомобильной промышленности, скажем, химических заводов (пластмассы, резина), предприятий, выпускающих корд (для автопокрышек), и т.д. Поэтому если обнаруживается нехватка мощностей, то задание по конечной продукции в текущем плане должно быть скорректировано, а при составлении плана и бюджета на перспективу предусматривается возможный прирост мощностей. Однако в рассчитываемом примере этот вопрос не затрагивается.

В табл. 28 для одного из видов продукции или платных услуг, предназначенных для покрытия доходов населения или для экспорта, максимально возможная реализация не лимитируется, что показано знаком ∞ — бесконечность. Это означает, что та часть доходов населения, которая останется не покрытой и после увеличения производства продукции легкой промышленности, услуг (на 800 млн руб.), продукции пищевой промышленности и машиностроения, в рассматриваемом примере может быть целиком покрыта приростом услуг.

---

[1] Претворим в жизнь исторические решения XXIV съезда КПСС. Встреча избирателей с А.Н. Косыгиным // Правда. 1971. 10 июня.

[2] Межотраслевой баланс и пропорции народного хозяйства / Ф.Н. Клоцвог, Р.А. Бузунов, А.С. Битова и др.; ред. А.Н. Ефимов; Научно-исслед. экономический ин-т Госплана СССР. М.: Экономика, 1969.

[3] 3 Социалистическая индустрия. 1971. 16 июня.

Соответственно для экспорта, доставляющего необходимую валюту, такой нелимитируемой продукцией является нефть.

Табл. 29, показывающая структуру покупок продукции отраслей, поименованных в строке, на 1 тыс. руб. дохода предприятий отраслей, поименованных в столбце, имеет иной вид, чем предыдущая. Из нее видно, что продукция какой-либо отрасли используется, как правило, лишь в комплекте с продукцией других отраслей. Например, установка новой автоматической линии требует обычно перепланировки помещений. Следовательно, кроме продукции машиностроения предприятию необходимо приобрести продукцию промышленности строительных материалов, лесной и деревообрабатывающей промышленности и т.д.

Эта таблица составлена по статистическим публикациям в соответствии с основными направлениями расходов предприятий за счет собственных средств. Средства предприятий в ней подразделяются на следующие группы: средства фонда развития, состоящие из части прибыли и амортизации, предназначенной на реновацию; средства фонда социально-культурных мероприятий и жилищного строительства; средства, предназначенные на капитальный ремонт основных фондов; часть прибыли предприятий, предназначенная на капитальное строительство и прирост собственных оборотных средств. Для каждой группы денежных средств характерна своя структура спроса на продукцию отраслей хозяйства. Так, скажем, в расходах за счет средств фонда развития высокий удельный вес занимает приобретение продукции машиностроения, в расходах фонда социально-культурных мероприятий и жилищного строительства высок удельный вес продукции строительства и т.д.

Заметим, что указаний относительно покрытия доходов государственного бюджета табл. 28 и 29 не содержат. Дело в том, что, поскольку суммарные доходы в межотраслевом балансе равны объему конечной продукции и услуг в денежном выражении, одновременно с балансом доходов населения, предприятий и колхозов и их покрытия, а также импорта и его экспортного (в валютных рублях) покрытия достигается сбалансированность доходов и расходов государственного бюджета.

Алгоритм расчета дополнительного производства товаров и услуг, обеспечивающего реализацию общественного продукта и национального дохода, состоит в следующем. В порядке, предусмотренном табл. 28 и 29, выпуск товаров или услуг увеличивается в соответствии с доходами, которые должны быть покрыты, но не свыше максимально допустимого размера. Дополнительный выпуск товаров и услуг, предназначенный для покрытия прироста доходов населения, предприятий и колхозов, а также импорта, требует непосредственно или косвенно

Товары для покрытия прироста (в %

Товары по отраслевому происхождению	Предприятия, располагающие доходами					
	Промыш					
	Металлургическая	Угольная	Нефтедобывающая	Нефтеперерабатывающая	Газовая	Электроэнергетическая
Промышленность						
Металлургическая	2,8	0,2	0,2	0,5	–	0,1
Угольная	0,1	0,9	–	–	–	0,2
Нефтеперерабатывающая	–	–	–	0,9	–	0,1
Электроэнергетическая	0,1	–	–	–	–	–
Машиностроительная	34,8	15,8	16,9	45,4	26,4	41,2
Химическая	0,1	0,2	0,2	0,5	–	0,1
Лесная	–	0,2	–	–	–	–
Стройматериалов	–	–	–	–	–	–
Легкая	0,1	0,2	0,2	0,5	–	0,1
Пищевая	0,2	0,2	0,4	0,9	1,4	0,1
Строительство	61,1	81,9	81,5	50,3	70,8	57,6
Сельское хозяйство	0,1	0,2	0,2	–	–	0,1

увеличения производства определенных видов сырья, материалов, что приведет к соответствующему приросту объемов производства, а стало быть, и доходов во всех отраслях хозяйства и импорта. Этот образовавшийся прирост доходов и импорта также должен быть покрыт и т.д.

Расчет сбалансированного народнохозяйственного плана и увязанного с ним государственного бюджета выполняется методом последовательных приближений (итераций).

Изложенный выше расчет доходов бюджета, предприятий и населения, потребности в импорте продукции в связи с первоначальной проектировкой расходной части бюджета представляет собой нулевую итерацию.

На 1-й итерации в соответствии с табл. 28 после расчета прироста производства, обеспечивающего увеличение продукции легкой

Таблица 29

доходов предприятий и колхозов к итогу)

по отраслям										
ленность						Строительство	Сельское хозяйство		Транспорт	Сфера услуг
Машиностроительная	Химическая	Лесная	Стройматериалов	Легкая	Пищевая		Колхозы	Совхозы		
1,9	0,2	0,2	0,2	0,4	0,3	0,3	0	0	0,1	0,8
0,3	0,1	–	–	0,3	0,2	0,1	–	–	0,2	0,2
0,1	0,1	0,2	–	–	0,1	–	–	–	0,1	0,1
0,1	0,1	–	–	0,1	0,1	0,1	–	–	0,1	0,1
39,2	34,0	30,4	26,8	31,3	33,1	56,8	10,0	10,0	29,2	31,3
0,3	1,8	0,2	0,2	0,4	0,3	0,1	–	–	0,1	0,4
0,1	0,2	3,3	–	0,3	0,9	–	30,0	30,0	–	1,0
–	–	–	1,4	–	0,1	6,9	40,0	40,0	–	0,5
0,3	0,2	2,3	0,2	3,8	0,4	0,3	–	–	0,1	1,8
0,7	0,5	0,3	0,3	1,3	5,0	0,6	–	–	0,4	2,2
56,4	61,8	63,1	69,6	49,6	55,3	33,3	20,0	20,0	69,4	59,3
0,2	0,1	–	–	0,4	0,3	0,1	–	–	0,1	0,9

промышленности (отрасли 1 в I группе) для покрытия несбалансированного прироста доходов населения, следует расчет прироста производства, обеспечивающего увеличение продукции машиностроения (отрасли 1 во II группе) для покрытия прироста импорта. Затем в соответствии с табл. 29 определяется прирост производства для покрытия доходов государственных предприятий и организаций первой отрасли, т.е. металлургии, второй — угольной промышленности и т.д.

Далее следует 2-я итерация с тем же порядком действий, но уже в отношении отрасли 2 по каждой группе покрытия и т.д.

Повышение сбалансированности доходов и их покрытия в процессе итераций показывается в табл. 30, по сказуемому которой проставлены номера итераций, которые продолжаются до тех пор, пока несбалансированность доходов и их покрытия (разность), а также

импорта и экспорта не будет ликвидирована или, точнее говоря, не достигнет наперед заданной малой величины[1].

В результате расчета определяется прирост доходной части бюджета по видам доходов, соответствующий увеличению его расходной части (табл. 31). Одновременно получаются приросты доходов населения и предприятий (табл. 32) и прирост продукции для покрытия, доходов населения и потребности в импорте (табл. 33).

Сбалансированные и реализуемые приращения продукции в виде изменений межотраслевого баланса представлены в табл. 34. Добавляя их соответственно к бюджету и межотраслевому балансу продукции за прошлый период, можно построить бюджет и межотраслевой баланс продукции на плановый период.

Глава XIII

ОПТИМИЗАЦИЯ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО СЕКТОРА МЕЖОТРАСЛЕВОГО БАЛАНСА

Рассмотрим блочную оптимизацию межотраслевого баланса на примере двух его секторов — топливно-энергетического и внешней торговли.

Как уже отмечалось, идея оптимизации топливно-энергетического сектора заключается в составлении оптимального топливно-энергетического баланса и в замене его показателями соответствующих показателей межотраслевого баланса. При этом пересчитываются все прочие показатели межотраслевого баланса, прямо или косвенно связанные с производством и потреблением топлива и энергии. Причем наряду с частичной оптимизацией межотраслевого баланса определяются материальные связи, необходимые для практической реализации оптимальных отраслевых планов. Скажем, для форсированного развития нефтяной промышленности, обусловленного оптимальным топливным балансом, в народнохозяйственном плане должен быть предусмотрен необходимый выпуск труб, а следовательно, металла для их изготовления, топлива для выплавки этого металла и т.д.

---

[1] Напомним, что экспорт балансируется с импортом в валютных ценах, а экспортно-импортное сальдо во внутренних ценах служит доходом (а при отрицательном его значении — расходом) государственного бюджета.

Таблица 30

Итеративный расчет условий реализации (в млн руб.)

Показатель	Номера итераций						
	0	1	5	10	18	21	25
Население							
Доходы	3198	4508	5869	6394	6440	6477	6478
Покрытие	0	3198	5581	6353	6421	6476	6478
Разность	3198	1310	288	41	19	1	0
Предприятия							
Доходы	756	1198	1709	1855	1868	1879	1879
Покрытие	0	756	1617	1843	1863	1879	1879
Разность	756	442	92	12	5	0	0
Колхозы							
Доходы	−5	43	116	125	125	125	125
Покрытие	0	−5	114	124	125	125	125
Разность	–	48	2	1	0	0	0
Внешняя торговля (в валютных ценах)							
Импорт	254	402	568	585	587	588	588
Экспорт	0	254	557	584	586	588	588
Импортно-экспортное сальдо	254	148	11	1	1	0	0
Внешняя торговля (во внутренних ценах)							
Импорт	245	641	812	832	834	835	835
Экспорт	0	224	535	563	565	566	566
Импортно-экспортное сальдо	245	417	277	269	269	269	269
Государственный бюджет							
Расходы	6564	6564	6564	6564	6564	6564	6564
Доходы	2616	4764	6182	6511	6540	6563	6564
Разность	3948	1800	382	53	24	1	0
Валовая продукция	11790	19690	26714	27730	27818	27890	27891

Одновременно с составлением оптимального плана по принципу двойственности определяются оптимальные цены, а следовательно, — в добывающей промышленности и сельском хозяйстве — ренты. При этом наряду с «синтезом» межотраслевого и оптимального топливно-энергетического баланса в состав цен производства вводится дифференциальная рента. Это достигается в результате расчета по специальному алгоритму, подойти к которому лучше всего, начав с рассмотрения простейших моделей оптимизации.

Наиболее массовым для большинства районов страны топливом служит уголь. Поэтому вначале рассмотрим модель распределения

Таблица 31

Прирост доходов населения, предприятий, колхозов и импорта по отраслям (на заключительной итерации) (в млн руб.)

Показатель	Топливно-энергетическая промышленность	Машиностроение	Прочие отрасли тяжелой промышленности	Легкая промышленность	Пищевая промышленность	Строительство	Совхозы	Колхозы	Грузовой транспорт	Остальные отрасли материального производства	Платные услуги	Просвещение, здравоохранение (включая стипендии)	*Всего*
Амортизация	146	130	256	21	16	75	7	36	131	31	253	–	1102
Доходы населения	294	1061	1000	282	63	892	88	175	459	272	964	928	6478
Прибыль	58	245	200	96	29	44	36	89	86	49	-31		901
Импорт (в валютных ценах)	13	313	108	92	41		7	14					588

угля, включающую три района его производства и три района потреблений. Вычислим на ее основе оптимальный план топливоснабжения и рассмотрим принципы определения оптимальных цен и дифференциальной ренты.

Предположим, что имеются три угольных месторождения и три экономических района. Обратимся к табл. 35, в которой показаны добыча угля, потребности районов (в млн т), а также затраты на добычу и доставку 1 т угля (в руб.). Сумма потребности всех трех районов равна общей добыче угля (14 млн т).

Нужно найти оптимальную схему снабжения районов углем, т.е. такую схему, при которой сумма затрат на добычу и доставку всего угля была бы наименьшей. Сделать это без соответствующего расчета затруднительно. С первого взгляда может, например, показаться, что район *Г* следует снабжать углем из месторождения *А*, поскольку затраты на добычу и доставку угля в этом случае наименьшие — 11,2 руб. Между тем оптимальная схема поставок будет иметь такой вид, как в табл. 36.

По этой схеме в район *Г* уголь должен поставляться из месторождений *Б* и *В* (1 и 3 млн т соответственно), в район *Д* — из месторождения *Б* (4 млн т), в район *Е* — из месторождений *А* и *В* (2 и 4 млн т соответственно).

Схемы оптимального распределения исчисляются различными методами линейного программирования.

Таблица 32

Прирост доходов бюджета (на заключительной итерации) (в млн руб.)

Виды доходов	Отрасли хозяйства												
	Топливно-энергетическая промышленность	Машиностроение	Прочие отрасли тяжелой промышленности	Легкая промышленность	Пищевая промышленность	Строительство	Колхозы	Совхозы	Грузовой транспорт	Остальные отрасли материального производства	Платные услуги	Просвещение, здравоохранение (включая стипендии)	*Всего*
Амортизация	84	51	125	8	6	25	–	11	61	15	108	–	494
Налоги с населения	26	92	87	24	5	78	15	8	40	24	84	95	578
Прибыль	113	521	293	205	–32	92	7	12	324	103	–65		1573
Налог с оборота	176	162	299	953	391					8			1989
Отчисление соц-страху и прочие доходы	98	165	290	36	15	280	176	88	155	173	185		1661
Импортно-экспортное сальдо													269
Доходы госбюджета *Всего*													6564

Таблица 33

Выпуск дополнительной продукции и прирост экспорта по отраслям для материального покрытия доходов населения, предприятий и потребности в импорте (на заключительной итерации) (в млн руб.)

Показатель	Топливно-энергетическая промышленность	Машиностроение	Прочие отрасли тяжелой промышленности	Легкая промышленность	Пищевая промышленность	Строительство	Сельское хозяйство	Грузовой транспорт	Остальные отрасли материального производства	Платные услуги
Доходы населения		903		2401	1004					2170
Доходы предприятий	204	375	456	117	45	119	168	217	80	222
Экспорт (во внутренних ценах)	380	101	86							

Изменение межотраслевого баланса производства и распределений условий
(в млн

Показатель	Промышленность					
	Топливно-энергетическая	Машиностроение	Прочие отрасли тяжелой промышленности	Легкая	Пищевая	Итого по промышленности
Топливно-энергетическая промышленность	287	108	505	25	10	935
Машиностроение	31	1096	154	23	10	1314
Прочие отрасли тяжелой промышленности	110	1167	2355	149	37	3818
Легкая промышленность	6	60	99	2126	11	2302
Пищевая промышленность	1	13	64	55	473	606
Итого по промышленности	435	2444	3177	2378	541	8975
Строительство	–	–	–	–	–	–
Сельское хозяйство	–	–	15	429	668	1112
Грузовой транспорт и связь, обслуживающие производство	305	206	985	34	31	1561
Остальные отрасли материального производства	51	80	217	134	150	632
Итого текущих материальных затрат	791	2730	4394	2975	1390	12280
Амортизация	231	181	381	29	23	845
Заработная плата	320	1153	1088	306	69	2936
Прибыль	181	765	625	301	92	1964
Налог с оборота	177	162	298	953	391	1981
Прочие элементы чистой продукции	–43	163	291	37	–81	367
Всего чистой продукции	635	2243	2302	1597	471	7248
Импорт	6	219	135	382	67	809
Всего продукции	1663	5373	7212.	4983	1951	21182

Таблица 34

продукции в связи с бюджетной проектировкой и с учетом реализации
руб.)

Строительство	Сельское хозяйство	Грузовой транспорт и связь, обслуживающие производство	Остальные отрасли материального производства	Итого потреблено в материальном производстве	Потребление	Накопление	Всего распределено продукции
27	4	56	11	1033	217	413	1663
313	30	65	10	1732	1045	2596	5373
1244	48	196	42	5348	492	1372	7212
42	4	12	11	2371	2561	51	4983
11	12	1	14	644	1204	103	1951
1637	98	330	88	11128	5519	4535	21182
–	–	–	–	–	–	3165	3165
2	242	–	4	1360	105	–300	1165
4	13	4	8	1590	–	–	1590
38	40	–	15	725	62	2	789
1681	393	334	115	14803	5686	7402	27891
100	54	192	46	1237	361		
969	286	499	296	4986	1048		
136	144	410	152	2806	–96		
–	–	–	8	1989	–		
279	262	155	172	1235	185		
1384	692	1064	628	11016			
–	26	–	–	835	–		
3165	1165	1590	789	27891			

Таблица 35

Добыча, потребность и затраты на уголь

Месторождения и добыча (в млн т)		Районы потребления и потребности (в млн т)		
		Г	*Д*	*Е*
		4	4	6
		Затраты	на добычу и доставку (в *руб./т*)	
А	2	11,2	16,6	13,2
Б	5	12,0	13,8	16,2
В	7	14,8	15,2	18,4

Таблица 36

Оптимальная схема поставок угля (в млн т)

Месторождения и добыча		Районы потребления и потребности		
		Г	*Д*	*Е*
		4	4	6
А	2	–	–	2
Б	5	1	4	–
В	7	3	–	4

Однако наилучшим с точки зрения экономической интерпретации является метод дифференциальных рент А.Л. Лурье. Развитием этого метода служит метод вычеркивающей нумерации А.Л. Брудно[1], на основе которого Б. Авдеевым был разработан так называемый ламбда-алгоритм, наиболее пригодный для расчетов оптимального топливно-энергетического баланса, позволяющий в отличие от алгоритма транспортной задачи оптимизировать производство и поставки топлива (и вообще любого продукта) с учетом различного коэффициента его полезного использования у разных потребителей.

Расчет оптимальных поставок, выполненный методом вычеркивающей нумерации в четыре последовательных приближения (итерации), представлен в табл. 37.

[1] *Брудно А.Л.* Решение транспортной задачи методом вычеркивающей нумерации // Применение цифровых вычислительных машин в экономике: транспортная задача линейного программирования: сб. статей / отв. ред. И.С. Брук; ИНЭУМ АН СССР. М.: Изд-во Акад. наук СССР, 1962.

Таблица 37

Расчет оптимальной схемы поставок и дифференциальной ренты

Месторождения	Добыча	1-я итерация			2-я итерация			3-я итерация			4-я итерация		
		Район потребления и потребности											
		Г	*Д*	*Е*	*Г*	*Д*	*Е*	*Г*	*Д*	*Е*	*Г*	*Д*	*Е*
		4	4	6	4	4	6	4	4	6	4	4	6
Сумма затрат и ренты на 1 *т* угля (в руб.)													
А		11,2	16,6	13,2	12,0	17,4	14,0	14,8	20,2	16,8	16,4	21,8	18,4
Б		12,0	13,8	16,2	12,0	13,8	16,2	14,8	16,6	19,0	14,8	16,6	19,0
В		14,8	19,2	18,4	14,8	19,2	18,4	14,8	19,2	18,4	14,8	19,2	18,4
Схема поставок (в млн т)													
А	2	2		0	0		2	0		2			2
Б	5		4		1	4		0	4		1	4	
В	7							4			3		4
Образование дифференциальной ренты (в руб./т)													
А		0	0	0	0,8	0,8	0,8	2,8	2,8	2,8	1,6	1,6	1,6
Б		0	0	0	0	0	0	2,8	2,8	2,8	0	0	0
В		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Проследим этот расчет.

1-я итерация. В верхней части табл. 37 отметим прямоугольниками минимальные затраты, по которым каждый район мог бы приобретать уголь, если бы мощности лучших месторождений не были ограничены. Составим схему распределения угля в соответствии с отмеченными минимальными затратами (средняя часть табл. 37). При поставках по этой схеме будет целиком распределен уголь месторождения *А*, как наиболее дешевый, и частично уголь месторождения *Б* (всего 6 млн т из 14 млн т). При этом полностью удовлетворенным окажется лишь спрос района *Д* и частично района *Г*.

2-я итерация. Поскольку наиболее дешевого угля из месторождения *А* районам *Г* и *Е* не хватает, приходится предусмотреть использование свободных ресурсов других месторождений (*Б* и *В*). Естественно предположить, что при этом сначала будет использоваться уголь, затраты на который отличаются от затрат на уголь месторождения *А*

в наименьшей мере. Для этого находим наименьшую разность между затратами на уголь месторождений *Б* и *В*, и отмеченными прямоугольниками затратами на уголь месторождения *А*. Она оказывается в первом столбце (между затратами на уголь месторождений *Б* и *А* — франко-район *Г*) и составляет 0,8 руб. (12,0 — 11,2).

В одном и том же районе цена 1 т угля независимо от затрат месторождения (поставщика) должна быть единой. Но в районе *Г*, куда вследствие ограниченной мощности месторождения *А* уголь поставляется также из месторождения *Б*, цена угля определится затратами этого относительно худшего месторождения. Соответственно повышается цена угля месторождения *А* как в районе *Г*, так и в любом другом районе. Экономический смысл этого заключается в том, что любая поставка угля должна выполняться с равной выгодой для месторождения *А* (в противном случае это месторождение будет выполнять лишь наиболее выгодные поставки).

Снова по минимальным для каждого района затратам (они отмечены в табл. 37) проведем распределение угля. При этом будем придерживаться правила: каждая поставка выполняется по прямоугольнику, единственному в данной строке либо столбце, а прямоугольник, по которому произведена поставка, вычеркивается и в дальнейшем во внимание не принимается.

Следуя этому правилу, первую поставку выполним из месторождения *Б* в район *Д*, вторую — из месторождения *А* в район *Д*, третью — из месторождения *Б* в район *Г* (поставка из месторождения *А* в район *Г* равна нулю, ибо мощность месторождения *А* исчерпана).

По сравнению с предыдущей итерацией поставки возросли на 1 млн т. Однако 7 млн т мощности все еще остаются не использованными, и в таких же размерах не удовлетворяется спрос районов. Таким образом за счет лучшего месторождения *А* и среднего *Б* спрос районов полностью удовлетворить нельзя. Приходится, очевидно, приступить к поставкам из худшего месторождения *В*.

3-я итерация состоит в том, что цены угля из недостаточных по мощности месторождений *А* и *Б* повышаются в соответствии с затратами района *Г* на уголь из месторождения *В*. Затем по вновь отмеченным прямоугольниками затратам опять проводится распределение.

4-я итерация заключается в том, что цена на уголь месторождения *А* повышается в соответствии с затратами района *Е* на уголь из месторождения *В*. Это дает возможность направить в район *Е* не использованный ранее уголь из месторождения В. Теперь уже весь уголь оказывается распределенным.

Итак, после 4-й итерации получена схема поставок, которая предусматривает полное использование мощности месторождений и полное удовлетворение потребности районов, обеспечивая наименьшие суммарные затраты на поставку угля.

Рассмотрим в табл. 38 цены, образовавшиеся на последней итерации. В ее последнем столбце показаны разности между ценами и затратами на добычу и доставку угля, которые и являются дифференциальными рентами. Они получены путем последовательного суммирования вычислявшихся на каждой итерации наименьших разностей по столбцам.

Таблица 38

Цены и дифференциальные ренты в оптимальной схеме поставок (в руб./т)

Месторождение	Цены франко-районы потребления			Дифференциальная рента
	Г	*Д*	*Е*	
А	16,4	21,8	18,4	5,2
Б	14,8	16,6	19,0	2,8
В	14,8	19,2	18,4	0

Условием образования ренты в рассматриваемом примере служит ограниченность мощностей лучшего месторождения *А* и среднего месторождения *Б*. При установлении цен на уголь по затратам худшего месторождения *В* рента образуется в составе цен угля лучшего и среднего месторождений. При этом для лучшего месторождения *А* дифференциальная рента большая, для среднего месторождения *Б* — меньшая. Цены угля месторождения *В* (франко-район потребления) совпадают с затратами на его добычу и поставку; рента здесь равна нулю.

Этот случай аналогичен примеру образования ренты из III тома «Капитала» К. Маркса[1], в котором рассматривается образование дифференциальной ренты при последовательном введении в обработку четырех различных по качеству участков земли, продукция которых реализуется на общем рынке.

Исчисляемая при расчете оптимальных поставок рента включает не только ренту по местоположению, но и по качеству месторождений и последовательным вложениям, т.е. дифференциальную ренту I и II целиком. Следует, однако, иметь в виду, что результативные ренты по каждому месторождению — это не сумма различных дифференциаль-

[1] *Маркс К., Энгельс Ф.* Сочинения. В 30 т. Т. 25. Ч. 2 / Ин-т марксизма-ленинизма при ЦК КПСС. 2-е изд. М.: Госполитиздат, 1962.

Таблица 39

Расчет оптимальной схемы поставок угля с выделением затрат на добычу и транспорт

Месторождение		1-я итерация			2-я итерация			3-я итерация			4-я итерация		
		Районы потребления и потребности											
		Г	*Д*	*Е*	*Г*	*Д*	*Е*	*Г*	*Д*	*Е*	*Г*	*Д*	*Е*
		4	4	6	4	4	6	4	4	6	4	4	6
Затраты на добычу 1 т		Сумма затрат на доставку 1 *т* угля и ренты (в руб.)											
А	8,0	3,2	8,6	5,2	3,8	9,2	5,8	5,0	10,4	7,0	7,6	13,0	9,6
Б	6,0	6,0	7,8	10,2	6,0	7,8	10,2	6,0	7,8	10,2	6,0	7,8	10,2
В	12,0	2,8	7,2	6,4	3,4	7,8	7,0	3,4	7,8	7,0	6,0	10,4	9,2
Добыча		Поставки (в млн т)											
А	2			2			2			2			2
Б	5					4			4		1	4	
В	7	4	3		4	0		4	0	3	3		4

ных рент, а разность между затратами на уголь худшего месторождения и других месторождений франко-район потребления. При этом ренты по худшему месторождению оказываются равными нулю.

Проиллюстрируем это расчетом по данным приведенного выше примера, показав затраты на добычу и доставку угля раздельно (табл. 39).

Определим сначала ренту по качеству месторождений и последовательным вложениям. При затратах на добычу 1 т угля в месторождениях *А*, *Б* и *В* соответственно 8,6 и 12 руб. она составляет для *А* — 4 руб. (12 — 8), для *Б* — 6 руб. (12 — 6), для *В* — 0 руб. (см. табл. 5).

Оптимальное распределение вычислим способом, аналогичным рассмотренному в табл. 37 с учетом следующего дополнения: на 2-й итерации цена и рента на уголь не только поставщика *В*, но и *А* возрастает на 0,6 руб. за 1 т независимо от того, что прямое назначение данной итерации — включить поставщика *Б* в поставки потребителю *Д*.

Повышение цены и ренты на уголь поставщика *А* определяем одним из существенных правил метода вычеркивающей нумерации: при заданной системе прямоугольников, мощностей поставщиков и емкостей потребителей поставщик *А* считается недостаточным, если

при увеличении его мощности общая сумма поставок возрастает[1]. Действительно, если бы мощность поставщика *А* была выше, его поставка потребителю *Е* была бы большей.

Ренту по местоположению вычислим как и в табл. 38: вычитанием из любого столбца, полученного на последней итерации, данных о затратах на перевозку, стоящих в соответствующем столбце на 1-й итерации.

Сопоставление полученных рент с результативной приведем в табл. 40, последняя графа которой показывает, что по каждому месторождению результативная рента отличается от суммы рент на одну и ту же величину — константу — 3,2, равную суммарной ренте худшего месторождения.

Таблица 40

Дифференциальная рента по качеству и местоположению (в руб./т)

Месторождение	Рента по качеству	Рента по местоположению	Суммарная рента	Результативная рента	Разность между суммарной и результативной рентой
А	4,0	4,4	8,4	5,2	3,2
Б	6,0	0	6,0	2,8	3,2
В	0	3,2	3,2	0	3,2

Как известно, рента не охватывает всего прибавочного продукта. Цены угля месторождений, худших по качеству и эффективности, ее не содержат. Между тем в результате затрат общественно необходимого труда при любых природных условиях создается не только продукт для себя, но и продукт для общества — прибавочный продукт. Причем денежным выражением той части прибавочного продукта, которая не зависит от природных условий, является прибыль.

В рассмотренной системе расчетов прибыль можно условно отнести к затратам по добыче. Имея это в виду, констатируем, что исчисленные в рассмотренном примере ренты обеспечивают рациональную дифференциацию цен в территориальном разрезе. Действительно:

1. При поставках по оптимальной схеме для каждого месторождения рента в цене 1 т угля одинакова независимо от района поставки его.

---

[1] *Брудно А.Л.* Решение транспортной задачи методом вычеркивающей нумерации // Применение цифровых вычислительных машин в экономике: транспортная задача линейного программирования: сб. статей / отв. ред. И.С. Брук; ИНЭУМ АН СССР. М.:Изд-во Акад. наук СССР, 1962.

2. Для каждого района-потребителя цена 1 т угля, поставляемого по оптимальной схеме, едина независимо от месторождений-поставщиков.

3. Из всех возможных цен, составляющих две единые системы цен — франко-производитель и франко-потребитель, полученные цены минимальны.

4. При реализации угля по исчисленным здесь ценам оптимальной схемы поставок нарушение ее поставщиками снижает их ренты. Действительно, пусть уголь из месторождения *А* поставляется в район *Г*. Цены угля франко-район *Г* — 14,8 руб. В этом случае рента составит 3,6 руб. (14,8 — 11,2), что на 1,6 руб. меньше ренты, получаемой месторождением *А* при работе по оптимальной схеме (5,2 — 3,6).

5. Закупка угля по оптимальной схеме обеспечивает районам-потребителям минимум затрат. Нарушение же ее в условиях исчисленной системы цен ведет к повышению затрат на покупку угля. Последняя может осуществляться только по ценам более высоким, чем для поставок, предусмотренных оптимальной схемой: 16,4 руб. вместо 14,8 руб. для первого района, 19,2 и 21,8 руб. вместо 16,6 руб. для второго района потребления и 19 руб. вместо 18,4 руб. для третьего района.

Таким образом исчисляемые наряду с оптимальной схемой поставок дифференциальные ренты и цены экономически стимулируют соблюдение этой схемы.

В рассмотренной модели решался вопрос о том, как наилучшим образом прикрепить потребителей к поставщикам угля. Однако при планировании на перспективу приходится решать также другой вопрос: за счет каких поставщиков удовлетворять дополнительный спрос потребителей, стало быть, разработку каких месторождений топлива следует расширять, на каких поддерживать нынешний уровень добычи, какие закрывать частично или полностью?

Для решения этого вопроса используется так называемая открытая модель, в которой возможные мощности поставщиков превышают спрос потребителей. Расчеты по открытой модели рассмотрим на основе приведенного выше примера, внося в него некоторые изменения.

Предположим, что в течение планируемого периода потребности районов *Г*, *Д* и *Е* возрастут соответственно на 1,2 и 1 млн т. Имеются возможности увеличить добычу угля месторождения *А* на 2 млн т, *Б* — на 3 млн т и *В* — на 2 млн т. Примем для простоты, что размеры капитальных вложений, потребных для увеличения мощности на 1 млн т, по каждому месторождению одинаковы, что такие же удельные капиталовложения требуются для поддержания прежней мощности месторождения и, наконец, что текущие затраты на добы-

чу идоставку 1 млн т угля из месторождений в районы потребления остаются прежними. Требуется ответить на вопрос: мощности каких месторождений и в каких размерах следует развивать или свертывать и какой должна стать при этом оптимальная схема поставок?

Для решения этой задачи строим таблицу, которая отличается от прежней введением дополнительного «фиктивного» потребителя *Ф*, спрос которого равен небалансу между мощностью месторождений и спросом реальных потребителей. При этом сумма затрат на добычу и доставку угля ему независимо от месторождений- поставщиков принимается одинаковой. Экономический смысл такого условия очевиден. Поскольку затраты на удовлетворение спроса этого потребителя от выбора поставщика не зависят, он «получит» уголь наихудшего месторождения. (в нашем примере затраты этого потребителя приняты равными нулю. Все названные данные приведены в табл. 41.) Таким образом, как показывает оптимальная схема, полученная после 4-й итерации, мощности месторождения *А* целесообразно увеличить на 2 млн т, *Б* — на 3 млн т, а мощность месторождения *В* должна быть снижена на 1 млн т.

Рассмотренными методами можно исчислить не только оптимальные модели добычи и распределения угля или какого-либо другого топлива, но и оптимальный топливно-энергетический баланс в целом.

Исходные данные для упрощенного примера такого расчета содержатся в табл. 42, в подлежащем которой приведены показатели производства первичных топливно-энергетических ресурсов по районам в натуральных единицах измерения, а в сказуемом — спрос на топливо и энергию по районам в единицах условного топлива. При этом в последнем выделен «жесткий» спрос, удовлетворяемый лишь строго обусловленным видом топлива, и спрос взаимозаменяемый (полностью или частично). Так, из общего спроса района *А*, равного 440 млн т условного топлива, 132 млн т условного топлива может быть удовлетворено только мазутом. Остальные 308 млн т условного топлива спроса могут быть покрыты любым видом топлива (углем, газом, мазутом) и электроэнергией. Из 405 млн т условного топлива, требующегося району *Б*, 120 млн т — это спрос на газ или мазут и 30 млн т — спрос на электроэнергию. Остальные 255 млн т условного топлива могут быть удовлетворены любыми видами топлива и энергии. Аналогично обстоит дело и со спросом района *В,* где различаются «жесткий» спрос на электроэнергию (8 млн т условного топлива) и взаимозаменяемый спрос на 102 млн т условного топлива любого вида топлива и энергии.

На пересечении строк и столбцов табл. 42 показаны затраты на добычу и доставку топлива и энергии (рублей за 1 т условного топлива), и там, где спрос на данный вид топлива отсутствует, размер затрат выражается знаком бесконечности.

Таблица 41

Расчет оптимальной схемы добычи и распределения угля на перспективный период

Месторождения	Мощности (в млн т)		1-я итерация				2-я итерация				3-я итерация				4-я итерация			
			Районы потребления и их потребности															
	Действующие	Возможный прирост	*Г*5	*Д*6	*Е*7	*Ф*3	*Г*5	*Д*6	*Е*7	*Ф*3	*Г*5	*Д*6	*Е*7	*Ф*3	*Е*5	*Д*6	*Г*7	*Ф*3
Сумма затрат и рента на 1 *т* угля (в руб.)																		
А	2	2	11,2	16,6	13,2	0	12,0	17,4	14,0	0	14,8	20,2	16,8	0	16,4	21,8	18,4	0
Б	5	3	12,0	13,8	16,2	0	12,0	13,8	16,2	0	14,8	16,6	19,0	0	14,8	16,6	19,0	0
В	7	2	14,8	19,2	18,4	0	14,8	19,2	18,4	0	14,8	19,2	18,4	0	14,8	19,2	18,4	0
Схема поставок (в млн т)																		
А	2	2	4		0	0	0		4		0		4				4	
Б	5	3		6		0	2	6		0	2	6			2	6		
В	7	2				3				3	3			3			3	3

Таблица 42

Производство, спрос и затраты на топливо по районам

Районы производства	Вид топливно-энергетических ресурсов	Единицы измерения натурального топлива	Производство натурального топлива	Калорийный эквивалент	Производство условного топлива (млн т)	Районы потребления и объема спроса (в млн *т* условного топлива)						
						А		*Б*			*В*	
						Мазут, газ	Уголь, газ, мазут, электроэнергия	Мазут, газ	Электроэнергия	Уголь, газ, мазут, электроэнергия	Электроэнергия	Уголь, газ, мазут, электроэнергия
						132	308	120	30	255	8	102
						Затраты на производство и транспорт (в руб./т)						
I	Уголь	млн *т*	278,8	0,8	223	∞	15,8	∞	∞	18,3	∞	16,8
	Газ	млрд *куб. м*	37,5	1,2	45	∞	7,3	15,0	∞	15,0	∞	8,7
II	Уголь	млн *т*	52,5	0,8	42	∞	10,5	∞	∞	10,6	∞	8,7
	Мазут	млн *т*	69,3	1,4	97	11,5	11,5	12,1	∞	12,1	∞	10,0
III	Электроэнергия	млрд *кВт-час.*	45,0	0,4	18	∞	15,0	∞	26,0	26,0	21,8	21,8
	Мазут	млн *т*	61,4	1,4	86	8,4	8,4	18,0	∞	18,0	∞	7,9
	Газ	млрд *куб. м*	97,5	1,2	117		8,4	13,5	∞	13,5	∞	8,3
IV	Уголь	млн *т*	230,0	0,8	184	∞	11,1	∞	∞	8,0	∞	9,5
	Электроэнергия	млрд *кВт-час.*	65,0	0,4	26	∞	17,2	∞	13,4	13,4	19,4	19,4
V	Уголь	млн *т*	53,8	0,8	43	∞	17,9	∞	∞	17,5	∞	8,1
	Газ	млрд *куб. м*	18,3	1,2	22	∞	8,7	7,8	∞	7,8	∞	7,1
	Мазут	млн *т*	12,8	1,4	18	15,3	11,3	14,8	∞	14,8	∞	13,1
VI	Электроэнергия	млрд *кВт-час.*	5,0	0,4	2	∞	15,5	∞	28,0	28,0	17,0	17,0
	Мазут	млн *т*	22,8	1,4	32	11,6	11,6	22,2	∞	22,2	∞	12,2

Таблица 43

Оптимальный топливно-энергетический баланс

Районы производства	Виды топливно-энергетических ресурсов	Производство (в млн т) условного топлива	Районы потребления, спрос и поставки (в млн *т* условного топлива)						Дифференциальная рента (в руб.)	
			А		*Б*			*В*		
			Мазут	Уголь, газ, электро-энергия, мазут	Газ, мазут	Электро-энергия	Уголь, газ, мазут, электро-энергия	Электро-энергия	Уголь, газ, мазут, электро-энергия	на 1 т условного топлива; на 1 т (1 млн куб. м) натурального топлива или на 1 тыс. кВт-час.
			132	308	120	30	255	8	102	
I	Уголь	223		223						–
	Газ	45		45						8,5
II	Уголь	42					28		14	7,0
	Мазут	97	14		80				3	5,7
III	Электроэнергия	18		6		4		8		0,8
	Мазут	86	86							0,8
	Газ	117		32					85	7,4
IV	Уголь	184					184			9,6
	Электроэнергия	26				26				13,4
VI	Электроэнергия	2		2						0,3
	Мазут	32	32							5,6
	Оптимальные цены (в руб.) за тонну условного топлива		17,2	15,8	17,8	26,8	17,6	22,6	15,7	
	За единицу натурального топлива									
	уголь (в *т*)			12,6			14,1		12,6	
	мазут (в *т*)		24,1		24,9				22,0	
	газ (в тыс. *куб. м*)			19,0	21,4				18,8	
	электроэнергия (в тыс. *кВт-час.*)			6,3		10,4		9,0		

Для исчисления оптимального топливно-энергетического баланса топливо, показанное в натуральных единицах, следует предварительно пересчитать по калорийным эквивалентам в условное топливо. Калорийные эквиваленты приведены в графе 2 таблицы. В нашем примере для простоты размеры производства и спроса приняты равными, хотя производство может быть задано большим. Должно соблюдаться также условие о том, чтобы производство соответствующих видов топлива было не ниже, чем «жесткий» спрос на эти виды топлива. Если выполнены оба этих условия и в графоклетках, обозначенных ∞, проставлены чрезмерно высокие затраты, поставки по которым заведомо невыгодны, то исчисление оптимального топливно-энергетического баланса текущего периода тем самым сводится к решению рассмотренной выше задачи об оптимальной схеме распределения угля по закрытой модели.

Оптимальный топливно-энергетический баланс, исчисленный рассмотренным выше методом вычеркивающей нумерации, приведен в табл. 43. В этом балансе предусмотрены поставки, которые при данном объеме и размещении производства и спроса и при данных затратах на производство и транспортировку позволяют обеспечить народное хозяйство топливом и энергией с минимумом совокупных затрат. Одновременно с оптимальным топливно-энергетическим балансом исчислены дифференциальные ренты и цены.

Показатели топливно-энергетического баланса первоначально определяются в единицах условного топлива, дифференциальные ренты и цены также исчисляются на 1 т условного топлива. По калорийным эквивалентам показатели распределения топлива пересчитываются в натуральное топливо. Соответственно пересчитываются цены и ренты.

Нетрудно видеть, что, как и в задаче с углем, исчисленные цены и ренты экономически стимулируют соблюдение топливно-энергетического баланса. Цены франко-производитель едины, они не зависят от того, куда направляются топливо и энергия. Едиными являются и цены франко-потребитель на топливо и энергию, поставляемые по оптимальному балансу.

Цены на топливо и энергию, которыми удовлетворяется «жесткий» спрос (в расчете на 1 т условного топлива), выше чем на топливо и энергию, удовлетворяющие взаимозаменяемый спрос. Ограниченность взаимозаменяемости создает относительную дефицитность тех или иных видов топлива в данном районе, что и влияет на величину дифференциальной ренты и, следовательно, цены. Так, в районе *Б* самая высокая цена оказалась па электроэнергию (в расчете на 1 т условного топлива), затем на газ и мазут и, наконец, на уголь.

В рассмотренном примере был приведен расчет топливно-энергетического баланса текущего периода, оптимизировалось распределение топлива. Варианты расширения или свертывания мощности, строительства новых или ликвидации действующих топливных предприятий и электростанций не рассматривались. В отличие от этого топливно-энергетический баланс перспективного периода исчисляется по открытой модели, в которой предусматривается увеличение потребностей и расширение мощности, причем возможные мощности превышают потребности. При этом следует точно определять само понятие «перспективный период».

Топливно-энергетическая промышленность — отрасль с длительным циклом создания мощностей. Геологопоисковые работы, освоение месторождений, строительство и освоение мощностей по добыче и транспорту топлива — процесс, занимающий как минимум 8—10 лет. Отсюда при расчетах топливно-энергетического баланса, скажем, на 1975 г. может быть оптимизировано преимущественно распределение топлива, а оптимизация баланса на более длительный период должна включать также улучшение размещения топливно-энергетических предприятий.

Расчеты по оптимизации топливно-энергетических отраслей межотраслевого баланса, цен и рент на топливо характеризует схема 4 (см. схему на стр. 248 — 249), которая конкретизирует взаимосвязи блоков 2, 5 и 6 схемы 2. (В межотраслевом балансе продукции оптимизируемый сектор топливных отраслей заштрихован. В топливно-энергетическом балансе он, как было показано, представлен и в территориальном разрезе.)

В нашем примере расчет оптимального топливно-энергетического баланса выполнялся для упрощения по алгоритму транспортной задачи линейного программирования без учета дифференцированной эффективности различных видов топлива у разных потребителей. Но известно, что из одинакового количества условного топлива можно получить разные количества полезного тепла в зависимости от того, газ это или уголь, потреблено ли данное топливо на электростанции или в промышленной котельной.

Для того чтобы учесть это обстоятельство, на пересечении строк и столбцов таблицы нужно показать не только затраты на доставку тонны условного топлива из каждого месторождения каждому возможному потребителю, но и коэффициенты полезного использования (λ) различных видов топлива этим потребителем. Для того, чтобы увязать показатели межотраслевого и топливно-энергетического баланса, предприятия- потребители топлива и энергии, представлен-

ные в последнем по районам, необходимо внутри них распределить также по отраслям.

Суммируя потребности предприятий каждой отрасли в соответствующих видах топлива и энергии по всем районам, получим показатели строк топливно-энергетических отраслей межотраслевого баланса, которые характеризуют поставки топлива различным отраслям. При этом, имея данные о затратах продукции различных отраслей по каждому месторождению, можно, суммируя их, получить показатели столбцов топливных и энергетических отраслей.

Расчет оптимального топливно-энергетического баланса выполняется по открытой модели ламбда-задачи, в которой возможная добыча топлива превышает потребности. В результате определяется такой вариант плана топливно-энергетической промышленности, при котором затраты на обеспечение народного хозяйства топливом минимальны. Это достигается путем повышения удельного веса более экономичных видов топлива — газа и мазута, частичной замены ими угля, увеличения доли угольных бассейнов лучшего качества, путем наиболее эффективного прикрепления потребителей топлива к поставщикам.

В оптимальном топливно-энергетическом балансе предусматривается, что топливо худших месторождений используется лишь частично или остается вовсе неиспользованным.

Исчисление оптимального топливно-энергетического баланса и соответствующий пересчет межотраслевого баланса, а также определение цен производства с учетом ренты на топливо и энергию выполняются по следующей итеративной системе[1]:

1. На основе межотраслевого баланса отчетного периода по уравнениям (1) — (4) исчисляются цены производства или, вернее, индексы перехода от действующих цен к ценам производства x_j, а также норма прибыли p'.

2. Пересчитываются затраты на добычу и транспорт топлива по каждому месторождению. Причем материальные затраты исчисляются с помощью индексов цен x_j. Прибыль определяется исходя из производственных основных фондов и оборотных средств каждого месторождения по норме p' (на 1-й итерации p' принимается в размере 12%)[2].

---

[1] Она разработана М.Ш. Марьясиным на основе идей А.С. Кронрода.

[2] Минимально допустимый нормативный коэффициент эффективности, предусмотренный п. 22 Типовой методики определения экономической эффективности капитальных вложений / утв. Постановлением Госплана СССР, Госстроя СССР и Президиума АН СССР от 08 сентября 1969 года № 40/100/33. М.: Экономика, 1969.

3. На основе исчисленных таким образом затрат, а также исходя из возможных мощностей месторождений и потребностей рассчитывается топливный баланс. Для расчетов на перспективу мощности определяются по результатам геологических изысканий.

Потребности в топливе по отраслям определяются в плановом межотраслевом балансе. Потребности A_l в топливе по топливопотребляющим установкам района l изменяются по предприятиям каждой отрасли исходя из увеличения потребностей в топливе этой отрасли. В простейшем виде это условие выражается уравнением

$$A_l = \sum_l P_{li} h_i , \qquad (18)$$

где P_{li} — объем топлива, необходимый для производства продукции отрасли i в экономическом районе l;

h_i — коэффициент изменения объема продукции отрасли i в плановом периоде по сравнению с отчетным.

Уравнения и неравенства открытой модели ламбда-задачи, используемой для оптимизации топливных отраслей , выглядят следующим образом:

$$\sum_k Z_{kl} \lambda_{kl} = A_l ; \qquad (19)$$

$$\sum_l Z_{kl} \leqslant M_k ; \qquad (20)$$

$$\sum_{k,l} \gamma_{kl} Z_{kl} = \min ; \qquad (21)$$

где Z_{kl} — объем поставки топлива из месторождения k в район потребления l;

λ_{kl} — коэффициент полезного использования топлива;

M_k — возможная мощность месторождения k, которая больше либо равна поставкам топлива этого месторождения во все районы l;

γ_{kl} — затраты на добычу и перевозку единицы топлива из месторождения k в район l.

Функционалом задачи, как и всей системы моделей, служат суммарные затраты на добычу и перевозку топлива (в ценах производства), которые надлежит минимизировать.

4. Исчисляется плановый межотраслевой баланс, включающий оптимальный блок топливных отраслей.

Уравнения баланса в этом случае будут выглядеть следующим образом:

$$u_i x_i h_i = x_i \sum_j a_{ij} h_j + x_i y_i + x_i \sum_{k,l} \alpha_{ik} z_{kl} + x_i \sum_{k,l} \delta_{ik} z_{kl} , \qquad (22)$$

где $u_i x_i$ — объем продукции отрасли i в отчетном периоде в ценах производства; $i = 1,2, ..., j, ..., n$;

a_{ij} — затраты продукции отрасли i на выпуск продукции отрасли j;

y_i — конечная продукция отрасли i, направляемая на непроизводственное потребление и накопление, в действующих ценах;

α_{ik} — затраты продукции отрасли iна выпуск единицы продукции (1 m условного топлива) месторождения или нефтеперерабатывающего завода k в действующих ценах;

δ_{ik} — затраты продукции i на перевозку единицы продукции из месторождения k в район l в действующих ценах.

Уравнение (22) отличается от обычного уравнения межотраслевого баланса двумя последними членами, выражающими затраты продукции отрасли i на добычу и транспортировку топлива.

Для того чтобы определить затраты продукции отрасли i на угольную, газовую промышленность и на производство мазута, эти затраты, представленные в оптимальном топливно-энергетическом балансе по каждому из предприятий k, суммируются. При этом складываются затраты продукции отрасли i на продукцию топливных и энергетических предприятий k, предназначенную для каждого из районов l. Аналогичным образом обстоит дело и с затратами продукции отрасли i на перевозку топлива. Они также определяются суммированием затрат этой продукции на перевозки от каждого поставщика k в каждый район потребления l.

5. Выполняется балансовый цикл расчетов, рассмотренный в предыдущей главе.

6. После пересчета межотраслевого баланса с обеспечением условий реализации исчисляются цены производства, включающие ренты на топливо. Цены определяются из уравнений 1— 4 и следующего уравнения:

$$u_k x_k h_k = x_i \sum_l (\gamma_{kl} z_{kl} + r_k)\, z_{kl}, \qquad (23)$$

где r_k— рента предприятия k, исчисленная при расчете оптимального топливно-энергетического баланса.

По исчисленным ценам снова пересчитываются затраты на топливо по месторождениям. Далее, весь оптимизационный цикл расчетов повторяется заново, и так до тех пор, пока результаты последующего цикла не будут отличаться от результатов предыдущего на достаточно малую величину (как показали экспериментальные расчеты, для этого требуется 4 — 5 циклов).

Оптимизация топливно-энергетического баланса охватывает энергетическое топливо, полностью или частично взаимозаменяемое в соответствии с теплотворной способностью.

Технологическое топливо в расчетах по оптимизации не учитывается. Требования потребителей, предъявляемые к технологическому топливу, имеют более жесткий характер. По существу это — сырье. Цены на него должны быть по крайней мере не ниже, чем на соответствующее энергетическое топливо. Отсюда продажную цену технологического топлива следует изменять в соответствии с изменением цены, исчисленной для энергетического. Причем при дополнительной информации цену на технологическое топливо необходимо скорректировать в сторону повышения. Например, ее следует повысить, вследствие того, что затраты на технологическое топливо выше, чем на энергетическое. Так, уголь для коксования обходится обычно дороже, чем не коксующийся. Дороже может обойтись и транспортировка технологического топлива вследствие отклонений от оптимальной схемы поставок энергетического топлива.

В рассматриваемой системе итераций расчет оптимального топливно-энергетического баланса выполняется, как отмечалось, по ламбда-алгоритму распределительной задачи линейного программирования. Этот алгоритм позволяет наряду с прочими факторами (добыча, доставка) учесть также различную эффективность использования одного и того же вида топлива у разных потребителей.

В настоящее время в разного рода расчетах применяются следующие коэффициенты полезного использования различных видов топлива для разного рода установок.

Таблица 44

Коэффициенты полезного использования топлива

Вид топлива	Котельные электростанций	Котельные ТЭЦ	Промышленные котельные	Обжиговые печи	Коммунально-бытовое хозяйство
Уголь	0,89	0,88	0,68	0,45	0,55
Мазут	0,91	0,90	0,75	0,46	–
Газ	0,92	0,91	0,80	0,48	0,70

Эти коэффициенты показывают преимущество применения газового топлива во всех областях. Однако, как видно из таблицы, наибольшее относительное преимущество имеет использование газа в коммунально-бытовом хозяйстве и в промышленных котельных. Поэтому важно, чтобы в результате оптимального расчета газ был направлен этим потребителям как наиболее эффективным.

Некоторые экономисты полагают, что для этого различным потребителям одно и то же топливо следует отпускать по разным ценам. Действительно, в результате расчета оптимального топливно-энергетического баланса, вследствие неодинаковой эффективности применения газа у различных потребителей газ в одном и том же районе получает дифференцированные двойственные оценки. Однако, на наш взгляд, подобные различия в ценах на одну и ту же продукцию в том случае, если они не связаны с различиями в затратах, нельзя признать целесообразными. Как правило, на один и тот же товар в одном и том же районе должна быть одинаковая цена.

Единая в экономическом районе цена на топливо должна устанавливаться в соответствии с двойственной оценкой для замыкающего потребителя.

Допустим, в результате расчета оптимального топливно-энергетического баланса оказалось, что в экономическом районе *А* газ целесообразно использовать на коммунально-бытовые нужды ичастично в промышленных котельных. Другую часть потребностей в топливе промышленные котельные удовлетворяют за счет угля. Предположим далее, что затраты на замыкающее топливо — уголь — составляют в районе *А* 20 руб./т условного топлива. Тогда вследствие повышенной эффективности газа его оценка составит для коммунального хозяйства 25,5 руб./т условного топлива $(20 \cdot \frac{70}{55})$, а для промышленных котельных — 23,5 руб./т условного топлива $(20 \cdot \frac{80}{68})$. Какой же должна быть цена газа в районе *А*?

Она составит 23,5 руб. При такой цене как раз и будет стимулироваться оптимальное распределение топлива: для промышленных котельных газ и уголь будут равноэффективны, а для коммунального хозяйства, которому надлежит покупать исключительно газ, он будет эффективнее. При цене же 25,5 руб./т условного топлива газ для промышленных котельных стал бы невыгоден, они предпочли бы получать только уголь.

Глава XIV

ОПТИМИЗАЦИЯ СЕКТОРА ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

Обычно задача оптимизации внешнеторговых операций рассматривается в двух планах: как часть общей задачи оптимизации всего народного хозяйства и как локальная задача оптимизации структуры экспортных и импортных потоков при заданных экспортных фондах и потребности в импорте.

Ряд авторов, например польские экономисты В. Тшечаковский[1] и П. Гликман[2], предприняли попытки создания моделей на народнохозяйственном уровне. Однако их исследования носят чисто теоретический характер и имеют лишь методологическое значение. Второй вид моделей достаточно хорошо разработан в трудах В. Тшечаковского, Г. Отто, А. Мартона и М. Тардоша, А. Надя и Т. Липтака и др.[3] По этим моделям проведен ряд расчетов. Но и они не стали повседневным инструментом планирования из-за сложностей практической реализации.

Оптимизация внешней торговли не представляла бы сложной задачи, если бы в мире действовали только свободно конвертируемые валюты и не было бы торговых соглашений между странами, регламентирующих торговые связи и платежи. В этом случае, желая закупить необходимые импортные товары и истратить при этом минимум валюты, надо было бы действовать в следующем порядке. Перевести все валюты в какую-либо одну и рассчитать валютные коэффициенты (здесь, исходя из требований алгоритма, для импорта и для экспорта — это отношение валютной цены к внутренней) по каждому товару для каждой страны. Затем пронумеровать все коэффициенты в порядке возрастания и покупать товары в соответствии с этой нумерацией, т.е. с наименьшими затратами. В случае же если бы стояла задача получить максимальную выручку в валюте на единицу внутренних затрат от экспорта, то следовало бы продавать товары в порядке, обратном этой нумерации, так как наибольший коэффициент будет соответствовать наибольшей валютной выручке.

Более общей является экспортно-импортная задача. В ней экспортные и импортные операции рассматриваются не изолированно друг от друга, а во взаимосвязи: на валюту, вырученную от продажи экспорта, приобретаются импортные товары. При этом задача может решаться с различными целями, в частности минимизируются затраты на производство экспортируемых товаров при выполнении заданий по импорту. И здесь при тех же условиях трудностей не возни-

---

[1] *Trzeciakowski W.* Problemy kompleksowego systemu analizy efektywnosci blezacej handlu zagranieznego // Gospodarka Planova. 1961. № 4—5.

[2] См. *Гликман П.* Эффективность капитальных вложений, связанных с внешней торговлей. М.: Прогресс, 1968.

[3] Разбор и анализ этих моделей: *Шагалов Г., Давидович Г.* Линейные модели оптимизации внешнеторгового оборота: обзор // Экономика и математические методы. 1968. Т. IV. № 3.

кает. Сначала определяется объем необходимого минимума валюты, т.е. решается задача на размещение импортных заказов по странам в порядке возрастания валютных коэффициентов. Затем отыскивается объем, ассортимент и географическая структура экспорта, уже в порядке убывания валютных коэффициентов до тех пор, пока необходимая сумма в валюте не будет обеспечена.

Ограничения по спросу на экспортные товары по странам не изменяют сути алгоритма ее решения. В задаче без такого ограничения весь товар экспортировался целиком в одну страну, а поставка другого товара с меньшим (следующим по списку) коэффициентом означала, что ресурсы первого товара исчерпаны. При учете ограничений по спросу и предложению переход к следующему валютному коэффициенту возможен и при наличии экспортного товара, но при насыщении спроса на данный товар на рынке[4].

Однако современная практика ставит препятствия, при которых этот алгоритм оказывается непригодным. Внешняя торговля большей частью ведется на основе двусторонних соглашений, и размер платежного сальдо обязательно оговаривается. Очень распространены клиринговые соглашения. Нередко в договорах указываются обязательные поставки, размеры которых не могут быть изменены. В результате подобных ограничений оптимизация внешней торговли становится существенно сложнее

Впервые экспортно-импортная модель оптимизации внешней торговли была сформулирована и исследована В. Тшечаковским[5]. Им же был предложен алгоритм ее решения. Другой метод решения этой модели был разработан шведом Т. Кронше[6]. Проиллюстрируем модель краткосрочной оптимизации внешней торговли одной страны на примере (табл. 45).

В распоряжении страны, оптимизирующей свою внешнюю торговлю, имеются 6 экспортных товаров (1—6) и ей необходимо закупить 5 импортных товаров (7—11) в определенных количествах. Торговля ведется с четырьмя странами. Задан максимально возможный экспорт в целом и в каждую страну. Известны также возможности импорта из каждой страны. По трем из стран необходимо получить

---

[4] Аналогичное замечание касается и ограничений на поставки импортных товаров отдельными странами.

[5] *Trzeciakowski W.* Model optimalizacjl blezasej polityki Kierunkowej w handlu zagranicznym // Gospodarka Planowa. 1960. № 8—9.

[6] *Krotisjo T.* Iterative pricing for planning foreign trade // Economics of planning. 1963. Vol. 3. No. 1.

Схема 4

Оптимизация топливно-энергетических отраслей межотраслевого баланса

	Показатель	Отрасли материального производства														Личное потребление населения, Общественное потребление (по видам)	Накопление основных фондов, оборотных фондов, запасов и резервов	Возмещение выбывших основных фондов и капитальный ремонт	Возмещение потерь и прочий расход	Экспорт	*Всего*
		Промышленность									Строительство	Сельское хозяйство	Транспорт (грузовой)	Остальные отрасли материального производства	Итого потреблено в материальном производстве						
		Руды черных металлов и нерудное сырье для черной металлургии	Черные металлы	Уголь	Нефть и нефтепродукты	Газ	Прочие виды топлива	Электроэнергия	Другие отрасли-продукты промышленности	Итого по промышленности											
		1	2–4	8	9–10	11	12–14	15	16–97	98	99–102	103–106	107–110	111–114	115	116–123	124–125	126	127–128	129	130
	Материальные затраты																				
1	Руды черных металлов и нерудное сырье для черной металлургии																				
2–4	Черные металлы																				
8	Уголь																				
9–10	Нефть и нефтепродукты																				
11	Газ																				
12–14	Прочие виды топлива																				
15	Электроэнергия																				
16–97	Другие отрасли-продукты промышленности																				
98	Итого по промышленности																				
99–102	Строительство																				
103–106	Сельское хозяйство																				
107–110	Транспорт (грузовой)																				
111–114	Остальные отрасли материального производства																				
115	Итого материальных затрат (без амортизации)																				
116	Амортизация																				
117	Итого материальных затрат, включая амортизацию																				
	Заработная плата и чистый доход																				
118	Заработная плата																				
119–120	Прочие виды оплаты труда																				
121	Начисление по социальному страхованию																				
122	Прибыль																				
123	Дифференциальная рента																				
124–125	Прочие виды чистого дохода																				
127	Вся продукция																				
128	В том числе чистая продукция																				
129	Импорт																				
130	Вся продукция, включая импорт																				

Потребности в топливе и энергии
Индексы цен

Оптимальный топливно-энергетический баланс
Цены и рента на топливо и энергию

	Показатель	Потребители, потребности и размер спроса / Район I / Черная и цветная металлургия 1–7 / промышленные печи / плавильные печи / все топливо, кроме светлых нефтепродуктов	Район I / Черная и цветная металлургия 1–7 / промышленные печи / плавильные печи / электроэнергия	Район I / Черная и цветная металлургия 1–7 / промышленные печи / нагревательные печи / топливо и теплоэнергия	••	Район I / Производство электроэнергии и теплоэнергии 15 / электростанции / все топливо	Район I / Производство электроэнергии и теплоэнергии 15 / котельные / газ, мазут	••	Район I / Производство стройматериалов 53–59 / промышленные печи / обжиговые / все топливо	Район I / Производство стройматериалов 53–59 / промышленные печи / обжиговые / газ	••	Район I / Сельское хозяйство 103–106 / силовые двигатели / светлые нефтепродукты	Район I / Сельское хозяйство 103–106 / нагревательные печи / все топливо	Район I / Транспорт 107–110 / силовые двигатели / нефтетопливо, электроэнергия	Район I / Транспорт 107–110 / силовые двигатели / электроэнергия	••	Район I / Личное потребление населения. Общественное потребление 116–123 / коммунально-бытовые установки / уголь газ	Район I / Личное потребление населения. Общественное потребление 116–123 / коммунально-бытовые установки / электроэнергия	Район I / Личное потребление населения. Общественное потребление 116–123 / теплоэнергия	••	Район *n* / Производство электроэнергии и теплоэнергии 15 / электростанции / все топливо	Район *n* / Производство электроэнергии и теплоэнергии 15 / котельные / все топливо	Район *n* / Машиностроение и металлообработка 16–42 / промышленные печи / нагревательные / все топливо	Район *n* / Машиностроение и металлообработка 16–42 / промышленные печи / электронагревательные / электроэнергия	••	Район *n* / Строительство 99–102 / силовые двигатели / нефтетопливо	Район *n* / Строительство 99–102 / силовые двигатели / электроэнергия	••	Район *n* / Личное потребление населения. Общественное потребление 116–123 / коммунально-бытовые установки / газ электроэнергия	Район *n* / Личное потребление населения. Общественное потребление 116–123 / коммунально-бытовые установки / теплоэнергия	Экспорт 129 / уголь	Экспорт 129 / светлые нефтепродукты
	Уголь по маркам		×		••		×	••		×	••	×		×	×	••		×	×	••				×	••	×	×	••	×	×		×
	Мазут (сернистый, малосернистый)		×		••			••		×	••	×			×	••	×	×	×	••				×	••		×	••	×	×	×	×
1	Светлые нефтепродукты	×	×		••		×	••		×	••				×	••	×	×	×	••				×	••		×	••	×	×	×	
	Газ				••			••			••	×		×	×	••		×	×	••				×	••	×	×	••		×	×	×
	Гидроэлектроэнергия	×		×	••	×	×	••	×	×	••	×	×			••	×		×	••	×	×	×		••	×		••		×	×	×
	Теплоэнергия котельных	×			••	×	×	••	×	×	••	×	×	×	×	••	×	×		••	×	×	×	×	••	×	×	••	×		×	×
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮
	Уголь по маркам		×		••		×	••		×	••	×		×	×	••		×	×	••				×	••	×	×	••	×	×		×
	Мазут (сернистый, малосернистый)		×		••			••		×	••	×			×	••	×	×	×	••				×	••		×	••	×	×	×	×
m	Светлые нефтепродукты	×	×		••		×	••		×	••				×	••	×	×	×	••				×	••		×	••	×	×	×	
	Теплоэлектроэнергия	×		×	••	×	×	••		×	••	×	×			••	×		×	••	×	×	×		••	×		••		×	×	×
	Теплоэнергия котельных	×	×		••	×	×	••		×	••	×	×	×	×	••	×	×		••	×	×	×	×	••	×	×	••	×		×	×

Таблица 45

Пример оптимизации внешней торговли В. Тшечаковского

Товар		Экспортные возможности, импортные потребности	Страна I		Страна II		Страна III		Страна IV	
			Цена	Спрос и предложение	Цена	Спрос и предложение	Цена	Спрос и предложение	Цена	Спрос и предложение
Экспорт	1	1,5	1	2	–	–	–	–	3	1
	2	3,0	–	–	1,5	1,5	10	5	1	2
	3	2,0	1	1	4	0,5	30	1	–	–
	4	7,0	–	–	0,4	5	2	15	0,5	14
	5	1,0	1,5	0,5	3	1	–	–	8	0,3
	6	5,0	1	7	3	10	–	–	2	4
Импорт	7	2,5	1	1,5	1,5	0,5	18	2	2	4
	8	4,0	0,2	5	0,7	1	–	–	1	13
	9	1,0	2,6	1	8	2	90	0,5	7	5
	10	8,0	–	–	2	3	11	7	1	10
	11	6,0	1	2	2	4	30	10	–	–
Требуемое сальдо торговли				0		1		–16		max

определенное платежное сальдо, а в торговле с четвертой страной следует добиваться максимума валютной выручки. Так как в задаче необходимо закупить весь импорт и следует максимизировать выручку, т.е. экспортные товары должны быть проданы целиком, то экспортные возможности и импортные потребности даются в ней в натуральном выражении, а для расчета платежных балансов и максимизации функционала используются валютные цены.

Рассмотрим построенную на основе данной модели более общую модель оптимизации товарной и региональной структуры внешней торговли, позволяющую охватить ряд дополнительных вопросов внешнеэкономических связей и решать задачу оптимизации, исходя из различных критериев.

Важным моментом общей модели оптимизации внешней торговли является представление платежного сальдо как особого товара — валюты. Положительное сальдо можно в некоторых случаях рассмат-

ривать как увеличение валютных запасов данной страны, которые могут быть использованы для нетоварных операций и других целей. В таком случае оно выступает как своеобразный импортный товар — валюта данной страны. Правда, в случае кредитных операций при положительном сальдо никаких валютных поступлений нет, ибо здесь движение товаров и расчет не совпадают по времени. Однако для расчетов краткосрочной оптимизации эти два момента можно считать совмещенными и положительное сальдо во всех случаях рассматривать как импортный товар — валюту.

Аналогично этому отрицательное сальдо, которое в торговле с какой-либо страной означает, что товаров в ней закуплено на большую сумму, чем выручено от продажи экспорта, будем рассматривать как экспортный товар. Такое положение возможно, если отвлечься от кредитных операций, когда за часть импорта в размере сальдо расплачиваются непосредственно валютой данной страны, т.е. экспортируют товар-валюту.

Представление положительного и отрицательного сальдо как импортный и экспортный товар приводит к тому, что сальдо торгового баланса по каждой стране всегда становится равным нулю и добавляются новые экспортные либо импортные товары — валюты.

Так, в результате в примере В. Тшечаковского появляются три новых товара: экспортный товар № 12 — валюта страны III, спрос на нее равен 16 единицам и имеется лишь в этой стране, и два импортных товара: под № 13 — валюта страны II и под № 14 — валюта страны IV. Страна, оптимизирующая свою торговлю, предъявляет на товар № 13 спрос в размере 1 единицы, на товар же № 14 спрос не ограничен. При этом наибольшее количество валюты страны IV можно получить, если все экспортные товары продать в эту страну ($1 \cdot 3 + 2 \cdot 1 + 7 \cdot 0{,}5 + 0{,}3 \cdot 8 + 4 \cdot 2 \approx 19$ валютных единиц). Однако это не будет чистой выручкой, так как на полученную валюту необходимо еще приобрести импорт. Следовательно, эта цифра может служить в качестве границы поставки и ее можно считать предложением товара № 14 на рынке страны IV. Как импортную потребность на товар № 14 следует записать возможную наименьшую поставку, равную нулю (табл. 46).

Задачи по оптимизации только экспорта и только импорта можно считать отдельными блоками общей задачи оптимизации внешней торговли и решать их самостоятельно, если для них заданы ограничения по платежному сальдо. Однако рассмотрение платежного сальдо как товара сводит чисто экспортную и чисто импортную задачу к общей экспортно-импортной. Поэтому предлагаемая постановка

экспортно-импортной задачи применима и к частным задачам оптимизации внешней торговли.

Приведенные выше ограничения на поставки являются верхними границами на переменные. Во внешнеторговой практике существенное значение имеют также нижние границы поставок. Рассматриваемая модель позволяет учитывать двусторонние ограничения на переменные.

Необходимость соблюдения определенных экономических пропорций развития народного хозяйства, обеспечения роста производительности труда, выполнения международных обязательств и т.п. приводит к возникновению обязательных поставок, наличие которых в реальной экономической ситуации отражается в модели с помощью нижних ограничений на поставки. Так, может оказаться, что в торговле между двумя странами, которая в целом высокоэффективна, стране *А* вообще невыгодно продавать (покупать) тот или иной товар. Однако страна *Б* ставит условие, что ей этот товар необходимо купить (продать) в таком-то количестве, иначе ее не устраивают торговые отношения со страной *А*. Или страна *А* сама желает купить (продать) в определенном количестве какой-то товар, несмотря на неэффективность этой сделки с точки зрения рассматриваемого критерия.

Иными словами, какая-то часть торговых связей по тем или иным соображениям должна быть исключена из оптимизационных расчетов.

В данной задаче учет этих условий осуществляется посредством изменения нижних границ спроса и предложения для экспортных и импортных товаров.

Так, предположим, страна I настаивает на приобретении товара № 6 в размере 3 единиц, тогда оптимизируемый размер поставки будет составлять от 3 до 7 единиц. Или, допустим, страна, оптимизирующая внешнюю торговлю, считает необходимым закупить как минимум 5 единиц товара № 8 в стране IV; в этом случае ограничения по спросу и предложению будут от 5 до 13 единиц.

Учет представления платежных сальдо как экспортных или импортных товаров приводит к изменению общего вида функционала задачи. В результате, в примере В. Тшечаковского нужно максимизировать импорт одного из товаров при заданных экспортных возможностях и при удовлетворении заданий по всем другим импортным товарам.

Использование двусторонних ограничений на поставки позволяет учитывать, что требования к торговому балансу не всегда опреде-

лены однозначно и платежное сальдо (валюта — товар) может изменяться в заданных пределах.

Формализуем описанную выше задачу. Для этого введем следующие обозначения:

y_{ij} — поставка экспортного товара i в страну j;

y_{kj} — поставка импортного товара k из страны j;

$\lambda_{ij}(\lambda_{kj})$ — коэффициент товара i (или k) в торговле со страной j.

$$\lambda_{ij}(\lambda_{kj}) = \frac{\text{цена в валюте}}{\text{цена во внутренних денежных единицах}} \quad —$$

в том случае, если $y_{ij}(y_{kj})$ даны в стоимостном выражении. Если $y_{ij}(y_{kj})$ представлены в натуральном выражении (как в модели Тшечаковского), то $\lambda_{ij}(\lambda_{kj})$ — цены на i (k) товар при торговле со страной j в ее валюте;

d_i — возможный экспорт товара i;

d_k — необходимый импорт товара k; d_i и d_k и в тех же единицах, что и поставки;

$\Pi^{н}_{ij}(\Pi^{н}_{kj})$ — нижнее, а $\Pi^{в}_{ij}(\Pi^{в}_{kj})$ — верхнее ограничение на поставку y_{ij} (y_{kj});

ξ_i (ξ_k) — коэффициент критерия оптимизации.

В приведенных обозначениях модель оптимизации внешней торговли описывается следующими соотношениями:

$$\left.\begin{array}{ll}
\sum_i y_{ij} \leqslant d_i ; & (24)\\
\sum_i y_{kj} \geqslant d_k ; & (25)\\
\sum_i \lambda_{ij} y_{ij} = \sum_k \lambda_{kj} y_{kj} ; & (26)\\
\Pi^{н}_{ij} \leqslant y_{ij} \leqslant \Pi^{в}_{ij} ; & (27)\\
\Pi^{н}_{kj} \leqslant y_{kj} \leqslant \Pi^{в}_{kj} ; & (27)\\
\sum_{ij} \xi_i y_{ij} \to \max ; & (28)\\
\sum_{kj} \xi_k y_{kj} \to \max . & (28)
\end{array}\right\} \quad (a)$$

В неравенствах (24) записано, что сумма экспортных продаж товара i во все страны не может превысить экспортных возможностей по данному товару. Неравенства (25) учитывают что сумма импорта товара k из всех стран должна быть не меньше плановой потребности. Уравнения (26) требуют сбалансированности торговли по каждой стране, т.е. равенства валютных объемов экспорта и импорта с учетом заданного сальдо торгового баланса. Соотношения (27) учитывают границы возможных поставок.

В отношении критерия оптимизации внешней торговли в модели возможны различные подходы. В наибольшей степени народнохозяйственному критерию оптимальности, принятому в рассматриваемой системе моделей, отвечает критерий максимизации экономического эффекта. Обычно экономический эффект определяется соизмерением результата и затрат на его достижение. Во внешней торговле затраты — это весь экспорт во внутренних ценах, результат внешнеторговой деятельности — импорт, также во внутренних ценах.

Отсюда функционал рассматриваемой модели выражается следующим образом:

$$\underset{\text{Импорт}}{\sum_{k,j} \xi_k y_{kj}} - \underset{\text{Экспорт}}{\sum_{i,j} \xi_i y_{ij}} \to \max .$$

При этом в качестве коэффициентов $\xi_{i(k)}$ в целевой функции должны выступать внутренние цены[1].

Предлагаемая модель позволяет решать задачи оптимизации внешней торговли, исходя также из иных, более частных критериев. Так, в примере В. Тшечаковского критерием оптимизации является максимум валюты страны IV (товар № 14). При этом только ξ_{14} будет больше нуля, все остальные $\xi_{i(k)}$ следует приравнять к нулю. Распространена и задача, когда надо максимизировать выручку в валютах нескольких стран. Тогда в качестве $\xi_{i(k)}$ предстанут коэффициенты соотношения валют. Может быть и задача, когда, выполнив необходимые закупки, следует максимизировать остальной импорт во внутренних ценах. Иными словами, возможна задача максимизации импорта всех товаров, группы или одного товара. Аналогично критерием внешней торговли может быть минимизация ресурсов: всех, одного или какой-либо группы.

Интересны и другие, более сложные для построения критерии. Внешнеторговая политика не может руководствоваться только сегодняшним днем. Необходим прогноз производства, цен, спроса и предложения на будущее. Новые отрасли, производство продукции которых вначале убыточно, впоследствии становятся высокоприбыльными и стимулируют рост производительности труда во всех отраслях экономики. Внешняя торговля может способствовать развитию таких отраслей. Поэтому в качестве критерия следует выработать шкалу предпочтения отраслей с точки зрения технического прогресса.

---

[1] Подобный критерий предусмотрен Временной методикой определения экономической эффективности внешней торговли. М., 1969.

Несколько модифицируем систему уравнений (*а*). Будем полагать, что экспортные поставки положительны, ибо они дают поступления в валюте, а импортные — отрицательны. Отрицательными величинами выражаются и импортные потребности. Тогда экспорт товара № 1 в страну I возможен в пределах от 0 до 2, где 0 — нижняя граница поставки, а 2 — верхняя граница. Предложение же импортного товара № 9 страной II лежит в пределах от — 2 до 0. Таким образом ограничения на импортные поставки поменялись местами: верхнее ограничение стало нижним, а нижнее — верхним.

Выпишем модифицированную систему соотношения (*а**), присвоив измененным параметрам символ *.

$$\left.\begin{aligned}
&\sum_j y_{ij}^* \leqslant d_i^*; && (29)\\
&\sum_i \lambda_{ij}\, y_{ij}^* = 0\,; && (30)\\
&\Pi_{ij}^{н*} \leqslant y_{ij}^* \leqslant \Pi_{ij}^{в*}\,; && (31)\\
&\sum_{ij} \xi_i\, y_{ij}^* \to \max\,. && (32)
\end{aligned}\right\} \quad (a^*)$$

В этой системе (*а**) требования по экспорту и импорту учитываются неравенствами (29) одного типа и нет необходимости вводить различную индексацию у экспортного и импортного товара. В результате, пример В. Тшечаковского запишем так, как показано в табл. 46.

Условия модели позволяют ввести в рассмотрение и реэкспорт. В настоящее время размеры реэкспортных операций невелики. Однако можно предположить (это должны показать расчеты), что по мере развития внешней торговли масштабы реэкспорта как экономически выгодной формы обмена возрастут.

По-видимому, реэкспорт можно, в частности, использовать и при трудностях в расчетах между странами. Предположим, существуют три страны — *А*, *Б* и *В*, каждая из которых специализируется на выпуске только одного товара для внешнего рынка; валюты этих стран необратимы, для каждой страны предпочтительно проводить расчеты в ее валюте. При этом страна *А* нуждается в товаре *в* страны *В*, страна *Б* — в товаре *а* страны *А*, а страна *В* — в товаре *б* страны *Б*.

Так как валюты неконвертируемы и страны не согласны на расчеты не в собственной валюте, то в принципе применим только двусторонний клиринг. Однако поскольку потоки односторонни, то клиринг невозможен. В данном случае может помочь реэкспорт. Страна *А* закупит в обмен на свою продукцию товар страны *Б* и продаст его в страну *В*, закупив при этом необходимый для себя ее экспорт.

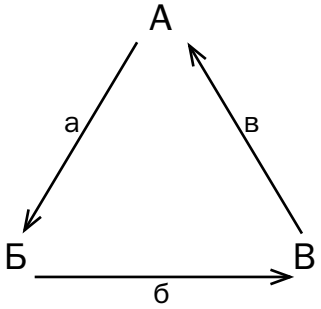


График 1

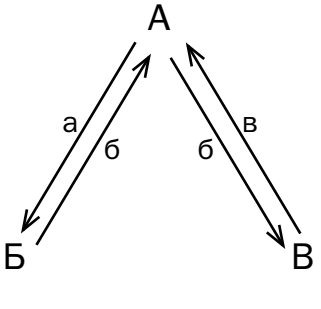


График 2

При этом реэкспортируемый товар может и не завозиться в страну *A*, что сократит затраты на транспортировку.

В рассматриваемую модель реэкспорт можно ввести следующим образом. Страна III не покупает товар 5, так как она сама его экспортирует. Страна, оптимизирующая свою торговлю (будем называть ее страной *A*), продает его в страны I, II и IV. При этом может сложиться такое положение, что стране А выгодно будет закупить товар 5 в стране III для продажи его в другие страны.

Таблица 46

Обобщенная модель (система а*)

Показатель	Товар	Экспортные возможности и импортные потребности	Страна I			Страна II			Страна III			Страна IV		
			Цена	Нижняя граница	Верхняя граница	Цена	Нижняя граница	Верхняя граница	Цена	Нижняя граница	Верхняя граница	Цена	Нижняя граница	Верхняя граница
Экспорт	1	1,5	1	0	2	–	–	–	–	–	–	3	0	1
	2	3,0	–	–	–	1,5	0	1,5	10	0	5	1	0	2
	3	2,0	1	0	1	4	0	0,5	30	0	1	–	–	–
	4	7,0	–	–	–	0,4	0	5	2	0	15	0,5	0	14
	5	1,0	1,5	0	0,5	3	0	1	–	–	–	8	0	0,3
	6	5,0	1	0	7	3	0	10	–	–	–	2	0	4
	12	16,0	–	–	–	–	–	–	1	0	16	–	–	–
Импорт	7	– 2,5	1	– 1,5	0	1,5	– 0,5	0	18	– 2	0	2	– 4	0
	8	– 4,0	0,2	– 5,0	0	0,7	– 1	0	–	–	–	1	– 13	0
	9	– 1,0	2,6	– 1	0	8	– 2	0	90	– 0,5	0	7	– 5	0
	10	– 8,0	–	–	–	2	– 8	0	11	– 7	0	1	– 10	0
	11	– 6,0	1	– 2	0	2	– 4	0	30	– 10	0	–	–	–
	13	– 1,0	–	–	–	1	– 4	0	–	–	–	–	–	–
	14	0	–	–	–	–	–	–	–	–	–	1	– 19	0

Возможность такой ситуации следует предусмотреть и в табл. 46 вместо прочерка по товару 5 в стране III, в этом случае надо проставить цену в валюте этой страны; верхнее ограничение на поставку останется нулевым, так как экспорт в страну не предполагается, а нижняя граница поставки — предложение товара 5 на данном рынке.

Другой пример. Страна I, как и страна *A*, нуждается в товаре 10. Но по каким-либо причинам она не может его непосредственно купить у стран-производителей. Тогда в графе, соответствующей покупке товара в стране I, следует проставить продажную цену в валюте страны I, нижняя граница поставки будет равна нулю, а верхняя — спросу на данный товар. Предлагаемая модель позволяет решать задачу оптимизации внешнеэкономических связей во всей полноте, не ограничиваясь только оптимизацией внешней торговли. В модели не представляет сложности учесть реализацию услуг: торговлю патентами и лицензиями, морскую и сухопутную перевозку грузов, туризм, консультации специалистов и т.д. Известно, что эти статьи приобрели в настоящее время большой вес в платежных балансах многих стран.

В сформулированной выше модели (a^*) часть переменных величин отрицательна. Сделаем замену переменных. Положим,

$$x_{ij} = y_{ij}^* - \Pi_{ij}^{H*} \geqslant 0 .$$

Получим новую систему соотношений (*б*):

$$\left.\begin{aligned}
&\sum_j x_{ij} \leqslant M_i ; && (33)\\
&\sum_i \lambda_{ij} x_{ij} = A_j ; && (34)\\
&0 \leqslant x_{ij} \leqslant \Pi_{ij} ; && (35)\\
&\sum_{i,j} \xi_i x_{ij} \to \max . && (36)
\end{aligned}\right\} \quad (б)$$

Здесь

$$M_i = d_i^* - \sum_j \Pi_{ij}^{и*} ;$$
$$A_j = -\sum_i \lambda_{ij} \Pi_{ij}^{и*};$$
$$\Pi_{ij} = \Pi_{ij}^{э*} - \Pi_{ij}^{и*}.$$

В результате, наш пример будет выглядеть следующим образом.

Предварительно, до подстановки в систему (*б*) новых переменных целесообразно изменить границы возможных поставок $\Pi_{ij}^{и*}$ и $\Pi_{ij}^{э*}$ по тем товарам, где они выходили за пределы d_i^* и положить $\Pi_{ij}^{и*}$ и $\Pi_{ij}^{э*}$ в этих случаях равными d_i^*.

Таблица 47

Обобщенная модель (система б)

Товар	A_j / M_i	Страна I		Страна II		Страна III		Страна IV	
		6,9		24,45		338		43	
		λ_{i1}	$П_{i1}$	λ_{i2}	$П_{i2}$	λ_{i3}	$П_{i3}$	λ_{i4}	$П_{i4}$
1	1,5	1	1,5	–	–	–	–	3	1
2	3,0	–	–	1,5	1,5	10	3	1	2
3	2,0	1	1	4	0,5	30	1	–	–
4	7,0	–	–	0,4	5	2	7	0,5	7
5	1,0	1,5	0,5	3	1	–	–	8	0,3
6	5,0	1	5	3	5	–	–	2	4
12	16,0	–	–	–	–	1	16	–	–
7	4,0	1	15	1,5	0,5	18	2	2	2,5
8	5,0	0,2	4	0,7	1	–	–	1	4
9	2,5	2,6	1	8	1	90	0,5	7	1
10	10,0	–	–	2	3	11	7	1	8
11	6,0	1	2	2	4	30	6	–	–
13	0	–	–	1	1	–	–	–	–
14	19,0	–	–	–	–	–	–	1	19

Нетрудно заметить, что все величины в системе (*б*) положительны.

Перед нами типичная задача линейного программирования.

Использование общего метода (симплекс) для ее решения нецелесообразно, так как матрицы получаются больших размеров с малым заполнением и задача, имеющая практическое значение, труднорешаема.

При m товаров, а в реальной задаче их тысячи, и n стран размер симплексной таблицы равен $(m + n) \cdot mn$, не считая ограничений на поставки. Да и перебор планов вследствие универсальности метода будет неоправданно велик. Методы В. Тшечаковского и Т. Кронше итеративны, построены на принципе декомпозиции и использовались только для иллюстративных расчетов. При больших матрицах сходимость итеративного процесса вызывает сомнения.

В этой связи представляет интерес работа В.Я. Пана, который для решения внешнеторговой задачи разработал специальный алгоритм

линейного программирования и доказал его сходимость к решению[1]. Предложенный В.Я. Паном алгоритм является развитием метода А.Л. Брудно решения транспортной задачи методом вычеркивающей нумерации[2]. Алгоритм реализован на ЭВМ «Минск-22» в опытной программе, позволяющей проводить оптимизацию внешней торговли 250 товарными группами с 30 странами.

Рассмотренная модель оптимизации внешней торговли одной страны нуждается в дальнейшем совершенствовании, приближении к реальным условиям. Существенным в ней является предположение о независимости поставок. Однако в действительности одни поставки часто обусловлены другими. Нередки случаи и торговли наборами, где вместе с высокоэффективным товаром предлагается товар с низкой эффективностью. Другим случаем взаимосвязанных поставок служит обусловленность экспорта одного товара импортом другого. Наиболее распространенным примером этого является продажа отдельных товаров только на золото. В.Я. Пан предложил сходящийся к решению алгоритм расчета для модели, учитывающей это условие.

Важным моментом модели служит предположение о линейной зависимости затрат от величины поставок. Известны различные способы отражения нелинейности в линейных моделях. Однако следует отметить, что учет взаимосвязанности отдельных поставок и нелинейности затрат потребует существенного увеличения объема вычислений.

Значительный интерес представляет анализ возникающих при оптимизации внешней торговли двойственных оценок. Запишем для этой цели модель (a) в симплекс-матрицу и достроим ее так, чтобы получить двойственную задачу, как это сделано Таккером и Данцигом[3].

Рассмотрим табл. 48, по горизонтали которой записаны ограничения и целевая функция прямой задачи, а по вертикали отмечены ограничения двойственной задачи. Переменные двойственной задачи и являются двойственными оценками.

---

[1] См. *Пан В., Смирнов А.* Линейная модель и алгоритм оптимизации внешней торговли. Материалы симпозиума по моделированию народного хозяйства. Москва; Новосибирск, 1970.

[2] *Брудно А.Л.* . Решение транспортной задачи методом вычеркивающей нумерации // Применение цифровых вычислительных машин в экономике: транспортная задача линейного программирования: сб. статей / отв. ред. И.С. Брук; ИНЭУМ АН СССР. М.: Изд-во Акад. наук СССР, 1962.

[3] См. *Данциг Дж.* Линейное программирование, его обобщения и применения / общ. ред. и предисловие Н.Н. Воробьева. М.: Прогресс, 1966.

Таблица 48

Прямая задача							
	Переменные		Экспорт $y_i \geqslant 0$	Импорт $yk \geqslant 0$	Ограничения	Свободные члены
			Страны I II…… *i*	Страны I II…… *j*		
Двойственная задача	$+ Z_i' \geqslant 0$	Экспорт	1 1 1 1		$\leqslant$	d_i
	$- Z_k^2 \geqslant 0$	Импорт		1 1 1 1	$\geqslant$	d_k
	$+ Z_{ik}^3 \geqslant 0$	Ограничения по экспорту — верхние	1 1		$\leqslant$	$\Pi_{ij}^{в}$
	$- Z_{ij}^4 \geqslant 0$	Ограничения по экспорту — нижние	1 1		$\geqslant$	$\Pi_{ij}^{н}$
	$+ Z_{kj}^5 \geqslant 0$	Ограничения по импорту — верхние		1 1	$\leqslant$	$\Pi_{kj}^{в}$
	$- Z_{kj}^6 \geqslant 0$	Ограничения по импорту — нижние		1 1	$\geqslant$	$\Pi_{kj}^{н}$
	$- Z_j^7 \geqslant 0$	Балансовые уравнения	λ…λ λ…λ	−λ…−λ −λ…−λ	=	0
	Ограничения		$\geqslant$	$\geqslant$		$\geqslant$ min
	Свободные члены		$-\xi$……$-\xi$	ξ……ξ	$\leqslant$ max	

В нашей модели содержится семь видов оценок: на экспортные возможности, импортные потребности, четыре вида оценок на ограничения по рынкам и оценки на сбалансированность торговли. При этом каждая оценка характеризует влияние достаточно малых изменений вектора свободных членов ограничений на значение функционала. Иными словами, в процессе реализации оптимального плана могут произойти изменения условий (не требующие, однако, перемены «базиса» оптимального плана), которые приведут либо к возможности экспортировать (импортировать) дополнительно какой-то товар или отказаться от «лишнего» экспорта (импорта), либо к изменению ограничения по спросу или предложению на каком-либо рынке, либо к изменению условий по торговому балансу.

Влияние единичных изменений этих условий на значение функционала измеряется двойственной оценкой. При этом знак оценки принимается положительным, если увеличение свободного члена соответствующего ограничения вызывает увеличение функционала, если же зависимость обратная, то знак оценки считается отрицательным.

Экономическое содержание двойственных оценок зависит от постановки задачи, от учтенных моделью условий-ограничений, от целевой функции. При этом в ряде случаев, когда речь идет о глобальных народнохозяйственных задачах, полученные в результате оптимизации двойственные оценки можно интерпретировать как цены или ценообразующие факторы (ренту на ограниченные невоспроизводимые ресурсы, прокатные оценки — амортизацию с учетом морального износа).

Однако существует большой круг задач, где двойственные оценки являются совершенно самостоятельной категорией и имеют свое, отличное от цены, экономическое содержание. Это относится главным образом к локальным специфическим задачам, одной из которых, в частности, является задача оптимизации внешней торговли.

В локальных задачах оценки существенно корректируют стоимостные показатели, учитывая ряд конкретных, не существенных для цен условий, «узких мест», изменение критериев. Так, во внешнеторговой задаче оценки возникают на очень подвижные ограничения по зарубежным рынкам, на платежные сальдо по странам, которые, в свою очередь, вызывают появление новых оценок на связанные с этими условиями ресурсы и потребности.

Знание двойственных оценок окажет существенную помощь при формировании торговой политики, специализации в экспорте и импорте. Оценки необходимы и для принятия решения при изменении

заложенных в плане условий. Все исполнители оптимального плана будут поставлены в равные условия, если результаты их работы будут измерены с учетом двойственных оценок. Только в случае принятия неоптимального решения исполнитель будет иметь худшие (в оценках) показатели работы.

Важнейшим свойством оценок, вытекающим из теоремы двойственности, является «бесприбыльность» всех возможных поставок и «безубыточность» поставок, вошедших в оптимальный план; иными словами, результаты должны быть равны затратам у всех плановых поставок[1].

В том случае, когда по оптимальному плану один поставщик снабжает одним товаром нескольких потребителей или один потребитель для удовлетворения одной потребности пользуется услугами нескольких поставщиков, при помощи оценок устанавливается равноэффективность поставок. Для поставщика становится эффективным в одинаковой мере продавать свой товар всем зафиксированным планом его потребителям, а потребителям — покупать у всех плановых поставщиков, т.е. «цена» с учетом оценок взаимозаменяемой единицы потребности будет одна. Такая общая «цена», определяющая равноэффективность, устанавливается на уровне затрат одной из поставок. Эти затраты, а вместе с ними и товар или поставку, на которые совершены данные затраты, обычно называют замыкающими.

Если I поставщик по плану продает свой товар потребителям *А* и *Б*, а *В* покупает товары не только у I поставщика, но и у II, а последний продает свой товар еще и *С* и т.д., то получается связанная система поставок с взаимозависимой системой оценок.

В оптимальном плане может быть несколько связанных систем поставок, каждая из которых имеет свою замыкающую поставку; для каждой связанной системы равноэффективность устанавливается на уровне затрат замыкающей поставки. Но если один поставщик связан только с одним потребителем и полностью удовлетворяет емкость последнего, т.е. есть только одна поставка и связанная система поставок отсутствует, нет смысла говорить о замыкающей поставке, ибо замыкать здесь нечего.

Локальную задачу оптимизации можно представить следующим образом. Заданы какие-то ресурсы, известны потребности, и существуют различные способы преобразования одних в другие (поставки, перевозки, технологические способы переработки и т.п.). Затем,

[1] При этом в затратах учитывается не только необходимый, но и прибавочный труд.

с точки зрения избранного критерия, выбираются наилучшие способы реализации данных операций. При этом технические средства их осуществления рассматриваются как ресурсы.

В том случае, когда ресурсы больше потребностей (т.е. из заданного множества способов трансформации ресурсов в потребности можно выбрать такие, при которых часть ресурсов остается неиспользованной), решается задача более рационального использования ресурсов. Так, в экспортной задаче могут минимизироваться затраты на экспортные товары для заданной выручки валюты, а в импортной — минимизироваться расходы валюты на приобретение необходимого импорта. Здесь лимитирующим фактором являются потребности и достаточно малое увеличение любой из них вызовет увеличение потребления одного определенного ресурса. Этот ресурс и будет замыкающим.

Замыкающий ресурс не обязательно непосредственно удовлетворит дополнительную потребность. Возросшая потребность повлечет за собой увеличение потребления замыкающего ресурса через связанную систему поставок.

Если потребности больше ресурсов, то решается проблема, как при ограниченных ресурсах достичь максимально высокого уровня удовлетворения потребностей. Например, во внешнеторговой задаче это может быть размещение экспортных поставок при максимизации валютной выручки или такое распределение валютных средств на закупку импортных товаров, чтобы максимизировать их суммарную стоимость во внутренних ценах. Достаточно малое увеличение лимитирующего фактора — любого из ресурсов — позволит повысить уровень удовлетворения одной определенной потребности. Если проранжировать все потребности в порядке падения их эффективности с точки зрения принятого критерия, то, по-видимому, этим списком будет определяться очередность удовлетворения потребностей. Недостаточность ресурсов скажется в том, что список будет реализован не полностью. И первая удовлетворенная лишь частично потребность будет замыкающей для данной связанной системы поставок, сюда будет направлен (прямо или за счет перераспределения внутри системы) достаточно малый прирост какого-либо ресурса.

Таким образом замыкающая поставка может иметь различную эффективность. Определить, какая поставка будет замыкающей, часто можно только в ходе решения задачи. Причем по мере увеличения лимитирующего фактора (ресурсов или потребности) в качестве замыкающей будет приниматься поставка все с меньшей эффективностью (вследствие движения вниз по ранжированному списку).

В случае, когда при достаточно малом увеличении лимитирующего фактора (ресурсов или потребителей) возникает совершенно новая поставка, т.е. в ранжированном списке нет частично удовлетворенной потребности или частично использованного ресурса и мы получим возможность перейти к новой потребности или новому ресурсу, задача является вырожденной, формально в ней может быть принято много систем оценок с различными замыкающими при одном плане. Однако предшествующий анализ позволяет из этого множества систем оценок выбрать единственную — в качестве замыкающей следует взять первую новую поставку, возникающую при малом росте лимитирующего фактора.

Если рассматривать экспортную задачу, где конечным результатом является выручка валюты с минимумом затрат, то равноэффективность будет заключаться в том, что за единицу валюты будет установлена единая плата с учетом оценок независимо от того, что для различных экспортных товаров реальные затраты на их производство, приходящиеся на единицу валюты, были неодинаковы.

Например, в страну *А* экспортируются два товара — зерно и уголь. Затраты на производство 1 т зерна составляют 130 руб., а 1 т угля — 18 руб. Валютные цены соответственно равны 65 и 12 валютным рублям. Отсюда единица валюты, вырученная за зерно, обходится в 2 руб., а единица валюты, вырученная за уголь, — в 1,5 руб. Но так как оба товара по оптимизационному расчету вошли в план, то поставки должны стать равноэффективными. За базу эффективности принимается товар с замыкающими затратами. При этом здесь за основу берется эффективность продажи зерна — 2 руб. за 1 валютный рубль.

Или другой пример. Пусть один какой-либо товар можно продать в ряд стран, скажем пиломатериалы в Англию, Францию и ФРГ. При этом реальные условия сделки будут различны: соответственно 33, 34 и 31 валютный рубль за 1 куб. м пиломатериалов. По-видимому, следовало бы экспортировать весь лес в страну, где выручка валюты была бы наибольшей, т.е. во Францию, но в силу того, что либо этой стране не нужно такое количество леса, либо страна-экспортер обязалась поставить товар другим странам, либо из-за ограничений платежного характера и т.п., в оптимальном плане пиломатериалы будут экспортироваться в ряд стран и эффективность всех поставок в оценках станет одинаковой с учетом приведения валют. Вопрос, на основе какой поставки установится равноэффективность или какие затраты на 1 валютный рубль признаются замыкающими, решается в конкретной задаче в зависимости от характера ограничений.

Аналогично в импортной задаче, когда рассматривается проблема закупки максимума импортной продукции во внутренних ценах на выделенные валютные лимиты, равноэффективность означает,

что в оптимальном плане на все импортные поставки установится одинаковое соотношение между импортом во внутренней оценке и затратами на него в валюте, приведенной к единой. Так, на каждую единицу валюты страны А приобретается одинаковая ценность (измеренная с учетом оценок) независимо от того, в какой вещественно-натуральной форме она заключена — машины это или фрукты. По каждой стране это отношение свое, но с учетом курса валют и его оценки у всех оптимальных поставок оно выравнивается.

Рассмотрим теперь возможную экономическую интерпретацию двойственных оценок для внешнеторговой задачи[1].

Из табл. 48 выпишем ограничения:

для экспорта $$Z_i^1 + Z_{ij}^3 - Z_{ij}^4 - \lambda_{ij} Z_j^7 \geqslant -\xi_i; \qquad (37)$$

для импорта $$-Z_k^2 + Z_{kj}^5 - Z_{kj}^6 + \lambda_{ki} Z_j^7 \geqslant \xi_k \qquad (38)$$

и целевую функцию

$$\sum_{i,j} \left(Z_i^1 d_i - Z_k^2 d_k + Z_{ij}^3 \Pi_{ij}^{в} - Z_{ij}^4 \Pi_{ij}^{н} + Z_{kj}^5 \Pi_{kj}^{в} - Z_{kj}^6 \Pi_{kj}^{н} \right) \to \min. \qquad (39)$$

Оценки выражаются в тех же измерителях, что и показатели критерия. Рассмотрим содержание оценок при двух критериях: максимизации экономического эффекта от внешней торговли и максимизации валютной выручки в одной стране при соблюдении платежных ограничений по всем другим странам.

При первом критерии коэффициентами целевой функции могут быть внутренние цены на экспортные и импортные товары, если экспортные ресурсы, потребности в импорте и поставки даны в нату-

---

[1] К модели В. Тшечаковского двойственная задача была построена И. Голвацким. В. Тшечаковский и И. Голвацкий уделили в основном внимание оценкам на платежное сальдо (курсы эффективности направления), являющимся важным инструментом в алгоритме Тшечаковского.

Г. Шагалов в своих исследованиях рассматривает возможность использования оценок на сальдо для построения локальных критериев оптимизации (см. *Тшечаковский В.* Курсы эффективности структуры и направления и оценки — основные параметры оптимизации плана внешней торговли // *Анисимов-Спиридонов Д.* Методы и модель больших систем оптимального планирования и управления. М., 1969; *Шагалов Г.Л.* Оптимизация внешнеторгового обмена и критерии его эффективности // Экономика и математические методы. 1970. Т. VI. № 2)

ральном выражении и коэффициенты λ_{ij} в балансовых уравнениях — цены в валюте *j* на *i*-й товар. В том же случае, когда ресурсы, потребности и поставки — в стоимостном выражении (во внутренних ценах) и показатели балансовых уравнений— λ_{ij}— валютные коэффициенты (количество валюты *j* на внутреннюю стоимостную единицу), коэффициенты целевой функции представлены вектором-строкой в стоимостном выражении, состоящей из единиц.

Таким образом при первом критерии двойственные оценки выражаются во внутренних стоимостных показателях и представляют собой «вклад» в функционал «дополнительной» в первом случае натуральной единицы, а во втором — стоимостной единицы каждого конкретного ограничения.

При втором критерии двойственные оценки измеряют влияние ограничений в показателях максимизируемой валюты.

Рассмотрим оценки первого вида — Z_i^1 — оценки на ограниченность экспортных фондов. В соответствии с табл. 48 знак Z_i^1 в неравенстве (37) записан положительным. При критерии максимизации экономического эффекта от внешней торговли затраты на экспорт минимизируются, а увеличение фондов высокоэффективного товара *i* позволяет заменить малоэффективный товар, экспортируемый ранее, и тем самым уменьшить суммарные затраты на экспорт. При решении задачи на максимум валютной выручки увеличение экспортных фондов будет способствовать возрастанию функционала.

Для выяснения смысла оценки Z_i^1 предположим, что нет ограничений на конкретные товарные рынки по странам, т.е. $Z_{ij}^3 = 0$; $Z_{ij}^4 = 0$.

Рассмотрим Z_i^1 с точки зрения первого критерия. Выше был приведен пример, когда в одну страну экспортировались два товара — зерно и уголь.

После оптимизации поставок произошло выравнивание эффективности продажи этих товаров на уровне замыкающей поставки — зерна. Установилось единое для данной страны соотношение между

Таблица 49

Ресурсы	Уголь	Зерно	Ограничения	Оценки
Уголь	1		⩽ 10 т	Z^1 угля = 6
Зерно		1	⩽10 т	Z^1 зерна = 0
Ограничение на валюту	12	65	⩾ 250 валютных руб.	$Z^7 = -2$
Функционал	– 18	– 130	max = – 440	
Поставки	10	2		

Таблица 50

Ресурсы	Уголь	Зерно	Ограничения	Оценки
Уголь	1		⩽ 11т	$Z_1^1 = 6$
Зерно		1	⩽ 10 т	$Z_2^1 = 0$
Ограничение на валюту	12	65	⩾ 250 валютных руб.	$Z^7 = -2$
Функционал	– 18	– 130	max = – 434	
Поставки	11	1,815		

валютным и внутренним рублем — 1 : 2. Вырученным за 1 т угля 12 валютным рублям будут соответствовать затраты в 24 руб., хотя фактические затраты на 1 т угля были только 18 руб.

В данном примере, в котором отсутствуют ограничения на товарные рынки, вся разница в 6 руб. составляет значение Z^1 угля. У замыкающего товара — зерна — $Z^1 = 0$. Оценка же на уголь возникла из-за ограниченности экспортного фонда этого товара.

По определению оценок, при увеличении ресурсов угля на единицу (если это не вызовет изменения базиса) значение функционала должно возрасти на 6 единиц вследствие частичной замены углем менее эффективного товара — зерна. И чем больше значение, тем большее влияние окажет на функционал дополнительная единица *i*-го ресурса.

Таким образом оценка Z^1 показывает целесообразность расширения или сокращения экспорта *i*-го товара. При этом, если ресурсы даны в натуральной форме, то оценки необходимо сопоставить с затратами ξ_i.

Так, предположим, что в нашем примере предусматривается экспорт еще одного товара — проката — с внутренними затратами 180 руб. за 1 т и выручкой в 100 валютных рублей. Затраты на уровне замыкающих равны 200 руб. за 1 т проката. Следовательно, Z^1 проката 20 руб. И хотя Z^1 проката больше Z^1 угля, следует рекомендовать увеличение экспорта угля, ибо здесь оценки выражают «ценность» натуральных единиц, а «вклад» в функционал угля на 1 руб. затрат ($6 : 18 = \frac{1}{3}$) больше, чем проката ($20 : 180 = \frac{1}{9}$).

Может оказаться, что расширение производства какого-то товара на экспорт, рекомендованное на основе анализа двойственной задачи, невозможно на прежнем уровне затрат. В подобном случае оценки покажут предел целесообразного увеличения затрат на рассматриваемый товар.

Допустим, что дальнейшее увеличение производства угля с затратами 18 руб. за тонну невозможно. Расширение внутреннего использования угля с большими затратами неэффективно, и предпочтительнее вложение средств в другие виды топлива. Но, возможно, для внешней торговли следует пойти

на увеличение затрат и экспортировать уголь с затратами вплоть до 24 руб. за 1 т, так как до тех пор, пока затраты на 1 валютный рубль в угле будут меньше, чем в зерне, замена экспорта зерна углем эффективна.

Однако следует отметить, что, основываясь только на однократном решении задачи, зачастую трудно указать на возможные границы расширения экспорта эффективного товара, ибо такое изменение в задании ресурсов может привести к перемене «базиса» решения и тем самым к смене оценок. Это особенно ощутимо тогда, когда даются рекомендации сразу по экспорту нескольких товаров. Поэтому для выявления размеров возможных изменений необходимы повторные расчеты.

В рассматриваемой внешнеторговой задаче ограничения на ресурсы и потребности поступили из народно-хозяйственных блоков (баланс, цены). В процессе итеративных расчетов двойственные оценки необходимо использовать для корректировки и уточнения различных показателей этих блоков. Так, исходя из двойственных оценок нашего примера, экспортные фонды угля с учетом целесообразного увеличения затрат на них до величины ($\xi_i + Z_i^1$) следует расширить. Следовательно, и общий объем добычи угля возрастет.

При критерии максимизации валютной выручки оценки Z_i^1 выражаются уже в единицах максимизируемой валюты. Если ограничения на ресурсы даны в натуральных измерителях, то соотношение оценок покажет относительную ценность каждой натуральной единицы. Так же, как и при первом критерии, оценки следует использовать для анализа и принятия решения о структуре экспорта, учитывая при этом внутренние затраты на производство вывозимых товаров.

Двойственная оценка $Z_к^2$— оценка потребности в импорте k-го товара.

В рассматриваемой задаче ограничения по импорту были записаны так, что требовалось удовлетворить какой-то необходимый уровень потребностей. Но при наличии ресурсов возможны поставки и сверх этого уровня, причем ограничения на насыщение спроса не налагаются. При этих условиях и отсутствии ограничений на товарных рынках замыкающей поставкой в импортной задаче станет закупка наиболее эффективного товара, ибо после обязательного удовлетворения ограничений каждый новый дополнительный ресурс-валюта будет направляться на приобретение самого эффективного товара. У всех же остальных товаров установится единое для каждой страны отношение между результатом и затратами на базе замыкающей поставки. Выравнивание эффективности произойдет за счет появления оценки Z_k^2, которая добавляется к ξ_k, и их сумма будет характеризовать тот эффект, который получается от затраченной валюты в случае импорта лучшего товара.

Таким образом, Z_k^2 характеризует недополученный эффект при импорте k-го товара. И чем больше Z_k^2 по отношению к ξ_k, тем менее выгоден ввоз k-го товара с точки зрения принятого критерия. Оценка Z_k^2 означает экономию при замене импорта единицы k-го товара импортом замыкающего товара.

Повышение эффективности импорта возможно за счет изменения его структуры — расширения ввоза более эффективных товаров и сокращения ввоза менее эффективных. Но так как импорт не является самоцелью, а призван совместно с собственным производством удовлетворять внутренний спрос, то изменения в его структуре должны быть согласованы с изменениями в производстве. Сокращение ввоза товара с большим отношением $Z_k^2 : \xi_k$ потребует увеличения его производства внутри страны.

Расширение производства вместо импорта может сопровождаться увеличением затрат на единицу продукции по сравнению с ξ_k. Причем лимитирующей границей подобного увеличения при соответствующей постановке задачи будет служить оценка Z_k^2. Возможные масштабы таких изменений следует определять при помощи повторных дополнительных расчетов.

При анализе импорта, прежде чем давать рекомендации по изменению структуры на основе двойственных оценок, следует обратить внимание на установление внутренних цен на ввозимую продукцию. Они должны быть на уровне цен на аналогичную продукцию, производимую внутри страны. Только в этом случае оценки сопоставимы с затратами производства, и только при этих условиях применим критерий максимизации экономического эффекта, который предусматривает максимизацию импорта во внутренних ценах.

Необоснованное отклонение цен в ту или другую сторону вызовет искусственное повышение или понижение эффективности импорта данного товара. Такие цены делают ввоз некоторых товаров недостаточно эффективным и искажают всю систему двойственных оценок.

В том случае, если продукция, аналогичная импортной, не производится, в качестве ориентира для цены можно использовать суммарную оценку ($\xi_k + Z_k^2$).

При критерии максимизации валютной выручки в одной стране наибольшее значение оценки Z_k^2 имеет наименее выгодный товар. Но для рекомендации о замене его товаром собственного производства необходимо произвести сопоставление с внутренними затратами.

Четыре вида оценок обусловлены ограничениями по товарным рынкам. Однако для каждой поставки может быть не больше одной

оценки не равной нулю, ибо для того, чтобы оценка имела ненулевое значение, поставка должна достичь предела ограничения. Но одновременно достигнуть верхней и нижней границы при интервале между ними невозможно. Если сдерживающим моментом к расширению поставки является верхнее ограничение, то достаточно малое его увеличение будет способствовать возрастанию поставки, отказу от менее эффективных поставок и тем самым росту функционала. Поэтому оценки на верхние ограничения по экспортным товарам Z_{ij}^{3} и импортным товарам Z_{kj}^{5} положительны. Если поставка — на уровне нижнего ограничения по рынку и только это препятствует уменьшению ее размеров, то дополнительное увеличение нижней границы лишь уменьшит функционал. Вследствие этого на нижние ограничения по экспортным поставкам Z_{ij}^{4} и импортным Z_{kj}^{6} оценки получают отрицательные значения.

Z_{ij}^{3} — оценка верхнего ограничения по рынку j на i-й экспортный товар. По своей экономической интерпретации она близка к Z_{i}^{1}.

Предположим, что в страну j экспортируются два товара, скажем лес и мазут, причем эффективность вывоза леса выше (т.е. выручка валюты на 1 руб. затрат, вложенных в лесную промышленность, больше). Тогда в эту страну следует продать весь лес и только после этого, если валютная выручка будет недостаточной, экспортировать мазут. В подобном случае на лес появляется оценка z^{1} (как было описано выше). Однако часто возникает другая ситуация: стране j нужен не весь экспортный фонд леса страны-поставщика, а только его часть. Здесь уже оценка z^{1} леса будет равной нулю, поскольку у экспортера остались «излишки» леса и увеличение еще на «дополнительную» единицу экспортных запасов леса никак не повлияет на эффективность внешней торговли. Так как помимо леса в страну j продается мазут, то эффективность экспорта леса будет определяться замыкающими затратами — затратами на производство мазута. Разница в затратах на мазут и лес, которые необходимо произвести для выручки единицы валюты страны j, и составит оценку z_{ij}^{3}— оценку по спросу страны j на лес. Чем выше оценка z_{ij}^{3}, тем больше резервов в расширении этого рынка, тем большее внимание внешнеторговых органов должно быть уделено перспективам развития данного рынка.

В связи с этим внешнеторговым органам следует изучить возможность увеличения спроса на лес со стороны торгового партнера за счет увеличения сортности древесины, качества обработки, расширения номенклатуры экспорта леса, финансовых условий сделки, лучшего использования рекламы и т.п. Однако затраты на эти мероприятия на единицу леса не должны превышать $z^{3}{}_{ij}$. В противном случае экспорт леса становится неэффективным. Средства для повышения затрат на экспорт леса будут изысканы за счет уменьшения вывоза менее эффективного товара — мазута.

В нашем примере для наглядности был рассмотрен случай, когда z^{1} леса (оценка ограниченности ресурса) равна нулю. Но наличие оценки z^{1} не ис-

ключает появления оценки на ограничение по рынку. Так, если в рассмотрение ввести еще одну страну с неограниченным спросом на лес, причем эффективность экспорта в эту страну определяется не лесом, то, по-видимому, лес будет продан целиком и возникнет оценка z леса. При этом если вывоз леса в первую страну эффективнее (это условие достаточное, но не необходимое), то на ограниченность спроса на лес в первой стране появится $z^3_{ij} > 0$. Наличие ненулевой оценки z^1 леса говорит о желательности расширения всего экспорта леса, даже за счет увеличения затрат на производство, на величину до z^1. Смысл же z^3_{ij} в том, что следует изыскивать возможности расширения рынка леса в первой стране, идя на дополнительное — до z^3_{ij} — увеличение затрат.

Под Z^4_{ij} понимается оценка на нижнюю границу экспортной поставки. Она может быть отлична от нуля, если поставка находится на уровне нижнего ограничения, причем последнее больше нуля.

Предположим, что страна *А* экспортирует в страну *Б* цветные металлы. По соглашению между ними она обязуется поставить их, скажем, 10 тыс. т. Но ее рынок мог бы поглотить 100 тыс. т цветных металлов. В случае высокоэффективности экспортной операции и достаточном наличии экспортных фондов данного товара страна *А* постаралась бы «насытить» рынок. Размер поставки определялся бы спросом рынка, если бы экспортные запасы цветных металлов превышали 100 тыс. т, или самими ресурсами, если бы их было меньше 100 тыс. т. Но если эффективность вывоза низка, ниже установившейся по замыкающим затратам для данной страны, то поставка будет лишь на уровне зафиксированной нижней границы. Так как экспорт цветных металлов следует включить как обязательную поставку в оптимальный план, то для нее должна быть обеспечена равная эффективность с другими поставками. Это достигается с помощью двойственной оценки z^4_{ij}, которая как бы искусственно снижает внутренние затраты на данный товар.

Z^4_{ij} следует интерпретировать как широко известный в практике экономический инструмент — дотацию. Это убытки, которые осознанно несет экономика в связи с экспортом i-го товара, так как, увеличив вывоз товара с замыкающими затратами, страна выручит то же количество валюты с меньшими внутренними издержками.

Интересно то, что равноэффективность поставок в одну страну, определяемая замыкающими затратами на единицу валюты страны j, устанавливается не по убыточной обязательной поставке, а сама модель требует введения затрат с другим знаком — дотацию. Замыкающие затраты — это не всегда и не обязательно самые большие затраты на товары, вошедшие в план.

Z^5_{kj} — оценка на верхнее ограничение j-го рынка по k-му импортному товару. Она возникает в том случае, когда импортная поставка в оптимальном плане достигла максимально возможной величины,

но увеличение последней способствовало бы повышению эффективности торговли. Конкретно, в задаче оптимизации импорта расширение рынка такого товара вызвало бы уменьшение затрат (валютных) на удовлетворение импортных потребностей. Следовательно, знак оценки Z^5_{kj} должен быть противоположен Z^2_k.

Мы уже рассмотрели вопрос о замыкающих поставках. Данная поставка, хотя она и наиболее эффективна, не будет замыкающей, ибо «дополнительный» ресурс не может увеличить ее. Таковой станет поставка с меньшей эффективностью, а разбираемая нами станет как бы «сверхэффективной». Превышение же эффекта над равноэффективностью, принятой в плане, и будет характеризовать оценка Z^5_{kj}.

Коль скоро Z^5_{kj} характеризует «сверхэффективную» поставку, то следовало бы принять меры к ее расширению. Если ограничение исходит со стороны импортера, т.е. нет достаточного спроса, то следует изучить возможность его увеличения и принять соответствующие меры, может быть даже понизить цены на величину до Z^5_{kj}. Если же есть внутренний спрос и лимитирующим фактором является предложение товара торговым партнером, то с точки зрения повышения эффективности внешней торговли желательно убедить страну-продавца увеличить продажу данного товара, возможно даже за счет повышения валютной цены во столько раз, во сколько «сверхэффективность» исследуемого товара выше равной эффективности, принятой в плане, т.е.

$$\frac{\lambda_{kj} + \Delta}{\lambda_{kj}} \leqslant 1 + \frac{Z^5_{kj}}{\xi_k + Z^2_k - Z^5_{kj}},$$

где λ_{kj} — действующая цена в валюте j на товар k; $(\lambda_{kj} + \Delta)$ — возможная новая цена.

Возможны и другие интерпретации. Так, если спрос на данный товар не удовлетворен и увеличение импорта невозможно, а внутренняя цена $\xi_к$ установлена на базе отечественного производства, то Z^5_{kj} следует рассматривать как налог на сверхэффективный товар, который должна выплачивать отрасль «внешняя торговля» в фонд расширения (и удешевления) внутреннего производства данного товара. Для самой же отрасли внешней торговли Z^5_{kj} может быть источником дотации для торговли низкоэффективными товарами, поставки которых являются обязательными.

Влияние на функционал нижнего ограничения на импортную поставку k-го товара на j-й рынок определяется оценкой Z^6_{kj}. Если это ограничение не существенно, то $Z^6_{kj} = 0$. Существенным же оно становится в случае, если эффективность покупки товара k в стране j ниже,

чем в других странах, но импортная поставка k-го товара из страны j определена какими-либо соглашениями и является обязательной.

Подобные ситуации могут возникнуть, например, когда сделки совершаются в твердых стабильных ценах, не зависящих от конъюнктуры рынка, и размеры поставок заранее определены. В этом случае появление новых рынков данного товара может сделать заключенное ранее соглашение неэффективным. Объем прежней поставки снижается до оговоренного минимума, а потребность в импорте данного товара удовлетворяется новыми поставщиками. Внутренняя цена на импортный товар едина и не зависит от того, где он приобретен, если нет качественного различия. Затраты же в данном случае будут различными. Однако коль скоро обе поставки вошли в оптимальный план, то у них установится равная эффективность. Если новые рынки могут полностью удовлетворить потребность в импорте данного товара, то равноэффективность будет определяться новой поставкой. На обязательную поставку возникает оценка Z^6_{kj}, фиктивно поднимающая выручку и тем самым эффективность до уровня замыкающей поставки.

Таким образом, оценка Z^6_{kj} характеризует те потери, которые несет страна-импортер, приобретая k-й товар в стране j, а не расширяя ввоз этого товара из других стран. Как правило, обязательные поставки сопровождаются либо импортом другого, но уже «сверхэффективного» (т.е. с оценкой Z^5_{kj}) товара, либо какими-то преимуществами в экспорте.

Перепишем неравенства (37) и (38) так, чтобы в свете приведенной выше трактовки двойственных оценок в левой части были учтены затраты, а в правой — результаты внешнеторговых операций:

для экспорта $$\xi_i + Z^1_i + Z^3_{ij} - Z^4_{ij} \geqslant \lambda_{ij} Z^7_j; \qquad (40)$$

для импорта $$\lambda_{ki} Z^7_j \geqslant \xi_k + Z^2_k - Z^5_{kj} + Z^6_{kj}. \qquad (41)$$

При первом критерии левая часть неравенства для экспорта и правая — для импорта измеряются во внутренних стоимостных единицах, λ_{ij} — в единицах валюты страны j. Оценка Z^7_j, как и все оценки, выражается в тех же единицах, что и функционал, а так как обе части неравенства должны быть в одном измерении, то оценка Z^7_j будет только переводным коэффициентом валюты j во внутренние денежные знаки.

Аналогично при втором критерии, когда целью задачи является максимизация валютной выручки в одной стране, оценка Z^7_j также служит переводным коэффициентом валюты j, но уже в валюту, в которой максимизируется выручка.

Ограничение на знак оценки Z_j^7 не наложено, ибо в балансовом уравнении записано равенство. Знак Z_j^7 определим из рассмотрения замыкающего товара, у которого все остальные оценки равны нулю. Если им является экспортный товар, то, так как в табл. 48 $\xi_i \leqslant 0$, а $\lambda_{ij} > 0$, оценка Z_j^7 будет отрицательной. При замыкающем импортном товаре, где $\xi_k \geqslant 0$, а $\lambda_{kj} < 0$, знак Z_j^7 также будет отрицательным.

К такому же результату приводит и учет оценок Z_i^1, Z_k^2, Z_{ij}^3 и Z_{kj}^6, ибо в неравенствах (40) и (41) оценки и Z_{ij}^3 по экспорту и Z_k^2 и Z_{kj}^6 по импорту имеют те же знаки, что и соответствующие ξ_i. При этом оценки Z_{ij}^4 и Z_{kj}^5 не могут изменить знака Z_j^7, ибо по абсолютной величине они не превышают соответственно $(\xi_i + Z_i^1)$ и $(\xi_k + Z_k^2)$.

Оценка Z_j^7 — один из наиболее важных результатов рассмотрения двойственной задачи. Она характеризует ценность валюты j в единицах функционала. Определение курсов валют является сложной проблемой. При этом, по-видимому, решение общей народнохозяйственной модели с полным учетом всех внешнеэкономических отношений могло бы помочь ее решению, так как при такой постановке оценка Z_j^7 тождественна курсу валюты j.

В более детальных частных задачах оценка Z_j^7 отражает соотношение валют с учетом конкретных условий в рамках решаемой задачи. Это уже не курс валюты. Оценка Z_j^7 отличается от него в той степени, в какой частная задача абстрагируется от общих условий. Например, при оптимизации структуры экспорта удобрений система оценок Z_j^7 характеризует относительную ценность валют только с точки зрения экспорта данной группы товаров с учетом ограничений задачи. При оптимизации другой группы товаров система оценок Z_j^7 может быть совершенно иной.

Выше мы говорили о равноэффективности поставок. Оценка Z_j^7 и является показателем, фиксирующим для страны уровень равноэффективности всех экспортных и импортных поставок. В каждом экспортируемом по оптимальному плану в страну j товаре должны в соответствии с неравенством (40) заключаться одинаковые затраты на единицу валюты j, причем равные Z_j^7:

$$\frac{\xi_i + Z_i^1 + Z_{ij}^3 - Z_{ij}^4}{\lambda_{ij}} = Z_j^7. \qquad (42)^1$$

При этом в оптимальный план не входят поставки, у которых эти затраты выше Z_j^7. Аналогично из неравенства (41) видно, что для всех

[1] Формула приводится в редакции автора.

импортных плановых поставок из страны j устанавливается то же самое, равное Z_j^7, отношение, но уже выручки на единицу валюты j:

$$\frac{\xi_k + Z_k^2 - Z_{kj}^5 + Z_{kj}^6}{\lambda_{kj}} = Z_j^7. \qquad (43)^2$$

И из новых товаров рекомендовать к импорту следует те, у которых выручка на единицу валюты j будет не меньше Z_j^7.

Оценка Z_j^7 позволяет сопоставлять условия сделок в различных странах и определять эффективность новой сделки. Так как затраты, измеренные в оценках, равны результатам, то для всех плановых поставок их отношение равно единице:

для экспорта
$$\frac{\xi_i + Z_i^1 + Z_{ij}^3 - Z_{ij}^4}{\lambda_{ij} Z_j^7} = 1; \qquad (44)$$

для импорта
$$\frac{\lambda_{kj} Z_j^7}{\xi_k + Z_k^2 - Z_{kj}^5 + Z_{kj}^6} = 1. \qquad (45)$$

В результате произошло выравнивание эффективности всех поставок, вошедших в оптимальный план.

Таким образом знание оценки Z_j^7 позволяет вычислить аналогичное соотношение для возможной новой поставки. И в случае если оно не больше единицы, внешнеторговая операция целесообразна и тем эффективнее, чем это соотношение меньше. Разумеется, наши построения справедливы лишь в рамках определенного ранее базисного решения. Поэтому все рекомендации должны приводить к достаточно малым изменениям. В противном случае необходимо повторное решение.

Глава XV

ИНФОРМАЦИОННАЯ БАЗА ПЛАНИРОВАНИЯ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ

Для практической реализации рассмотренных выше моделей и методов планирования и прогнозирования решающее значение имеет экономическая информация.

Описанные модели рассчитаны на имеющуюся или доступную экономическую информацию. Это позволяет уже сегодня обеспечить

2 Формула приводится в редакции автора.

их «информационное воплощение». Однако в нынешних условиях «информационное воплощение» моделей в полном их объеме — это в значительной мере работа исследовательского или полуисследовательского характера. Систематической, регулярной информации для этих, как впрочем и для других, экономических моделей пока еще нет.

Отчетный межотраслевой баланс производства и распределения продукции, который лежит в основе большинства эконометрических моделей, составляется ЦСУ СССР через большие периоды времени и по укрупненной номенклатуре. Так, первый баланс был составлен за 1959 г. в разрезе 83 отраслей в денежном выражении и 157 — в натуральном. Его разработка продолжалась почти полтора года. Следующий баланс составлен в 1967—1968 гг. за 1966 г. в разрезе 110 отраслей в денежном выражении и 237 — в натуральном. Очередной баланс предполагается составить за 1972 г. Такая периодичность и продолжительность составления межотраслевых балансов сужает возможности их использования для построения плановых и прогнозных моделей.

То обстоятельство, что разработка эконометрических моделей опережает их информационное воплощение, не должно смущать. Ведь проектирование здания опережает его строительство, а добротный проект должен учитывать как имеющиеся, так и разрабатываемые строительные материалы и конструкции. Весь вопрос в том, какова степень названного опережения и насколько реально получить желаемые материалы и конструкции.

Нельзя сказать, что информационная база моделей не развивается.

На разных этапах соотношения в темпах развития экономического моделирования и его информационного обеспечения были различными. Еще в прошлом веке трудно было бы даже вообразить возможность практического воплощения разного рода моделей.

В период между первой и второй мировыми войнами экономическая статистика в нашей стране и за рубежом существенно прогрессировала, что позволило приступить к информационному воплощению отдельных эконометрических моделей. В этот период развитие статистики обгоняло развертывание теоретических исследований в области моделирования. Работы по балансу народного хозяйства СССР, а позднее первые таблицы межотраслевых связей В. Леонтьева в США, на наш взгляд, далеко не полностью исчерпывали информационный потенциал, доставляемый статистикой.

Однако в последние десятилетия положение в корне меняется. Теоретические работы по макроэкономическому моделированию получают небывало широкое развитие и существенно обгоняют возможности их информационного обеспечения. Между тем появляются

принципиально новые мощные средства переработки экономической информации — электронные вычислительные машины.

Историку экономической мысли было бы, видимо, небезынтересно проследить, как развивались и какое взаимное влияние оказывали друг на друга три направления, из которых, собственно, и складывается экономико-математическое моделирование, — теория и методология, информация, технические средства ее переработки. Такое исследование было бы весьма полезным. Однако оно находится за рамками нашей темы.

Здесь же мы ограничимся констатацией того факта, что в настоящее время «узким местом» сделалось информационное обеспечение. Причем то несоответствие между экономико-математическими методами и техническими возможностями моделирования, с одной стороны, и информационными возможностями — с другой, которое существует в наше время, совершенно иного рода, чем возникавшие прежде. Экономико-математические методы моделирования и применяемая для этого вычислительная техника претерпели в последнее двадцатилетие радикальные изменения и являются — в своем нынешнем виде — детищем современного научно-технического прогресса, отвечая в большей или меньшей степени его современному уровню.

С информационным обеспечением дело обстоит иначе. Его методы — продукт первой половины века. То обстоятельство, что статистические органы в своей работе также применяют современные ЭВМ, не вносит здесь принципиальных изменений. Машинная переработка экономической информации, подготовленной вручную, лишь подчеркивает отмеченный контраст.

Решения XXIV съезда КПСС предусматривают создание общегосударственной автоматизированной системы сбора и обработки информации для учета, планирования и управления. Именно таким путем и будет ликвидирована диспропорция между экономико-математическими методами моделирования, возможностями вычислительной техники, с одной стороны, и информационным обеспечением — с другой. Для этого общегосударственная автоматизированная система информации должна создаваться не на основе простого количественного развития существующих вычислительных центров ЦСУ СССР и других ведомств, а на качественно новом подходе к сбору и обработке экономической информации. В автоматизированной информационной системе эти процессы должны осуществляться исходя из принципов автоматического регулирования с обратной связью.

Пояснить названные принципы лучше всего на следующем классическом примере.

Два столетия назад, когда появилась стационарная, еще тяжелая и неуклюжая, первая паровая машина Ньюкомена, подача пара в ее рабочий цилиндр регулировалась вручную.

Принципиальная схема работы паровой машины известна. В рабочем цилиндре под давлением пара движется поршень, с помощью кривошипа поступательное движение поршня преобразуется во вращательное движение махового колеса. Чтобы поршень был в движении, пар должен подаваться в цилиндр то с одной, то с другой стороны и одновременно с противоположной стороны пар нужно выпускать. Для этого машина снабжена специальным устройством — золотником, открывающим и закрывающим доступ пара в рабочий цилиндр.

К машине Ньюкомена был приставлен мальчик, который при определенном положении штока поршня дергал веревку золотника, управляя тем самым работой машины. Легенда рассказывает, что один из таких мальчиков — Хемфри Поттер (заметим: Поттер по-английски «мастер») — оказался ленив, но не глуп. Утомившись от нудной работы, он привязал свой конец веревки к штоку. Золотник, приводимый в движение штоком, стал регулировать подачу пара в зависимости от состояния управляемого объекта (положения поршня в цилиндре). Так была создана первая в истории человечества автоматизированная система управления с обратной связью.

В первом случае рабочий орган — шток поршня — не является непосредственным носителем информации. Информацию для управления золотником вырабатывал мальчик, глядя на положение штока, что существенно ухудшало работу машины. Иногда мальчик запаздывал с переключением пара, иногда переключал его слишком рано. Во втором случае носителем информации стал служить шток — рабочий орган, что обеспечило синхронность работы золотника и паровой машины.

Применительно к рассматриваемой проблеме из сказанного следует вывод, что первичная экономическая информация должна поступать от «датчиков», которые непосредственно участвуют во всех протекающих в народном хозяйстве процессах, подлежащих планированию и управлению, или, как говорят в технике, «встроены» в эти процессы.

В настоящее время сбор и обработка экономической информации возложены на статистические органы. Но их возможности ограничены тем, что материальный носитель информации — различного рода статистическая отчетность — не участвует непосредственно в экономических процессах, которые он отражает. Отсюда при всех условиях это отражение не может быть абсолютно достоверным и синхронным самим процессам, подобно тому, как не мог синхронно работать золотник, управляемый мальчиком.

Но может быть, в столь сложной системе, как экономика, не существует «датчиков» информации, непосредственно участвующих

в процессах, которые эта информация должна отображать? В действительности дело обстоит иначе. В условиях товарно-денежных отношений каждая сколько-нибудь существенная сделка в народном хозяйстве опосредствуется денежными расчетами, оформляемыми банковскими документами. Поэтому банковские документы и могут служить такого рода датчиками. Информационные возможности банка были отмечены еще К. Марксом, который писал: «В банковской системе, конечно, дана форма общественного счетоводства...»[1]. Немало внимания уделил этой проблеме В.И. Ленин. В 1918 г. в «Тезисах банковой политики» Владимир Ильич указывал: «Банковая политика, не ограничиваясь национализацией банков, должна постепенно, но неуклонно направляться в сторону превращения банков в единый аппарат счетоводства и регулирования социалистически организованной хозяйственной жизни всей страны в целом»[2].

Идеи К. Маркса и В.И. Ленина о банке приобретают в наше время особую актуальность, ибо с гигантским ростом и усложнением хозяйства, как никогда прежде, возросла роль управления и, стало быть, информации. Вместе с тем появились объективные возможности использования банка как источника информации. В чем же состоят эти возможности?

Банковская система СССР охватывает все народное хозяйство страны на всей ее территории и связана с каждой экономической ячейкой. Она включает Государственный банк (Госбанк), Всесоюзный банк финансирования капитальных вложений (Стройбанк), Банк для внешней торговли (Внешторгбанк).

Госбанк СССР — самый крупный в мире банк — представляет собой централизованную систему, объединяющую несколько тысяч учреждений. В их числе правление Госбанка, 15 республиканских контор — по одной в каждой союзной республике, около 200 краевых, областных и городских контор, более 4 тыс. районных отделений и агентств. В его ведении находится, кроме того, более 78 тыс. сберегательных касс. Госбанк осуществляет деловые взаимоотношения с 570 тыс. государственных и кооперативных предприятий и организаций, для них открыто более 4,2 млн счетов. Кроме того, 83 млн счетов имеют вкладчики сберегательных касс[3]. В системе Стройбанка

---

[1] *Маркс К., Энгельс Ф.* . Сочинения. В 30 т. Т. 25. Ч. 2 / Ин-т марксизма-ленинизма при ЦК КПСС. 2-е изд. М.: Госполитиздат, 1962.

[2] *Ленин В.И.* Полное собрание сочинений. В 55 т. Т. 36 / Ин-т марксизма-ленинизма при ЦК КПСС. 5-е изд. М.: Политиздат, 1969.

[3] *Свешников М.* На службе экономики // Правда, 1971. 4 октября.

насчитывается около 600 республиканских и областных контор, городских и районных отделений.

Банковские документы выступают в роли носителей информации постольку, поскольку они обслуживают кредитные, расчетные и прочие операции банка. Именно это в значительной мере и обеспечивает полноту, детальность, достоверность, своевременность и дешевизну банковской информации.

Действительно, полнота и детальность банковской информации обеспечиваются в силу того, что сеть банковских учреждений охватывает всю страну, а их операции — все хозяйственные процессы. Достоверность гарантирована денежным характером банковских документов. Покупатель оплачивает счет лишь за реально полученный товар. Он не станет платить больше, чем он стоит, а поставщик не согласится, естественно, на сумму меньшую, чем планово установленная цена товара. Своевременность также обеспечивается экономически: ведь средства на счет предприятия, реализующего продукцию, поступают лишь после того, как оформлены документы. И предприятие старается оформить их без промедления, ибо, не получив денег, оно не может ни продолжать производство, ни выплачивать заработную плату своим работникам.

Наконец, относительная дешевизна банковской информации обусловлена тем, что по крайней мере в своем первичном виде она специально не создается. А ведь львиная доля затрат на информацию — это, как правило, затраты именно на первичную информацию.

Все указанные свойства банковской информации должны быть сохранены и приумножены при ее использовании в автоматизированной системе. Для этого первичная банковская документация, которая формируется в основном на предприятиях и в учреждениях, должна с самого начала создаваться в виде, пригодном для обработки на ЭВМ[1].

Для построения экономико-математических моделей требуется информация двоякого рода: характеризующая годичный процесс воспроизводства и долговременный процесс. Первого рода информация

---

[1] За рубежом уже ряд лет широко применяется для этой цели аппаратура, сочетающая пишущую машинку и перфоратор. Одновременно с банковским документом получается и перфокарта, содержащая первичную экономическую информацию.

Однако технические и экономические аспекты обработки информации при выполнении собственно банковских операций представляют самостоятельный интерес. Здесь мы рассматриваем вопросы использования банковской информации для планирования и прогнозирования и, в частности, для построения рассмотренных выше моделей.

относится к воспроизводству общественного продукта и национального дохода. Главное содержание информации второго рода — характеристика воспроизводства основных фондов.

Первого рода информация сосредоточена в Госбанке, второго — в Госбанке и Стройбанке. Материальными носителями первичной информации Госбанка выступают прежде всего документы, обслуживающие платежный оборот.

Основная часть платежного оборота — безналичные платежи государственных предприятий и учреждений, колхозов и общественных организаций. В безналичной форме оплачиваются товары и услуги, строительно-монтажные работы, проводятся внутрихозяйственные перераспределения оборотных средств, отчисления на капитальное строительство и капитальный ремонт, погашения финансовых обязательств.

Платежный оборот по всем безналичным расчетам достигает в настоящее время гигантской суммы — 1 500 млрд руб. в год. Около $^3/_4$ его объема приходится на долю платежей за товары и услуги. Безналичные расчеты осуществляются в четырех основных видах: первый вид — перечисление денежных средств с расчетного (текущего) счета плательщика на счет получателя в банке; второй — прямое перечисление денег на счет получателя за счет банковской ссуды; третий — зачет взаимных требований хозяйственных организаций; четвертый — платеж из специально забронированных на счете средств.

Безналичные платежи совершаются на основе платежных требований, платежных поручений, чеков, переводов, аккредитивных заявлений и т.п. Эти-то документы и выступают носителями экономической информации. Документооборот является отражением хозяйственного оборота. Ежедневно учреждения Госбанка принимают от своих клиентов более миллиона различных платежных документов по безналичным расчетам. Около 85% документов относится к расчетам за товары и услуги[2].

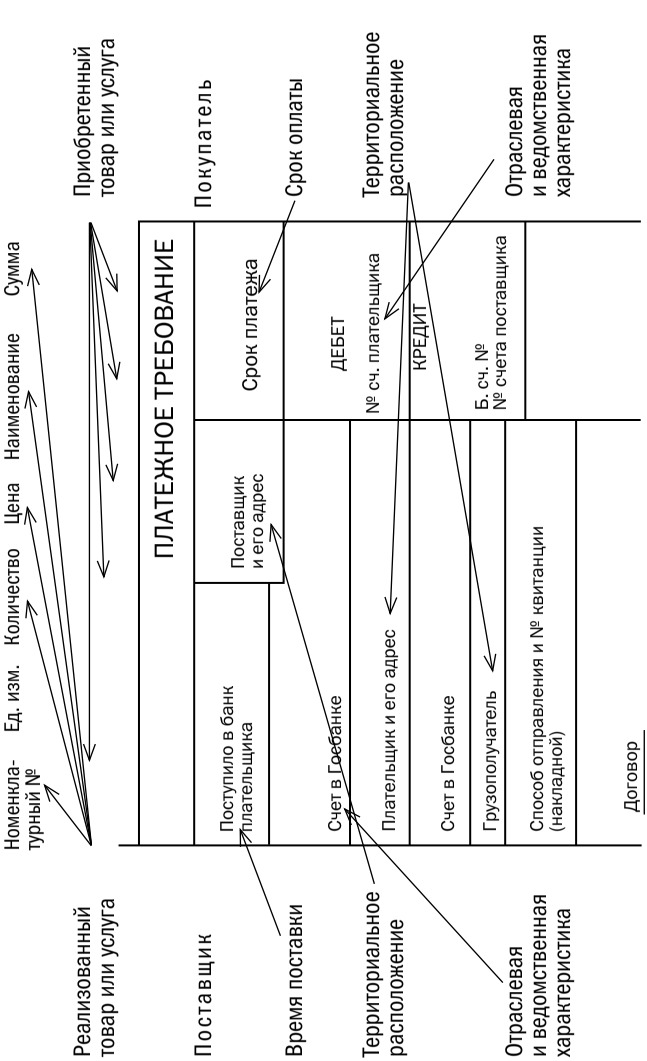
Безналичные расчеты проводятся в следующих основных формах: акцептной, аккредитивной, платежными поручениями, в порядке плановых платежей, чеками. При этом расчеты по акцепту, платежными поручениями, в порядке плановых платежей могут осуществляться с зачетом и без зачета взаимных требований.

Акцептная форма расчетов применяется при расчетах между предприятиями, организациями и учреждениями за отгруженные

---

[2] См. *Хлынов Н.* Унификация платежных документов // Деньги и кредит. 1967. № 3.

Схема 5


Номенкла-
турный №
Ед. изм.
Количество
Цена
Наименование
Сумма
Приобретенный
товар или услуга
Реализованный
товар или услуга
ПЛАТЕЖНОЕ ТРЕБОВАНИЕ
Покупатель
Поставщик
Поступило в банк
плательщика
Поставщик
и его адрес
Срок платежа
Срок оплаты
Время поставки
Счет в Госбанке
ДЕБЕТ
№ сч. плательщика
Территориальное
расположение
Территориальное
расположение
Плательщик и его адрес
КРЕДИТ
Счет в Госбанке
Б. сч. №
№ счета поставщика
Отраслевая
и ведомственная
характеристика
Грузополучатель
Отраслевая
и ведомственная
характеристика
Способ отправления и № квитанции
(накладной)
Договор
Заказ №

и отпущенные товары, услуги и выполненные работы. При акцептной форме поставщик выписывает платежные требования и сдает их на инкассо, т.е. к оплате обслуживающему его учреждению банка.

Операция, при которой банк по поручению своего клиента получает причитающиеся ему денежные суммы на основании денежных, товарных или расчетных документов, называется инкассо-банковской операцией. Платежные требования оплачиваются с согласия (акцепта) плательщика с его счета в банке.

Существуют два вида акцепта — предварительный и последующий. Предварительный акцепт означает, что до получения согласия плательщика банк выставленный счет не оплачивает. При последующем акцепте банк плательщика перечисляет деньги на счет поставщика тотчас по представлении платежных требований, но если плательщик в дальнейшем от акцепта откажется (полностью или частично), то средства в сумме отказа от акцепта будут ему возвращены, т.е. восстановлены на счете. Основным документом при этой форме расчетов является платежное требование, т.е. приказ поставщика о переводе ему средств со счета плательщика за представленные товары или услуги, и счет-фактура (схема 5). При акцептной форме расчетов возникает весьма подробная информация о товарах и услугах.

Как видно из схемы 5, в документах акцептной формы содержатся, во-первых, подробные сведения о товарах, которые служат объектом платежа. В них указано не только наименование, но и количество, вес, цена товаров.

Во-вторых, здесь дается характеристика поставщика и грузоотправителя. Обычно поставщик и грузоотправитель — одна организация. Различие возникает по так называемым транзитным операциям[1]. В расчетах по ним участвуют сбытовые, снабженческие и другие организации, которые именуются поставщиками. При этом предприятие, производящее товары, именуется грузоотправителем. В бланке платежного требования предусматриваются реквизиты как поставщика, так и грузоотправителя, их наименование, ведомственная подчиненность, адрес. Таким образом, из этих сведений можно определить отраслевую принадлежность предприятия и его местоположение.

В-третьих, в денежно-расчетных документах по акцепту содержится информация о том, сколько весит груз, каким транспортом

[1] Под транзитными операциями понимаются отгрузки товаров по нарядам сбытовых, снабженческих, заготовительных или оптовых торгующих организаций.

он перевозится, указаны пункты отправления и назначения, а стало быть, и расстояние транспортировки. Уже только вес груза и расстояние перевозки дают характеристику объема грузооборота по видам транспорта и грузам, отраслям и районам.

В-четвертых, в документах акцептной формы расчетов имеется информация о том, используются ли произведенные товары внутри страны или предназначены на экспорт, произведены ли они отечественными предприятиями или являются импортными.

Платежные требования на оплату экспортных и импортных товаров выписываются поставщиками (предприятиями и внешнеторговыми организациями) по формам, установленным Министерством внешней торговли по согласованию с Госбанком.

На требованиях, выписываемых за импортные и экспортные товары, поставщиком ставится штамп соответственно «Импорт» или «Экспорт». Платежное требование на импортную (экспортную) продукцию включает товарную спецификацию, другие товаросопроводительные документы по экспортным товарам направляются непосредственно иностранным грузополучателям. Расчеты между государственными внешнеторговыми организациями социалистических стран осуществляются по акцепту в виде инкассо с немедленным платежом. Банк страны-поставщика, получив на инкассо платежное требование и документы об отгрузке товаров, немедленно выплачивает поставщику причитающуюся сумму с клирингового счета страны-покупателя. Банк страны-покупателя в свою очередь списывает с его счета сумму, выплаченную поставщику. Расчеты между внешнеторговыми организациями и предприятиями проводятся во внутренних ценах, с социалистическими странами — в переводных рублях, с другими странами — в валюте, обусловленной договором.

В-пятых, в документах акцептной формы расчетов имеется информация о том, содержится ли, и в каком размере, в цене товара налог с оборота.

Рассмотрим теперь информацию, возникающую при аккредитивной форме расчетов. Существо такого рода расчетов заключается в том, что оплата производится по месту нахождения поставщика за счет сумм, забронированных плательщиком на отдельном счете.

Эта форма расчетов применяется в тех случаях, когда для отдельных отраслей хозяйства или видов услуг она установлена правительством или особыми условиями поставок. Аккредитивная форма может применяться и в случаях, когда она установлена договором

между поставщиком и получателем. Если прием товаров покупателем должен производиться в месте нахождения поставщика, также возможно применение аккредитива.

Перечисленные выше случаи носят обычный характер. Однако перевод на аккредитивную форму расчетов может применяться и в порядке санкции поставщика к покупателю, задерживающему платежи по акцептной форме расчетов. Аккредитивная форма расчетов устанавливается в этом случае для предприятий, переведенных на особый режим кредитования и расчетов, а также для тех предприятий, которые систематически накапливают сверхплановые запасы сырья, топлива, полуфабрикатов и товаров.

При аккредитивной форме расчетов проводятся следующие операции.

Средства покупателя, предназначенные для расчетов по аккредитиву, перечисляются банком на отдельный счет. Для этого покупатель передает обслуживающему его отделению банка заявление, в котором указывает срок аккредитива, наименование поставщика, общее наименование товаров и услуг, сумму аккредитива. Кроме того, в заявлении на аккредитив указывается порядок оплаты счетов-реестров с акцептом, который проводится специальным уполномоченным поставщика, или без акцепта. Если аккредитивом акцепт не предусмотрен, в заявление могут быть включены дополнительные условия: отгрузка товаров в определенные пункты назначения, представление документов, удостоверяющих качество товаров, способ транспортировки и т.д.

Выплаты по аккредитиву производятся по представляемым поставщиком счетам-реестрам (а не по платежным требованиям, как при акцептной форме расчетов). Однако если не рассматривать вопрос о технической стороне обработки документов, то с точки зрения полноты информации аккредитивную форму можно считать разновидностью акцепта.

Иначе обстоит дело с информацией при другой форме расчетов — в порядке плановых платежей. Эта форма расчетов применяется при равномерных и постоянных поставках товаров и оказании услуг. Плановые платежи производятся ежедневно или укрупненно — один раз в три — пять дней. Для расчетов в порядке плановых платежей покупатель представляет банку отдельные поручения на каждый платеж поставщику. Причем по соглашению между ними плановые платежи могут оформляться не платежными поручениями покупателя, а платежными требованиями поставщика. В этих требованиях поставщик указывает, за какой период производится платеж.

Требования сдаются поставщиком в установленные соглашением сторон сроки на инкассо в обслуживающий его банк и оплачиваются в безакцептном порядке.

Для перехода на расчеты в порядке плановых платежей хозяйственные организации представляют обслуживающим их учреждениям банка копии соглашений. Платежные поручения или требования и соглашения, вместе взятые, содержат ту информацию, которая имеется в документах при акцептной или аккредитивной формах расчетов, но этой информации из одних лишь денежно-расчетных документов в полном ее объеме почерпнуть нельзя. Положение можно было бы исправить, если бы при пересчете за отчетный, обусловленный в соглашении, период вместе с платежным поручением на перечисление суммы задолженности или возврата излишне выплаченных средств прилагать счета за предоставленные товары и услуги.

В последние годы получают развитие расчеты с помощью чеков. Расчетные чеки подразделяются на четыре вида: чеки, не акцептованные банком; чеки, акцептованные банком; чеки из лимитированных книжек и чеки из нелимитированных книжек. С помощью чеков производятся в основном расчеты с транспортными организациями и предприятиями связи и платежи по одногородним расчетам за товары и услуги. Покупатель выдает чек поставщику после того, как получил товар или услуги.

В чеке указываются наименование поставщика, номер и дата счета, подписи лиц, имеющих право распоряжаться счетом плательщика в банке. При этом каждым чеком может быть оплачен как один, так и несколько счетов одного и того же поставщика. Чеки представляются в банк для оплаты при реестре. Однако счета или другие аналогичные документы в банк не поступают. Отсюда экономической информации в том объеме, как при других расчетах, банк не получает. Поэтому при расчетах с помощью чеков не всегда можно определить, за какой товар или услугу произведен платеж. Но если бы поставщик выписывал и представлял в банк дополнительный экземпляр счета, то это обеспечило бы всю полноту информации и при чековой форме.

Рассмотренные выше виды расчетов относятся к платежам за товары и услуги. Другую часть платежного оборота составляют расчеты по так называемым нетоварным операциям. Основной формой расчетов по нетоварным операциям являются расчеты с помощью платежных поручений. Платежное поручение означает приказ предприятия, организации или учреждения обслуживающему банку о перечисле-

нии определенной суммы со своего счета на счет другого предприятия, организации или учреждения в том же или другом одногороднем либо иногороднем учреждении банка. Такая форма расчетов установлена для:

а) платежей в доходы бюджета, органам Госстраха и социального страхования, перечисления заработной платы, доходов колхозников, авторских гонораров и других доходов, причитающихся отдельным гражданам, перечисления торгующим организациям платежей, удержанных из заработной платы рабочих и служащих за товары, купленные ими в кредит;

б) перераспределения и пополнения оборотных средств, а также оказания временной финансовой помощи предприятиям, покрытия убытков, отчисления от прибылей, отчисления вышестоящим звеньям и перечисления подведомственным организациям;

в) взносов в банк прибыли, амортизационных отчислений и собственных средств на капитальное строительство и капитальный ремонт;

г) оплаты рекламаций по качеству, неустоек, штрафов и пени за невыполнение обязательств по договорам и некоторых других платежей нетоварного характера.

Платежные поручения представляются в банк плательщиком по стандартной форме (схема 6).

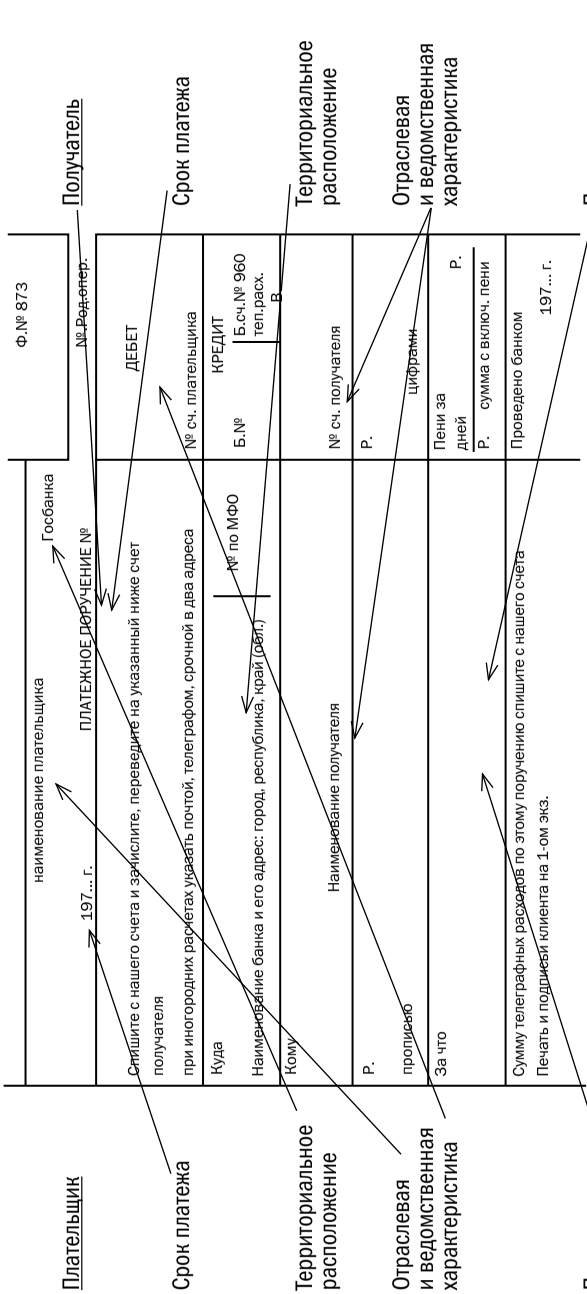
Экономическая информация в платежном поручении выступает в виде следующих реквизитов: наименование плательщика и получателя, их адрес, номера расчетных счетов, наименование банков плательщика и получателя, их адреса и номера, сумма платежа, за что производится платеж.

Если плательщик перечисляет средства сразу нескольким получателям, то применяется сводное платежное поручение по стандартной форме. При этом содержание реквизитов не меняется.

Информация, которая содержится в документах при расчетах платежными поручениями, характеризуя процессы распределения и перераспределения национального дохода, показывает, как распределяется полученная предприятиями и хозяйственными организациями прибыль, финансовые взаимоотношения предприятий и вышестоящих организаций, состояние оборотных средств, величину амортизации и т.д.

Расчеты обеспечивают основную массу сведений о состоянии хозяйства, но это не единственный источник банковской информации. Весьма обширная экономическая информация о состоянии оборот-

Схема 6


Ф.№ 873
наименование плательщика
Госбанка
ПЛАТЕЖНОЕ ПОРУЧЕНИЕ №
197... г.
№ Род.опер.
ДЕБЕТ
Списите с нашего счета и зачислите, переведите на указанный ниже счет получателя при иногородних расчетах указать почтой, телеграфом, срочной в два адреса
№ сч. плательщика
КРЕДИТ
Б.№
№ по МФО
Б.сч.№ 960 теп.расх. В
Куда
Наименование банка и его адрес: город, республика, край (обл.)
Кому
Наименование получателя
№ сч. получателя
Р.
прописью
Р.
цифрами
За что
Пени за дней
Р.
Р. сумма с включ. пени
Сумму телеграфных расходов по этому поручению спишите с нашего счета
Печать и подписи клиента на 1-ом экз.
Проведено банком
197... г.
Подписи банка
Плательщик
Срок платежа
Территориальное расположение
Отраслевая и ведомственная характеристика
Причина платежа
Получатель
Срок платежа
Территориальное расположение
Отраслевая и ведомственная характеристика
Причина получения средств

ных фондов формируется в банке в процессе краткосрочного кредитования хозяйства [1].

При кредитовании предприятий и хозяйственных организаций банку передается «заявление», которое содержит реквизиты предприятия, суммы ссуды, сроки погашения и назначение ссуды. Кроме того, к заявлению прилагаются сведения о наличии кредитуемых товарно-материальных ценностей; план движения товарно-материальных ценностей, по которым кредиты выдаются в пределах лимитов; справка об утвержденных нормативах собственных оборотных средств и ряд других документов.

Банк располагает информацией не только о состоянии оборотных фондов в народном хозяйстве. Весьма подробная информация сосредоточивается и в отношении основных фондов в связи с перечислением сумм амортизационных отчислений, взносами платы за производственные фонды. Осуществляя финансирование и кредитование капитальных вложений, банк располагает информацией не только о созданных и функционирующих фондах, но и о величине фондов, не завершенных строительством.

Организуя денежное обращение в стране, банк получает данные, необходимые для регулирования спроса и предложения товаров. Так, предприятия и организации представляют в Госбанк кассовый план, в котором содержатся сведения об источниках поступления наличных денег и предстоящих выплатах по видам: заработная плата, пенсии и пособия, командировочные и прочие, а также календарь выдачи заработной платы рабочим и служащим по установленным срокам.

Торговые предприятия представляют одновременно с кассовым планом «расчет торговой выручки», а предприятия сферы услуг представляют «сведения о денежной выручке от услуг».

Различные сведения, которые содержатся в перечисленных здесь документах, дополняются многообразной отчетностью, представляемой предприятиями банку, материалами проверок, ревизий, которые проводятся финансово-банковскими работниками на предприятиях и в организациях. Однако качество такого рода отчетности немногим выше обычной. Большинство сведений, которые собираются банком

---

[1] В 1970 г. народному хозяйству было предоставлено 934 млрд руб. краткосрочных кредитов. Из них 385 млрд руб. — промышленности, 112 млрд руб. — сельскому хозяйству и 324 млрд руб. — торговле. Остаток задолженности по краткосрочным вложениям Госбанка в хозяйство на начало 1971 г. превысил 100 млрд руб. (см. В Правлении Государственного банка // Деньги и кредит. 1971. № 7).

в виде отчетов и справок, может быть получено на основе первичной документации.

Таким образом, банковская документация достаточно полно, достоверно и своевременно характеризует хозяйственные процессы годового цикла и может служить надежной базой для текущего планирования.

Но возникает вопрос: можно ли использовать банковскую информацию для характеристики будущего, для составления долгосрочных планов и прогнозов? При первоначальном рассмотрении здесь напрашивается отрицательный ответ. Между тем в действительности будущее экономики закладывается уже сегодня в форме начатых инвестиционных программ и проектных разработок.

Специалисты в области экономического прогнозирования, и, в частности, прогнозирования капитальных вложений, в своих исследованиях в последние годы все большее внимание уделяют проблеме инерционности экономики, связанности инвестиционных решений. При этом некоторые из них, отмечая такой фактор, как продолжительность развертывания сопряженных капитальных вложений во времени, определяют эту связанность, по крайней мере для крупных проектов, чуть ли не двадцатилетним периодом. Другие ограничивают ее тремя- четырьмя годами, исходя из сметного остатка начатых строек [1]. Количественная оценка связанности инвестиционных решений выходит за рамки нашей темы. Однако важно отметить, что такая связанность существует. Стало быть, информация об осуществляемых в настоящем и проектируемых капитальных вложениях — существенное условие правильного прогноза на будущее. Поэтому важно установить, в какой мере эта информация содержится в банковских документах.

Финансированием и кредитованием капитальных вложений занимаются, как уже отмечалось, Госбанк и Стройбанк СССР. Госбанк осуществляет финансирование и кредитование капитальных вложений в сельское хозяйство, кредитование затрат на внедрение новой техники и передовой технологии в промышленности и на транспорте. Кроме того, он выдает кредиты на расширение производства товаров народного потребления, кредитует затраты на расширение киносети, строительство кинотеатров. Через учреждения Госбанка проводятся

---

[1] См. доклад *Красовского В.П.* Проблемы долгосрочных планов капитального строительства и экономическая эффективность капитальных вложений и выступление *Варенцова Я.П.* по этому докладу (Методы и практика определения эффективности капитальных вложений и новой техники: [сб.]. М., 1969).

все расчеты по мероприятиям, которые осуществляются за счет фонда развития производства.

Стройбанк СССР финансирует и кредитует централизованные и децентрализованные капитальные вложения на строительство во всех производственных отраслях (кроме сельского хозяйства) и в непроизводственной сфере. Он выдает также кредиты населению на индивидуальное жилищное строительство. Стройбанк выдает ссуды на внедрение новой техники строительно-монтажным организациям, осуществляет расчеты и проводит кредитование в капитальном строительстве.

В процессе финансирования и кредитования капитальных вложений в Стройбанке и Госбанке образуется соответствующая информация. В Стройбанке — информация о строительстве новых предприятий, реконструкции действующих, приобретении нового отечественного и импортного оборудования, о жилищном строительстве и строительстве предприятий культурно-бытового и прочего непроизводственного назначения. В Госбанке — информация о вложениях в сельское хозяйство как совхозов, так и колхозов, о затратах на повышение технического уровня предприятий (кроме строительных организаций).

Рассмотрим содержание названной информации. Для этого всю банковскую информацию о капитальных вложениях разделим на плановую и фактическую (отчетную). Плановая информация должна обеспечить возможность составления динамических народнохозяйственных моделей и перспективных расчетов на их основе. Фактическая информация — составление моделей отчетного периода, характеризующих состояние строительства и освоения мощностей, технического совершенствования производства и корректировку на этой основе перспективных планов.

Плановая информация Госбанка и Стройбанка на перспективу в свою очередь может быть подразделена на внешнюю, составляемую клиентами банков первичную информацию, поступающую в банк, и собственно банковскую, возникающую в результате банковских операций. Внешняя информация включает нормативную — сроки строительства, расценки за строительно-монтажные работы, цены на оборудование и т.п.; плановую — планы капитального строительства и планово-производственную — планы финансирования и кредитования строительства конкретных объектов и строительных организаций.

Банковская информация всецело обусловлена характером финансово-кредитных операций, выполняемых банком. Рассмотрим

пять основных видов информации, возникающих при финансировании объектов капитального строительства, кредитовании строительства и новой техники, расчетах за выполненные работы в капитальном строительстве, кредитовании запасов неустановленного оборудования строек и финансировании и кредитовании незавершенного строительства, оборотных средств строительных организаций.

Банковская информация воплощена в соответствующих документах, составляемых по стандартизованным формам.

Нормативная информация заключена в строительных нормах и правилах (СНИПах), ценниках на строительно-монтажные работы. Плановая информация содержится в планах капитального строительства и в титульных списках строек.

Планово-производственная информация содержится во внутрипостроечном титульном списке (схема 7), составляемом для каждой стройки. В титульном списке показываются объекты строительства производственного назначения, жилищное строительство, культурно-бытовое и пр. Отдельно представлены объекты, предусмотренные строительством планируемого года, и объекты, которые должны строиться в будущем периоде.

По каждому объекту приводятся следующие сведения: время начала строительства, вся сметная стоимость, в том числе затраты на строительно-монтажные работы и на оборудование, остаток сметной стоимости на начало планируемого года и величина предстоящих капитальных вложений на строительно-монтажные работы и оборудование. Объем капитальных вложений показывается отдельно для застройщиков (заказчика) и для подрядчика (строительной организации). Для подрядчика указывается объем незавершенного строительства. Ввод в действие производственных фондов содержит перечень вводимых агрегатов и машин, их мощность в натуральном выражении, сметную стоимость и сроки ввода в действие.

Плановая внутрибанковская информация находит свое выражение в планах финансирования капитальных вложений по форме № 5. План финансирования составляется банком на основе планов, полученных от финансовых органов, министерств и ведомств, и содержит информацию об источниках финансирования вложений. Общая сумма средств подразделяется на бюджетные ассигнования и собственные средства хозяйства. В свою очередь, собственные средства подразделяются на централизованные, т.е. поступающие предприятию от министерства или ведомства, и вносимые на месте самим предприятием — прибыль, предназначенная на капитальные вложения, амортизация на реновацию и пр.

При кредитовании объектов капитального строительства банк определяет сроки и величину ссуд, сроки и расчет источников возврата кредитов.

Важнейшую часть информации о фактическом состоянии процессов строительства банки получают в связи с проведением расчетов за выполненные работы. Расчеты, как и по текущей деятельности, оформляются платежными требованиями, но функцию спецификаций выполняют прилагаемые к требованиям акты приемки выполненных работ (схема 8).

Расчеты за поступившее на стройки оборудование производятся по акцептованным платежным документам, к которым прилагается товарно-транспортная накладная на заказанное оборудование. При этом документы содержат информацию, аналогичную показанной на схеме 5 — о покупателе (стройке) и об изготовителе оборудования. В них характеризуется стоимость машин и механизмов, сроки поставки и оплаты, способ транспортировки. Запасы производственного оборудования, предназначенного для монтажа, кредитуются банком на основании заявки строительной организации, где указывается вид и наименование оборудования и объема строительства, сметная стоимость и срок, оставшийся до начала монтажа оборудования.

Финансирование и кредитование строительства банки начинают лишь при наличии утвержденной проектно-сметной документации. Проектно-сметная документация кроме состава работ, сметной их стоимости, потребного объема вложений, сроков строительства и ввода в действие основных производственных фондов и мощностей включает весьма важную информацию о будущих условиях эксплуатации предприятия. Эта информация имеется в технико-экономическом обосновании проектирования (ТЭО) и в составленном на его основе техническом задании на проектирование (ТЗ).

Технико-экономическое обоснование содержит определение потребности народного хозяйства в продукции предприятия, ассортимент и качество продукции, текущие и перспективные балансы ее производства и потребления по основным потребителям и экономическим районам; районы потребления продукции проектируемого предприятия. С другой стороны, в ТЭО характеризуются условия обеспечения предприятия рабочей силой, сырьем, полуфабрикатами, электроэнергией, топливом, дается обоснование его размещения. ТЭО включает всестороннюю информацию по экономике строительства и производства; оценку объемов капитальных вложений с учетом сопряженных затрат в смежных отраслях на-

Срок строительства **Баланс капитальных вложений**

Министерство, ведомство _____

Главное управление, управление (отдел) _____

Строительство _____

Остаток сметного лимита финансирования на начало 19 ___ года _____ тыс. рублей

Общая сумма фактически произведенных затрат на приобретение оборудования, предусмотренного сметой, с начала строительства до 1 января 19 ___ г. _____ тыс. рублей

ВНУТРИПОСТРОЕЧНЫЙ ТИТУЛЬ

Наименование объектов и затрат	Год и месяц начала строительства	Сметная стоимость			Остаток сметной стоимости на начало года			План капитальных вложений		
		всего	в том числе		всего	в том числе		всего	в том числе	
			строительно-монтажные работы	оборудование		строительно-монтажные работы	оборудование		строительно-монтажные работы	оборудование
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1. _____ 2. _____ 3. _____										
Всего по стройке										

Из общего объема строительно-мондажных работ предусмотрено планом

Заказчик _____
(должность, фамилия)

Схема 7

Форма № 1
Представляется ежегодно финансирующему учреждению Стройбанка СССР
УТВЕРЖДАЮ:
(должность, подпись)

Дата

Печать

(тыс. руб.)

НЫЙ СПИСОК на 19 _____ год

Из общего объема капитальных вложений						Ввод в действие мощностей и основных фондов					Порядок расчетов за строительно-монтажные работы
на застройку			по подрядчику								
всего	в том числе		незавершенное производство по объектам, расчеты по которым производятся за объект в целом и по этапам		изменение объема незавершенного производства	вводимые в действие мощности, агрегаты и машины	единица измерения	количество	сметная стоимость вводимых в действие основных фондов	срок ввода в действие	
	строительно-монтажные работы	оборудование	на начало года	на конец года							
12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23

выполнение подрядным способом на _____ тыс. рублей

Согласовано
Генеральный подрядчик _____
(должность, фамилия)

Дата Печать

Схема 8

Форма № 2

родного хозяйства, экономической эффективности капитальных вложений и др.

Постепенный переход от безвозвратного финансирования к долгосрочному кредитованию капитальных вложений увеличивает информационный потенциал банка по вопросам плановой и фактической эффективности капитальных вложений. Предприятия представляют расчеты окупаемости затрат для обоснования сроков возврата ссуды на строительство, а реальное поступление прибыли на погашение выданных ссуд показывает фактически достигнутый уровень эффективности законченного строительства.

На основе рассмотренных банковских документов при надлежащей их обработке могут быть построены экономико-математические модели, и в первую очередь межотраслевые балансы продукции, производственных основных фондов, материальных оборотных средств. Так, для составления межотраслевого баланса продукции необходима информация о сумме продаж и покупок продукции предприятиями отраслей материального производства. Как уже отмечалось, документы по расчетам через банк содержат сведения о предмете продажи или покупки и о стоимости товаров и услуг.

Из платежных требований может быть получена информация о межотраслевых потоках продукции не только в денежном, но и в натуральном выражении (I квадрант межотраслевого баланса продукции).

Обработка расчетных документов по реализации продукции предприятиям розничной торговли, школам, больницам и другим бюджетным организациям дает информацию о величине продукции, идущей на непроизводственное потребление, личное и общественное (II квадрант межотраслевого баланса). Документы по расчетам заказчиков с подрядными строительными организациями или по расчетам предприятий с собственными отделами капитального строительства позволяют получить информацию о величине продукции, используемой на капитальные вложения.

Для составления III квадранта межотраслевого баланса продукции необходимы сведения об объеме и структуре чистой продукции в отраслях материального производства. Банковская документация содержит и такого рода данные.

Выплаты заработной платы и другие денежные выплаты типа заработной платы — премии, командировочные, а также стипендии учащимся, пенсии поступают из касс Госбанка.

Предприятия через банк рассчитываются с финансовой и кредитной системой, с органами социального страхования. В результате

из банковских документов можно получить сведения о начислениях по социальному страхованию, налоге с оборота, процентах за кредит, плате за производственные фонды, штрафах и других элементах чистого дохода. Объем прибыли можно подсчитать, суммируя все перечисления и выплаты из прибыли: плату за фонды, проценты за кредит, взнос свободного остатка прибыли в бюджет, взнос собственной прибыли на финансирование капитальных вложений, погашение ссуд за счет прибыли, поступления в фонды экономического стимулирования и т.д.

Суммы амортизационных отчислений перечисляются предприятиями на специальные счета в банках. Отсюда банк располагает полной информацией о величине амортизации.

Банки имеют полную информацию об импортных и экспортных операциях, что позволяет составить строку импорта и столбец экспорта в межотраслевом балансе продукции, а также проводить расчеты по моделям оптимизации внешней торговли. Импорт в межотраслевом балансе по банковской информации может быть подразделен на конкурирующий и неконкурирующий, на импорт в социалистические, капиталистические и развивающиеся страны. Экспорт в свою очередь может быть подразделен по группам стран. В принципе на основе банковской информации экспорт и импорт можно представить в межотраслевом балансе с любой необходимой степенью подробности. При этом импорт и экспорт может подразделяться не только по странам и группам стран, но и по валютам, валютным зонам и группам валют.

Госбанк и Внешторгбанк, осуществляя расчеты по поставкам продукции на экспорт между предприятиями и внешнеторговыми организациями, внешнеторговыми организациями и зарубежными импортерами, имеют сведения о наименовании, отраслевой принадлежности, объеме экспортных товаров, о странах-покупателях. Точно так же, проводя расчеты по импорту, банки располагают данными об объеме и структуре импорта по странам, по товарам и об отраслях и предприятиях, использующих ввезенные товары.

Как уже говорилось, подробная информация о распределении и перераспределении национального дохода может быть получена путем соответствующей обработки платежных требований. Объем этой информации более чем достаточен для формирования IV квадранта межотраслевого баланса. Таким образом из банковской документации можно получить информацию, необходимую для составления межотраслевых балансов продукции с любой степенью детализации.

Составляемые в настоящее время отчетные межотраслевые балансы содержат лишь усредненные данные о потоках продукции. Например, потребление угля на производство электроэнергии характеризуется в них одним показателем. Для перехода к прогнозным и плановым межотраслевым балансам, ориентирующимся на прогрессивную технику и технологию, этого недостаточно. На основе банковской информации могут быть составлены межотраслевые балансы с различной группировкой предприятий по каждой отрасли, например с группировкой потребления угля на производство электроэнергии на крупных, средних и мелких электростанциях. На этой информации межотраслевые балансы продукции можно строить и в территориальном разрезе.

На основе информации, содержащейся в банках, могут быть составлены также межотраслевые балансы основных производственных фондов. При этом сведения об объеме основных фондов для отчетного баланса можно получить из документов по взносу в банк амортизационных отчислений или платы за основные фонды. Однако здесь важно иметь не только общую их сумму, но также структуру фондов по отраслевому происхождению, т.е. знать, в каких отраслях какая часть фондов произведена. Нормы амортизации, как известно, устанавливаются с дифференциацией по видам фондов здания и сооружения, силовое оборудование, машины, измерительные приборы и т.д. Поэтому, располагая данными о суммах и нормах амортизации по видам фондов, можно распределить фонды по отраслевому происхождению. Скажем, здания и сооружения — продукция строительства, машины и оборудование — продукция машиностроения и т.д.

Банковская информация позволяет строить плановые и прогнозные балансы капитальных вложений по годам планируемого периода, а также межотраслевые балансы прироста основных фондов, показывающие, в отличие, от баланса вложений объемы введенных в действие или предназначенных к вводу фондов в каждой из отраслей хозяйства и затраты продукции разных отраслей на производство этих фондов. Кроме того, как было показано, на основе представляемых в банк документов можно составить межотраслевые балансы производственных мощностей в натуральном выражении и балансы незавершенного строительства.

Для составления межотраслевых балансов материальных оборотных средств могут быть использованы сведения из документов по кредитованию запасов сырья, материалов, незавершенного производства, готовой продукции на промышленных предприятиях или запасов товаров в торговле.

Регулярное составление межотраслевых балансов продукции, основных фондов, материальных оборотных средств на основе банковской информации открывает качественно новые возможности для применения экономико-математических моделей в планировании и прогнозировании социалистической экономики.

СБАЛАНСИРОВАННОСТЬ, ЭФФЕКТИВНОСТЬ И ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ МЕХАНИЗМ[1]

В.Д. Белкин

Сбалансированность народного хозяйства представляет собой соответствие между различными его частями и подразделениями и предполагает тем самым определенные их пропорции. Поскольку народное хозяйство — динамичная, развивающаяся система, то, говоря о сбалансированности, следует иметь в виду непрерывно поддерживаемое соответствие его частей и подразделений, а, стало быть, необходимые пропорции не только в их уровнях, но и в темпах роста.

Сбалансированность имеет важное значение для реализации выдвинутой XXVII съездом КПСС концепции ускорения социально-экономического развития.

При капитализме, в условиях анархии производства и конкуренции, народнохозяйственные пропорции складываются стихийно, пропорциональность непрерывно нарушается и снова возобновляется. «При капиталистическом производстве пропорциональность отдельных отраслей производства воспроизводится из диспропорциональности как постоянный процесс...»[2]. С переходом к социализму стихийное регулирование пропорций заменяется экономическим механизмом планомерного их установления и поддержания. Способу обеспечения пропорциональности и, следовательно, сбалансированности В.И. Ленин придавал конституирующее значение для определения самого характера экономического механизма. Он писал: «Постоянная, сознательно поддерживаемая пропорциональность, действительно, означала бы планомерность...»[3].

В условиях социализма, как никогда прежде, расширяются объективные возможности обеспечения пропорциональности и сбалан-

---

[1] *Белкин В.Д.* Сбалансированность, эффективность и хозяйственный механизм // Экономика и математические методы. 1986. Т. 22. Вып. 4.

Опубликовано в порядке обсуждения.

[2] *Маркс К., Энгельс Ф.* Сочинения. В 30 т. Т. 25. Ч. 1 / Ин-т марксизма-ленинизма при ЦК КПСС. 2-е изд. М.: Госполитиздат, 1961.

[3] *Ленин В.И.* Полное собрание сочинений. В 55 т. Т. 3 / Ин-т марксизма-ленинизма при ЦК КПСС. 5-е изд. М.: Госполитиздат, 1958.

сированности. Но реализуются они не автоматически, а в результате сознательной и целенаправленной деятельности по совершенствованию народного хозяйства, планирования, всего механизма управления социалистической экономикой. в Программе КПСС подчеркивается, что планирование призвано обеспечить сбалансированный и динамичный рост экономики.

Сбалансированность — сложная экономическая категория. При более конкретном рассмотрении принято различать следующие ее виды: материальную, стоимостную и материально-стоимостную. Последняя синтезирует первые две и в силу этого является наиболее важной. Она проявляется в сбалансированности денежной массы (в наличной и безналичной форме), образующей платежеспособный спрос, с одной стороны, товаров и услуг непроизводственного и производственного характера для его удовлетворения, с другой.

Сбалансированность между суммарным платежеспособным спросом и всей массой товаров и услуг для его покрытия (в денежном выражении) принято называть объемной; сбалансированность между спросом и предложением по товарам и услугам в отдельности — структурной. К последней относятся, на наш взгляд, также пространственная и временная. Речь идет о сбалансированности между спросом и предложением в территориальном разрезе и синхронности покрытия спроса, т.е. об удовлетворении платежеспособного спроса там и тогда, где и когда он предъявлен.

За последние двадцать лет товарно-денежная сбалансированность снизилась. Денежные доходы населения, предприятий, колхозов и государства (бюджета) в этот период росли быстрее, чем расширялось производство товаров и услуг.

Как указывалось на XXVII съезде КПСС, в 70-е гг. в результате трудностей в развитии нашей экономики проблема сбалансирован-

Показатель	Годы				
	1966-1970	1971-1975	1976-1980	1981-1984	1966-1984
Рост фонда заработной платы в народном хозяйстве	148	135	128	113	289
Рост оплаты труда колхозников	146	123	126	123	278
Рост сбережений	249	195	172	129	1077
Удельный вес предметов долговременного пользования в розничном товарообороте (в последнем году пятилетки и в 1984 г.)	7,1	9,9	12,5	12,8	

Примечание. Все данные таблицы — в %.

ности обострилась. Образовался разрыв между общественными потребностями и достигнутым уровнем производства, между платежеспособным спросом и его материальным покрытием.

Объемная несбалансированность обостряется несоответствием: структуры производимых и импортируемых товаров и услуг платежеспособному спросу; предложения товаров и услуг в отдельных регионах платежеспособному спросу в этих регионах; наконец, предложения товаров и услуг спросу на них во времени.

В отличие от превышения доходов над расходами государственных предприятий, которое в конце года обычно изымалось в бюджет, у населения оно накапливалось. в результате сбережения населения в указанное двадцатилетие увеличились значительно больше его доходов и составили на 1 января 1985 г. 202 млрд рублей.[1] Между тем, по мнению ряда исследователей, в условиях сбалансированного развития экономики сбережения должны возрастать теми же темпами, что и доходы[2].

Если принять за точку отсчета 1965 г., когда сумма вкладов населения в сберкассах составляла 18,7 млрд руб. — менее шестой части товарооборота, то можно исчислить уровень нормальных сбережений — 55 млрд руб. (см. таблицу). Остальные 147 млрд руб. — избыточные, т.е. представляют собой результат неудовлетворенного в 1966—1984 гг. спроса[3].

Придерживаясь в основном изложенного подхода к определению нормальных сбережений, некоторые авторы вносят в него коррективы. Они считают закономерным известное опережение динамики сбережений по сравнению с доходами, связанное с увеличением доли товаров долговременного пользования в общем объеме товарооборота и, стало быть, с накоплением средств на их покупку. Однако если даже в максимальной степени учесть это обстоятельство, предположив, что товары долговременного пользования приобретаются исключительно на средства, предварительно внесенные

---

[1] Народное хозяйство СССР в 1984 г.: стат. ежегодник. М.: Финансы и статистика, 1985.

[2] *Вайнштейн А.Л.* О математической модели денежных сбережений населения // Оптимальное планирование и совершенствование управления народным хозяйством: сб. статей / Отделение экономики АН СССР; ред. Н.П. Федоренко. М.: Наука, 1969.

[3] Народное хозяйство СССР в 1984 г.: стат. ежегодник. М.: Финансы и статистика, 1985; Народное хозяйство СССР в 1967 г.: стат. ежегодник. М.: Статистика, 1968.

в сберкассы, то и тогда размер избыточных сбережений можно оценить суммой порядка 100 млрд руб., что составляет около 1/3 розничного товарооборота[1]. Следует к тому же иметь в виду, что кроме организованных сбережений имеются еще и такие, которые население в сберкассы не помещает. Они составляют примерно треть общего объема сбережений[2].

Товарно-денежная сбалансированность, равно как и несбалансированность, затрагивает все основные факторы экономической и социальной эффективности: рост производительности труда; улучшение использования мощностей и капитальных вложений; экономию материальных ресурсов, более рациональное их использование; повышение качества продукции; научно-технический прогресс; улучшение условий гармоничного развития личности; соблюдение норм социалистической морали и права.

Рост производительности общественного труда, лучшее использование трудовых ресурсов являются, как известно, важнейшей составляющей интенсификации производства, главным фактором его эффективности. Особенно велико значение этого фактора в настоящее время: все приросты национального дохода и продукции отраслей материального производства в двенадцатой пятилетке должны быть получены за счет повышения производительности труда без увеличения численности работающих.

Между тем, при товарно-денежной несбалансированности ухудшаются объективные возможности рационального использования рабочей силы и ослабляются материальные стимулы повышения производительности труда.

Важнейшее условие повышения производительности труда — общественное разделение труда. Как указывает К. Маркс, «уровень развития производительных сил нации обнаруживается всего нагляднее в том, в какой степени развито у нее разделение труда»[3]. Его предпосылкой служат товарно-денежные связи. Именно они позволяют специализироваться на выпуске тех или иных товаров или услуг, обеспечивают крупномасштабное производство надлежащего

---

[1] Народное хозяйство СССР в 1984 г.: стат. ежегодник. М.: Финансы и статистика, 1985.

[2] *Смолдырев Д.А.* Роль стоимостных форм в развитии социалистической экономики. М.: Мысль, 1980.

[3] *Маркс К., Энгельс Ф.* Сочинения. В 30 т. Т. 3 / Ин-т марксизма-ленинизма при ЦК КПСС. 2-е изд. М.: Госполитиздат, 1955.

ассортимента и качества. К. Маркс и В.И. Ленин отмечали принципиальные различия связей, имеющих место при разделении труда внутри предприятий и между предприятиями. Первые не нуждаются в опосредовании обменом. Вторые же осуществляются, главным образом, в форме товарного обмена[4].

При несбалансированности товарно-денежные связи нарушаются, снижается заинтересованность производителя в достаточно полном и своевременном удовлетворении заказов смежников. Отсюда стремление предприятий обзавестись «натуральным хозяйством» с тем, чтобы обеспечить максимально возможную независимость от поставщиков за счет собственного производства инструмента, комплектующих изделий, тары и т.д.

На наш взгляд, ничем иным, как проявлением натурализации хозяйства, является местничество и ведомственность — стремление ограничить разделение труда масштабами соответствующих административно управляемых регионов или отраслей, что тоже препятствует росту общественной производительности труда. Подрывая экономические основы эффективной специализации и кооперирования, несбалансированность выступает в данном случае побудительным мотивом к нерациональному во многих случаях комбинированию и концентрации производства в рамках административных районов или ведомств.

В условиях сбалансированности развитие и благополучие соответствующих регионов и ведомств было бы обусловлено отнюдь не самообеспечением, а, напротив, вывозом их профилирующей продукции и закупкой на вырученные деньги продукции других регионов и ведомств (также профилирующей) — в порядке межрайонной и межотраслевой специализации и кооперирования. Несбалансированность между платежеспособным спросом и предложением товаров и услуг подрывает возможности материального стимулирования повышения производительности труда. Приходится заботиться не только о том, как заработать деньги, но в неменьшей, а то и в большей степени о том, как и на что их израсходовать. Подчас деятельность по «доставанию» дефицитных товаров оказывается более выгодной, чем производственная.

XXVII съезд КПСС поставил задачу существенно снизить материалоемкость, превратить полученную экономию в решающий источник

---

[4] *Маркс К., Энгельс Ф.* Сочинения. В 30 т. Т. 23 / Ин-т марксизма-ленинизма при ЦК КПСС. 2-е изд. М.: Госполитиздат, 1960; Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. В 30 т. Т. 47 / Ин-т марксизма-ленинизма при ЦК КПСС. 2-е изд. М.: Политиздат, 1973; Ленин В.И. Полное собрание сочинений. В 55 т. Т.3 / Ин-т марксизма-ленинизма при ЦК КПСС. 5-е изд. М.: Госполитиздат, 1958.

удовлетворения потребностей народного хозяйства в дополнительных материальных ресурсах. Успешное решение этой задачи во многом зависит от усиления сбалансированности, нарушение которой приводит к тому, что преобладающая часть материальных ресурсов распределяется при помощи «фондирования». Снабжение предприятий по заранее выделяемым фондам было введено в условиях ограниченности ресурсов, в качестве, вынужденной меры. Однако в дальнейшем, с увеличением объема материальных ресурсов фондирование само стало одним из факторов их дефицита, ибо по фондам принято брать все, что выделено,— зачастую для натурального обмена с другими предприятиями, иногда просто для того, чтобы не снизили фонды в будущем.

Распределение материальных ресурсов по фондам вызывает в ряде случаев нерациональное, неэкономичное их использование, «замораживание» на продолжительные сроки на складах предприятий. Так, с 1960 по 1984 г. при росте валового общественного продукта в 3,8 раза запасы товарно-материальных ценностей увеличились в 6,2 раза, что означает дополнительное отвлечение из хозяйственного оборота материальных средств на сумму 174 млрд рублей[1].

Особенно ускорилось накопление запасов в одиннадцатой пятилетке. «Отвлечение этих средств из народнохозяйственного оборота полностью «съедает» эффект, получаемый от экономии материальных ресурсов»[2].

Оказывая отрицательное влияние на использование мощностей, товарно-денежная несбалансированность служит тем самым одной из главных причин чрезмерной фондоемкости.

Наиболее полную загрузку оборудования имеют, как правило, предприятия, специализированные на выпуске ограниченного ассортимента продукции и получающие для этого основную массу полуфабрикатов и комплектующих изделий от смежников. Что же касается универсальных предприятий, рассчитанных на максимальное самообеспечение, с их собственным обширным ремонтным хозяйством и системой разного рода вспомогательных производств, то здесь оборудование эксплуатируется далеко не полностью. Это приводит к нерациональному наращиванию его парка. Так, в настоящее время металлообрабатывающих станков в СССР больше, чем в США, Японии

---

[1] Народное хозяйство СССР в 1984 г.: стат. ежегодник. М.: Финансы и статистика, 1985; Народное хозяйство СССР в 1967 г.: стат. ежегодник. М.: Статистика, 1968; Народное хозяйство СССР в 1967 г.

[2] *Горбачев М.С.* Развитие Западно-Сибирского комплекса — общенародное дело // Правда. 1985. 7 сентября.

и ФРГ вместе взятых[3]. Однако значительная часть этих станков, установленных на немашиностроительных предприятиях, предназначена для ремонтных работ и используется 2—3 часа в сутки. Вполне очевидно, что при подобном режиме эксплуатации моральное старение оборудования существенно опережает физический износ, сужаются возможности его замены и обновления.

На эффективность использования капитальных вложений отрицательно влияет несбалансированность между финансированием строительства и его обеспечением трудовыми и материальными ресурсами, а также временная несбалансированность. Оба вида несбалансированности здесь взаимосвязаны и в силу специфики капитального строительства, его протяженности во времени проявляются острее, чем в других отраслях. в результате — непомерная продолжительность сооружения объектов, образование многомиллиардных запасов неустановленного оборудования.

На эффективность общественного производства и удовлетворение потребностей немалое влияние оказывает качество продукции. Продукция высокого качества в расчете на единицу полезного эффекта, как правило, экономичнее, чем низкокачественная. Экономия здесь достигается не только в процессе ее производства и использования, но также транспортировки и хранения. в Программе КПСС указывается, что повышение качества — надежный путь более полного удовлетворения потребностей страны в необходимых изделиях и растущего спроса населения на разнообразные товары.

Повышение качества продукции является, с одной стороны, важнейшим фактором обеспечения сбалансированности; с другой, от состояния сбалансированности во многом зависят возможности и стимулы улучшения качества продукции.

Из-за длительной несбалансированности в народном хозяйстве установился диктат производителя, снижено влияние потребителя на технический уровень и качество продукции. В связи с неудовлетворительным качеством и ассортиментом не находит сбыта ряд товаров, однако это мало сказывается на положении производителя. Несмотря на проводимые уценки, в торговле ежегодно оседает более чем на 3 млрд руб. неходовых товаров, что в свою очередь усугубляет несбалансированность. Почти 1/3 промышленных предприятий не выполняют заказы потребителей, хотя планы по объему производства перекрывают.

---

[3] Актуальные вопросы укрепления дисциплины поставок // Плановое хозяйство. 1984. № 2.

Важным фактором интенсификации общественного производства и повышения его эффективности, оказывающим влияние на все другие рассмотренные выше факторы — производительность труда, фондоемкость, качество продукции, является, как известно, научно-технический прогресс: научные исследования и использование их результатов.

Обусловленная несбалансированностью натурализация отношений неблагоприятно сказывается и здесь. Товарно-денежных связей, покупки- продажи услуг в науке и научном обслуживании почти не существует, что отрицательно влияет на общественное разделение труда в этой области. Обмен деятельностью осуществляется в науке, как правило, «на общественных началах» (научное сотрудничество), либо косвенно, посредством статей и монографий, где освещаются далеко не все результаты научных исследований и притом с запаздыванием.

В условиях фондируемого материально-технического обеспечения приборы для научных исследований, материалы и оборудование для изготовления опытных образцов надо заказывать заблаговременно, что существенно тормозит проведение НИОКР, воплощение научных идей «в металле». По имеющимся оценкам, именно по этой причине от разработки до изготовления опытного образца проходит 3—4 года, а до внедрения его в производство — 5—6 лет[1]. В условиях неудовлетворенного платежеспособного спроса на производимую продукцию нет должного стимула для освоения и выпуска новой продукции, а отсюда и использования в производстве результатов НИОКР.

Товарно-денежная сбалансированность имеет важное значение не только для экономики. Она оказывает сильнейшее влияние и на социальную эффективность. Несбалансированность препятствует реализации важнейшего требования основного экономического закона социализма — свободного и всестороннего развития личности. Непременным условием такого развития является свободное время. Это, по выражению К. Маркса, «действительное богатство общества». 41-часовая рабочая неделя с двумя выходными днями, трехнедельный (в среднем) оплачиваемый отпуск оставляют достаточно много нерабочего времени. Однако в условиях товарно-денежной несбалансированности имеется существенный разрыв между нерабочим и реально свободным временем. По данным проведенного ЦСУ СССР

[1] *Берлинер Ю.* Укрепление связи отраслевой науки и производства // Плановое хозяйство. 1985. № 8.

обследования бюджета времени населения, покупатели расходуют на поиск товаров в два раза больше времени, чем непосредственно на их покупки[2].

В последнее время принимается ряд мер, направленных на повышение товарно-денежной сбалансированности. Главные из них — обеспечение правильного соотношения между динамикой производительности труда и заработной платы, оценка работы предприятий показателем реализации продукции с учетом выполнения договорных обязательств, совершенствование материально-технического снабжения, усиление финансовых стимулов лучшего использования материальных ресурсов, планирование выпуска товаров народного потребления на рубль заработной платы, введение договорных цен.

Соотношение между производительностью труда и заработной платой регулируется нормативом заработной платы на рубль продукции или ее прироста, который введен пока в относительно небольшом числе отраслей промышленности. Оценка по выполнению плана реализации с учетом соблюдения договорных обязательств включает обязательства по поставкам продукции как другим предприятиям-потребителям, так и торговле. Выпуск товаров народного потребления на рубль заработной платы планируется предприятиям почти всех отраслей промышленности, в том числе и тяжелой. Усиление финансовых стимулов затрагивает в основном интересы предприятий, участвующих в экономическом эксперименте. Договорные цены устанавливаются лишь на крайне узкий ассортимент продукции.

Названные меры по улучшению сбалансированности представляются весьма своевременными, однако некоторые из них проводятся по ограниченному кругу предприятий, другие — недостаточно последовательно. Между тем, для решения проблемы сбалансированности необходимо их существенное совершенствование, углубление и дальнейшее развитие.

Переход к оценке результатов работы объединений и предприятий показателем реализации с учетом выполнения договорных обязательств положительно повлиял на дисциплину поставок, особенно предприятий, участвующих в экономическом эксперименте. Минпищепром УССР, Минлегпром УССР, Минместпром Лит. ССР выполнили в 1984 г. обязательства по поставкам на 100%, Минтяж-

[2] *Думнов Д.И., Рутгайзер В.М., Шмаров А.И.* Бюджет времени населения. М.: Финансы и статистика, 1984.

маш СССР и Минэлектротехпром СССР — на 99%. За один только год объем недопоставленной Минтяжмашем продукции сократился в 6 раз, Минэлектротехпромом — в 3 раза[1].

Однако в связи с повышением роли договорных обязательств в оценке работы предприятий возникает немало проблем.

Производитель во многих случаях буквально «диктует» договор. При своем господствующем положении он имеет возможность и в договоры включать продукцию выгодного для себя ассортимента, навязывать потребителю наряду с нужными изделиями ненужные. Но и при этом полное и своевременное выполнение договоров является весьма актуальной и вместе с тем нелегкой задачей, особенно в условиях ненадежного материально-технического снабжения. Чтобы обеспечить безусловное выполнение договоров, предприятия стали еще с большей, чем прежде, интенсивностью запасать материалы впрок, усиливая тем самым несбалансированность в народном хозяйстве[2]. Существовавший до недавнего времени порядок отгрузки продукции также способствовал замораживанию материальных ценностей, но на складах предприятий-производителей. Они должны были предварительно накапливать продукцию до уровня транзитных норм.

Для преодоления нежелательной тенденции к замедлению оборота материальных ресурсов, с одной стороны, принимаются меры по совершенствованию снабжения, а с другой — вводятся более действенные финансовые санкции, в частности, отгрузка продукции поставщиком производится теперь и в объеме, меньшем транзитной нормы. Вместе с другими грузами такая продукция направляется в адрес территориального управления Госснаба СССР, а оттуда поступает потребителю посредством складского снабжения[3].

Рациональному использованию материальных ресурсов способствует также повышение надежности снабжения. Об этом свидетельствует не только опыт отдельных предприятий, но и относительно крупных подразделений Госснаба СССР. Так, Мосгорметаллоснабсбыт заключил договор с многими заводами на поставку проката по первому их требованию. Благодаря этому на таких

---

[1] *Украинский Д.* Итоги работы в новых условиях // Плановое хозяйство. 1985. № 6.

[2] Актуальные вопросы укрепления дисциплины поставок // Плановое хозяйство. 1984. № 2.

[3] *Воронин Л.* Экономический эксперимент — первые итоги и пути развития // Плановое хозяйство. 1984. № 12.

предприятиях перестали опасаться срыва поставки проката и заготавливать его впрок[4].

Что касается финансовых рычагов, способствующих лучшему использованию ресурсов, то здесь речь идет прежде всего о повышении процентов за кредит и платы за производственные фонды. Так, за кредиты под сверхнормативные остатки материалов и залежалые ценности Госбанк СССР взимает теперь 8% годовых. Для предприятий, включившихся в экономический эксперимент, с 1985 г. введена дополнительная плата за сверхнормативные непрокредитованные запасы товарно-материальных ценностей и неустановленного оборудования.

В настоящее время несколько облегчены обменные операции ресурсами между предприятиями. Рассматриваются также и другие предложения в этой области[5]. Наиболее радикальны рекомендации председателя Госснаба УССР П. Мостового, который предлагает разрешить обменные операции между предприятиями, вообще минуя органы Госснаба[6]. В сложившихся условиях это придало бы распределениюресурсов большую гибкость, помогло исправлять огрехи планов снабжения, учитывать в ходе их выполнения разного рода непредвиденные обстоятельства. Все это могло бы способствовать лучшему использованию ресурсов, а, стало быть, сбалансированности. Но даже неограниченный натуральный обмен ресурсами менее эффективен, чем оптовая торговля.

Важное значение для укрепления дисциплины поставок имеет взаимная ответственность сторон, участвующих в договоре, а также их ответственность перед обществом. Видимо, для того чтобы компенсировать фактически сложившееся дискриминационное положение потребителя, действующим законодательством ему предоставлено право отказа от предусмотренных договором поставок продукции производственно-технического назначения без каких-либо мотивировок. Торговые предприятия имеют право отказаться от товаров за 45 дней до их поставки.

Предполагалось, что в условиях несбалансированности и дефицитности потребители (заказчики) будут использовать свое право на отказ от поставок относительно редко. Действительно, нарушения договоров поставщиками случаются значительно чаще, чем отказы потребителя от их продукции. Однако в новых условиях, когда вы-

---

[4] Экономический эксперимент и снабжение // Материально-техническое снабжение. 1984. № 9.

[5] *Воронин Л.* Экономический эксперимент — первые итоги и пути развития // Плановое хозяйство. 1984. № 12.

[6] *Петухов Б.* Обойтись без «толкача» // Правда. 1984. 9 апреля.

полнению договоров придается столь важное значение, необходима обязательность не только поставщика, но и потребителя. Особенно нетерпимы отказы потребителей от поставок новой техники, о чем неоднократно сообщалось в печати.

В дальнейшем совершенствовании нуждается, на наш взгляд, установленный порядок стимулирования выполнения договоров. Известно, что для предприятий, участвующих в эксперименте, при своевременном выполнении ими всех 100% поставок премиальный фонд увеличивается на 15%, но за каждый процент недовыполнения он снижается на 3%. В результате наиболее чувствительные потери коллектив предприятия несет за первый процент недовыполнения плана поставок: он теряет почти 1/5 премиального фонда (15% + 3%). Подобный порядок стимулирования сказывается как на образовании чрезмерных запасов сырья и материалов, так и на заключении договора. Опасаясь нарушить договоры вследствие разного рода непредвиденных обстоятельств, предприятия-производители зачастую отказываются их заключать, особенно когда дело касается относительно небольших объемов продукции, занимающих скромную долю в показателе реализации. Между тем, многие потребители нуждаются в мелкосерийной продукции, отвечающей их специфическим потребностям. В ряде случаев такая продукция нужна для опытного, экспериментального производства — необходимого звена реализации достижений научно-технического прогресса.

Чтобы этого избежать, целесообразно, на наш взгляд, снизить влияние «пороговых» показателей выполнения договоров на размеры премиального фонда, установив одновременно экономически обоснованные правила определения и компенсации ущерба от недопоставок. Разумеется, для подобной компенсации необходимы централизованные материальные резервы. Однако затраты на резервы, по нашему мнению, существенно ниже ущерба, причиняемого отказами от заключения договоров и замораживанием материальных ресурсов на складах многочисленных предприятий и объединений.

Подчеркнем, что речь идет не об отказе от стимулирования выполнения договоров, а об его улучшении, исходя из общего критерия народнохозяйственной эффективности.

Рассмотрим теперь вопрос о производстве товаров народного потребления предприятиями тяжелой промышленности. Оно играет большую роль в насыщении рынка, особенно товарами культурно-бытового и хозяйственного назначения. Следует иметь в виду, что иногда товары, выпускаемые неспециализированными предприятиями, невысокого качества, обходятся дорого, подчас даже убыточны, не

всегда пользуются спросом, а это не способствует улучшению баланса доходов и расходов населения. Поэтому показатель производства товаров народного потребления нарубль заработной платы необходимо, по нашему мнению, дополнить или заменить показателем их реализации.

Аналогично производству товаров народного потребления на предприятиях различных отраслей может быть организовано предоставление населению платных услуг. Определенные шаги в этом направлении уже сделаны: предусмотрен, например, ремонт автомашин рабочих и служащих, работающих на данном предприятии (организации), использование ведомственного транспорта для перевозок пассажиров на городских маршрутах. Но это чрезмерно скромное начало, особенно если учесть, что в покрытии платежеспособного спроса доля услуг по сравнению с товарами явно недостаточна и составляет 20—25%[1].

Представляется целесообразным далее разрешить предприятиям тяжелой промышленности выпуск товаров народного потребления на рубль заработной платы заменять производством эквивалентного объема сырья и материалов для изготовления таких товаров на специализированных предприятиях, а также продукцией на экспорт. Как известно, производство товаров народного потребления на специализированных предприятиях нередко лимитируется поставками соответствующих материалов, полуфабрикатов, комплектующих изделий. В ряде случаев дополнительное производство такого рода продукции позволило бы расширить выпуск товаров народного потребления на специализированных предприятиях с относительно меньшими затратами и более высокого качества, чем при непосредственном их изготовлении на предприятиях тяжелой промышленности.

Дополнительное производство продукции, соответствующей профилю данного предприятия, даже в экспортном исполнении может оказаться для него более выгодным, чем выпуск товаров народного потребления, не отвечающих его специализации и потому чрезмерно дорогих или некачественных. Товары народного потребления при этом можно было бы импортировать на валюту, вырученную за экспортированную продукцию. Подобная мера, кроме прочего, позволила бы освободить многие предприятия тяжелой промышленности от выпуска несвойственной им продукции, улучшить тем самым специализацию производства.

Постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 12 июля 1985 г. «О широком распространении новых методов хозяйствования

---

[1] *Горбачев М.С.* Настойчиво двигаться вперед. Выступление на собрании актива Ленинградской партийной организации 17 мая 1985 г. // Коммунист. 1985. № 8.

и усилении их воздействия на ускорение научно-технического прогресса» содержит для этого дополнительный стимул: предусматривается более рациональное использование отчислений в иностранной валюте, полученной от экспорта, запрещается изъятие этих отчислений у предприятий и объединений.

Остановимся, наконец, на вопросе о договорных ценах. Такие цены в последние годы применяются при закупках излишков сельскохозяйственной продукции в личных подсобных хозяйствах населения. Товарооборот по продаже сельскохозяйственных продуктов, закупленных по договорным ценам, составляет в настоящее время около 4 млрд руб. — 1,3% общего объема розничного товарооборота.

Договорные цены на промышленную продукцию определяются по согласованию между промышленными предприятиями и торговыми организациями. Однако право устанавливать такие цены предоставлено весьма ограниченному числу предприятий и крупных универмагов. Доля товаров, реализуемых по договорным ценам, пока еще невелика и составляет 1% общего объема продукции легкой промышленности. Между тем такие цены служат действенным стимулом производства товаров нужного покупателю ассортимента и качества.

Рассмотренные меры после соответствующего их совершенствования и развития, несомненно, послужат определенным вкладом в повышение товарно-денежной сбалансированности. Требуется, однако, ряд дополнительных мер в рамках радикальной экономической реформы, о необходимости которой говорилось на XXVII съезде КПСС. Такие меры должны составить органическую часть реформы и определяться исходя из задач, поставленных съездом.

В решениях съезда предусматривается значительно улучшить удовлетворение потребностей населения в товарах и услугах, ориентируясь на прогрессивные изменения в структуре растущего платежеспособного спроса. При этом речь идет об ассортименте товаров и услуг, отвечающем спросу различных групп населения.

Сказанное означает, что планирование должно быть непосредственно ориентировано на удовлетворение спроса. Это может быть достигнуто в результате повышения роли договоров при разработке планов. Ныне оформлению договоров предшествует составление проектов производственных планов. Поэтому договоры предусматривают распределение продукции лишь в рамках планов, внося в них весьма ограниченные коррективы. На наш взгляд, разработка планов и договоров должна стать двуединым процессом.

Для повышения сбалансированности и обеспечения ориентации наспрос следует повсеместно перейти к такому порядку, когда един-

ственным источником средств предприятий на оплату труда, приобретение сырья и материалов служит в конечном счете выручка от реализации их продукции. Поскольку реализация продукции во многих случаях осуществляется позже, чем выдача заработной платы и закупка сырья и материалов, для обеспечения нормального процесса воспроизводства может привлекаться краткосрочный кредит. Но такого рода кредит банк должен предоставлять предприятиям лишь при непременном условии своевременного его возврата. Как указывал в Политическом докладе XXVII съезду КПСС М.С. Горбачев, «надо, чтобы размер фонда заработной платы предприятий был непосредственно увязан с доходами от реализации их продукции. Это поможет исключить производство и поставку ненужных, низкокачественных изделий, работу, как говорится, на склад. Кстати, такой подход следует применять не только в легкой промышленности. Мы не можем дальше мириться с тем, что работники предприятий, выпускающих негодную продукцию, живут без особых забот, получая сполна и зарплату, и премии, и другие блага. В самом деле, почему мы должны оплачивать труд, производящий продукцию, которую никто не берет?»[1].

Ориентации предприятий тяжелой промышленности на платежеспособный спрос будет способствовать развитие оптовой торговли средствами производства. в настоящее время разрабатываются предложения по этому вопросу[2]. Необходимость и возможность перехода к оптовой торговле средствами производства достаточно очевидны. Как справедливо отмечается (в статье *Авдеев А.* Распределение средств производства и оптовая торговля. – *Ред.*) «в материально-техническом снабжении по-прежнему действует единственный метод фондированного, а по существу карточного распределения материально-технических ресурсов, вступающий во все большее несоответствие с количественными и стоимостными объемами обращающихся материальных ценностей... Внедрение АСУ МТС не снизило, как полагали, остроту проблемы»[3]. Между тем по оценкам автора цитируемой статьи, «реальные объемы производства и потребления

---

[1] *Горбачев М.С.* Политический доклад Центрального Комитета КПСС XXVII съезду Коммунистической партии Советского Союза. М.: Политиздат, 1986.

[2] О широком распространении новых методов хозяйствования и усилении их воздействия на ускорение научно-технического прогресса. Постановление ЦК КПСС и Совета министров СССР от 12 июля 1985 г. № 669 // Экономическая газета. 1985. № 32.

[3] *Авдеев А.* Распределение средств производства и оптовая торговля // Материально-техническое снабжение. 1984. № 10.

многочисленных разновидностей средств производства уже давно позволяют торговать ими «без карточек»[1].

Наряду с решением других проблем, о которых говорилось выше, переход к оптовой торговле средствами производства существенно усилил бы влияние потребителей, их требовательность к ассортименту и качеству продукции.

Так обстоит дело с товарами. Другая сторона товарно-денежной сбалансированности — деньги.

Как отмечалось, в последнее время поднята плата за кредит под сверхнормативные запасы, проводятся некоторые другие мероприятия, затрудняющие необоснованное кредитование и финансирование объединений и предприятий. Однако это лишь «первые ласточки». Принимаемые меры не решают главных проблем финансов и кредита, одна из которых — установление экономически обоснованных границ и действенных ограничителей кредитных ресурсов. В кредитном плане их объем определяется исходя из потребностей, в том числе обусловленных недостатками в экономике. Так, кредитным ресурсом, наряду с нормальными сбережениями населения, служат еще и избыточные сбережения. Практически узаконенной пассивностью финансовой и кредитной системы во многом объясняется чрезмерный рост запасов материальных ценностей — деньги на эти цели предприятия так или иначе получают. В противном случае как бы они запасали? Кредит под залежалые товары и прочие неликвиды выдается посуществу без перспективы возврата. В результате разрыва между образованием и использованием кредитных ресурсов создаются «...реальные условия для размывания экономических границ финансов и кредита, появления всевозрастающего количества «легких» денег...»[2].

Недостаточное внимание к этому отчасти объясняется весьма распространенным представлением, будто безналичный и наличный денежный оборот, денежные средства предприятий и населения разделены непреодолимым барьером. В действительности они находятся как бы в сообщающихся сосудах, перетоки между которыми хотя и затруднены, но осуществимы. Поэтому средства предприятий частично поступают населению в виде неконтролируемого роста заработной платы, выдачи незаработанных премий и т.п. Стало быть, ежегодные

---

[1] *Авдеев А.* Распределение средств производства и оптовая торговля // Материально-техническое снабжение. 1984. № 10.

[2] *Павлов В.* Финансово-кредитный механизм в системе управления // Плановое хозяйство. 1985. № 8.

изъятия «из лишних» средств предприятий в бюджет не в состоянии полностью оградить товарно-денежную сбалансированность от усиливающегося давления этих доходов. Заметим к тому же, что подобное изъятие средств в ближайшее время должно быть полностью прекращено[3]. По нашему мнению, финансовая и кредитная системы нуждаются в перестройке не менее глубокой, чем та, что проводится в экономическом механизме предприятий и объединений. Основная цель подобной перестройки в том, чтобы объем денежных средств, направляемых в народное хозяйство, находился в строгом соответствии с рациональными потребностями экономического оборота, было прекращено образование необоснованных денежных доходов и, стало быть, платежеспособного спроса, который в данное время невозможно удовлетворить.

В сложившемся несоответствии производства спросу — особенно структурном — во многом повинно и ценообразование. Ценообразование так же, как и планирование, финансы и кредит, должно настраивать производство на удовлетворение платежеспособного спроса, а также на обеспечение товарно-денежной сбалансированности. Для этого важно расширить практику договорных цен. Такого рода цены следует устанавливать на товары как потребительского, так и производственного назначения. Это — необходимое условие широкого перехода к оптовой торговле средствами производства. Дополнительная прибыль, получаемая вследствие повышения цен на дефицитную продукцию, полностью или частично должна быть использована для обеспечения ускоренного роста производства этой продукции.

Не следует однако думать, что переход к договорным ценам означает исключительно повышение цен. На ряд товаров, выпускаемых в избытке или пользующихся ограниченным спросом, договорные цены были бы ниже действующих, но и в этом случае они полезны, поскольку помогли бы ускорить их реализацию и предотвратили образование неликвидов.

Ограничение практики договорных цен объясняется весьма распространенным опасением, что подобные цены позволят предприятиям извлекать дополнительные неоправданные доходы. Это опасение несостоятельно. Как свидетельствуют данные за 1984 г., рентабель-

---

[3] О широком распространении новых методов хозяйствования и усилении их воздействия на ускорение научно-технического прогресса. Постановление ЦК КПСС и Совета министров СССР от 12 июля 1985 г. № 669 // Экономическая газета. 1985. № 32.

ность продукции машиностроения, реализованной по договорным ценам, была на 3,9 пункта ниже среднего уровня[1].

Говоря о влиянии цен на сбалансированность нужно иметь в виду, что дефицит важнейших товаров объясняется не столько их абсолютной нехваткой, сколько ценами, заниженными за счет дотации и потому искусственно стимулирующими чрезмерное расширение спроса. Основными направлениями экономического и социального развития СССР на 1986—1990 гг. и на период до 2000 г. предусмотрено более полно отражать в ценах общественно необходимые затраты труда. Соответствующее изменение цен на такого рода товары было бы достаточным для сбалансированности спроса с их предложением. Изменение цен может быть компенсировано населению за счет ликвидируемой дотации, а также иными методами.

Использование механизма цен для обеспечения сбалансированности спроса и предложения получило весьма широкое распространение в ряде социалистических стран — Венгрии, Болгарии и др. Вместе с тем из всех мероприятий, предлагаемых для обеспечения сбалансированности, изменение цен встречает наибольшие опасения. Если не вдаваться в детали, то такого рода опасений три.

1. Если доходы увеличатся на сумму дотаций, т.е. на столько же, на сколько цены, то соотношение спроса и предложения на соответствующие товары все равно останется прежним. Подобное опасение легко опровергается. Из представления об эластичности спроса от доходов и цен известно, что при повышении цен на товары часть спроса на них переключается на другие товары.

2. Независимо от денежных компенсаций повышение цен отрицательно, дескать, скажется на реальных доходах населения. Но если физический объем приобретаемых населением товаров и услуг сохраняется, то тем самым общий уровень реальных его доходов и при изменении цен также останется неизменным.

3. Изменение цен может нарушить нынешнее соотношение реальных доходов различных групп населения, ибо затруднительно создать соответствующую систему компенсаций. Но ведь и нынешнее соотношение доходов, даже если абстрагироваться от незаконно получаемых так называемых «левых доходов», весьма несовершенно (например, соотношение заработков рабочих и инженеров). Кроме того, имеется немалый опыт компенсаций повышения цен. Так, широко практикуются денежные компенсации, выплачиваемые при

[1] *Павлов В.* Стоимостной механизм и эффективность производства // Вопросы экономики. 1985. № 2.

изменении цен в странах СЭВ. И в нашей стране, и в странах СЭВ имеется опыт компенсации повышения цен на одни товары соответствующим их снижением на другие.

Экономисты, скептически относящиеся к возможностям достаточно адекватных компенсаций, ссылаются на то, что те, кто имеют более низкие доходы, потратив определенное время на стояние в очередях, могут приобрести подобные товары по нынешним заниженным ценам. Если цены повысятся, то (без дотации) эти товары станут для населения с низкими доходами недоступными. Такого рода опасение, по нашему мнению, также несостоятельно. Затраты времени на очереди — это тоже своего рода работа, хотя и бесполезная для общества. Известно ведь, что свободное время имеет денежную оценку. По данным исследований, выполненных во ВНИИСИ Госплана СССР и АН СССР, она составляет 1,6 руб./час[2]. Но если даже этого обстоятельства и не принимать во внимание, существующее соотношение реальных доходов различных групп населения можно сохранить определенной дифференциацией компенсационных выплат.

В заключение следует сказать еще и о «моральной компенсации» (термин, принятый в странах СЭВ), которая состоит в общей удовлетворенности платежеспособного спроса на потребительские товары и платные услуги, в обеспечении возможности потребительского выбора[3].

Наряду с совершенствованием хозяйственного механизма, значительную роль в обеспечении сбалансированности призваны сыграть намечаемые мероприятия по улучшению структуры общественного производства. Речь идет в первую очередь об ускоренном развитии инфраструктуры и расширении ассортиментов товаров и услуг, предназначенных для покрытия платежеспособного спроса. Решениями XXVII съезда КПСС предусмотрено сбалансированное развитие отраслей агропромышленного комплекса. От недостаточного развития инфраструктуры АПК (транспорт, складское хозяйство и т.д.) теряется почти пятая часть выращенного урожая[4]. Подобные потери восполняются в значительной степени импортом, часть которого, напри-

---

[2] Развитие системы пассажирских сообщений / под ред. Л.В. Канторовича и Н.И. Бещевой. М.: Наука, 1984.

[3] *Аристов Г.* Пути обеспечения платежеспособного спроса населения: опыт европейских стран СЭВ // Вопросы экономики. 1985. № 2.

[4] *Горбачев М.С.* Коренной вопрос экономической политики партии. Доклад на совещании в ЦК КПСС по вопросам ускорения научно-технического прогресса 11 июня 1985 года. М.: Политиздат, 1985.

мер, ввоз зерна, имеет низкую валютную эффективность. Развитие инфраструктуры АПК поможет снизить потери сельскохозяйственной продукции, высвободить благодаря этому немалые ресурсы. Как отмечалось на апрельском (1985 г.) Пленуме ЦК КПСС, «мы не можем не учитывать сдвиги, которые происходят в структуре платежеспособного спроса. Трудящиеся хотят в большей мере использовать свои доходы на улучшение жилищных и культурно-бытовых условий, отдых, туризм и другие цели. Такие запросы и потребности должны полнее удовлетворяться. Это выгодно и государству. Но возможности здесь реализуются слабо»[1].

Усилия по обеспечению товарно-денежной сбалансированности окупились бы, на наш взгляд, сторицей. По меткому выражению В.А. Медведева. «дефицитность — антипод эффективного хозяйствования»[2]. Соответственно — устранение дефицитности, сбалансированность создают принципиально новые благоприятные условия для эффективного хозяйствования. Открываются широкие возможности управления преимущественно экономическими методами, в первую очередь посредством денежных ассигнований — в форме безвозвратного финансирования или кредитования. Управляющий орган, располагая денежными средствами, получает в условиях сбалансированности возможность оказывать разностороннее воздействие на подведомственные ему предприятия и другие хозяйственные объекты. Денежные ассигнования при этом предваряют и обусловливают движение материальных и трудовых ресурсов в необходимом объеме, структуре и в обусловленные сроки. Управление посредством денежных инструментов, усиливая действенность централизованного начала, не ущемляет вместе с тем хозрасчетной самостоятельности производственных ячеек, что открывает широкие перспективы для развития их инициативы, способствует интенсификации производства и повышению его эффективности.

Литература

1. О широком распространении новых методов хозяйствования и усилении их воздействия на ускорение научно-технического прогресса. Поста-

[1] *Горбачев М.С.* Коренной вопрос экономической политики партии. Доклад на совещании в ЦК КПСС по вопросам ускорения научно-технического прогресса 11 июня 1985 года. М.: Политиздат, 1985.

[2] *Медведев В.А.* Управление социалистическим производством. М.: Политиздат, 1983.

новление ЦК КПСС и Совета министров СССР от 12 июля 1985 г. № 669 // Экономическая газета. 1985. № 32.

2. *Авдеев А.* Распределение средств производства и оптовая торговля // Материально-техническое снабжение. 1984. № 10.

3. Актуальные вопросы укрепления дисциплины поставок // Плановое хозяйство, 1984. № 2.

4. *Аристов Г.* Пути обеспечения платежеспособного спроса населения: опыт европейских стран СЭВ // Вопросы экономики. 1985. № 2.

5. *Берлинер Ю.* Укрепление связи отраслевой науки и производства // Плановое хозяйство. 1985. № 8.

6. *Вайнштейн А.Л.* О математической модели денежных сбережений населения // Оптимальное планирование и совершенствование управления народным хозяйством: [сб. статей] / Отделение экономики АН СССР; ред. Н.П. Федоренко. М.: Наука, 1969

7. *Воронин Л.* Экономический эксперимент — первые итоги и пути развития // Плановое хозяйство. 1984. № 12.

8. *Думнов Д.И., Рутгайзер В.М., Шмаров А.И.* Бюджет времени населения. М.: Финансы и статистика, 1984.

9. *Медведев В.А.* Управление социалистическим производством. М.: Политиздат, 1983.

10. Народное хозяйство СССР в 1967 г.: стат. ежегодник / ЦСУ при Совете министров СССР. М.: Статистика, 1968.

11. Народное хозяйство СССР в 1984 г.: стат. ежегодник / ЦСУ при Совете министров СССР. М.: Финансы и статистика, 1985.

12. *Петухов Б.* Обойтись без «толкача» // Правда. 1984. 9 апреля.

13. *Смолдырев Д.А.* Роль стоимостных форм в развитии социалистической экономики. М.: Мысль, 1980.

14. *Украинский Д.* Итоги работы в новых условиях // Плановое хозяйство. 1985. № 6.

15. *Павлов В.* Стоимостной механизм и эффективность производства // Вопросы экономики. 1985. № 2.

16. *Павлов В.* Финансово-кредитный механизм в системе управления // Плановое хозяйство. 1985. № 8.

17. Развитие системы пассажирских сообщений / под ред. Л.В. Канторовича и Н.И. Бещевой. М.: Наука. 1984.

18. Экономический эксперимент и снабжение // Материально-техническое снабжение. 1984. № 9.

ТОВАРНО-ДЕНЕЖНАЯ СБАЛАНСИРОВАННОСТЬ, ЕЕ РОЛЬ И ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ[1]

В.Д. Белкин

В материалах XXVI съезда КПСС, в постановлениях ЦК КПСС и Совета министров СССР по вопросам планирования и хозяйственного механизма (июль 1979 г.) проблема сбалансированности отнесена к числу главных. Могут быть выделены следующие аспекты сбалансированности:

- между производством и его материальным обеспечением;
- выпуском продукции и ее использованием на производстве, непроизводственное потребление и накопление;
- накоплением и капитальными вложениями;
- капитальными вложениями и мощностями;
- мощностями, трудовыми ресурсами и продукцией;
- потребностями в импортной продукции и экспорте, дающем валюту.

Сбалансированность имеет также и временные характеристики. Важен интервал, в течение которого она обеспечивается: одно дело, когда потребности удовлетворяются своевременно, а другое — с запаздыванием.

Важнейшим аспектом сбалансированности является соответствие между денежными доходами и их материальным покрытием. Сбалансированность между деньгами и товарами, существенная сама по себе, на наш взгляд, первооснова почти всякой иной сбалансированности, равно как несбалансированность в этой области материалов на сумму 200 млн руб. Как правило, новым стройкам выделяется больше средств, чем пусковым. В первом случае нужно рыть котлованы и класть фундаменты, во втором — выполнять более трудоемкие и материалоемкие монтажные и отделочные работы. В условиях несбалансированности нарушаются товарно-денежные связи, снижается заинтересованность в своевременном и достаточно полном удовлетворении смежников. Отсюда стремление предприятий обеспечить

[1] *Белкин В.Д.* Товарно-денежная сбалансированность, ее роль и проблемы обеспечения // ЭКО. 1982. №2.

себе максимально возможную независимость от поставщиков за счет собственного производства комплектующих изделий, тары и т.д. Производство такого рода изделий на неспециализированных предприятиях отрицательно сказывается на их качестве, а стало быть, и на качестве конечной продукции. Несбалансированность служит побудительным мотивом к нерациональному во многих случаях комбинированию и концентрации производства. Доктор экономических наук С.А. Хейнман резонно пишет: «Главная предпосылка активного использования организационных резервов производства — сбалансированность планов...»[2].

Преодолеть тенденцию к натурализации призваны осуществляемые за последние годы мероприятия в области управления и планирования, в особенности переход к оценке работы предприятий по степени выполнения поставок продукции, предусмотренных договорами.

Несбалансированность оказывает отрицательное влияние на многие звенья научно-технического прогресса. В условиях, когда платежеспособный спрос производственного и непроизводственного характера требует скорейшего выпуска продукции, весьма сужается возможность остановки предприятия для технического совершенствования и реконструкции.

При неудовлетворенном платежеспособном спросе на продукцию нет стимула для освоения и выпуска ее новых видов, а отсюда и нежелание использовать в производстве результаты научных исследований и разработок.

Причины возросшей за последние годы несбалансированности между платежеспособным спросом и предложением товаров нетрудно установить. С 1976 по1980 г. фонд заработной платы, а также выплаты и льготы из общественных фондов потребления увеличились на 28%, оплата труда колхозников — на 30, в то же время промышленное производство предметов потребления — на 21 и розничный товарооборот — на 22%.

В условиях несбалансированности снижаются требования торговли к качеству изделий, поставляемых промышленностью, что отрицательно влияет на эффективность общественного производства и в свою очередь усугубляет несбалансированность. По имеющимся данным, несмотря на проводимые уценки, в торговле ежегодно оседает на 3—4 млрд руб. неходовых товаров.

---

[2] *Хейнман С.А.* Организационно-структурные факторы экономического роста // ЭКО. 1980. № 6.

Иногда дефицит создается буквально «на пустом месте». Так, вследствие недальновидности работников различных ведомств— Минприбора, Минздрава, Минторга — в 1978—1979 гг. возник дефицит наружных и комнатных термометров. В 1979 г. заявка Министерства торговли на наружные термометры была удовлетворена лишь на 76,2%, а на комнатные — на 71,6%. Подобное положение производителем признается, видимо, нормальным, ибо и на 1980 г. Министерство приборостроения, средств автоматизации и систем управления предусмотрело увеличить производство термометров лишь на 0,8%.

В выступлении Л.И. Брежнева на ноябрьском (1979 г.) Пленуме ЦК КПСС указывалось, что подобная ситуация имеет место еще по целому ряду товаров — медикаментам, мылу, стиральным порошкам, зубным щеткам, иголкам, детским пеленкам и другим изделиям легкой промышленности.

Если дефицит широкого круга товаров стал правилом, то при малейшем риске сверхнормативных запасов какого-либо товара, лежащего вне этого круга, производитель считает себя вправе принять любые меры, чтобы такого риска избежать, в том числе и снижение его качества, долговечности. Причем эти меры могут оказаться избыточными, поскольку дефицит возведен (де факто) в закономерность и действия по его образованию практически не наказуемы. Виновники дефицита не несут даже морального ущерба.

Примером тому может служить история с электролампочками, когда Министерство электротехнической промышленности по согласованию с Министерством торговли СССР и Отделом электротехнической промышленности Госплана СССР пошло на снижение сроков их службы, т.е. осознанное ухудшение качества, дабы расширить товарооборот и обеспечить большую загрузку мощностей электроламповых заводов. Образовавшийся при этом дефицит электролампочек остался для названных ведомств безнаказанным (в прессе приводилась официальная переписка по этому поводу). О пренебрежении к интересам потребителя свидетельствует также то парадоксальное обстоятельство, что (в условиях дефицита) 2,6 млн лампочек лежало на московских складах Министерства торговли!

Несбалансированность уменьшает объем национального дохода и отклоняет его натурально-вещественную структуру (или, точнее, структуру конечной продукции) от оптимальной, а стало быть, снижает эффективность общественного производства. Применяемые ныне методы определения эффективности позволяют учесть влияние несбалансированности лишь в части уменьшения объема национального дохода, т.е. не полностью.

Сбалансированность и пропорциональность конечной продукции (показателя, близкого к национальному доходу) определяются степенью соответствия структуры продукции платежеспособному спросу. Не имея возможности приобрести на свой доход продукцию по желаемой структуре, население, а также предприятия, колхозы, бюджетные организации вынуждены потреблять часть продукции по предлагаемой им структуре, не полностью удовлетворяя свои потребности.

Влияние сбалансированности и пропорциональности конечной продукции на эффективность общественного производства может быть учтено с помощью коэффициентов, характеризующих степень соответствия структур платежеспособного спроса населения, предприятий, колхозов и бюджетных организаций и его покрытия.

Отрицательное влияние несбалансированности не ограничивается рамками экономики, оно затрагивает почти все сферы жизни нашего общества, а именно — ограничивает возможность реализации основных социально-экономических прав, предусмотренных Конституцией СССР, неблагоприятно сказывается на нравственно-этических устоях и нормах поведения граждан нашей страны, сформулированных в Программе КПСС, создает питательную среду для преступности. Как отмечает заместитель начальника отдела Госплана СССР Р. Локшин, «...перепродажа дефицитных товаров создает условия для перераспределения доходов между группами населения в обход государства»[1]. Надо сказать, что это не единственная форма такого рода перераспределения, формы спекуляции чрезвычайно разнообразны. Наряду с «классической» (покупка товаров и их последующая реализация по повышенной цене), существует много других.

В связи с массовой автомобилизацией широкие размеры приобрела, например, такая почти ненаказуемая форма спекуляции, как продажа по завышенной цене дефицитных услуг, в частности на станциях технического обслуживания, когда, кроме официальной оплаты в кассу, клиенты сплошь и рядом дают мастерам за скорость исполнения заказа, качество, прилежание и т.п., т.е. за нормальное выполнение их прямых обязанностей.

Значительная часть дефицитных товаров и услуг реализуется по предварительной записи, что связано не только с потерей времени потребителя, но также служит почвой для своеобразной спекуляции — как наказуемой (перепродажа открыток-заказов и запись в очередь на дефицитные товары), так и ненаказуемой (информация о сроке записи).

---

[1] *Локшин Р.* Проблемы сбалансирования спроса и предложения // Плановое хозяйство. 1979. № 9.

Не чем иным как спекуляцией является продажа товаров в комплекте с мнимой услугой. Например, в том случае, когда дефицитные детали или узлы, отсутствующие в магазинах, имеются в разных ремонтных мастерских, владельцы приемников, телевизоров, автомобилей могут приобрести их, доплатив за мнимые ремонтно-установочные работы.

Явление дефицита товаров и услуг стало чуть ли не закономерностью и распространилось даже на здравоохранение. Несколько лет назад в ряд приволжских городов не завезли медикаменты кардиологической группы, в их числе и такие отнюдь не дефицитные в масштабе страны, как валидол и валериана. Произошло это лишь потому, что транспортировка их с предприятий-изготовителей мелкими партиями обходится несколько дороже, чем крупными. Уже ряд лет ощущается «очковый дефицит», а также дефицит батареек для слуховых аппаратов, спрос на которые в 1979 г. удовлетворялся лишь на 50%.

Вывод из сказанного очевиден: последствия товарно-денежной несбалансированности переросли рамки экономики и стали большим социальным злом. Поэтому, ранжируя цели и задачи экономического развития на ближайшее будущее, достижение и поддержание сбалансированности следует поставить на первое место.

Ведущим звеном экономического механизма развитого социалистического общества является, как известно, народнохозяйственный план. Для обеспечения сбалансированности он должен составляться исходя из денежных доходов населения, предприятий, колхозов, государства. Это и будет означать его ориентацию на конечные народнохозяйственные результаты.

В условиях товарно-денежных отношений общественные потребности, подлежащие удовлетворению, выступают в форме платежеспособного спроса, который определяется объемом и структурой доходов. Подобный принцип планирования, хотя и формально, уже принят для легкой и пищевой промышленности. Специальным постановлением предусмотрено составление плана производства в этих отраслях в соответствии с заказами торговли, что предполагает соответствие платежеспособному спросу населения. Однако в отношении сырья и материалов для легкой и пищевой промышленности, как, впрочем, и других отраслей, этот принцип не применяется, что сводит на нет его действие на конечной стадии производства. Возможно, поэтому порядок оформления заказов торговли установлен таким образом, что план производства легкой и пищевой промышленности составляется без должного учета.

Составление плана в соответствии с заказами потребителя и платежеспособным спросом вовсе не означает, что денежные доходы можно устанавливать произвольно. Их повышение следует планировать в меру роста товарных ресурсов. Но пока речь идет прежде всего о покрытии уже выплаченных доходов, а также сбережений, отложенных на покупку товаров, т.е. уже сформировавшегося платежеспособного спроса.

Для обеспечения сбалансированности и пропорциональности экономики следует повысить роль планового баланса народного хозяйства. Он должен получить статус плана верхнего уровня, обсуждаться и утверждаться, как государственный бюджет. Без сбалансированности верхнего уровня народного хозяйства не может быть достигнуто сбалансированности ни в каком сколько-нибудь крупном его подразделении.

Составление плана с ориентацией на доходы предполагает реализацию этого принципа прежде всего при разработке планового баланса всего народного хозяйства. Для этого он должен включать развернутые финансовые балансы, увязывающие доходы и их материальное покрытие (конечный продукт). В Постановлении ЦК КПСС и Совета министров СССР от 12 июля 1979 г. предусматривается составление как перспективных, так и текущих финансовых балансов на всех уровнях планирования. Сбалансированность денежных доходов и их материального покрытия не только в целом, но и по видам доходов и товарным группам должна быть признана непреложным свойством плана. Особенно важную роль приобретает углубленная разработка баланса денежных доходов и расходов населения по всему народному хозяйству, союзным республикам и экономическим регионам.

В настоящее время этот баланс разрабатывается по населению в целом, но необходимо составлять его и по группам семей, дифференцированных по социально-демографическому принципу и уровню доходов.

Хотя отложенный платежеспособный спрос достаточно велик[1], обширный экономический потенциал, которым обладает народное хозяйство, позволяет надеяться, что к сбалансированной экономике можно перейти в относительно непродолжительные сроки.

Для претворения в жизнь любого крупного экономического мероприятия, в том числе и устойчивой сбалансированности хозяй-

[1] По некоторым оценкам, он достигает 50% общей суммы вкладов населения в сберкассах, составившей на начало 1980 г. 146,2 млрд руб. (СССР в цифрах в 1979 г. М.: Статистика, 1980).

ства, огромное значение наряду с планированием имеют и другие звенья хозяйственного механизма, в частности, механизм цен. До недавнего времени вопрос об его использовании в подобных целях внашей печати вообще не рассматривался. Лишь в 1979 г. в связи с изменением цен на предметы не первоочередного спроса председатель Госкомцен СССР Н.Т. Глушков назвал подобное использование механизма цен вынужденной, но необходимой мерой[1]. На наш взгляд, использование цен для обеспечения товарно-денежной сбалансированности не следует рассматривать как экстраординарную меру. Важно только, чтобы повышение цен на одни товары компенсировалось для соответствующих социальных групп населения увеличением доходов или их снижением на другие товары.

Органом, призванным решать проблему товарно-денежной сбалансированности, является прежде всего Госплан СССР. Другое учреждение, которое по самой своей природе должно быть в этом заинтересовано, — Госбанк СССР и его местные конторы, непосредственно реализующие кредитные и кассовые планы. Составление и исполнение такого рода планов предусмотрено действующим уставом Госбанка. Госбанку предоставлено также право прекращать кредитование предприятий, накапливающих сверхнормативные запасы сырья и материалов или не обеспеченную сбытом готовую продукцию. Очевидно, что такое ограничение играет важную роль в поддержании сбалансированности. Для исполнения кассового плана по существу, а не формально, Госбанк должен следить за тем, чтобы промышленность и торговля соответствующих ведомств и регионов обеспечивали товарное покрытие доходов и возвращение тем самым выплаченных денег в кассы Госбанка.

Необходимо, чтобы такого рода функции стали основой деятельности Госбанка, а также расширились возможности его влияния. Госбанк — общегосударственный экономический орган, он свободен от ведомственных и местнических интересов, поэтому целесообразно максимально использовать его при решении рассмотренных здесь проблем.

---

[1] *Глушков Т.Н.* В Государственном комитете СССР по ценам // Правда. 1979. 1 июля.

ПЕРЕХОД К ОПТОВОЙ ТОРГОВЛЕ ПРОДУКЦИЕЙ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ТЕХНИЧЕСКОГО НАЗНАЧЕНИЯ — СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ РЕФОРМЫ[1]

В.Д. Белкин, П.А. Медведев, И.В. Нит

XXVII съездом КПСС всесторонне обоснована необходимость радикальной реформы хозяйственного механизма, сформулированы ее цели и задачи, определено основное содержание. Видное место занимает здесь перестройка материально-технического снабжения, развитие оптовой торговли средствами производства. Материально-техническое снабжение в процессе общественного разделения труда опосредует связи между предприятиями-производителями и предприятиями-потребителями. В настоящее время эти связи характеризуются господством производителя, что противоречит программной установке XXVII съезда КПСС — на деле подчинить все наше производство общественным потребностям.

Как показывает многолетняя практика, а также опыт крупномасштабного экономического эксперимента, материально-техническое снабжение — это едва ли не самое узкое место в нашем народном хозяйстве, и «расшить» его можно лишь мерами принципиального характера.

Централизованное снабжение предприятий по заранее выделяемым фондам было введено в экстремальных условиях, когда материальных ресурсов было крайне недостаточно и требовалась их концентрация на немногих приоритетных направлениях в качестве вынужденной меры. Однако в дальнейшем с увеличением их объема подобный способ распределения ресурсов сделался едва ли не главным фактором их расточительства и дефицита. Остановимся хотя бы кратко на коренных причинах этого парадоксального на первый взгляд явления.

В сложившейся практике управления народным хозяйством для увязки планов производства и производственного потребле-

---

[1] *Белкин В.Д., Медведев П.А., Нит И.В.* Переход к оптовой торговле продукцией производственно-технического назначения – составляющая экономической реформы // Экономика и математические методы. 1986. Т. 22. Вып. 6.

ния проводится так называемая заявочная кампания. Каждый год в марте—мае предприятия составляют заявки на материальные ресурсы, которые им нужны для выполнения еще неизвестного плана будущего года. Эти заявки суммируются. Номинально сумма включает в себя всю продукцию производственно-технического назначения, которую предстоит поставить предприятиям, стройкам и организациям в течение планового периода. Чтобы эту продукцию поставить, ее необходимо произвести. Следовательно, суммарную заявку нужно распределить на задания тому же множеству предприятий, от которого исходили заявки. Но для выполнения этих заданий предприятиям во многих случаях требуются не те ресурсы и не в таких объемах, которые фигурируют в их заявках. Это логическое противоречие пытаются иногда разрешить, предлагая сначала утвердить предприятиям производственную программу, а затем уже спрашивать с них заявки на ресурсы. Однако легко видеть, что и эта идея заводит в подобный же порочный круг: поскольку производственная программа предприятий составляется до того, как получены заявки, нет оснований надеяться, что она включает изготовление продукции, необходимой для материального потребления совокупности все тех же предприятий. Стало быть, начинать с производственной программы ничем не лучше, чем с заявок, как это делается в настоящее время.

Формируемые предприятиями заявки охватывают, во-первых, то, что потреблено в отчетном году; во-вторых, добавку таких же материалов на гипотетический прирост прежних видов продукции в плановом году; в-третьих, разного рода другие материалы, главным образом наиболее дефицитные — на непредвиденное обновление производственной программы, а также для предстоящего натурального обмена с другими предприятиями. При этом свои потребности в материалах предприятия почти всегда преувеличивают, резонно полагая, что их заявки будут при рассмотрении в Госснабе или других органах снабжения существенно урезаны. Что касается выделяемых фондов, то во многих случаях они включают продукцию предприятий, ввод которых хотя и был предусмотрен планом, но отложен.

В результате суммарная производственная программа оказывается заведомо ниже совокупности заявок и их действительно приходится урезать. В то же время по некоторым позициям она выше заявок — производится ненужная продукция. Кроме того, даже выделенные на уровне урезанных заявок фонды «отовариваются» не полностью. И наконец, фактический объем поставок по ряду позиций больше того, что требуется на выполнение плановых заданий, а по

некоторым другим позициям эти задания не обеспечиваются. Так, по предприятиям Минстанкопрома, Минприбора и других министерств заявки на 1984 г. превышали потребности почти в 1,5 раза, выделенные фонды — на 25—37%, материалов было завезено на 17% больше потребности[1].

Еще сильнее, чем в промышленности, недостатки действующей формы материально-технического обеспечения проявляются в сельском хозяйстве, строительстве, жилищно-коммунальном хозяйстве. Выделяемые предприятиям и организациям данных отраслей фонды на материальные ресурсы существенно ниже их платежеспособного спроса и «отовариваются» эти фонды хуже, чем в промышленности.

При отсутствии оптовой торговли значительная часть материально-технического обеспечения колхозов осуществляется полулегальными способами. Трудности в удовлетворении платежеспособного спроса колхозов снижают стимулы к повышению доходности сельскохозяйственного производства, не способствуют выполнению Продовольственной программы.

Неудовлетворительное материально-техническое обеспечение строительства, наряду с другими факторами, срывает планируемый ввод мощностей, вызывает недопоставку продукции с этих мощностей, что в свою очередь затрудняет обеспечение производства материальными ресурсами.

Необходимо отметить еще и то, что применяемые методы директивно-адресного планирования обеспечивают тем большую сбалансированность между производством и производственным потреблением, чем меньше структура и объем воспроизводства планового периода отличаются от отчетного. А это затрудняет осуществление прогрессивных структурных сдвигов, столь необходимых для ускорения социально-экономического развития. В условиях принятой технологии планирования производства и снабжения объективное положение и усилия работников предприятий, министерств, Госснаба и Госплана способствуют инертности экономики, воспроизводству прежней ее структуры. Действительно, предприятиям и ведомствам проще обосновать и «защитить» заявки, повторяющие прежние запросы на материалы, а Госснабу менее хлопотно их контролировать. Госплан при разработке производственной программы вынужден, в свою очередь, ориентироваться на указанные заявки, во-первых, по той очевидной причине, чтобы их удовлетворить и, во-вторых, чтобы

[1] Оптовая торговля средствами производства // Материально-техническое снабжение. 1985. № 6.

не усугубить несбалансированности плана, предусматривая задания, не обеспеченные материальными ресурсами.

Таким образом, нынешняя технология планирования и централизованного снабжения не может обеспечить сбалансированности между производством и производственным потреблением. К ней в полной мере относится высказывание М.С. Горбачева о том, что «...в современных условиях недопустимо решать из центра все вопросы, да это практически и невозможно»[1].

Несоответствие планов производства и производственного потребления вызывает законный вопрос: каким образом все же удается согласовывать взаимодействия хозяйственных ячеек хотя бы в той мере, в которой это наблюдается в действительности?

Социально-экономическая реальность породила определенный механизм демпфирования постоянно возникающих во времени и пространстве неувязок между потребностями предприятий и возможностями их удовлетворения. Суть этого механизма — сложившееся в дополнение к централизованному распределению ресурсов децентрализованное их перераспределение — натуральный обмен между предприятиями. Этот обмен осуществляется на основе чрезмерных, технологически неоправданных запасов товарно-материальных ценностей у экономических субъектов и прямых личностно-производственных связей между хозяйственными руководителями. В настоящее время часть обменных операций узаконена. Предприятиям разрешен обмен материалами в пределах ассортиментных групп и с уведомлением соответствующих территориальных органов Госснаба. Например, металл одного сортамента можно обменять на металл другого. Однако большая часть натурального обмена законом не предусмотрена и не контролируется. Механизм обмена одновременно обеспечивает стабилизацию положения хозяйственных ячеек и сдерживает, хотя и в небольшой мере, тенденцию к натурализации народного хозяйства.

На первый взгляд, обмен представляется явлением отрицательным, но оценить его объективно можно лишь рассматривая в рамках сложившегося хозяйственного механизма. Разумеется, личные связи чреваты весьма негативным проявлением принципа «ты мне — я тебе». Однако в условиях несбалансированности между производством и его материальным обеспечением натуральный обмен помогает преодолевать связанные с этим трудности, хотя и весьма дорогой ценой. Так,

[1] Материалы Пленума Центрального Комитета КПСС, 16 июня 1986 года. М.: Политиздат, 1986.

с 1960 по 1984 гг. запасы товарно-материальных ценностей росли в 1,6 раза быстрее, чем валовой общественный продукт, и достигли к началу 1985 г. 444 млрд рублей.[2] Особенно быстро шло накопление запасов в одиннадцатой пятилетке. Как отмечал М. С. Горбачев, «отвлечение этих средств из народно-хозяйственного оборота полностью «съедает» эффект, получаемый от экономии материальных ресурсов»[3].

Наряду с прочими недостатками, присущими всякому натуральному обмену, форма последнего, сложившаяся в недрах директивно-адресного централизованного распределения, унаследовала и его целевые установки — «работает» на оценочные, во многом промежуточные показатели планов производства и снабжения. В итоге конечные результаты — интересы потребителя — учитываются при обмене совершенно недостаточно. Понятно, что натуральный обмен ослабляет централизованное управление.

Представляется, что симбиоз реально существующих форм распределения продукции — фондируемого материально-технического снабжения и натурального обмена — необходим в направлении их трансформации в централизованно регулируемую с помощью кредитно-финансовой системы оптовую торговлю. Такой подход наилучшим образом соответствовал бы известному положению Ф. Энгельса: «...средства для устранения обнаруженных зол должны быть... налицо — в более или менее развитом виде — в самих изменившихся производственных отношениях. Надо не изобретать эти средства из головы, а *открывать* их при помощи головы в наличных материальных фактах производства»[4].

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДА К ОПТОВОЙ ТОРГОВЛЕ

Переход от нынешнего материально-технического снабжения к оптовой торговле продукцией производственно-технического назначения означает, по формальному определению, замену фондов на

---

[2] Народное хозяйство СССР в 1967 г.: стат. ежегодник. М.: Статистика, 1968; Народное хозяйство СССР в 1984 г.: стат. ежегодник. М.: Финансы и статистика, 1985.

[2] *Горбачев М.С.* Развитие Западно-Сибирского комплекса – общенародная задача // Правда. 1985. 7 сентября.

[4] *Маркс К., Энгельс Ф.* Сочинения. В 30 т. Т. 20 / Ин-т марксизма-ленинизма при ЦК КПСС. 2-е изд. М.: Госполитиздат, 1961.

получение той или иной продукции деньгами, либо попросту отмену фондов, ибо распределение по фондам и теперь сопровождается денежными расчетами. Но деньги здесь играют второстепенную роль. Их отсутствие у потребителя не служит препятствием для получения выделенной по фондам продукции. В то же время отсутствие фондов даже при наличии денег не позволяет, как правило, получить на законном основании такую продукцию.

Однако приведенное формальное определение перехода к оптовой торговле не раскрывает всей сложности проблемы и ее масштабов.

Фонды на материальные ресурсы нельзя просто так взять и отменить, не затрагивая сложившуюся кредитно-финансовую систему. Их можно заменить деньгами, действительно заработанными, причем количество денег в народном хозяйстве должно соответствовать объему реального экономического оборота. Такие требования к деньгам отнюдь не соответствуют фактическому положению дел. Как отмечалось на XXVII съезде КПСС, в больших масштабах практикуется административное перераспределение доходов. Убытки отстающих предприятий покрываются за счет работающих прибыльно, а также посредством банковского кредита. Обращающаяся в стране масса платежных средств существенно превышает допустимый уровень[1]. Поэтому платежеспособный спрос предприятий, организаций и строек на продукцию, реализуемую в порядке оптовой торговли, формировался бы во многом за счет «незаработанных» денег. Что же касается объема такого спроса, то он оказался бы чрезмерным.

В нашей экономической печати неоднократно указывалось, что из финансово-кредитной системы в народное хозяйство поступают избыточные деньги. Налог с оборота изымается в бюджет независимо от того, продан товар конечному потребителю или остался не реализованным. Подобно этому платежи в бюджет вносятся исходя из плановой, а не из фактически полученной прибыли. Кредит под запасы материальных ценностей, в том числе под залежалые товары и прочие неликвиды, выдается, по существу, без перспективы возврата. в результате, по свидетельству В.С. Павлова, создаются условия для появления все возрастающего количества «легких денег», ведущего к переполнению каналов денежного обращения платежными средствами[2]. Кредит утратил свое назначение.

---

[1] Перестройка в строительстве // Правда. 1986. 10 июня.

[2] *Павлов В.* Финансово-кредитный механизм в системе управления // Плановое хозяйство. 1985. № 8.

Нарушена сбалансированность между деньгами и товарами. При нынешних негибких ценах общая, объемная несбалансированность усугубляется структурной. Дефицит одних видов продукции производственно-технического назначения обусловлен не только недостаточным их производством, но и ценами, индифферентными к относительной их нехватке. В то же время на другие виды продукции установлены несоответственно завышенные цены. Следовательно, если цены оставить прежними, то в порядке оптовой торговли спрос на одни товары удовлетворить не удастся, а сбыт других окажется затрудненным.

Сказанное означает, что без финансово-кредитной реформы и перестройки цен переход к оптовой торговле в полном смысле этого понятия невозможен. При первоначальном рассмотрении получается, что названные мероприятия должны ему предшествовать. Между тем, дальнейший анализ показывает, что последовательное (поочередное) их проведение наталкивается на непреодолимые препятствия. Подобно тому, как нельзя перейти к оптовой торговле средствами производства без кредитно-финансовой реформы, последняя неосуществима без перехода к оптовой торговле.

Невозможно, в частности, снизить объемы денежных средств, используемых предприятиями для пополнения и содержания запасов товарно-материальных ценностей. Соответствующее сокращение запасов в условиях нынешнего неудовлетворительного материально-технического обеспечения может привести к простоям предприятий. Нельзя ограничить также и платежный кредит, ибо в условиях централизованного фондового распределения предприятия-поставщики не выбирают себе покупателей и если им придется поставлять продукцию неплатежеспособным потребителям, то без нынешнего, относительно дешевого банковского кредита они сами — не по собственной вине — останутся без денег.

Что касается перестройки цен, то ее принципы определены в Политическом докладе ЦК КПСС XXVII съезду партии: уровень цен следует увязывать не только с затратами, но и с потребительскими свойствами и эффективностью товаров, степенью сбалансированности продукции, с общественными потребностями в ней. Многое в этом отношении можно сделать и до перехода к оптовой торговле и кредитно-финансовой реформы. Многое, но далеко не все, ибо в условиях общей несбалансированности даже приближенная оценка степени удовлетворения общественных потребностей и реальной сбалансированности по отдельным видам продукции, необходимая для установления цен, затруднительна.

При одновременной с переходом к оптовой торговле перестройкой системы финансов, кредита и цен названные трудности устранимы. Не понадобятся чрезмерные запасы товарно-материальных ценностей и соответственно кредит под эти ценности; покупать продукцию производственно-технического назначения смогут лишь платежеспособные предприятия-потребители на заработанные или полученные «по-настоящему» в кредит деньги. Можно будет дать оценку структурной сбалансированности, столь нужную для формирования рациональной структурной политики и установления экономически обоснованных цен.

Таким образом переход к оптовой торговле, кредитно-финансовая реформа и перестройка цен — это единый, общий процесс, охватывающий сферу обращения в целом.

Реформа сферы обращения — сложнейшее комплексное мероприятие, требующее немалых усилий и затрат. Однако в сложившихся условиях ее проведение — необходимая предпосылка успешного решения важнейших взаимосвязанных задач — ускорения развития народного хозяйства и повышения его сбалансированности. Следует еще раз подчеркнуть сложность этих задач. Экономическая история не знала прецедентов сколько-нибудь удовлетворительного одновременного их решения. Усиление материально-финансовой сбалансированности позволит улучшить использование ресурсов, повысить роль потребителя и на этой основе его воздействие на качество продукции. Укрепление товарно-денежных связей даст возможность покончить с тенденциями натурализации нашей экономики, обеспечит необходимые условия и стимулы рациональной специализации и кооперирования производства, углубление общественного разделения труда. Влияние этого фактора на повышение производительности труда, на ускорение развития экономики трудно переоценить. Как указывал К. Маркс, «уровень развития производительных сил нации обнаруживается всего нагляднее в том, в какой степени развито у нее разделение труда»[1].

ПУТИ ПЕРЕХОДА К ОПТОВОЙ ТОРГОВЛЕ

В настоящее время, когда развитие оптовой торговли поставлено в повестку дня, было бы недостаточным ограничиться выяснением принципиальных особенностей этой проблемы. Необходимо обсудить

[1] *Маркс К., Энгельс Ф.* Сочинения. В 30 т. Т. 3 / Ин-т марксизма-ленинизма при ЦК КПСС. 2-е изд. М.: Госполитиздат, 1955.

конкретные пути перехода к оптовой торговле, в особенности первого его этапа. Прежде всего следует остановиться на вопросе о том, как осуществить этот переход — единовременно или постепенно.

С одной стороны, одновременный перевод на оптовую торговлю всех хозяйственных ячеек представляется невозможным. Если бы даже и удалось создать его теоретически безукоризненный алгоритм, осуществить это было бы крайне рискованно. Неподготовленные перемены могут привести к неожиданным последствиям. Хозяйственникам, нерадивость или даже ошибки которых в течение ряда десятилетий оплачивались государством, нелегко будет сразу перестроиться, отречься от, казалось бы, незыблемого принципа «деньги — ничто, фонды — все», пересмотреть отношение к ритмичности поставок и техническому уровню продукции, целиком подчинив их требованиям потребителя, и т.п.

Иными словами, непременным условием проведения таких радикальных изменений, как переход от фондового распределения средств производства к оптовой торговле, является наличие экспериментальной составляющей. Понадобится отслеживать социально-экономические результаты нововведения и накапливать информацию для корректировки в дальнейшем правил достижения поставленной цели. При единовременном переходе на оптовую торговлю не исключены неожиданные, слишком крупные по масштабам нежелательные результаты этого процесса, которые трудно будет ликвидировать в достаточно короткое время и без особого ущерба. Если даже негативные тенденции и удастся приостанавливать за счет изменений правил, то это придется делать, скорее всего, слишком часто, ибо во всей экономике недопустимы даже кратковременные нежелательные тенденции. Отсутствие стабильности в правилах может пагубно отразиться на всей системе мероприятий по переходу к оптовой торговле.

Таким образом, напрашивается вывод, что переход к оптовой торговле, кардинально изменяющий существенные характеристики сложившейся социально-экономической действительности, должен быть локализован по организационным хозяйственным структурам и проводиться постепенно.

С другой стороны, сторонники единовременного перехода к оптовой торговле приводят веские доводы против постепенного проведения этого мероприятия. Они небезосновательно опасаются нежелательных эффектов, связанных с привилегированным положением, в котором могут оказаться отдельные предприятия и отрасли при постепенном переходе к оптовой торговле.

Мы все же полагаем, что единовременный переход к оптовой торговле сразу во всем народном хозяйстве нереален. Несмотря на указанные трудности, предпочтительна постепенность.

Для элиминирования этих трудностей нужно добиться, чтобы на каждом этапе развития оптовой торговли включенные в нее экономические ячейки были бы способны существовать в «окружающей среде» предприятий, пока еще не охваченных экономической реформой, за счет своих собственных сил и средств и если и получать во взаимоотношениях с партнерами какие-то привилегии, то не с помощью административного патронажа вышестоящих организаций, а как справедливую плату за особо успешную работу.

Необходимо далее создать такую систему взаимоотношений между переведенными на оптовую торговлю предприятиями и «окружающей средой», чтобы первые заинтересовывали своих партнеров в переходе на новые условия обмена, побуждали бы их готовиться к переходу морально, экономически и технологически. Это обеспечит распространение оптовой торговли как бы в саморегулирующемся режиме. Тогда органам управления нужно будет давать не предписания, а разрешения включаться в нее готовым к этому предприятиям. Было бы целесообразно подобные функции возложить в первую очередь на банк, поскольку он лучше какого-либо другого органа осведомлен о хозяйственно-финансовом положении предприятий и тесно взаимодействует с ними.

В 1918 г. в специальных «Тезисах банковой политики» В.И. Ленин писал: «Банковая политика, не ограничиваясь национализацией банков, должна постепенно, но неуклонно направляться в сторону превращения банков в единый аппарат счетоводства и регулирования социалистически организованной хозяйственной жизни всей страны в целом»[1]. Теперь крупнейший из крупнейших — Госбанк СССР — с его отделениями и агентствами, находящимися в каждом районе, охватывает все народное хозяйство, связан со всеми без исключения объединениями, предприятиями, организациями, колхозами, регистрирует и контролирует все хозяйственные операции, опосредуемые безналичными денежными расчетами.

Переход к оптовой торговле предполагает создание необходимых для этого специализированных хозяйственных подразделений. Естественно использовать здесь учреждения, базы и склады Госснаба СССР, преобразовав их надлежащим образом. Организации оптовой торговли

[1] *Ленин В.И.* Полное собрание сочинений. В 55 т. Т. 36 / Ин-т марксизма-ленинизма при ЦК КПСС. 5-е изд. М.: Политиздат, 1969.

должны стать равноправными партнерами предприятий, наладить с ними «горизонтальные» взаимовыгодные хозяйственные связи.

Большое значение для оптовой торговли имеет информация. Помочь предприятию-потребителю найти оптимальных для него поставщиков, а поставщикам — наиболее надежных и удобно дислоцированных потребителей в нашем огромном народном хозяйстве — задача не из легких. Отсюда необходимость глубокого и вместе с тем оперативного изучения хозяйственной конъюнктуры. Для этого было бы, на наш взгляд, целесообразно создать соответствующие конъюнктурные центры. Их функции окажутся в новых условиях хозяйствования чрезвычайно важными, сложными и вместе с тем принципиально новыми, неотработанными в рамках прежнего хозяйственного механизма. Конъюнктурные центры следовало бы сделать хозрасчетными (в полном смысле этого понятия): с одной стороны, их услуги оплачивались бы заинтересованными организациями, а с другой — они несли бы материальную ответственность за качество работы: им пришлось бы покрывать убытки своей клиентуры, вызванные ошибками в прогнозах.

Конъюнктурные центры не следует рассматривать как эквивалент традиционных органов хозяйственного управления. В отличие от последних они представляются консультативно-информационными. Они не ущемляют интересов предприятий, но зато не снимают с них ответственности. Такое функциональное выделение хозрасчетных организаций с диспетчерскими функциями позволяет освободить от последних центральные управляющие органы. «Задуманный при создании как мозговой центр руководства экономикой, Госплан во многом продолжает выполнять диспетчерские функции... в то же время не делается того, что составляет главное назначение стратегического планового органа страны»[2].

Работа по изучению конъюнктуры приобретает в новых условиях хозяйствования свое содержание. Организациям оптовой и розничной торговли, производственным предприятиям и объединениям недостаточно будет знать конъюнктуру конечного спроса. Изменение ее означает изменение спроса, притом неоднозначное, на средства производства предприятий, непосредственно выпускающих товары народного потребления. Это, в свою очередь, порождает следующий этап изменения спроса и т.д. Поскольку за все приходится платить деньгами, заработанными предприятиями, то к точности прогноза спроса будут предъявляться высокие требования.

---

[2] Материалы Пленума Центрального Комитета КПСС, 16 июня 1986 года. М.: Политиздат, 1986.

Работа по оценке изменения спроса всех стадий производства не может вестись последовательно. Конъюнктурный центр уже на этапе изменения конечного спроса должен будет хотя бы приблизительно оценивать обусловленные этим возможные изменения спроса во всех эшелонах воспроизводства с постепенным уточнением их количественных и качественных характеристик. Зная возможности общественного производства и структуру конечного спроса, конъюнктурный центр, по существу, сможет влиять на техническую и технологическую политику, помогая предприятиям в определении наиболее рациональных вариантов производства, прогрессивных видов сырья, материалов, оборудования и т.п., позволяющих произвести продукцию с необходимыми потребителю свойствами и наиболее экономичным способом.

Последовательное и эффективное осуществление оптовой торговли станет возможным при одновременной радикальной перестройке экономического механизма основного хозяйственного звена — предприятий и объединений — переходу к полному хозрасчету, самоокупаемости и самофинансированию, остаточному принципу формирования заработной платы. В этих условиях всякое решение по выполнению договорных обязательств, по замене одних видов ресурсов другими, по изменению качества или потребительских свойств выпускаемой продукции и т.п. непременно должно сказываться на оплате труда. И притом не символическими надбавками из фонда материального поощрения, а реально и ощутимо. Для того чтобы не было без вины виноватого, штрафы и прочие санкции должны полностью возмещать ущерб, нанесенный трудовому коллективу вследствие нарушения сроков поставки, задержки платежей и т.п.

Рост производительности труда, который будет достигаться в результате перевода предприятий на оптовую торговлю за счет повышения ритмичности производства, качества продукции, сокращения производственных запасов и потерь, вызовет увеличение заработной платы. В связи с этим возникает чрезвычайно важное обстоятельство, которое необходимо учитывать при перестройке сферы обращения. Выплаченные населению дополнительные деньги предстоит обеспечивать товарным покрытием; в противном случае возрастет товарно-денежная несбалансированность, что, в свою очередь, отрицательно скажется на распространении оптовой торговли.

Исходя из сказанного рассмотрим теперь принцип, по которому целесообразно осуществить постепенный переход к оптовой торговле. Наиболее часто предлагавшиеся здесь принципы: региональный, продуктовый, отраслевой.

Переход к оптовой торговле в отдельном регионе невозможен хотя бы потому, что ни один регион не замкнут относительно материальных потоков. Продуктовый принцип уже однажды пытались применить в Госснабе СССР и ни к чему хорошему это не привело[1]. Тесная взаимосвязь различных видов продукции в процессе воспроизводства повлекла за собой урезание списка изделий, поставляемых через оптовую торговлю, до небольшой и малозначащей номенклатуры. Таким образом, ни региональный, ни продуктовый принципы перехода к оптовой торговле несостоятельны.

Иначе обстоит дело с отраслевым принципом. С 1987 г. на оптовую торговлю переводятся научно-исследовательские и проектно-конструкторские организации, Минздрав, Минкультуры, Минвуз и другие непромышленные министерства, а также предприятия Минстройдормаша, что позволит отработать технологию материально-технического обеспечения потребителей в порядке оптовой торговли. Всего путем оптовой торговли будет снабжаться относительно небольшая часть — около 10 тыс. потребителей — и распределяться еще меньшая доля материальных ресурсов. «Это слишком робко; при подобных масштабах переход на оптовую торговлю растянется на десятки лет»[2].

Таким образом, вопрос о дальнейшем распространении оптовой торговли остается открытым. Между тем, как свидетельствует опыт крупномасштабного экономического эксперимента, это проблема первостепенной важности. До тех пор, пока министерств и предприятий, охваченных экспериментом, было сравнительно немного, Госснаб обеспечивал им приоритетное снабжение за счет других; потом, когда «других» осталось слишком мало, возникли затруднения.

И в рассмотренном случае платежеспособный спрос 10 тыс. потребителей, обусловленный в том числе и легкодоступными «незаработанными» деньгами, Госснаб, несомненно, сумеет удовлетворить. Но когда на снабжение посредством оптовой торговли будет переведен более широкий круг потребителей, положение из-за избыточных платежных средств неизбежно осложнится.

Мы видим выход из указанных трудностей в том, чтобы начать переход к снабжению на условиях оптовой торговли с предприятий второго подразделения, выпускающих товары народного потребления. Особенность положения этих предприятий в том, что они имеют максимально объективного судью, оценивающего успешность их

---

[1] *Авдеев С.П.* Распределение средств производства и оптовая торговля // Материально-техническое снабжение. 1984. № 10.

[2] *Парфенов В.* Масса покоя // Правда. 1986. 19 мая.

деятельности и расплачивающегося за свои оценки лично заработанным рублем — рублем, направление использования которого можно свободно выбирать в относительно широких пределах. Таким судьей является население. Чтобы сделать его мнение более весомым, нужно поставить экономическое положение предприятий, переводимых на оптовую торговлю, и зарплату их трудовых коллективов в полную зависимость от суммы денег, заплаченных населением за выпущенную ими продукцию. Но отсюда следует, что и среди предприятий второго подразделения имеется немало таких, которые не могут быть переведены на оптовую торговлю. Речь идет о предприятиях, выпускающих продукцию, не пользующуюся спросом, «работающих на склад». Такие предприятия сразу разорились бы.

Стало быть, на первом этапе на оптовую торговлю нужно перевести лишь те, которые и ныне работают рентабельно, производят товары, имеющие устойчивый сбыт. Это, конечно, обеспечивает благоприятные стартовые условия для оптовой торговли, но не создает для переводимых на нее предприятий административно регламентируемый тепличный режим, позволяющий им жить или даже процветать за счет других.

Необходимость поставить переводимые на оптовую торговлю предприятия в полную зависимость от покупателя влечет за собой требование передавать в их распоряжение деньги за выпущенную продукцию лишь после ее продажи населению, что, конечно, замедлит оборот финансовых ресурсов предприятий и вызовет определенные трудности учетного характера. Однако первая проблема решается с помощью кредита (который и теперь приходится предоставлять организациям оптовой торговли потребительскими товарами). Вторая тоже не создает непреодолимых препятствий, тем более что некоторый опыт ее решения уже имеется. Отказываться от принципа оплаты продукции после продажи ее населению нельзя еще и по другой причине. Необходимо, чтобы увеличение массы денег, выплаченной работникам предприятий, переведенных на оптовую торговлю, в результате повышения производительности их труда постоянно и с избытком перекрывалось массой товаров, а товарно-денежная сбалансированность при этом не только не снижалась, но непрерывно и существенно возрастала.

В будущем, когда организации оптовой торговли предметами потребления перейдут на новые условия хозяйствования и им можно будет продавать готовую продукцию, ее сбыт и учет существенно упростятся.

Чтобы работникам магазинов было выгодно оперативно продавать продукцию предприятий, переведенных на оптовую торговлю,

коллективы магазинов должны получать некоторую долю выручки от ее продажи. Эти средства они смогут использовать по своему усмотрению, главным образом для дополнительной оплаты труда, что послужит вознаграждением предприятия партнеру за эффективную помощь в работе.

Отношения переведенного на оптовую торговлю предприятия с поставщиками сырья, материалов, комплектующих изделий, полуфабрикатов и оборудования и строителями следует строить аналогично его отношениям с розничной торговлей: им тоже нужно платить за эффективную помощь в работе.

О моменте перевода предприятия на снабжение в порядке оптовой торговли ему должно быть сообщено заранее, чтобы оно успело подтвердить, отклонить или скорректировать запланированные поставки оборудования, сырья и т.п. Ведь одно дело получать их по карточкам, а другое — приобретать за свои деньги. Согласованные с поставщиком и своевременно сообщенные плановым органам заказы предприятий на стандартное сырье, оборудование или стандартные услуги следует включать в план поставщика. За запланированные продукцию и услуги предприятию нужно будет расплачиваться по действующим ценам с некоторой фиксированной надбавкой. Если же заказ не стандартный или срочный, то он оплачивается по договорным ценам и выполняется за счет резервов, которых сейчас почти всюду более чем достаточно.

Деньги заказчика могут помочь вовлечению в производство резервов. На них, кроме того, можно купить дополнительное сырье, материалы и т.п. и тем самым вовлечь резервы других предприятий. Для дополнительного производства было бы целесообразно широко использовать уже накопленные запасы. Для этого вместо натурального обмена материалами между предприятиями, который приобрел в последнее время значительный размах, представляется полезным восстановить коммерческий кредит.

Фиксированные надбавки и дополнительный доход, полученный благодаря договорным ценам, поступают на специальные банковские счета поставщиков и могут расходоваться по усмотрению их коллективов: на развитие производства, социально-бытовые мероприятия, на премии и т.п. Такие же счета должны быть открыты для доплат, получаемых магазинами. Подчеркнем, что деньги, «обслуживающие» оптовую торговлю, попадают на специальные счета на всех этапах своего оборота и могут одинаково свободно использоваться.

Необходимость платить надбавку за продукцию и услуги создаст известные трудности для предприятий, переводимых на оптовую

торговлю. Но избежать их нельзя: иначе смежники осложнят переход на оптовую торговлю. Предприятия должны будут заработать деньги на доплаты за счет роста производительности своих коллективов и экономии материалов. Эти доплаты — средство подготовки «окружающей среды» к переводу на оптовую торговлю.

Аналогично предприятиям, производящим товары для населения, на материально-техническое обеспечение в порядке оптовой торговли могут быть переведены предприятия, изготовляющие продукцию на экспорт. Мировой рынок — «судья» еще более взыскательный, чем население. Поэтому деньги, полученные предприятиями-экспортерами от внешнеторговых хозрасчетных экспортно-импортных объединений, обладают тем же свойством, что и полученные предприятиями, выпускающими товары народного потребления, от продажи их населению. Они — заработанные.

Здесь, однако, возникает вопрос о том, как повлияет на сбалансированность возможность нелимитируемого расширения выпуска продукции и соответствующего роста заработной платы на предприятиях-экспортерах. Если валюта, вырученная от экспорта дополнительной продукции, будет использована для импорта предметов потребления, то при существующих соотношениях внешнеторговых и внутренних цен на такие товары можно с уверенностью сказать, что сбалансированность повысится. Разумеется, этого не произойдет, если вырученную валюту использовать для импорта иной продукции. Ввиду особого значения сбалансированности на начальном этапе перехода к оптовой торговле валюту, полученную за реализацию дополнительно произведенной продукции, следует полностью или частично употребить для импорта потребительских товаров.

Вслед за предприятиями второго подразделения и предприятиями-экспортерами на материально-техническое обеспечение в порядке оптовой торговли целесообразно перевести те предприятия первого подразделения, которые выпускают средства производства для названных предприятий. Ведь эти средства производства будут оплачиваться деньгами, «заработанными» соответствующими предприятиями второго подразделения и предприятиями- экспортерами, т.е. в данном случае — деньгами населения и импортеров. На следующем этапе на оптовую торговлю должны быть переведены предприятия первого подразделения, изготавливающие средства производства для поставщиков средств производства предприятиям второго подразделения и экспортерам, и т.д.

Предложенный принцип опосредования оптовой торговли продукцией производственно-технического назначения деньгами насе-

ления и импортеров применим к предприятиям всех отраслей — не только текущего производства, но и инвестиционного комплекса. Для реализации названного принципа в строительстве его необходимо перевести на кредитную форму финансирования, разумеется, вернув кредиту его свойства — он должен на деле стать срочным, возвратным и платным. Размеры кредитных ресурсов банка, которые формируются во многом за счет вкладов населения, следует при этом строго ограничить исходя из возможностей их реального обеспечения, что достигается в результате кредитно-финансовой реформы. Такая реформа, как отмечено выше, должна осуществляться во взаимосвязи с переходом к оптовой торговле.

Кредитно-финансовая реформа — предмет особого рассмотрения, выходящего за рамки данной статьи. Здесь лишь отметим благотворное влияние предложенных мер на финансы, кредит и денежное обращение. От предприятий, переведенных на оптовую торговлю, бюджет будет получать реальные, полноценные доходы: налог с оборота — после действительной реализации продукции конечному потребителю и платежи — из фактической, а не из плановой прибыли. Расширение производства и реализации продукции для населения повысит товарно-денежную сбалансированность и тем самым укрепит покупательную способность рубля.

Одновременно с развитием оптовой торговли и проведением кредитно-финансовой реформы (желательно опережая эти мероприятия и уж ни в коем случае не отставая от них) необходимо перестраивать, наделять надлежащей гибкостью и подвижностью ценообразование. Не исключено, что ввиду особой сложности перестройки цен придется провести ее в два этапа — сперва перейти к равнорентабельным ценам — единого уровня, а затем к ценам плановой сбалансированности. Переход к ценам единого уровня и в современных условиях оказался бы полезным. Он позволил бы выправить сложившуюся парадоксальную ситуацию, когда многие виды продукции, изготовляемые с низкими издержками, реализуются по завышенным ценам, а на продукцию, выпуск которой обходится относительно дорого, цены за счет дотаций занижены. Не дожидаясь общей перестройки цен, следует расширять сферу и масштабы применения лимитных и договорных цен.

В связи с намечаемым переходом к оптовой торговле, расширением практики договорных цен и другими подобного рода мероприятиями нередко высказываются опасения относительно снижения планомерности развития экономики, ослабления централизованного начала в руководстве народным хозяйством. На наш взгляд, дело обстоит как

раз наоборот. в результате перехода к оптовой торговле и кредитно-финансовой реформе планомерность и действенность централизованного руководства усилятся. Денежные ассигнования в решающей мере будут предварять и обусловливать функционирование материальных и трудовых ресурсов в необходимом объеме, структуре и в соответствующие сроки. в связи с этим коренным образом возрастет значение банка. М.С. Горбачев говорил, что «переходя на новые методы хозяйствования, мы должны повышать роль банка как важнейшего органа управления»[1]. Отметим, что такой тип управления посредством денежных рычагов и инструментов сведет к минимуму возможности проявлений бюрократизма, местничества и ведомственности.

В заключение следует подчеркнуть, что было бы неправильным предлагаемую постепенность перехода к оптовой торговле интерпретировать как рекомендацию растянуть дело на длительный срок. На наш взгляд, переход к оптовой торговле, перестройку кредитно-финансовой системы, цен и хозяйственного механизма в целом целесообразно и возможно осуществить в основном на протяжении текущей пятилетки.

Литература

1. *Авдеев С.П.* Распределение средств производства и оптовая торговля // Материально-техническое снабжение. 1984. № 10.

2. Народное хозяйство СССР в 1967 г.: стат. ежегодник / ЦСУ при Совете Министров СССР. М.: Статистика, 1968.

3. Народное хозяйство СССР в 1984 г.: стат. ежегодник / ЦСУ при Совете Министров СССР. М.: Финансы и статистика, 1985.

4. Оптовая торговля средствами производства // Материально-техническое снабжение. 1985. № 6.

5. *Павлов В.* Финансово-кредитный механизм в системе управления // Плановое хозяйство. 1985. № 8.

6. *Парфенов В.* Масса покоя // Правда. 1986. 19 мая.

7. Перестройка в строительстве // Правда. 1968. 10 июня.

[1] Материалы Пленума Центрального Комитета КПСС, 16 июня 1986 года. М.: Политиздат, 1986.

ПРИКАЗ ИЛИ ЗАКАЗ?[1]

В.Д. Белкин, П.А. Медведев, И.В. Нит

В связи с широким обсуждением проекта Закона СССР о предприятии в печати и на собраниях высказывается немало предложений о том, как нашему механизму хозяйствования придать противозатратный характер. Тем более что многие вопросы этой проблемы в Законе поставлены. Нам бы хотелось тоже поговорить на эту тему более подробно.

Все ли задумываются, что имел в виду поэт, сказав: «Побольше ситчика моим комсомолкам». О какой ткани он говорил? О традиционной продукции ивановских или московских текстильных фабрик — тонком, плотном ситце ярких расцветок. Если судить по нарядам наших комсомолок, мечта поэта так и не сбылась. Не знаем, как относился Маяковский к отечественному батисту, поплину, маркизету, шифону, но многие современницы приобрели бы их с большим удовольствием, но не во всех магазинах они есть.

Почему такое происходит в нашей экономике, для которой удовлетворение потребностей человека — высшая цель? Где составляются детальные текущие и перспективные планы, чтобы по мере возможности обеспечить нас всем, в чем нуждаемся. Может, в этом и разгадка? В случайной оговорке: «по мере возможности». Нет, значит, возможности? Добудем побольше руды, выплавим побольше металла, сделаем новые ткацкие станки, вырастим побольше хлопчатника, выпустим хорошие красители — и возможность появится!

Но самое странное, пожалуй, в том, что, не будучи в состоянии делать нужное, наша промышленность подчас не жалеет сил и средств на выпуск ненужного: магазины и склады завалены суровыми тканями, ацетатным и натуральным шелком, платьями из них, постельным бельем. И в этом году больших улучшений не предвидится: 100 мил-

---

[1] *Белкин В.Д., Медведев П.А., Нит И.В.* Приказ или заказ? // Правда. 1987. 11 марта.

лионов метров выпуска не обеспечено пока заказами нашей очень неприхотливой торговли.

Обычно в таком случае спрашивают: куда смотрят министерства? Постараемся на это ответить. Если план — это, как сейчас принято, идущая сверху вниз директива: кому, что, из чего и для кого делать,— то лучше планировать, наверное, и нельзя.

Действительно, поставим себя на место Госплана. Чтобы удовлетворить спрос на отечественные ткани, нужно радикально изменить структуру их выпуска. Давайте мысленно запланируем новую структуру. Тогда одновременно мы еще должны запланировать выпуск новых ткацких станков (имеющиеся плохи для тонких нитей); работу машиностроительных заводов, которые эти станки произведут; металлургов, которые выплавят для станков металл; швейников, которые сошьют для металлургов спецодежду; ткачей, которые соткут для одежды ткани, и т.д.

Вот какая длинная и запутанная нить потянулась из простого ситчика!

Путаницу эту в принципе вроде бы распутала наука. Она создала метод межотраслевого баланса. Однако этот метод хорош, если надо составить план для народного хозяйства, в котором выпускается 1.000 видов продукции. Но против 10.000 видов он подчас бессилен. И самая совершенная ЭВМ ему не сможет помочь. А у нас только зарегистрированных видов изделий — 25 миллионов.

Итак, лично плановики действительно не виноваты. В рамках директивного натурального адресного планирования очень трудно согласовать потребности всех людей и все возможности народного хозяйства. Что же делать? Это зависит от целей, которые мы перед собой ставим. Если цель — сохранить в неизменном виде планирование, нужно поступать так, как и поступают: планировать на следующий год приблизительно то же самое, что было произведено в предыдущем.

А вот техническому прогрессу и связанным с ним изменениям технологий, смене оборудования, обновлению продукции при планировании от достигнутого наносится самый тяжелый урон.

Альтернативу этому способу управления указал XXVII съезд КПСС: в результате радикальной реформы хозяйственного механизма нам предстоит перейти к экономическим методам руководства, решительно раздвинуть границы самостоятельности предприятий, социалистической предприимчивости.

Вот тут и вносит свой вклад проект Закона СССР о предприятии. в нем много наряду с привычным нового, непривычного. Это, конеч-

но, заметный шаг вперед — к полному хозрасчету, самофинансированию, радикальной экономической реформе.

Однако реализация Закона о предприятии на деле станет возможной лишь в результате создания необходимых экономических условий. Каких именно? Подлинной самостоятельности предприятий, хозрасчета и самофинансирования. Пока о самостоятельности говорить трудно, если предприятию предписывают сверху, что делать, из чего делать, кому поставлять готовую продукцию. И что это за самофинансирование, если оставшуюся часть прибыли предприятие не может израсходовать по своему усмотрению? Не может купить, скажем, нужные ему материалы и оборудование. Следовательно, необходимо наладить оптовую торговлю средствами производства, включая прямые договорные связи между предприятиями. Об этом надо сказать в проекте Закона более четко.

Возникает вопрос: с чего начать развитие оптовой торговли? Сейчас в народное хозяйство регулярно поступают избыточные деньги: налог с оборота изымается в бюджет независимо от того, продан товар конечному потребителю или остался на складе. Платежи в бюджет вносятся предприятиями исходя из плановой, а не из фактической прибыли. Кредиты выдаются зачастую без перспективы возврата. Поэтому платежеспособный спрос предприятий заведомо превысит объем продукции, реализуемой в порядке оптовой торговли. Все будет раскуплено, возрастут ее запасы у потребителей и обострится дефицит.

Поэтому нельзя организовать оптовую торговлю средствами производства без кредитно-финансовой реформы. Но последнюю надо проводить одновременно с переходом к оптовой торговле.

Дефицит одних видов продукции обусловлен не только недостаточным их выпуском, но и заниженными ценами. В то же время на другие виды продукции установлены необоснованно высокие цены. При нынешних ценах общая объемная несбалансированность усугубляется структурной. Таким образом, введение полного хозрасчета и переход к оптовой торговле, кредитно-финансовая реформа и перестройка цен взаимообусловлены. В своей совокупности они и должны составить радикальную экономическую реформу.

Такая реформа — сложнейшее комплексное мероприятие. Оно уже по сути дела идет давно. Столько проведено экспериментов. Но комплексное проведение реформы сулит огромный экономический и социальный эффект. Повышение производительности труда повлечет рост зарплаты. И здесь важно, чтобы это не обострило несбалансированность рынка потребительских товаров и услуг. Иначе будут ослаблены стимулы эффективной и качественной работы.

Правильно мы сделали, переведя на условия самофинансирования прежде всего легкую промышленность. Особенность этих предприятий в том, что покупатель их продукции — население — расплачивается собственными, отнюдь не «лишними» для каждого деньгами. Деньги, вырученные у населения, реформированные предприятия смогут расходовать по своему усмотрению—на покупку в порядке оптовой торговли сырья и материалов, оборудования, дополнительную оплату и премирование своих работников.

Подобный старт реформы улучшит сбалансированность потребительского рынка: увеличение количества денег, выплаченного работникам реформированных предприятий, будет с лихвой перекрываться дополнительной массой произведенных ими товаров.

Приведенный в начале статьи пример с тканями вызывает законный вопрос: не разорятся ли реформированные предприятия в первые же месяцы? Если переводить без разбору, то, конечно, некоторые разорятся. Это на первом этапе реформы нежелательно, да и несправедливо: десятилетиями людей приучали поклоняться показателям плана, а теперь вдруг наказывают за неучет интересов потребителей.

Поэтому сначала на новые условия нужно переводить предприятия, способные уже в нынешней ситуации обеспечить свое существование на средства от продажи своей продукции населению.

Думается, начальный этап радикальной реформы должен охватывать также предприятия, изготовляющие продукцию на экспорт. Мировой рынок — «судья» еще более взыскательный, чем население. Поэтому деньги — эквивалент валюты, полученной от экспорта,— тоже не легкие, а великим трудом заработанные.

Вслед за указанными предприятиями на оптовую торговлю целесообразно перевести их поставщиков. На следующем этапе на такую торговлю должны быть переведены предприятия, изготовляющие средства производства для названных предприятий и т.д.

Поэтапное осуществление радикальной экономической реформы в целом по народному хозяйству невозможно апробировать экспериментально. Поэтому мы имитировали этот процесс на компьютере. Именно для подобных целей, а не для детального планирования ЭВМ вполне пригодны. И что же? Расчет на основе укрупненной народнохозяйственной модели показывает: чтобы реформа (по предложенной схеме) охватила все народное хозяйство, необходимо четыре-пять лет.

И, наконец, последний вопрос: позволит ли описанная тактика достигнуть еще одной цели, поставленной перед радикальной ре-

формой,— повысить действенность централизованного управления экономикой? Нередко высказываются опасения, что радикальная реформа ослабит централизованное начало в руководстве народным хозяйством. Между тем дело обстоит как раз наоборот. Возможности централизованного управления расширяются. Почему?

В условиях экономической сбалансированности денежные ассигнования будут в решающей мере предварять и обуславливать функционирование материальных и трудовых ресурсов в необходимом объеме, структуре и в соответствующие сроки. Возрастет значение банковской системы. Станет возможным управление по принципу: «Кто платит, тот заказывает...».

Сегодня, обсуждая проект Закона СССР о предприятии, необходимо отразить в его статьях характерные для развития оптовой торговли юридические права коллективов. Думается, это одно из самых перспективных направлений создания противозатратного механизма хозяйствования, краеугольный камень радикальной экономической реформы.

РЕФОРМА: МОДЕЛЬ ПЕРЕХОДА — ШАГ ПЕРВЫЙ, ВТОРОЙ, ТРЕТИЙ[1]

В.Д. Белкин, П.А. Медведев, И.В. Нит

Видные экономисты страны не раз рассказывали нашим читателям о состоянии народного хозяйства, о том, почему необходима коренная перестройка управления экономикой и какие цели она преследует. Авторы этой статьи выдвигают конкретный проект реформы — шаг за шагом описывают они свою модель перехода к новому типу хозяйствования. В ближайших номерах журнала мы продолжим разговор о разных сторонах переходного периода: о том, как специалисты видят реформу системы цен, планирования, управления производством на предприятии.

Начинается радикальная реформа хозяйственного механизма. Ее суть — переход от административных методов управления к экономическим. Ее цели, хозяйственный механизм, к которому мы стремимся прийти, были обозначены XXVII съездом КПСС, январским и июньским (1987 г.) Пленумами ЦК КПСС. Нельзя, правда, сказать, что уже пришло полное единодушие в отношении к переменам среди хозяйственных руководителей, даже ученых-экономистов. Провозглашенные принципы перестройки некоторым не импонируют. Ну что ж, как было сказано на январском Пленуме, «...нам предстоит борьба нелегкая, требующая высокой сознательности и организованности...».

Итак, при определении целей и задач радикальной реформы у нас есть надежный компас — решения съезда, «Основные положения коренной перестройки управления экономикой», «Закон о государственном предприятии (объединении)». Однако как достичь этих целей? Нужна модель перехода — последовательности шагов, которые должны привести наш хозяйственный механизм от нынешнего его состояния к желаемому. Между тем это не обсуждалось достаточно широко ни учеными, ни практиками-экономистами, более

[1] *Белкин В.Д., Медведев П.А., Нит И.В.* Реформа: модель перехода — шаг первый, второй, третий // Знание – сила. 1987. № 12.

того, даже необходимость определенного алгоритма самого процесса перехода еще не вполне осознана.

Так с чего же начать, чтобы старт обеспечил успех дела, чтобы каждый этап развития реформы приносил ощутимые плоды, расширяя тем самым круг ее активных участников и сторонников и нейтрализуя противников? Посмотрим, что «мы имеем» в народном хозяйстве сегодня.

Итак, стартовые условия: несбалансированность денежных и материальных потоков на рынках как потребительских товаров, так и производственно-технической продукции, хронический дефицит, неповоротливое и необязательное материально-техническое снабжение по фондам («карточкам»), неэкономное расходование всех ресурсов, низкая производительность труда, невосприимчивость производства к научно-техническому прогрессу, громоздкий и в значительной мере внеэкономический механизм ценообразования, неэффективная кредитно-финансовая система. Все эти недостатки действующего хозяйственного механизма нам и надо ликвидировать с помощью реформы. Но их невозможно устранить по отдельности: они теснейшим образом связаны между собой, как бы поддерживают и дополняют друг друга.

Для того, чтобы достичь товарно-денежной сбалансированности, предлагают сократить денежные средства предприятий, затруднить кредит. Это, дескать, заставит их отказаться от покупки лишних машин, сырья, приведет к сокращению запасов, которые сейчас непомерно велики — в основных отраслях производственной сферы они оцениваются более, чем в триста миллиардов рублей.

Но на самом деле директора заводов держат запасы не из страсти к накопительству, а из страха перед остановкой производства. Имея запас, можно из большого выточить маленькое, обменять ненужное шило на необходимое мыло. Значит, прежде чем сокращать оборотные средства предприятий, нужно повысить надежность их снабжения, кардинально изменить принципы его организации.

Как изменить? Перейти от фондируемой, «карточной» системы распределения ресурсов к оптовой торговле. Но если мы отменим «карточки», не добившись предварительно товарно-денежной сбалансированности, то предприятия раскупят, пользуясь избытком денежных средств, всю сколько-нибудь полезную продукцию, и дефицит в народном хозяйстве, уже сегодня мучительный, еще более обострится.

Обострится дефицит и в том случае, если мы начнем не с введения оптовой торговли, а с изъятия у предприятий денежных излиш-

ков. И не только потому, что чаще будут остановки производства, так как сократится выпуск многого из того, чего и так не хватает. Дефицит — проявление все той же товарно-денежной несбалансированности. При ограниченных средствах предприятия станут гоняться за относительно дешевой продукцией, а относительно дорогая не будет находить сбыта. Нынешние цены, оторванные от общественно необходимых затрат труда, не отражающие соотношения спроса и производства различных товаров и товарных групп, усугубят ситуацию. В результате возрастет структурная несбалансированность, обострится дефицит.

Связаны между собой и другие составляющие хозяйственного механизма. Например, радикальная реформа, безусловно, должна привести к резкому повышению производительности труда, а потому и к росту денежных доходов трудящихся. Значит, реформу нельзя начать на предприятиях, выпускающих средства производства. Действительно, если эффект реформы проявится сначала, скажем, у станкостроителей, то на дополнительные деньги за выпуск дополнительной продукции нельзя будет купить потребительских товаров — их-то объем не возрастет. Это еще больше обострит несбалансированность на потребительском рынке, усилит инфляцию, может дискредитировать реформу.

Мы описали ряд шагов, часто предлагаемых для начала реформы; они, очевидно, не ведут к цели. Теперь, наоборот, опишем старт, который, по нашему мнению, необходим.

Одна из главных целей перестройки экономики — подчинение производства интересам потребителя. В конечном счете речь идет о непроизводственном личном потреблении. Следовательно, область, где должна начаться реформа, определяется однозначно: предприятия, выпускающие товары для населения. Причем единственным источником доходов для этих предприятий должны стать деньги, вырученные от продажи их изделий населению (именно населению, а не оптовым базам и не магазинам). При этом необходимо, чтобы вся выручка, за вычетом обязательных платежей (поставщикам — за сырье и услуги, в бюджет и т.п.) поступала в полное распоряжение коллектива предприятия, чтобы ее можно было израсходовать так, как считает правильным коллектив, а не, скажем, Госкомтруд или Министерство финансов. Иначе благополучие предприятия будет больше зависеть от решения чиновника, чем покупателя, и по-прежнему важнее будет ублажить первого, чем удовлетворить второго. Значит, предприятия, начинающие реформу, должны быть переведены на полный и подлинный хозрасчет.

Хозрасчет не может быть ни полным, ни подлинным, если он сопровождается фондовым распределением ресурсов. Значит, одновременно эти же предприятия надо перевести на материально-техническое обеспечение через оптовую торговлю.

Материалы июньского (1987 г.) Пленума ЦК КПСС существенно уточнили наши представления об оптовой торговле. Нет смысла заводить ее лишь для снабжения теми товарами, по которым нет дефицита. Наоборот, оптовая торговля должна стать мощным орудием борьбы с ним.

Очень опасно понимать оптовую торговлю как «режим максимального благоприятствования» для части предприятий, перешедших на новые формы хозяйствования. На этом обычно кончаются попытки расширить рамки любого хозяйственного эксперимента; на самом деле «стартовые условия» должны быть равными для всех. Особыми привилегиями в снабжении сейчас пользуются, например, предприятия Минстройдормаша: они могут потребовать все, что душе угодно, а Госснаб, — хоть умри, но представь требуемое. Правда, в особо трудных случаях Госснаб может проконтролировать обоснованность заказа и объяснить слишком загребущему потребителю, что ему нужно на самом деле, а что он торопится прикарманить, пока очередная вспышка оптовой торговли еще не успела (как это неизменно происходило в прошлом) выдохнуться. Но предприятия запасают, несмотря на возможность такого контроля. Например, Саранский экскаваторный завод, перейдя на оптовую торговлю, сразу же закупил полугодовой запас металла, другие дефицитные материалы.

Вообще, если перевести на оптовую торговлю предприятия, на которых нет еще подлинного хозрасчета, и, следовательно, деньги у них «от дяди», а не заработанные, это не сдержит аппетиты потребителя и не заставит производителя быть более разворотливым и отзывчивым на возникающий спрос. В нашей схеме оптовая торговля выполняет обе эти функции.

Продав населению свою продукцию и рассчитавшись по своим обязательствам, предприятия, первыми вступившие в реформу, получат деньги, которые с точки зрения сбалансированности, совершенно безопасно истратить как угодно. Даже если полностью выдать их в качестве зарплаты, за ними стоят уже проданные товары.

Так в оборот попадут деньги, отличные от «легких» — незаработанных, необеспеченных материальным покрытием — денег, переполняющих сегодня каналы обращения. Дело не в том, что станкостроители, например, которых реформа коснется не сразу, работают хуже, чем текстильщики или швейники, с которых мы,

в ряду с другими работниками легкой промышленности, предлагаем начать перемены. Ныне действующий хозяйственный механизм позволяет проникать в обращение, вместе с заработанными, и таким вот «легким», ничем не обеспеченным рублям: выданным предприятию авансом за продукцию, которая не дойдет до потребителя, или в виде кредита, который никто никогда не вернет, или... Вариантов много, они были подробно описаны в вашем журнале доктором экономических наук В.Перламутровым. А деньги, о которых мы говорим, — назовем их «деньгами реформы» — заплачены конечным потребителем, человеком, купившим ткань, одежду, обувь, т.е. тут соответствие денег и товаров соблюдено полностью. Только такая «валюта» и должна в идеале быть в обращении; вытеснив постепенно остальные деньги, она и обеспечит полную сбалансированность материальных и денежных потоков.

На первом этапе реформы на снабжение через оптовую торговлю можно перевести и предприятия, изготовляющие продукцию на экспорт. Мировой рынок — судья еще более взыскательный, чем население. Поэтому деньги — эквивалент валюты, полученной от экспорта, — обладают тем же свойством, что и вырученные от продажи товаров народного потребления населению: они — заработанные, это такие же «деньги реформы».

Наша схема не требует замены денежных знаков, единовременной денежной реформы. Денежная реформа пройдет как бы постепенно вместе с развитием общей экономической реформы. Единственно, что нужно будет сделать, — это завести в банках спецсчета для «денег реформы». Чтобы не путаться с остальными деньгами, эти у любого их владельца должны храниться на таком спецсчете.

Дальнейший ход событий ясен. Переведенное на полный и подлинный хозрасчет предприятие часть заработанных «денег реформы» потратит на зарплату своим работникам, остальные можно будет использовать сначала на простые и недорогостоящие улучшения, а потом — по мере накопления средств — на модернизацию и расширение производства. Еще раз хотим подчеркнуть: эти средства предприятие, в полном соответствии с принципами хозрасчета, может тратить по своему усмотрению. Может резко увеличить зарплату своим работникам. Может договариваться с любым поставщиком, чтобы тот, сверх уже взятых на себя плановых обязательств (если он еще работает по-старому), изготовил что-то. Ясное дело, такие деньги никто не будет транжирить понапрасну.

А что заставит поставщиков выполнять дополнительные заказы? Ответ прост: «деньги реформы». Ведь любой их получивший тоже

может эти средства тратить по своему усмотрению. Такую валюту захочет получить каждый трудовой коллектив, за нее будут бороться. А это значит — всерьез искать и использовать внутренние резервы, ответственно соблюдать технологическую дисциплину и сроки поставок. Иначе «твердая валюта» может «уплыть на сторону».

Конечно, не от всякого нерадивого поставщика удастся сразу отказаться: порой просто негде взять другого. Но часть не устраивающих по тем или иным причинам поставок можно будет сразу заменить продукцией других контрагентов. Они изыщут резервы, чтобы выполнить заказ, оплачиваемый «деньгами реформы». Резервы, как известно, есть практически повсюду. Если бы их не было, реформа была бы не нужна (и так все работают на пределе сил) и невозможна (нет источника для первоначального импульса). Отказ даже от небольшой части сложившихся поставок, уже угроза отказа, станет хорошим стимулом для прежнего подтянуться. Это при нынешнем хозяйственном механизме сокращения обязательств предприятия — радость для коллектива. В новой, порфеорменной экономике эта радость сменится огорчением от потери соответствующей доли «денег реформы».

Так же, как «деньги реформы» улучшат снабжение их обладателей сырьем и материалами, они со временем повлияют и на поставки станков, оборудования и так далее. Вслед за легкой промышленностью и предприятиями-экспортерами на снабжение через оптовую торговлю можно перевести те предприятия тяжелой промышленности, которые обеспечивают их средствами производства. Ведь эти станки и механизмы будут уже оплачиваться деньгами населения и импортеров, «деньгами реформы». На следующем этапе на оптовую торговлю перейдут предприятия, изготавливающие средства производства для этих поставщиков средств производства. Постепенно «деньги реформы» по цепочкам технологических связей пройдут через все каналы обращения и вытеснят «легкие» деньги, которые после этого можно изъять из оборота.

Воплощать описанную схему реформы, особенно на первых ее шагах, следует осторожно. Среди предприятий легкой промышленности сейчас есть — и немало — такие, которые работают «на склад», переводят сырье «в неликвиды». Если весь их доход будет складываться лишь из денег, вырученных у населения, то они сразу же разорятся. Многие считают (во всяком случае считали до принятия Закона о предприятии), что такое автоматическое банкротство вполне допустимо и даже желательно: не умеете толком работать — пожинайте плоды. Однако мы полагаем, что поставить предприятие

перед фактом разорения в самом начале реформы и несправедливо, и неразумно. Несправедливо потому, что современное состояние предприятий в значительной мере определено не ими самими, а действующим хозяйственным механизмом. Десятилетиями высшей добродетелью работников считалось следовать планам и бесчисленным инструкциям, а теперь вдруг за это же мы их накажем, не дав шанса перестроиться. Неразумно потому, что за реформу должны агитировать не только ее сторонники, но и она сама. Если она начнет с разорения предприятий, это сослужит ей плохую службу: обещанными розами еще и не пахнет, а шипы уже ощутимы.

Итак, сначала переводить на полный и подлинный хозрасчет можно лишь тех, у кого в основном нет проблем со сбытом потребительских товаров, т.е. по-настоящему рентабельные предприятия. Вопреки довольно широко распространенному мнению, их у нас большинство: иначе на какие средства существовали бы нерентабельные, работающие «на склад»?!

На полный хозрасчет и оптовую торговлю можно сразу переводить и колхозы и совхозы — поставщики сырья для пищевой и легкой промышленности. Агропромышленный комплекс — вообще первый претендент на новый порядок работы, здесь можно получить наибольший эффект. Очень долго колхозам и совхозам буквально навязывали дорогую, выгодную для изготовителя, но не для потребителя технику. И вместе с тем не поставляли много необходимого.

Но вот начали и эти предприятия переходить на хозрасчет и самофинансирование, считать деньги. И что же? Вместо выколачивания лишней техники — массовое снижение прежних заявок. В одной лишь Восточно-Казахстанской области уменьшились заявки на 1988 г. на треть — почти на 700 тракторов, 265 автомашин и так далее, на технику общей стоимостью 9 млн рублей. Заявки на комбайны на 1988 г. в целом по стране сократились на 30%.

Перевод на оптовую торговлю сельскохозяйственных предприятий решит не только экономическую, но и давно наболевшую морально-этическую проблему. Сегодня председатели колхозов, директора совхозов всеми правдами и неправдами (чаще неправдами) достают, именно достают, а не покупают строительные материалы для строительства по-настоящему необходимых объектов. Без них невозможно рационально вести хозяйство, снабжать город продовольствием, закреплять и привлекать кадры. Строительные склады не продают колхозам за безналичный расчет. У складов свой интерес: все премии и поощрения его работникам идут

от выручки за наличные деньги. А наличности, предназначенной для строительства, у председателя колхоза, тем более у директора совхоза, официально нет или почти нет. Поэтому, чтобы получить ее, пускаются во все тяжкие. Этот путь чреват столкновением с уголовным кодексом и большими нравственными издержками: формируется убежденность, что, очевидно, нужное дело нельзя сделать, не «химича».

Есть другой путь — обойти фондовую дисциплину, но и он ведет к противоречиям с уголовным кодексом. Горькую историю поведала нам 20 мая 1987 г. «Строительная газета». Находящийся под следствием бывший старший прораб совхоза Д. Корабельников рассказывает, как он 14 лет строил хозспособом, как вместе с другими руководителями составляли фиктивные наряды, чтобы заплатить за «внефондовый» цемент, нанять «дикие» бригады, умеющие достать все, что угодно... Человек верил, что приносит пользу людям, совхозу — крала время, силы, душевный и семейный покой «химия» фигуральная. Теперь все это — и веру в придачу — отнимает «химия» буквальная, по приговору суда.

Перевод колхозов и совхозов на оптовую торговлю по предлагаемой нами схеме все эти проблемы снимает. Выручив за свою продукцию полноценные деньги населения, руководители хозяйств без всяких препятствий смогут реализовать их на строительных складах. С этими же деньгами представители села прибудут к снабженцам на предприятие стройиндустрии, на стройку. На первых порах даже дополнительных ресурсов для оптовой торговли не потребуется: все, что раньше воровали, пускали «налево», теперь продадут законно. Но ведь еще сколько сэкономят! Мало того, что люди будут избавлены от необходимости жульничать. Очень скоро они поймут: горы битого кирпича или стекла, искореженных железобетонных плит, схватившегося цемента могли бы стать полновесными деньгами на любые нужды. Все пойдет в дело. А потом забудем и разговоры о плохом использовании мощностей на предприятиях индустрии стройматериалов. Вот и дополнительные ресурсы...

На июньском (1987 г.) Пленуме ЦК КПСС отмечалось, что в результате рачительного, экономного хозяйствования сегодняшний дефицит любых видов продукции завтра может обернуться их перепроизводством. Это говорилось о материально-техническом обеспечении сельского хозяйства, но то же, на наш взгляд, можно отнести и ко всему народному хозяйству в целом. Следует заранее предвидеть, что переход к оптовой торговле высвободит большие ресурсы, и предусмотреть, как их лучше использовать. А может быть, кое-что

пора производить в меньшем количестве или вовсе не производить. Теперь-то мы уже знаем, что репутация страны, изготавливающей больше всех в мире стали или тракторов, — не лучшая репутация.

Важная проблема переходного периода, как это ни парадоксально, — сохранение старых структур до того, как они будут заменены новыми. Поэтому проследим внимательнее процесс их замещения, а также условия временного сосуществования старого и нового.

Для предприятий, полностью переведенных на хозрасчет и оптовую торговлю, директивный план производства сразу отменяется. В полном соответствии с Законом о предприятии они будут составлять себе планы сами. Ранее составляемые планы получения сырья, оборудования они либо подтвердят, либо отменят. В первом случае производство и поставки нужной продукции из централизованного директивного плана поставщика исключается (хватит стимулирования «деньгами реформы»; двойного стимулирования — еще и планом — не нужно). Во втором — ненужные изделия либо перераспределяются по другим предприятиям, либо снимаются с производства.

Некоторое время будут существовать предприятия, часть продукции которых уже попала в сферу реформы (продается за «ее деньги»), а часть выпускается по директивному заданию. Например, объединение «ЗИЛ», которое изготовляет и бытовые холодильники, и грузовики. Есть опасность, что в погоне за «деньгами реформы» такие предприятия будут выполнять прямые заказы не сверх обязательного задания, а вместо него, но она легко снимается чисто технически: например, можно блокировать их спецсчета до тех пор, пока они не выполнят все плановые обязательства, скажем, очередного года или квартала.

Для оценки нашей концепции важно понять, как много времени займет перевод хозяйств на «деньги реформы», т.е. как скоро завершится радикальная реформа. Если рассматривать только чисто технологическую сторону дела, то на этот процесс в текущем производстве понадобится не больше времени, чем длится самый длительный производственный цикл. Самый длительный производственный цикл — это сельскохозяйственный год. Конечно, в инвестиционном процессе, в обороте капитальных вложений, циклы длиннее. Но в пореформенной экономике, где будут жить по средствам, инвестиции смогут осуществлять лишь на деньги, заработанные на производстве. После того, как в его обороте не останется никаких иных денег, только они будут поступать и в инвестиционный комплекс. Следовательно, время перевода строительства на «деньги

реформы» короче, чем средняя (тем более максимальная) его продолжительность.

Однако радикальная реформа имеет не только чисто технологическую сторону, но и социально-экономическую. Как мы говорили, нужно дать шанс предприятиям, работающим сегодня неэффективно, исправить дело. Поэтому полный переход на новый порядок займет приблизительно 4–5 лет.

Еще одна сложная проблема и описанной концепции, и радикальной реформы в целом: как научиться правильно оценивать результаты перестройки народного хозяйства, перевода его на экономические методы управления, когда они станут широко применяться? Ведь реформа должна агитировать сама за себя. А сложность связана с необходимостью отделить эффекты реформы от «эффектов» многих лет застоя.

К сожалению, застойные явления прошлого сейчас больно ударили по нашей экономике и еще долго будут бить. Наше хозяйство годами настраивалось на получение дополнительных выгод от эксплуатации природных ресурсов. Доля топлива, энергии и сырья превысила 75% нашего экспорта. Лидировала здесь нефть. Пока она дорожала и ее экспорт можно было наращивать, такая политика по видимости была успешной. Вырученная валюта позволяла нам вдосталь закупать и машины, и продовольствие, и ширпотреб. Теперь этот источник «благополучия» серьезно поубавился. Внешнеторговый оборот в текущих ценах уменьшился в 1986 г. на 8, а в первом квартале нынешнего года — на 15%. Это его снижение должна компенсировать реформа. Немалая нагрузка! Средства на амортизацию годами взимались с предприятий, а оборудование на них не обновлялось. Так было прежде всего в металлургии, на железных дорогах, в легкой и пищевой промышленности. Зато многие миллиарды вложены в гигантские гидроузлы, БАМ, Атоммаш, Астраханский газоконденсатный комплекс, другие «стройки века». «Века» — они грандиозны не только по затратам, но и по продолжительности строительства и окупаемости. Значительная часть амортизации попросту проедена.

Серьезный урон в последние десятилетия нанесен природе. На больших площадях поврежден почвенный покров, подорвано естественное плодородие земли. Загрязнены многие реки и озера, в их числе низовье Волги, Днепр, Байкал, Ладога. Обмелели и усыхают Аральское море, Балхаш и Севан. В некоторых районах сложилась крайне тревожная экологическая обстановка. Между тем меры по защите окружающей среды отодвигались, как правило, «на потом»,

даже самые необходимые в должном объеме не принимались. Образовавшуюся за многие годы задолженность по охране природы теперь придется погашать, и погашать сполна и незамедлительно, что также потребует отвлечения значительных средств от других нужд. Все эти обстоятельства политически на руку противникам реформы и невыгодны ее сторонникам и проводникам. Первые будут спекулировать на трудностях, доставшихся нам по наследству, сваливать их на реформу. Вторым нужно набраться мужества и терпения. Все эти и прочие трудности придется преодолевать «на марше»: ведь альтернативы радикальной реформе не существует.

ДЕНЬГИ ДЛЯ РЕФОРМЫ[1]

В.Д. Белкин, П.А. Медведев, И.В. Нит

В нашей отрасли, как и во всем народном хозяйстве, грядут большие перемены. Радикальная экономическая реформа, о необходимости которой говорилось на XXVII съезде партии, должна обеспечить резкое усиление социально-экономического развития страны. Но на пути к этому есть немало преград. Одна из самых серьезных — наличие товарно-денежной несбалансированности, избыток в сфере оборота «легких» денег, не обеспеченных товарами. Об этой проблеме говорилось в статьях В. Перламутрова (27 февраля и 3 марта), В. Архипова (5 апреля), Ш. Свердлика (23 мая). Сегодня мы продолжаем разговор.

Задачи, которые должны решаться новым хозяйственным механизмом, всем в принципе известны. Мы определяем их исходя из нынешнего состояния экономики. Например, отсутствует товарно-денежная сбалансированность — новый механизм должен обеспечивать ее. Материально-техническое снабжение по фондам неповоротливо и необязательно — следует перейти к оптовой торговле. Хозяйственники боятся внедрять в производство новинки технического прогресса — в новых условиях изобретения должны идти нарасхват. И так далее. Иными словами, мы представляем, что именно нам нужно. Неясно пока, как этого достичь.

Переходный процесс, т.е. очередность конкретных социально-экономических шагов перестройки, остается существенным пробелом в программе действий. На этот счет нет официальных документов. Проблема практически даже не обсуждалась ни экономистами, ни общественностью. Вместо этого предлагают различные рецепты устранения отдельных недостатков.

Трудность переходного процесса связана как раз с тем, что эти недостатки невозможно устранять по отдельности: они теснейшим образом связаны между собой, как бы поддерживают друг друга.

---

[1] *Белкин В.Д., Медведев П.А., Нит И.В.* Деньги для реформы // Строительная газета. 1987. 6 июня.

В. Перламутров («Строительная Газета» от 27 февраля и 3 марта) предлагает с целью повышения товарно-денежной сбалансированности сократить оборотные средства предприятий. Это якобы заставит их приобретать лишь необходимые средства производства, приведет к сокращению запасов. Однако при действующей системе снабжения предприятия не выбирают, что приобрести, а «выбирают» фонды. Запасы же возникают не из страсти к накопительству, а из страха перед остановкой производства по причине сбоев в снабжении.

Уменьшатся запасы — участятся простои. В результате сократится выпуск продукции. И не только сократится — в нем произойдут заметные структурные сдвиги. Ибо предприятие потеряет свободу маневра, а при отсутствии жесткой ориентации на потребителя неизбежно увеличит долю продукции, «работающей на показатель». В итоге может исчезнуть вся «мелочевка», недостаток которой и сейчас остро ощущается в народном хозяйстве.

Прежде чем проводить оздоровление балансов предприятий, надо оздоровить снабжение. Путь для этого указан съездом — переход от «карточной» системы распределения ресурсов к оптовой торговле (другого пути не существует в принципе). Но если мы отменим «карточки», не добившись прежде товарно-денежной сбалансированности, то предприятия раскупят, пользуясь избытком денежных средств, всю сколько-нибудь полезную продукцию. И дефицит в народном хозяйстве еще более обострится. Выходит: нельзя сократить оборотные средства, не организовав прежде настоящей оптовой торговли, равно как и наоборот — нельзя вводить оптовую торговлю, не изъяв из оборота лишних денег.

Следует учесть еще одно обстоятельство. Осуществление радикальной экономической реформы невозможно без резкого повышения производительности труда, а это означает хотя и отстающий от него, но неуклонный рост денежных доходов населения. Требуется одновременно выбросить на потребительский рынок дополнительную массу товаров народного потребления, которая по меньшей мере уравновешивала бы возросший платежеспособный спрос. Где их взять?

На серьезное расширение импорта потребительских товаров рассчитывать не приходится. Падение цен на нефть на мировом рынке уже привело к существенному сокращению внешней торговли в 1986 г. на 8%, а в первом квартале текущего года на 15%.

Коли так, то получается — реформа с самого начала обязательно должна захватить предприятия, выпускающие товары народного потребления. Действительно, если в реформу не вовлечь эту сферу общественного производства, а начать ее, скажем, у тепловозостроите-

лей, то, получив дополнительные деньги за выпуск дополнительной продукции, они ничего не смогут на них купить в магазине: там прибавки товаров не произошло. В глазах широких масс будет дискредитирована сама идея перестройки. Все ее противники ладным хором затянут: «Не надо радикальных изменений, у нас и без того неплохо, давайте лишь совершенствовать действующие методы!»

Далее, для успешного проведения экономической реформы необходимо резкое повышение потребительских свойств выпускаемых изделий. А этого можно добиться лишь в том случае, если производитель экономически полностью зависит от потребителя. Единственным источником доходов у предприятий, производящих товары для народа и на экспорт, должны стать деньги, вырученные от покупки изделий населением (или зарубежными фирмами). При этом принципиально важно, чтобы вся выручка за вычетом обязательных платежей за сырье и услуги, налогов государству и т.п. поступила в полное распоряжение коллектива предприятия. И чтобы ее можно было израсходовать так, как считает правильным коллектив, а не, скажем, Госкомтруд СССР или Минфин СССР. Иначе благополучие предприятия окажется в большей зависимости от решения чиновника, нежели покупателя, и по-прежнему важнее будет ублажить первого, чем второго.

Принцип подчинения производства интересам потребителя касается не только населения. Предприятия легкой промышленности тоже являются потребителями. Если их потребности удовлетворять с помощью неуклюжей системы фондового обеспечения, то они не смогут приспособиться к запросам потребительского рынка, проявить социалистическую предприимчивость.

Следовательно, эти предприятия нужно перевести на снабжение по оптовой торговле. Причем оптовую торговлю мы понимаем так: предприятие имеет право купить у органов Госснаба СССР или непосредственно у производителей все средства производства, которые те готовы продать, а заплатить за них должно деньгами, полученными от населения, по договорным ценам. Для того чтобы полновесный рубль, заработанный у населения, не смешивался с «легкими» деньгами, для него придется завести в банке спецсчета.

Здесь возникает естественный вопрос: что же могут продать Госснаб или производители, если вся продукция уже предназначена кому-то вездесущим планом? Ответ таков: ведь и этим предприятиям назначена часть продукции. Если она их устраивает — купят. Если нет — договорятся с поставщиками о каких-то улучшениях или вовсе откажутся. Некоторые предприятия захотят продать кое-что из своих запасов, другие — сделают сверх плана.

Теперь узловой для понимания нашей концепции момент: что побудит поставщиков соглашаться на улучшение своей продукции, ворошить запасы, работать сверх плана? Побуждающим мотивом будет полноценный рубль. Оптовая «покупка» делается только на особые деньги — вырученные у населения. Эти деньги и у «продавца» должны остаться особыми. И он должен иметь право ими свободно распорядиться: выплатить в виде зарплаты, использовать на улучшение социально-бытовых условий и так далее, а если посчитает нужным — в свою очередь пустит на оптовую торговлю. Тогда и у новых владельцев особые деньги помещаются на спецсчета и остаются особыми.

По мере внедрения в оборот особых денег все банковские счета предприятий, кроме специальных, можно будет постепенно ликвидировать, повышая тем самым вещественно-финансовую сбалансированность и на рынке продукции производственно-технического назначения.

Постепенное вытеснение «легких» денег обуздает галопирующий инвестиционный процесс. Сегодня примерно четверть бюджетных доходов формируется благодаря кредитам. Поэтому капиталовложения в «легких» деньгах преувеличены по сравнению с реальным ресурсным покрытием. Основанное на оптовой торговле и на заработанном у потребителя рубле, снабжение перестанет быть «узким» местом нашего народного хозяйства. Выпускать станут только то, за что конкретный покупатель готов заплатить настоящие деньги.

Все более широкое распространение экономически обусловленных цен, повышающаяся товарно-денежная сбалансированность позволят вернуть кредитно-финансовой системе ее исконную роль организатора материальных потоков. С ее помощью, а также посредством государственных заказов, формально необязательных для предприятий, но выгодных и оттого с охотой выполняемых, станет эффективным централизованное плановое управление экономикой. Центр в этих условиях сконцентрируется на определении общенародных целей, а также на выработке экономических (в редких экстраординарных случаях — директивных) регулирующих воздействий, стимулирующих движение к выбранной цели.

Естественно, постепенно перестроятся и отношения между предприятиями и министерствами. Вся продукция, реализуемая за настоящие деньги, должна исключаться из сферы административного воздействия вышестоящих органов. Такой продукции будет все больше: ведь в нее попадает не только сверхплановая, но и та плановая продукция, за которую потребитель расплачивается полноценным

рублем. Если же перешедший на оптовую торговлю потребитель отказался (разумеется, заблаговременно) от предназначавшихся ему по плану поставок, то соответствующие изделия, материалы и другое из планового задания производителя исключаются и забота об их выпуске с министерства снимается.

Освобождаясь от административной ответственности за работу «своих» предприятий, министерства будут устанавливать с ними все более тесные экономические отношения. А именно: за соответствующую плату подыщут потребителя для исключаемой из плана продукции. Или порекомендуют с учетом конъюнктуры перейти на выпуск других изделий, предложат технические новшества, рациональные методы организации производства.

Когда особые деньги вытеснят все остальные, переходный процесс завершится. Для этого потребуется не больше времени, чем длится самый продолжительный хозяйственный цикл. В текущей деятельности самый длительный цикл — сельскохозяйственный год. в инвестиционном процессе цикл, конечно, длиннее. Однако при благоприятных условиях финансирование строительства может быть переведено на полноценные деньги до окончания цикла. Строительство все в большей мере будет происходить за счет настоящих денег, выделенных из текущих доходов заказчиков, кредитов банка и государственной «казны». Эти три источника за короткое время наполнятся полноценными деньгами.

По нашей схеме развитие пойдет естественно, без директивного руководства, за счет инициативы масс. Нужно будет не подталкивать, а не мешать.

Но здесь мало одних призывов не мешать. Переходный процесс требует четкого правового обеспечения. Ибо перестройка производственных отношений и при социализме — процесс не столько технический, сколько социальный, протекающий в борьбе с догматиками и бюрократами. Борьбе тем более острой, что последние используют в ней свою принадлежность к государственному аппарату.

Предлагаемые новые отношения, организуемые деньгами спецсчетов, настолько естественны, что их добросовестное юридическое оформление вряд ли окажется сложным и громоздким. Чтобы предприятие «старого образца» не ухватилось за прямые заказы в ущерб директивным заданиям, его спецсчет можно блокировать до тех пор, пока оно не рассчитается по всем позициям плана.

Предлагаемая нами схема переходного процесса изложена конспективно. Возможно, она нуждается в доработке. Но в целом она могла бы стать первым шагом в реальной перестройке экономики.

РУБЛЮ УПРАВЛЯТЬ ПРОИЗВОДСТВОМ?[1]

Радикальная финансово-кредитная реформа на июньском (1987 г.) Пленуме ЦК КПСС была названа в числе важнейших задач коренной перестройки управления экономикой. ЦК КПСС и Советом министров СССР приняты постановления, предусматривающие существенные изменения в финансово-кредитном механизме. Предполагается перейти к составлению 5-летних финансовых планов, перевести отношения бюджета с предприятиями на нормативную основу, внедрить хозрасчет в низовых банковских учреждениях. Началась реорганизация банковской системы, в составе которой, помимо Госбанка СССР — главного банка страны, будут функционировать отраслевые — Внешторгбанк, Промстройбанк, Агропромбанк, Жилсоцбанк и Сберегательный банк.

При всей важности перечисленных мероприятий — это лишь первый этап реформы. Многие проблемы, накопившиеся в области финансов и кредита, еще ждут своего решения. Не случайно возникла необходимость разработки до конца 1987 г. специальной программы финансового оздоровления экономики. Какие проблемы должны быть решены в процессе реформы? Какие направления должна охватывать программа финансового оздоровления народного хозяйства?

На вопросы корреспондента «Известий» отвечают доктор экономических наук, член научно-методологического совета Министерства финансов СССР В. Белкин и кандидат экономических наук А. Казьмин.

— Нынешнее время — время создания нового хозяйственного механизма. Каково, по вашему мнению, место финансов и кредита в этом механизме?

В. Б. Суть создания нового механизма — в переходе от административных методов управления к экономическим. Управление экономическими методами — это и есть в конечном счете управление с помощью денег. Финансы, кредит, цена, налог, словом, стоимостные

[1] Рублю управлять производством? // Известия. 1987. 12 декабря.

инструменты — самые чуткие из всего управленческого «инструментария». Сложившаяся система натурально-адресного планирования и фондируемого материально-технического снабжения отводила и отводит им второстепенную роль, а то и вовсе игнорирует.

В новом хозяйственном механизме денежные потоки должны будут предварять и обусловливать функционирование материальных и трудовых ресурсов. Такое управление в наибольшей степени соответствует принципу демократического централизма. Оно свободно от местничества и ведомственности. Усиливая централизованное начало, оно не ущемляет вместе с тем хозрасчетной самостоятельности производственных звеньев.

Но для того, чтобы управлять с помощью денежных инструментов, нужно вернуть деньгам их значение — всеобщего эквивалента. А для этого необходимо повысить и поддерживать товарно-денежную сбалансированность. в настоящее время она серьезно нарушена. Образовался разрыв между платежеспособным спросом и его материальным покрытием. Причины товарно-денежной несбалансированности многообразны. Если говорить о товарах, тут причина в разного рода потерях, расточительном материально-техническом снабжении по фондам и лимитам. Немалый «вклад» в денежную несбалансированность внесла и вносит сама кредитно-финансовая система.

— Как это может быть? Ведь существуют строгие инструкции, регламентирующие кредитование и финансирование. И если на предприятии порой деньги расходуют не по «назначению», то в банке-то каждая копейка на строжайшем учете.

В. Б. Дело не в учете, а в том, что из кредитно-финансовой системы в народное хозяйство регулярно поступают... избыточные деньги. И это не только не противоречит действующим правилам и инструкциям, но и находится в полном соответствии с ними.

— Но тогда, исходя из логики планового ведения хозяйства, сама кредитно-финансовая система должна обладать избыточными деньгами. А она откуда берет эти «лишние» деньги?

В. Б. Это парадокс, но «лишние» деньги поступают в бюджет. Налог с оборота, составляющий около четверти доходов государства, изымается в бюджет независимо от того, продан товар конечному потребителю или остался лежать на складе. К тому же предприятия вносят платежи, исходя из плановой, а не фактической прибыли. Да и сроки взносов не согласуются с продолжительностью производственных циклов. И выходит: товар еще не продан, а деньги в бюджет уже переведены.

— Да откуда же они берутся, наконец?

А. К. Во всех таких случаях доходы бюджета формируются за счет ссуд Госбанка, на который возложено кассовое обслуживание госбюджета. По имеющимся оценкам, примерно каждый четвертый рубль из поступивших в доход бюджета — это кредит. Система отношений, при которой Госбанк гарантируетфинансовым органам своевременное поступление платежей в бюджет, а предприятиям — своевременную уплату этих платежей, порождает круговую безответственность как финансово-кредитных органов, так и предприятий.

— Но чем обусловлены подобные взаимоотношения финансов и кредита?

А. К. На мой взгляд, формирование значительной части бюджетных доходов за счет краткосрочных ссуд Госбанка предназначено для того, чтобы обеспечить бездефицитность государственного бюджета.

В качестве временной, действующей в исключительных условиях, такая система была оправдана. Ликвидация бюджетного дефицита в годы нэпа, в условиях экономической и финансовой блокады. Это было серьезным достижением молодого Советского государства. Однако достигнутая таким образом бездефицитность стала трактоваться впоследствии как черта, имманентно присущая социалистическому способу производства, своего рода преимущество социалистической бюджетной системы над капиталистической.

Широкое распространение и утверждение этой точки зрения, несомненно, сказались и на формировании нынешней бюджетной системы. Цель ее — бездефицитный бюджет — стала оправдывать любые средства. в результате бюджет перестал отражать истинное положение дел в народном хозяйстве. Так, например, в 1981 г. был получен самый низкий за последние 20 лет урожай зерновых — 156,2 млн тонн. Впервые за все послевоенные годы не выросли реальные доходы на душу населения. И в то же самое время превышение доходов над расходами госбюджета оказалось рекордным — 10,8 миллиарда рублей! За внешне благополучными показателями бюджета может скрываться его дефицитность. Подобная ориентация «на показатели» избавляет финансовую систему от необходимости воздействовать на повышение эффективности народного хозяйства с тем, чтобы обеспечивать реальные, а не заемные бюджетные доходы.

Размытость границ финансов и кредита, создавая видимость благополучия в области финансов, отрицательно сказывается на состоянии кредитных отношений и денежного обращения. Как было отмечено на XXVII съезде КПСС, кредит утратил свое назначение. И пока

Госбанк будет покрывать недостатки финансовой системы, сколько-нибудь существенно выправитькредитные отношения не удастся.

— Что же надо предпринять, чтобы поправить дело?

А. К. На мой взгляд, одна из главных задач назревшей кредитно-финансовой реформы состоит в решительном размежевании финансов и кредита.

В. Б. Экономическая и юридическая независимость банка — это одно из условий нормализации кредита. Другое важнейшее условие — замена фондируемого материально-технического снабжения оптовой торговлей, иначе нельзя добиться возвратности кредита. Поставщики при фондовом распределении продукции потребителей не выбирают, и если у последних нет денег, то за них, по сути дела, расплачивается банк, предоставляя кредит без гарантии его возврата. Ограничение выдачи кредита в этом случае привело бы к тому, что предприятия, поставляющие продукцию неплатежеспособным потребителям, сами остались бы без денег. При ненадежном материально-техническом обеспечении нельзя также прекратить кредитование производственных запасов. Это создало бы угрозу остановки производства. С переходом на оптовую торговлю продукцией производственно-технического назначения можно будет провести рестрикцию (изъятие) вложенных в избыточные запасы платежных средств с тем, чтобы лучше сбалансировать товарный и денежный оборот.

— Но есть же убыточные предприятия. Размежевание, как вы говорите, финансов и кредита будет означать для них финансовый крах: ведь никакой настоящий банк не станет поддерживать убыточную деятельность.

А. К. Действительно, наш банк — самый гуманный в мире! Он не только оплатит все долги, выдав ссуду, но и попросит возвратить кредит в самую последнюю очередь:после выдачизарплаты, платежей в бюджет, расчетов с поставщиками.

Правда, это «бескорыстие» банка отнюдь не благо:оноподрывает основы кредита. Взамен подобного бескорыстия нужно ввести хозрасчетные эквивалентные отношения между банком и предприятиями. С этой целью с января 1988 г. вводится календарная очередность платежей, при которой долги банку станут для предприятия столь же важными, как и обязательства по зарплате, платежам в бюджет и т.д. Для того чтобы ужесточение порядка кредитования не привело к «цепочке неплатежей» при отсутствии собственных средств и права на кредит, платежи предприятий поставщикам будут осуществляться за счет средств вышестоящих организаций на условиях возвратности. Эта мера призвана повысить платежную дисциплину и ответствен-

ность министерств за результаты деятельности подведомственных предприятий.

Хозрасчет банков невозможен без решения и такой острой проблемы, как наделение предприятий собственными оборотными средствами на старте финансово-кредитной реформы. в противном случае кредит, как и прежде, неизбежно будет вовлекаться в покрытие финансовых прорывов предприятий. Соответственно и банки должны быть наделены собственными средствами в размерах, достаточных для нормального кредитования хозяйства, и иметь право увеличивать размер собственных средств пропорционально росту объема предоставленных кредитов.

Более того, необходимо в законодательном порядке установить норматив соотношения собственных средств банков к объему предоставленных ссуд. Односторонняя ориентация на получение возможно большей прибыли сделает банки еще менее разборчивыми в условиях выдачи ссуд, что приведет к новому всплеску кредитной экспансии, росту избыточных платежных средств в обороте, снижению покупательной способности рубля.

— В этих условиях неизмеримо возрастает роль банков. К ним должны перейти даже некоторые функции отраслевых министерств. Реально ли это?

А. К. Но не случайно же теперь за банками закреплено право объявлять предприятие, систематически не возвращающее долги, неплатежеспособным.

Коль скоро банк получает монопольное право объявлять экономически самостоятельное предприятие неплатежеспособным, то необходимо закрепить законодательным путем за банком такое же монопольное право решать вопрос о возможности и условиях перевода данного предприятия на самоокупаемость и самофинансирование. Чтобы иметь «моральное право» объявлять предприятие банкротом, банк должен сначала засвидетельствовать степень готовности данного предприятия к работе на самоокупаемости.

Пока же такая процедура отсутствует. Предприятия переводятся на самоокупаемость не индивидуально, а, как правило, целыми отраслями, в составе которых много низкорентабельных и убыточных. Рекомендация банка на такой перевод не испрашивается, его только ставят перед фактом. Подобные организационные шаги без надежной экономической базы могут, что называется, повиснуть в воздухе. «Самоокупаемые» предприятия, не расставшись со старыми долгами, влезают в новые. Нынешний «финансовый крах» ГПЗ-1, ПО «Фрезер», к примеру, вызван в первую очередь тем, что отраслевые

министерства не подготовили предприятия к переходу на самоокупаемость, отнеслись к этому формально, как к очередной кампании, где просто надо быть в числе первых. Ничем иным нельзя объяснить решение переводить на самоокупаемость предприятия, длительное время находящиеся в тяжелом финансовом прорыве. Нужно извлечь урок из уже совершенных ошибок.

— Каково ваше мнение о целесообразности восстановления взаимного кредитования предприятий?

В. Б. Предоставляя предприятиям широкие права в ведении своих дел, нельзя ограничивать их права в маневрировании собственными денежными средствами. При необходимости и возможности предприятие должно иметь право отгружать продукцию потребителю с отсрочкой платежа, т.е. в кредит, который был ликвидирован в 1930 г. Тогда это было обусловлено переходом на фондовое распределение ресурсов, которое сейчас настала пора заменить оптовой торговлей.

Казалось бы, какие могут быть возражения против коммерческого кредита в этих условиях? А они есть, особенно у банковских работников. Коммерческий кредит воспринимается чуть ли не как атрибут капитализма. При этом забывают, что кредитором и заемщиком будут государственные социалистические предприятия. Предоставлять кредит и пользоваться им они будут только за счет собственных средств. Введение коммерческого кредита позволит перевести на договорную основу взаимные долги по поставкам предприятий. Суммарный размер этой задолженности достигает сейчас 100 млрд руб.

Легализация коммерческого кредита поможет также вовлечь в производство часть избыточных запасов материальных ценностей, навести должный порядок в расчетах предприятий, научит их отвечать по своим обязательствам: без «восстановления в правах» коммерческого кредита нельзя реально расширить экономическую самостоятельность предприятий.

В заключение хочется еще раз подчеркнуть: кредитно-финансовая реформа должна осуществляться во взаимосвязи и синхронно с другими составляющими радикальной экономической реформы: с переводом предприятий на подлинный хозрасчет, с заменой фондового снабжения оптовой торговлей, с реформой цен.

КОНВЕРТИРУЕМЫЙ РУБЛЬ: КОГДА И ПРИ КАКИХ УСЛОВИЯХ[1]

Беседа с профессором В. Белкиным

— Виктор Данилович, давайте начнем с уточнения понятий. Что такое свободно конвертируемая валюта? Какой представляется конвертируемость рубля?

— В справочниках это понятие определяется как возможность свободного обмена национальной валюты на валюты других стран. Словом, это свободное хождение денег за рамками государственной границы. Именно этого мы и хотели бы от рубля в идеале.

— А зачем требуется такое «свободное хождение» рубля? Настолько ли оно необходимо, чтобы ставить эту проблему в ранг государственных задач?

— Известный дореволюционный государственный деятель С. Витте (его сочинения недавно у нас переизданы) писал примерно так: престиж государства измеряется не количеством солдат и не огневой мощью пушек, а прочностью национальной валюты.

Наиболее эффективное включение в международное разделение труда возможно только на основе конвертируемой валюты. Важно подчеркнуть еще вот что — новое мышление предполагает расширение международных контактов: деловых, культурных, спортивных, общественных. Для их нормального осуществления нужна валюта. Кто-то из газет, а кто-то из собственного опыта знает, как неуютно порой чувствует себя за рубежом советский человек, даже хорошо зарабатывающий и занимающий видное положение. Количество выдаваемой в обмен на рубли валюты таково, что он вынужден во всем ограничивать себя, чтобы, кроме впечатлений, еще хоть что-то привезти домой.

— Но в таком случае почему нельзя уже сейчас сделать рубль конвертируемым?

— Потому что для конвертируемости недостаточно одного только политического решения. Конвертируемой валюту делает экономи-

---

[1] Конвертируемый рубль: когда и при каких условиях // Известия. 1988. 3 августа.

ка страны. Наш рубль не обращается свободно потому, что мы пока не можем гарантировать иностранному владельцу рублей обеспеченность их товарами и услугами необходимого уровня.

— То есть речь идет о конкурентоспособности наших товаров?

— Да, и о количестве таких товаров. У нас есть продукция, которую охотно приобретают за рубежом, но ее, к сожалению, не так много. Поэтому одна из важнейших задач, которую должна решить экономическая реформа, — расширение экспорта.

Впрочем, и на внутреннем рынке проблем у нас хватает.

Еще более, чем обычные покупатели, стеснены в использовании средств предприятия. К деньгам нужны лимиты, фонды. Впрочем, и в жизни покупателей лимиты и карточки — увы, не экзотика. Часть товаров уже не обменивается на любое количество предъявляемых денег, которые таким образом утрачивают у нас одну из своих основных функций, — служить всеобщим эквивалентом. Собственно, конвертируемость — это и есть способность денег обмениваться на все что угодно. Так что начинать надо с конвертируемости рубля внутри страны.

— Честно говоря, звучит несколько диковато: добиться внутренней конвертируемости рубля.

— Как бы это ни звучало, но вопрос приходится ставить именно таким образом. Ведь если бы рубль свободно обращался внутри страны, не нужны были бы ни талоны на сахар, ни многолетние очереди на автомобили или кооперативные квартиры; не требовались бы ни лимиты подрядных работ, ни фонды на оборудование, ни какие другие искусственные ограничители спроса. Не пришлось бы даже говорить о необходимости организовывать оптовую торговлю, формировать рынок средств производства. Все это действовало бы и так.

— Значит, насколько я понимаю, конвертируемость рубля, даже внутренняя,— это вопрос успеха или неуспеха хозяйственной реформы?

— Совершенно верно. И не случайно все мы с такой заинтересованностью обсуждаем ход экономической реформы. Острый разговор об этом шел на XIX партийной конференции. Проблемы повышения жизненного уровня советских людей были в центре внимания июльского Пленума ЦК. Чем последовательнее и энергичнее мы будем осуществлять реформу, тем реальнее сделать рубль полновесным и обратимым.

Однако вы с какой-то недопустимой, на мой взгляд, легкостью сказали это «даже». Обеспечение внутренней конвертируемости —

огромное благо, колоссальное достижение по сравнению с тем, что мы имеем сейчас.

Здоровое, полнокровное функционирование экономики основывается на обратимости рубля. Более того, только товарно-денежные отношения и деньги (настоящие, как мы уже договорились, «обратимые») могут обеспечить сочетание централизованного управления с самостоятельностью предприятий.

— Не совсем понятно, каким образом?

— Боюсь, что не все до конца осознают, что экономическое управление — это управление обязательно с помощью денег.

— Может, просто не все с этим согласны?

— Однако другого способа экономического управления пока не придумано. Всякое другое будет административным.

— Следовательно, на вопрос, как управлять: с помощью плана или с помощью денег,—вы отвечаете: «С помощью денег»?

— Я отвечаю, что управлять следует с помощью плана, составленного в денежном выражении. Одно вовсе не исключает другого. Скорее, наоборот. Это доказывает опыт таких стран, как Франция, Япония, Венгрия.

И тоже опыт, но уже других стран, показывает, что натуральное планирование является директивным и затратным по своему существу. Оно ведет к натурализации хозяйства, мешает общественному разделению труда, консервирует существующие пропорции в экономике независимо от их эффективности. Такое планирование, собственно, и привело нашу страну к предкризисному состоянию.

— Но, с другой стороны, не является ли планирование в стоимостной форме или денежное планирование инфляционным по своему существу? Скажем, Минлегпром на очередной период получает задание произвести товаров на 80 миллиардов рублей. А у него, к примеру, не хватает сырья, мощностей, рабочих рук, чтобы выпустить продукцию на такую сумму. Тогда не остается другого способа выйти на заданный уровень, кроме как повышать цены, заменять дешевый ассортимент дорогим.

— Позволю себе маленькую поправку к сказанному вами. У легкой промышленности нет другого, — вы правильно сказали, — только я добавлю: более легкого способа выйти на заданный уровень роста объемов производства. А резервы другого рода, неценовые есть всегда. Иначе бы прогресс просто остановился. Другое дело — как побудить производителя искать и использовать эти резервы.

Думаю, нет нужды доказывать, что нормативы расхода сырья и материалов, инспекторский надзор за уровнем цен и другие меры по-

добного порядка малоэффективны. Как для регулирования экономических связей человечество не изобрело лучшего инструмента, чем товарно-денежные отношения, так и для регулирования цен не придумано ничего более действенного, чем конкуренция.

Интересно, кстати, что тот же Витте, о котором мы говорили вначале, добившись финансирования строительства Транссибирской магистрали, объявил широкий конкурс подрядчиков-исполнителей работ. Многие в нем участвовали — хотели получить казенный рубль или госзаказ, по-нынешнему. в результате этой конкуренции отбирались лучшие, наиболее дешевые варианты.

Денежное планирование, осуществляемое без экономической состязательности, действительно приведет к росту цен, обострит негативные тенденции. И, наоборот, социалистическая конкуренция сделает такое планирование предельно эффективным.

— Мы, как мне кажется, несколько уклонились от главной темы разговора — конвертируемости рубля.

— Да нет же, мы нисколькоот нее не удалились. Социалистический рынок, конкуренция, сбалансированные цены и многое другое, на что мы «отвлекались», — необходимые условия полновесной обратимости денег.

Вопросы конвертируемости рубля, пусть даже внутренней для начала, приобретают все большее значение. Экономическая реформа обещает большую экономическую самостоятельность регионов, республик. XIX партконференция поставила в повестку дня региональный и, более того, республиканский хозрасчет. Так вот, повышение экономической самостоятельности территорий может привести к различным, даже противоположным последствиям. Все зависит от того, будут ли у нас настоящая оптовая торговля, рынок средств производства, а значит, и обратимые деньги, или же самостоятельность будет автоматически накладываться на существующие условия.

В последнем случае это может обернуться невиданным доселе местничеством, автаркией, усилением центробежных тенденций, натурализацией хозяйства территории и, возможно, попытками установления неких «экономических границ».

Совсем к противоположным результатам региональный хозрасчет приведет в условиях рынка. Многосторонние экономические связи разовьют уже не центробежные, а центростремительные силы. Схематично это можно обрисовать так: каждый регион будет стремиться побольше продать того, что он умеет делать хорошо и дешево, чтобы заработать деньги и купить в другом регионе то, что там делают хорошо и дешево.

Подобные процессы можно проследить на примере ЕЭС, когда происходит экономическое объединение стран и даже вводится общая валюта — ЭКЮ.

— Это наподобие переводного рубля, действующего в рамках СЭВ?

— К сожалению, не очень наподобие. Переводной рубль является лишь счетной единицей, которая употребляется с огромным количеством дифференцированных валютных коэффициентов — ДВК.

— А зачем нужен этот ДВК?

— Торговый обмен с социалистическими странами происходит у нас главным образом на основе клиринга. Это система безналичных расчетов, зачет взаимных требований. Если мы поставили, к примеру, Венгрии автомобили «Лада» на полмиллиона, то берем у них помидоры или «Икарусы» на такую же приблизительно сумму. Вот и существуют поправки для пересчета чуть ли не на каждый вид товара, те самые ДВК. В принципе такой товарообмен — тоже неплохо, но многосторонние торговые связи — гораздо более высокая ступень экономических отношений. Организовать их по-настоящему можно будет с помощью рубля, обратимого в рамках СЭВ. Решение этой задачи можно считать вторым этапом перехода к конвертируемому рублю.

Так что переводной рубль, как, впрочем, и валютные курсы, которые регулярно публикуют «Известия»,— вещи чрезвычайно искусственные, не отражающие реального соотношения денежных единиц.

— Как же подсчитываются эти курсы?

— Еще с дореволюционныхвремен курс рубля к доллару рассчитывался по золотому паритету, т.е. по уровню обеспечения золотом денежной единицы. До июля 1914 г. за доллар давали 1,9434 рубля и наоборот. Золотой царский рубль котировался на валютных рынках, как, кстати, и советский золотой червонец двадцатых годов. Курс рубля к доллару в октябре 1922 г. был таким же, как и в 1914 г.. в дальнейшем расчет велся по той же методике, хотя начиная с тридцатых годов золотое содержание рубля перестало соответствовать официально объявляемой цифре.

— То есть рубль перестали обменивать на золото по количеству, объявленному в его содержании?

— Американские банки обменивали доллар на золото в соответствии с объявленным содержанием, правда, с различными ограничениями, до 1973 г. Русские банки — до 1914 г. Намечался в двадцатые годы такой обмен для советского золотого червонца, но исчез сам червонец.

В справочниках можно найти валютный курс рубля за разные годы, хотя, как я уже говорил, начиная с тридцатых годов он перестал соответствовать и отражать реальный паритет покупательской способности рубля и доллара.

— Как же определить такой паритет?

— В принципе очень просто — сравнить, сколько единиц однородных товаров можно купить на рубль и на доллар.

— А предпринимались ли попытки официально установить и обнародовать такой курс?

— Я участвовал в первом послевоенном расчете такого курса, введенного в марте 1950 г. Расчет проводился ЦСУ по личному указанию Сталина. Отделом баланса народного хозяйства ЦСУ руководил тогда очень глубокий, знающий экономист Валериан Антонович Соболь. Под его руководством и была разработана методика пересчета рубля в доллары по товарам-представителям. Иными словами, сравнивалась именно покупательная способность денежных единиц.

Сталин не скрывал своего желания иметь высокий курс рубля. Он хотел — пожалуй, в пропагандистских целях — потягаться с США на валютных рынках. Правда, расчет, каким бы он ни был, мог иметь лишь чисто престижное значение: о конвертируемости рубля тогда не могло быть и речи. Курс его не мог быть проверен или опровергнут торговой практикой.

Мы хотели выдать более или менее честный расчет, хотя неучитывать желания Сталина, как вы понимаете, не могли. Мы пересчитывали огромное количество товаров-представителей, но при этом не упускали случая воспользоваться наиболее выгодными для нас.

Как и большинство поручений Сталина, это поручение было срочным. На всю работу ушло что-то около недели. На последнем этапе сидели над расчетами безвылазно: В.Н. Старовский, начальник ЦСУ, — в Кремле, в кабинете А.И. Микояна, бывшего тогда заместителем Председателя Совета Министров СССР, который ждал результатов непосредственно у Сталина. В.А. Соболя усадили в кабинете Старовского к правительственному телефону, а меня с вычислителями — в кабинет Соболя.

Помню очень удачный товар-представитель в группе «Одежда». Были взяты пальто американские габардиновые и наши, перекрашенные из шинелей, оставшихся от военных запасов. Соотношение получилось просто замечательное — рубль двадцать копеек за доллар. По большинству других позиций таких удачных представителей найти не удалось, хотя, признаюсь, мы их упорно искали. Но вот както пришел на подмогу начальник ЦСУ РСФСР Колпаков и сказал,

что обнаружил прекрасный товар-представитель — шляпы. в то время кепки, понятное дело, котировались гораздо выше, а довоенные шляпы постоянно уценялись.

Обсчитывались также металл, станки, продукты питания, топливо... Словом, весь общественный продукт. Затем вносилась 15-процентная надбавка — лучшее качество, «добротность» наших товаров по сравнению с американскими. Наши коллеги-доброжелатели вспоминали, например, сколько служат американские армейские башмаки и наши «кирзачи». Ясно, что сапоги у нас носились гораздо дольше. Короче говоря, когда все расчеты были закончены, все «резервы» повышения курса рубля исчерпаны, получилась цифра — 14 рублей (1,4 рубля «новыми») за доллар. Расчеты с фельдъегерем отправили Старовскому в кабинет Микояна, а нас на машине — была глубокая ночь — развезли по домам.

Меня до сих пор удивляет подобная спешка при решении столь крупных задач... Каково же было мое удивление, когда в газете я прочитал: «За 1 доллар—4 рубля» — сорок нынешних копеек.

Стал допытываться об этом у Соболя. Нехотя, со слов Старовского, он рассказал, как Иосиф Виссарионович посмотрел наши расчеты, нахмурил брови, взял синий карандаш и, перечеркнув наши цифры, написал: «4 рубля».

— А как считалось отношение рубля к остальным валютам?

— И тогда, и сейчас доллар по Бреттон-Вудскому соглашению— резервная валюта, и курсы всех остальных валют пересчитываются через него. Курс нынешнего рубля, рассчитанный в год денежной реформы 1961 г., определял по объявленному в нем золотому содержанию — 0,987412 грамма. По такому подсчету, в 1961 г. на доллар приходилось 90 копеек. Этой точкой отсчета мы пользуемся и поныне, учитывая лишь падение курса доллара.

Однако, как ни считай, рубль от этого не становится более конвертируемым. Нужны не арифметические, а экономические усилия.

— Какие именно?

— Уже в текущей пятилетке не на словах, а на деле перейти к оптовой торговле средствами производства. Оздоровить всю сферу обращения, потеснив «легкие» кредитные деньги настоящими заработанными обратимыми деньгами.

Если нам удастся сделать это, мы сможем увеличить массу товаров, поднять их качество. Почему я в этом уверен? Да потому, что за полновесным, по-настоящему обратимым рублем будут гоняться производители, как на любом настоящем рынке гоняются за деньгами потребителей. А как добиться успехов в этой «гонке»? Только за

счет улучшения потребительских свойств товара, расширения выпуска продукции, на которую имеется платежеспособный рубль. Это позволит на первом этапе перейти к внутренней конвертируемости рубля, затем к его конвертируемости в рамках СЭВ. Ну а там уже можно будет вести речь о переходе рубля в разряд твердых валют.

Конечно, наивно полагать, что такая задача быстро разрешима. Однако принципиальные пути решения задачи ясны. Они — в скорейшем осуществлении коренной экономической реформы. В кардинальной перестройке всего нашего народнохозяйственного комплекса, обеспечивающей его нацеленность на высокие конечные результаты.

М. Бергер

СФЕРА ОБРАЩЕНИЯ: ПУТИ РАДИКАЛЬНОЙ РЕФОРМЫ[1]

В.Д. Белкин, П.А. Медведев, И.В. Нит

«...Я лично считаю, что до тех пор, пока не будет проведена денежная реформа, хозрасчет будет иллюзорным, неполным и не даст возможности нашим хозяйственникам познать прелесть хозрасчета, научиться по-настоящему, по-хозяйски работать на предприятиях.
М.С. ГОРБАЧЕВ. Виктор Иванович! О реформе цен или о денежной реформе?
В.И. ПОСТНИКОВ. О денежной, оптовой и розничной — все вместе должно быть, одновременно должна пройти эта реформа» (делегат конференции, генеральный директор производственного бройлерного объединения «Ставропольское» В.И. ПОСТНИКОВ).

В ходе обсуждения на XIX партконференции были вскрыты основные недостатки проведения радикальной реформы. Отмечалось, что под видом госзаказов практически сохраняется прежняя административно-нажимная система управления предприятиями, ущемляется их хозяйственная самостоятельность. И дело здесь не только и не столько в бюрократическом произволе министерств, ведомств и Госплана. Всеохватывающие госзаказы объективно обусловлены все еще действующей системой централизованного распределения материальных ресурсов. При такой системе фонды на ресурсы выделяются почти целиком для выполнения госзаказов. Чтобы кардинально исправить сложившееся положение, предусмотрено сократить сроки перехода к оптовой торговле средствами производства и завершить его в текущей пятилетке.

---

[1] *Белкин В.Д., Медведев П.А., Нит И.В.* Сфера обращения: пути радикальной реформы // Коммунист. 1988. № 14.

Возникает вопрос: как это сделать? Вопрос нелегкий, ибо и установленные ранее более продолжительные сроки перехода к оптовой торговле практически не выдерживались.

На первый взгляд представляется, что перейти к оптовой торговле можно, просто-напросто отменив фондирование. Однако при нынешнем товарно-денежном неравновесии предприятия сразу раскупили бы материальные ресурсы, частично отправив их в запасы. Так было в 1987 г., когда на оптовую торговлю перевели предприятия Минстройдормаша. Металл, необходимый на год, они закупили уже в первом квартале, создав тем самым трудности другим его потребителям. Казалось бы, в таком случае следует провести рестрикцию платежных средств, изъять, как не раз уже бывало, излишние деньги у предприятий — последняя, дескать, жертва на алтарь реформы. Но и это не выход из положения. При существующем порядке их формирования платежные средства вскоре снова окажутся в избытке. Инструментарием нынешнего административного управления и планирования служат, как известно, натуральные показатели — штуки, тонны, метры и т.д. Финансам, кредиту, деньгам с начала 30-х гг. и по сей день отводится второстепенная, учетно-контрольная роль. Им буквально предписано: не мешать натуральному планированию и распределению. Отсюда и «легкий» кредит и излишние деньги.

Проблемы материального оборота, кредита и финансов при переходе от сложившегося полунатурального хозяйственного механизма к товарно-денежному порознь неразрешимы. Здесь нужна комплексная реформа сферы обращения. Ниже предлагается концепция такой реформы. Суть ее состоит во взаимоувязанном переходе к оптовой торговле средствами производства и конвертируемым во внутреннем безналичном обороте страны деньгам. На оптовую торговлю переводятся первыми предприятия, выпускающие товары длянаселения, а также предоставляющие населению платные услуги. Их особенность состоит в том, что они уже связаны с потребителем рыночными отношениями купли-продажи. Успешность их деятельности объективно оценивается потребителем, расплачивающимся за эти свои оценки лично заработанным рублем — рублем, направление использования которого можно свободно выбирать в относительно широких пределах.

Старт оптовой торговли средствами производства окажет положительное влияние на сбалансированность потребительского рынка, жизненные условия миллионов людей, поскольку даст серьезные стимулы повышения производительности труда, наращивания выпуска пользующихся спросом товаров. Стимулы станут особенно

действенными, ведь вырученные деньги предприятия смогут расходовать по любому назначению, как и положено всеобщему эквиваленту. Эти деньги, полностью конвертируемые во внутреннем обороте, назовем обратимыми. Они не должны смешиваться с нынешними платежными средствами, и поэтому их следует помещать на особые банковские счета.

Если же переход на оптовую торговлю начать по-иному — с предприятий I подразделения, сбалансированность потребительского рынка ухудшится, поскольку денежные доходы работников таких предприятий возрастут без соответствующего увеличения выпуска потребительских товаров для их материального покрытия.

О переходе к оптовой торговле предприятиям должно сообщаться заранее, чтобы они успели подтвердить, отклонить или скорректировать запланированные поставки оборудования, сырья и т.п. Ведь одно дело получать их по фондам, «по карточкам», а другое — приобретать на свои деньги. Причем, если заказ внеплановый, нестандартный или срочный, то он оплачивается по договорным ценам и выполняется за счет резервов, которых сейчас почти повсюду более чем достаточно. Конвертируемый по направлениям использования рубль поможет их вовлечению в производство. Необходимость доплачивать по таким заказам создаст известные трудности для предприятий, переводимых на оптовую торговлю. Но избежать их нельзя, иначе смежники осложнят этот переход. Аналогичным может быть перевод на оптовую торговлю предприятий, изготовляющих продукцию на экспорт. Валюта от экспорта или ее эквивалент в рублях обладают тем же свойством, что и деньги, вырученные от продажи товаров народного потребления населению: они получены за товары, общественная потребность в которых засвидетельствована их реализацией конечному потребителю. Предприятия-экспортеры должны будут иметь в банке два вида счетов — валютные и для обратимых денег. Часть валютных поступлений можно будет пересчитывать в обратимые деньги по реальному торговому курсу.

При этом если валюта, полученная от экспорта дополнительной продукции, будет использована для импорта предметов потребления, то при существующих соотношениях внешнеторговых и внутренних цен на такие товары можно с уверенностью сказать, что сбалансированность потребительского рынка повысится. Разумеется, этого не произойдет, если вырученную валюту употребить для импорта средств производства. Ввиду особого значения сбалансированности потребительского рынка полученную от реализации дополнительно произведенной продукции валюту целесообразно на первом этапе ис-

пользовать именно для импорта потребительских товаров.

Вслед за предприятиями II подразделения и предприятиями-экспортерами на оптовую торговлю смогут перейти производители средств производства для них. Ведь эти средства производства будут оплачиваться обратимыми деньгами: населения и импортеров. На следующем этапе на оптовую торговлю перейдут предприятия, изготовляющие средства производства для этих производителей и т.д. Соответственно будет ограничиваться потребность в госзаказе с материально-техническим обеспечением по фондам. Их заменят обратимые деньги.

Начав с потребительского рынка, сфера реальных товарно-денежных отношений будет расширяться, пока не охватит все народное хозяйство. в итоге сформируется двуединый рынок — потребительский и средств производства.

На оптовую торговлю, осуществляемую на обратимые деньги, должны быть переведены и сельскохозяйственные предприятия, колхозы и совхозы. Агропромышленный комплекс — перспективный объект перехода на оптовую торговлю. Здесь следует ожидать от этого наибольший эффект. Десятилетиями колхозам и совхозам буквально навязывали дорогостоящий, выгодный для изготовителя, но не для потребителя ассортимент сельскохозяйственной техники. И вместе с тем не поставляли многого необходимого. Как отмечалось на июньском (1987 г.) Пленуме ЦК КПСС, колхозы и совхозы, переведенные на хозрасчет и самофинансирование, существенно сокращают заказы на сельскохозяйственную технику и другие ресурсы. Сегодняшний дефицит завтра может обернуться перепроизводством. Однако мер не приняли. По некоторым видам комбайнов и тракторов наступило затоваривание. Это должно стать серьезным предостережением всему народному хозяйству.

Следует заранее предвидеть возможный прогресс в ресурсосбережении, обусловленный переходом к оптовой торговле средствами производства, расширением и углублением хозрасчетных отношений, и предусмотреть меры по рациональному использованию высвобождающихся ресурсов, ограничению или даже сокращению производства отдельных видов продукции.

Во взаимосвязи с переходом к оптовой торговле средствами производства и денежной (в безналичном обороте) реформой должна проводиться и кредитно-финансовая реформа. Прежде всего следует восстановить в полном объеме коммерческий кредит, без которого оптовая торговля немыслима. Далее. С переходом на оптовую торговлю отпадает потребность в содержании сверхнормативных

запасов на предприятиях. Использовавшиеся на это финансовые и кредитные ресурсы окажутся излишними. Поэтому они смогут быть сравнительно безболезненно возвращены банкам. Это позволит, по нашему мнению, уменьшить, а затем свести на нет избыток платежных средств в народном хозяйстве. Ускорится оборачиваемость оборотных средств.

От предприятий, переведенных на оптовую торговлю, бюджет будет получать реальные доходы — в обратимых деньгах. Расширение производства и реализации продукции для населения повысит товарно-денежную сбалансированность и тем самым укрепит покупательную способность рубля. В результате начнется финансовое оздоровление народного хозяйства.

Вместе с развитием оптовой торговли и кредитно-финансовой реформой нужно перестраивать, делать более гибким и подвижным ценообразование, расширять сферу и масштабы применения договорных и лимитных цен. Напомним, что о необходимости проведения реформы цен одновременно с повышением сбалансированности говорилось в докладе на XIX партконференции. И это очень важно, особенно для розничных цен, ибо лишь в условиях насыщения рынка их реформу можно будет осуществить действительно без ущерба для населения. Потребитель сможет тогда выбирать между разными по цене и качеству товарами, удовлетворяющими одни и те же потребности.

Для нормального функционирования рынка, для противостояния росту цен необходимо устранить монополию производителя, обеспечить экономическую состязательность предприятий, конкуренцию. Это достаточно сложная задача, особенно если учесть, что гигантские предприятия-монополисты у нас насаждались буквально во всех отраслях. Понадобится немало усилий, чтобы покончить с нерациональной концентрацией. Большую роль здесь могут сыграть производственная кооперация и внешняя торговля, которые заставляют состязаться всерьез.

На протяжении периода перехода к оптовой торговле и осуществления радикальной реформы в целом в народном хозяйстве страны неизбежно сосуществование двух секторов: одного — управляемого нынешними административными методами, другого — экономическими. Предприятия первого сектора до их перехода на оптовую торговлю будут получать сырье, материалы посредством фондируемого материально-технического снабжения, их выручка не будет обладать внутренней конвертируемостью. в переходный период важно не допускать преждевременной эрозии управления первым сектором,

снижения его эффективности. Следует предотвратить, в частности, бесконтрольный переток ресурсов из первого сектора во второй. Для этого штрафы за срыв договорных обязательств, вошедших в план предприятий первого сектора, должны оплачиваться деньгами с особых счетов и полностью компенсировать пострадавшей стороне причиненный ущерб.

Существенное значение имеет вопрос о продолжительности перехода на оптовую торговлю и проведения радикальной реформы в целом. Если ограничить рассмотрение технологией реализации предложенной здесь схемы, то продолжительность переходного периода составит один сельскохозяйственный год. За это время деньги, которыми население оплатит потребительские товары и услуги, а также выручка от экспорта пройдут всю производственную вертикаль и вытеснят нынешние платежные средства.

Но для многих предприятий подготовка к переходу на новые условия хозяйствования потребует большего времени. Сейчас в промышленности 13% предприятий убыточных, немало работающих на склад. Им придется перестроить свою работу, возможно, их понадобится перепрофилировать, передать в аренду, кооперативную собственность и т.д. Следует, однако, иметь в виду, что характеристики многих предприятий в нынешних условияхцентрализованно установленных плана и цен не дают адекватного представления о действительном их состоянии. В условиях договорных цен и соответствующего их структуре ассортимента выпускаемой продукции нерентабельные прежде предприятия могут оказаться прибыльными. Снижение цен на ряд изделий, которые ныне затовариваются, облегчит их реализацию.

Серьезные трудности с развитием хозрасчетных отношений имеют место в сельском хозяйстве. В настоящее время при действующих ценах и навязанной им структуре производства на самофинансирование реально может быть переведена лишь пятая часть колхозов и совхозов. Существенная роль в решении названных проблем здесь, как и в промышленности, отводится перестройке финансов, кредита и ценообразования. Но особенно перспективным для сельского хозяйства представляется массовый переход на различные формы арендного подряда. При этом, как свидетельствует опыт, снижение издержек производства и прибыльность достигаются зачастую за один-два года.

В связи с переходом к оптовой торговле, договорным ценам и т.д. нередко высказываются опасения относительно ослабления централизованного управления народным хозяйством. На наш взгляд, дело

обстоит как раз наоборот. Органы хозяйственного руководства, располагая денежными средствами, смогут оказывать широкое и разностороннее управляющее воздействие на подведомственные им предприятия и другие хозяйственные объекты. Денежные ассигнования будут в решающей мере предварять и обусловливать функционирование материальных и трудовых ресурсов, повысится роль банка как важнейшего органа экономического управления. Такое управление в наибольшей степени отвечает принципам демократического централизма. Усиливая действенность централизованного начала, управление посредством денежных инструментов не ущемляет вместе с тем хозрасчетной самостоятельности производственных ячеек, не сковывает их инициативы.

Большую роль коренная перестройка сферы обращения призвана сыграть в проведении политической реформы, укреплении власти Советов. Ведь в настоящее время даже при достаточных бюджетных ассигнованиях Советы, по сути, неимущи — фонды на ресурсы выделяются, как правило, отраслевым министерствам и ведомствам. С переходом к оптовой торговле и обратимым деньгам положение коренным образом изменится. Обратимые деньги, поступающие в региональные бюджеты, составят надежную экономическую основу деятельности республиканских и местных Советов, обеспечат внедрение хозрасчетных методов регионального управления. На эти деньги станет возможным строить жилье, прокладывать дороги, приобретать посредством оптовой торговли необходимые ресурсы, осуществлять другие мероприятия по развитию социальной и производственной инфраструктуры, охране окружающей среды.

Для углубленной проработки предлагаемой концепции реформы сферы обращения, составления детальной программы и методических материалов по ее реализации мы предложили опробовать ее в экспериментальном порядке в Эстонии и Молдавии. Концепция обсуждалась руководством этих республик. Наше предложение было одобрено. в ЭССР уже образована рабочая группа по содействию реализации концепции из представителей Госплана, Госснаба, банков, Министерства финансов и других ведомств республики, начаты подготовительные работы.

Однако в свете решений XIX партконференции этого уже недостаточно. Чтобы завершить радикальную экономическую реформу в текущей пятилетке, фронт работ по переходу к оптовой торговле и обратимым деньгам следует существенно расширить. Наряду с названными республиками, исходя из сложившейся структуры производства, наиболее перспективны в этом отношении Литва, Латвия,

Белоруссия, Армения, Московская, Ленинградская и Тюменская области. Впрочем, руководство последней уже сообщило о таком намерении.

Важным и сложным делом является массовая подготовка кадров, обеспечивающих создание и функционирование полноценной товарно-денежной сферы обращения, владеющих экономическими методами управления. Таких кадров пока мало, это, быть может, главное, что требуется для успешной реализации реформы в сфере обращения.

РАЗГРАНИЧЕНИЕ ФИНАНСОВ И КРЕДИТА — ТРЕБОВАНИЕ ПЕРЕСТРОЙКИ ХОЗЯЙСТВЕННОГО МЕХАНИЗМА[1]

В.Д. Белкин, А.И. Казьмин

Одной из важнейших задач коренной перестройки управления экономикой, осуществляемой в соответствии с решениями XXVII съезда КПСС и июньского (1987 г.) Пленума ЦК КПСС, является проведение радикальной кредитно-финансовой реформы. На Пленуме отмечалось, что финансовая система страны явно устарела, что она не стимулирует повышения эффективности хозяйствования, преследует зачастую сиюминутные, фискальные цели; что в значительной степени утратил свою роль кредит, что границы, отделяющие его от безвозмездного финансирования, размыты.

Усиление финансового напряжения в народном хозяйстве, значительный разрыв между платежеспособным спросом и его товарным покрытием, снижение покупательной способности рубля — вот далеко не полный перечень основных проблем, требующих неотложного решения уже в текущей пятилетке.

Принципиальной особенностью предстоящей кредитно-финансовой реформы является ее комплексный характер. Она проводится не как изолированный акт, а входит составным элементом во всеобъемлющую реформу сферы обращения, охватывающую помимо финансов и кредита ценообразование и материально-техническое обеспечение, и осуществляется во взаимосвязи с переходом хозяйственных ячеек на самоокупаемость и самофинансирование.

Перевод предприятий и организаций на полный хозрасчет предопределяет преимущественное использование ими кредита при одновременном резком сокращении финансирования из бюджета. Количественный рост кредитных вложений должен сопровождаться качественным повышением роли банков как в системе управления экономикой в целом, так и в структуре самого финан-

---

[1] *Белкин В.Д., Казьмин А.И.* Разграничение финансов и кредита – требование перестройки хозяйственного механизма // Практика перестройки хозяйственного механизма. М.: Московский рабочий, 1988.

сово-кредитного механизма. Повышение роли банков как органов экономического управления, адекватное широте выполняемых ими функций и масштабам операций, должно быть достигнуто прежде всего путем четкого разграничения сфер деятельности финансовых органов и кредитных учреждений. При этом на первом этапе реформы особую важность приобретает укрепление правового статуса банков, обеспечение их юридической и экономической самостоятельности. В условиях социалистической экономики, когда и банки, и абсолютное большинство предприятий принадлежат к одной форме собственности — государственной, создание надежных правовых гарантий их экономической самостоятельности является необходимым условием для активного развития кредитных отношений.

Практическое осуществление кредитно-финансовой реформы началось с принятия 17 июля 1987 г. Постановлений ЦК КПСС и Совета Министров СССР № 819 «О перестройке финансового механизма и повышении роли Министерства финансов СССР в новых условиях хозяйствования» и № 821 «О совершенствовании системы банков в стране и усилении их воздействия на повышение эффективности экономики». Эти нормативные документы, увязанные с вступившим в силу с 1 января 1988 г. Законом о государственном предприятии (объединении), предусматривают ряд существенных изменений в финансово-кредитном механизме: переход к составлению пятилетних финансовых планов, введение нормативов по отчислениям предприятий в бюджет, реорганизацию банковской системы, перевод низовых учреждений банков на полный хозрасчет, расширение прав низовых учреждений банков и местных финансовых органов по контролю за хозяйственно-финансовой деятельностью предприятий и др.

Несмотря на всю важность перечисленных мероприятий, они не смогут обеспечить необходимую перестройку действующей финансово-кредитной системы, поскольку ее организационно-экономическая структура, по существу, остается неизменной.

Чрезвычайная сложность и многоплановость проблем, накопившихся в народном хозяйстве, в том числе финансовых и кредитных, вряд ли позволяла рассчитывать на то, что принятием пакета постановлений будут решены все вопросы, связанные с созданием нового механизма управления. «Было бы ошибкой считать, что новая система управления это что-то незыблемое, установленное раз и навсегда, не требующее постоянного совершенствования. Такие ошибки были уже допущены в прошлом. Мы сегодня в полной мере ощущаем по-

следствия этого и не вправе их повторять»[1]. Не случайно в Постановлении ЦК КПСС и Совета Министров СССР № 819 Министерству финансов СССР, Госплану СССР совместно с Госбанком СССР поручено до конца 1987 г. разработать специальную программу финансового оздоровления народного хозяйства в целом.

В этой связи без решения вопроса о возвращении Госбанку и другим кредитным учреждениям экономической и юридической самостоятельности невозможно будет восстановить стертую границу между кредитом и финансами. Кредитно-финансовая реформа при сохранении сложившейся иерархии в управлении кредитом и финансами останется половинчатой.

Зависимость кредитной системы во главе с Государственным банком от финансовой в лице Министерства финансов является традиционной, сложившейся исторически и оставшейся неизменной, по сути (несмотря на изменчивость форм этой зависимости), на всех этапах развития нашей страны начиная с 1860 г., когда в России был учрежден Государственный банк.

Безусловная слабость царской бюджетной системы привела к тому, что с момента своего образования Государственный банк России выполнял роль второй казны государства, обеспечивая покрытие хронического бюджетного дефицита путем эмиссии неразменных на металл денежных знаков. Слабость государственных финансов царской России усугубилась в результате участия России в первой мировой войне. Бессилие государственного бюджета привело к тому, что Государственный банк был обременен сверх всякой меры различными обязательствами, поставившими центральное эмиссионное учреждение в совершенно безвыходное положение: $^1/_4$ часть их приходилась на «обязательства, не имеющие под собой юридического основания с точки зрения устава банка и законов, но от выполнения которых банк не мог бы отказаться по существу дела»[2].

Госбанк окончательно становится придатком Минфина при Временном правительстве в связи с резким возрастанием военных расходов и увеличением потребности в эмиссии бумажных денег.

---

[1] *Рыжков Н.И.* О перестройке управления народным хозяйством на современном этапе экономического развития страны. Доклад на совместном заседании Совета Союза и Совета Национальностей седьмой сессии Верховного Совета СССР одиннадцатого созыва. М.: Политиздат, 1987.

[2] *Боголепов М.И.* Финансы довоенной России // Основы финансовой системы Союза ССР. М.: Госфиниздат, 1930.

Гражданская война, разруха, тяжелейший финансовый кризис и полный распад денежной системы обусловили ликвидацию в 1920 г. Народного банка РСФСР и передачу его функции по эмиссии денежных знаков Наркомфину.

С переходом к новой экономической политике начинается восстановление кредитной системы: в 1921 г. вновь создается Государственный банк, на который возлагается осуществление кредитных, расчетных и эмиссионных операций. Несмотря на исключительно важную роль, которую сыграл Госбанк в восстановлении экономики страны, его юридический статус до кредитной реформы 1930—1932 гг. не претерпел существенных изменений. в соответствии с действовавшим законодательством в составе Наркомфина СССР имелись различные функциональные управления, в том числе и непосредственно подчиненный Народному комиссариату финансов Государственный банк.

Роль Госбанка СССР как важнейшего кредитного учреждения существенно возросла в результате реорганизации кредитной системы, осуществленной в 1927—1928 гг. в соответствии с Постановлением ЦИК и СНК СССР от 15 июня 1927 г. «О принципах построения кредитной системы». Госбанк становится расчетным центром, на него возлагалось оперативное руководство всей кредитной системой. С 1 октября 1928 г. на Госбанк Постановлением ЦИК и СНК СССР от 22 августа 1928 г. было возложено кассовое исполнение Государственного бюджета СССР. Таким образом, Госбанку СССР была передана вся техническая, огромная по объему работа по формированию доходов и осуществлению расходов государства, за которую отныне Госбанк нес перед Наркомфином прямую ответственность.

Ошибки, допущенные в ходе кредитной реформы, напряжение, возникшее в госбюджете в ходе выполнения первого пятилетнего плана, явились причинами усиления юридической зависимости Госбанка от Наркомфина. Роль Госбанка СССР в Постановлении СТО от 23 июля 1931 г. «Об оборотных средствах хозорганов» вновь сводится к тому, что Госбанк является лишь «расчетной организацией общественного сектора»[3]. Постановлением ЦИК и СНК СССР от 27 мая 1936 г. № 60/945 «О Народном комиссариате финансов СССР» за Наркомфином закреплялось: «...регулирование системы денежнего обращения в СССР; представление в СНК заключений по кредитным планам Госбанка и проверка их выполнения; осуществле-

[3] Законодательство о кредитовании и расчетах. М.: Госфиниздат, 1936.

ние контроля и наблюдения за деятельностью Госбанка и его отделений; утверждение инструкций и правил по кредитной и расчетной работе Госбанка, за исключением тех из них, которые утверждаются СНК СССР; рассмотрение отчетов и балансов Госбанка и представление по ним заключений в СНК СССР; установление правил исполнения органами Госбанка государственного и местного бюджета и проверка их соблюдения»[1].

Этим постановлением была законодательно оформлена подчиненность и подотчетность Госбанка Наркомфину по всем направлениям банковской деятельности: от составления кредитных планов и издания инструктивных материалов до отчетности о текущей деятельности. в принятой 5 декабря 1936 г. Чрезвычайным VIII съездом Советов СССР Конституции (Основном Законе) СССР Госбанк СССР не был включен в состав органов государственного управления в отличие от Наркомата финансов. Сложившаяся система отношений руководящих органов финансовой и кредитной систем просуществовала в неизменном виде до начала 60-х годов. Предпринимавшиеся в 1940 и 1954 г. попытки укрепить самостоятельность банка были отклонены.

В послевоенные годы продолжалось экстенсивное расширение круга операций, выполняемых учреждениями Госбанка СССР. Так, с 1963 г. система сберегательных касс была передана Госбанку, в результате чего он превратился в расчетный, кассовый, эмиссионный центр и центр краткосрочного кредитования народного хозяйства. Несмотря на специальное постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР «О роли и задачах Государственного банка СССР», принятое 21 августа 1954 г., характер отношений Госбанка с Минфином остался без изменений.

В связи с проведением хозяйственной реформы в середине 60-х годов были повышены процентные ставки по ссудам Госбанка и усилена их дифференциация, внесены изменения в устав Госбанка. Госбанк СССР юридически стал хозрасчетной организацией, были в определенной степени расширены его права. Однако принятые постановления Совета Министров СССР «О мерах по дальнейшему улучшению кредитования и расчетов в народном хозяйстве и повышении роли кредита в стимулировании производства» от 3 апреля 1967 г. и «О некоторых мерах по улучшению порядка кредитования и расчетов в народном хозяйстве» от 22 августа 1973 г., каки прежде, не затрагивали вопросы отношений Госбанка с Министерством финансов.

---

[1] Законодательство о кредитовании и расчетах. М.: Госфиниздат, 1936.

Правовой статус Госбанка СССР не изменился с принятием в 1977 г. новой Конституции СССР и Закона о Совете министров СССР, в соответствии с которыми Госбанк СССР, наряду с ЦСУ СССР, Комитетом по физкультуре и спорту и Госарбитражем, был включен в число подведомственных Совету министров СССР органов.

Новый устав Госбанка СССР, утвержденный Советом министров СССР в 1980 г., и «Основные положения о банковском кредите», утвержденные Советом министров СССР 11 ноября 1983 г., также не внесли никаких принципиальных изменений в структуру управления финансово-кредитного механизма. Седьмая сессия Верховного Совета СССР одиннадцатого созыва (октябрь 1987 г.) внесла изменения в Закон о Совете министров СССР, однако они не коснулись неопределенного статуса Госбанка СССР как «подведомственного органа» Совмина.

Наделение республиканских банков правами министерств союзных республик, предусмотренное Постановлением ЦК КПСС и Совета министров СССР № 821 от 17 июля 1987 г. «О совершенствовании системы банков в стране и усилении их воздействия на повышение эффективности экономики», в определенной степени будет способствовать укреплению правового статуса банков, однако не устраняет сохраняющегося подчиненного положения Госбанка СССР и всей банковской системы.

Формы зависимости Госбанка от Министерства финансов СССР носят не только законодательно-правовой, но и все больше экономический характер.

Так, являясь согласно действующему уставу самостоятельной хозрасчетной организацией, Госбанк фактически не имеет права распоряжаться собственной прибылью. в соответствии с уставом «получаемая Госбанком СССР прибыль распределяется следующим образом: 50% перечисляется в союзный бюджет, 5% зачисляется в фонд развития банковского дела, остальная часть (45%) используется по решению правительства»[2], т.е. обычно также направляется в бюджет. Таким образом уровень обложения прибыли Госбанка является самым высоким среди хозрасчетных организаций, несмотря на то, что абсолютный размер этой прибыли невелик и что банк относится к непроизводственной сфере. Очевидно, в данном случае реализуется один из принципов системы формирования

[2] Денежное обращение и кредит в СССР / под ред. В.С. Геращенко. 4-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 1986.

бюджетных доходов, предусматривающий «изъятие (полное или частичное) в бюджет доходов, не связанных с трудовыми усилиями коллективов предприятий»[1].

Фактическое отсутствие прав у Госбанка на распоряжение собственной прибылью сводит на нет его декларированный хозрасчетный статус, лишает работников Госбанка экономической заинтересованности в совершенствовании банковского дела, препятствует давно назревшему техническому переоснащению банковской системы. В результате длительного держания Госбанка «на голодном пайке» уровень заработной платы работников Госбанка СССР, в прошлом (30-е годы) один из самых высоких в народном хозяйстве, в настоящее время, особенно у работников низовых учреждений, оказался значительно ниже среднесоюзного уровня (на 30— 40%). Низкие должностные оклады вызывают постоянную высокую текучесть кадров и возрастание интенсивности труда работников, что отрицательно сказывается на качестве работы всего банковского аппарата. Формы оценки труда банковских работников вступили в противоречие с содержанием и значимостью их работы.

Назревшие кадровые вопросы и проблему оплаты труда в банковской системе предполагается решить путем отмены с 1988 г. для учреждений банков (вплоть до районных отделений) лимитирования общей численности работников и общих предельных размеров ассигнований на их содержание, а также регистрации штатов центрального аппарата банков и их учреждений в финансовых органах. Руководителям учреждений банков на всех уровнях предоставляется право самостоятельно утверждать штатные расписания и должностные оклады в пределах установленного фонда заработной платы.

Действующий порядок «распределения» прибыли Госбанка является тормозом технического оснащения его учреждений. Обработка информации в абсолютном большинстве филиалов банка осуществляется дедовскими способами даже в крупных городах, не говоря о периферии, с той разницей, что вместо бухгалтерских счетов используются суммирующие машины простейших типов. Большинство банковских филиалов ютится в неприспособленных, старых зданиях. Низкая техническая оснащенность банковских учреждений, плохие условия труда — причины высокой текучести кадров, утраты банком своего высокого в прошлом престижа.

---

[1] *Родионова В.М.* Государственный бюджет СССР и его роль в сбалансированном развитии экономики. М.: Финансы и статистика, 1985.

Изъятие подавляющей части прибыли в доход бюджета, помимо отмеченных негативных моментов, лишает банк возможности увеличивать размеры собственных средств пропорционально растущим кредитным вложениям, что приводит к избыточной эмиссии платежных средств, не обеспеченных материальными ценностями.

Формальность хозрасчета, отсутствие заинтересованности банка в достижении конечного результата — получении большей прибыли косвенным образом отрицательно сказываются на темпах роста отчислений от прибыли банка в доход бюджета, вызывают эрозию экономических интересов банковского аппарата.

Указанные недостатки должны быть устранены в результате перевода всей банковской системы (до уровня областных филиалов) на полный хозрасчет и самофинансирование, предусмотренного постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР № 821 от 17 июля 1987 г. Главным показателем результатов деятельности банков становится прибыль, из которой по долговременным экономическим нормативам банки будут формировать фонды производственного и социального развития и материального поощрения, а также осуществлять отчисления в специализированные фонды республиканских банков и банков СССР. Осуществление этих мер призвано укрепить экономическую самостоятельность банков, усилить их заинтересованность в повышении эффективности своей деятельности. Вместе с тем, учитывая, что в постановлении не оговаривается размер отчислений от прибыли банков в бюджет, а нормативы отчислений в фонды экономического стимулирования банков на 1988—1990 гг. находятся в стадии разработки, окончательные выводы о порядке распределения банковской прибыли представляются преждевременными.

Являясь плательщиком прибыли в госбюджет, Госбанк одновременно организует и осуществляет всю работу по кассовому исполнению бюджета как по доходной, так и по расходной части. После осуществления реорганизации банков эта функция сохраняется в полном объеме за Госбанком. Здесь подчиненность Госбанка Минфину проступает особенно ярко, а возможности банка в этом направлении используются наиболее полно.

Выполняя возложенные на него с 1928 г. функции по кассовому исполнению бюджета, банк выступает не просто в роли «сборщика податей». Используя свои функции кассового, расчетного и кредитного центра страны, Госбанк СССР гарантирует своевременное поступление в бюджет платежей предприятий и организаций в любых запланированных суммах. в этих целях использовался весь мощнейший арсенал банковских средств: от принудительно-целевой очеред-

ности платежей до прямого кредитования платежей предприятий и организаций в бюджет.

Действовавший порядок безналичных расчетов обеспечил первоочередное удовлетворение претензий по платежам в бюджет при недостаточности средств на расчетном (текущем) счете организации, при этом погашение банковских ссуд и процентов по ним осуществлялось в предпоследней группе очередности. Выдавая кредиты хозяйственным организациям, банк в последнюю очередь заботился об их своевременном возврате. Экономическая абсурдность такой практики очевидна, она во многом способствовала утрате кредитом его важнейшей, неотъемлемой черты — возвратности. в этом еще одно подтверждение отсутствия самостоятельности Госбанка даже в достаточно мелких вопросах текущей деятельности.

Весьма позитивным мероприятием в этом плане является предусмотренное Законом о государственном предприятии (объединении), вступившим в силу с 1 января 1988 г., и Постановлением ЦК КПСС и Совета министров СССР № 821 от 17 июля 1987 г. введение календарной очередности платежей. Таким образом, с 1 января 1988 г. все платежи предприятий, переведенных на самоокупаемость и самофинансирование, осуществляются в порядке календарной очередности поступления в банк расчетных документов. Экономические интересы банков «уравнены в правах» с интересами финансовых органов, поставщиков и даже рабочих и служащих предприятия-плательщика.

Введение календарной очередности платежей будет способствовать улучшению платежной дисциплины, повышению экономической ответственности предприятий за своевременность платежей, укреплению юридической и экономической самостоятельности банков.

Вместе с тем в принятых постановлениях не предусматривается прекращение прямого кредитования бюджетных доходов.

В настоящее время около $^1/_4$ платежей в бюджет идет за счет ссуд[1]. При этом наиболее льготные условия для кредитования доходов госбюджета создаются при кредитовании по обороту. Оплата расчетных документов, в том числе и платежных поручений хозорганов, на перечисление платежей в бюджет налога с оборота осуществляется со ссудного счета вне зависимости от состояния расчетов данной организации с банком. Несмотря на имеющиеся отраслевые разновидности кредитования по обороту, это положение неизменно

[1] *Мелков А., Перламутров В.* Банк – это не собес // Правда. 1986. 30 сентября.

сохраняется во всех, в том числе и новейших, нормативных банковских документах, регламентирующих порядок кредитования, например, торговых и снабженческо-сбытовых организаций[2].

Кредитование потребностей бюджета сопровождается подрывом самой основы воспроизводства кредитных отношений. Кредит перестает быть кредитом, утрачивает свои отличия от финансов.

При этом нельзя не учитывать и то, что сроки и порядок перечисления в бюджет налога с оборота, составляющего основу доходной части бюджета, никак не связаны со сроками и самим фактом реализации изготовленной на данном предприятии продукции. Налог платится не с реализованного, а с отгружаемого товара. Иными словами, внесение налога с оборота за счет кредита уже запрограммировано изначально, поскольку перечисление налога не зависит от оплаты товара потребителем. Если учесть и то, что действующая система расчетов предусматривает в абсолютном большинстве случаев оплату не товара, а счета, поскольку 80% платежей при акцептной форме расчетов (основной в товарном обороте) совершается с последующим акцептом, т.е. оплата предшествует акцепту и при этом чаще всего также совершается за счет кредита (платежного), то становятся совершенно очевидными причины усиливающейся несбалансированности между массой денег и товаров.

В лице банка таким образом наблюдается абсурдный гибрид фискального агента-налогоплательщика-кредитора-скупщика не находящей спроса продукции. Сложившаяся практика развращает финансовые органы и предприятия. Она гарантирует бюджету поступления, а предприятиям — внесение платежей, порождает безответственность и пассивность финансовых органов и банковских учреждений; пагубно сказывается на состоянии и темпах развития экономики страны.

Неограниченное банковское кредитование доходов бюджета создавало и создает до сих пор иллюзию прочности финансовой системы, что, в свою очередь, дает основания для дальнейшего увеличения государственных расходов. Деньги, направляемые в качестве ссуды в бюджет, рождают деньги, ассигнуемые государством на капиталовложения. Иными словами, сложившаяся практика перечисления платежей в бюджет, и прежде всего налога с оборота, способствует росту массы платежных средств в геометрической прогрессии, тогда как производство товарно-материальных ценностей растет куда более скромными темпами. Этим во многом объясняет-

[2] См. п. 6 инструкции № 4 Госбанка СССР о кредитовании торговых и снабженческо-сбытовых организаций от 17 декабря 1986 г. М., 1986.

ся систематическое опережение темпов роста кредитных вложений над темпами роста всех важнейших экономических показателей. Так, в одиннадцатой пятилетке при росте остатка задолженности по краткосрочным ссудамна 63,3% национальный доход возрос только на 19%[1]. При наличии данных об объеме предоставленных кредитов, т.е. достижении полной сопоставимости данных, разрыв в темпах роста оказался бы еще больше. В этой связи замедление темпов роста остатка задолженности по ссудам в 1986 г. до 0,8% при росте национального дохода на 4,1%[2] не означает достижения необходимого соответствия.

Следствием порочной практики перечисления платежей в бюджет, и прежде всего налога с оборота, является постоянно усиливающаяся товарно-денежная несбалансированность, падение покупательной способности рубля. Конкретных действий, направленных на прекращение кредитования доходов бюджета, в Постановлениях ЦК КПСС и Совета министров СССР № 819 и 821 не предусматривается. Сказано лишь о необходимости «осуществления конкретных мер по совершенствованию практики взимания налога с оборота», при этом содержание этих мер не рассматривается.

Наиболее радикальным средством решения этой назревшей проблемы, по нашему мнению, было бы законодательное запрещение кредитования банками платежей предприятий в бюджет.

Госбанк СССР, выполняя колоссальный объем работы по кассовому исполнению бюджета и предоставляя кредит на перечисление платежей в бюджет, в качестве компенсации пользуется правом использования в качестве кредитных ресурсов средств бюджета по исполнению за прошлые годы (образовавшихся в результате того же кредитования), а также временно неиспользуемых бюджетных средств текущего года. Происходит постоянное рефинансирование кредита в средства бюджета, используемые в дальнейшем вновь для кредитования. «Деньги рождают деньги».

Сложившаяся система подчиненности Госбанка Министерству финансов обеспечивает: хозяйственным организациям — своевременное внесение в бюджет запланированных сумм независимо от конечных результатов их деятельности; Минфину — стабильное поступление запланированных доходов в установленные сроки (не пере-

---

[1] Рассчитано по Народное хозяйство СССР в 1985 году. М.: Финансы и статистика, 1986.

[2] *Деменцев В.В.* Задачи Госбанка СССР во втором году пятилетки // Деньги и кредит. 1987. № 3.

сматривавшиеся в течение 30 лет) независимо от сроков завершения кругооборота фондов в хозяйстве и его отраслях; Госбанку СССР — неуклонный рост просроченной, отсроченной и списанной задолженности по ссудам; населению — сокращение реальных доходов в связи с неуклонным снижением покупательной способности рубля.

Чем обусловлено формирование и длительное функционирование этой системы? С какой целью она была создана? Ответы на эти вопросы не относятся к плоскости экономических интересов. Необходимость формирования значительной части бюджетных доходов за счет краткосрочных ссуд заключается в том, что таким образом гарантируется бездефицитность государственного бюджета.

«Возьмем государственный бюджет. Внешне все выглядело благополучно. Расходы покрывались доходами, но как это достигалось? Не за счет роста эффективности народного хозяйства, а другими путями, не оправданными ни экономически, ни социально»,[3] — отметил М.С. Горбачев в докладе на июньском (1987 г.) Пленуме ЦК КПСС.

Ликвидация бюджетного дефицита в СССР в период нэпа исключительно за счет внутренних финансовых ресурсов в условиях экономической и финансовой блокады за весьма короткий после гражданской войны срок явилась действительно большим достижением Советского государства, убедительным доказательством его экономической жизнеспособности. Однако достигнутое отсутствие дефицита госбюджета с 30-х годов стало трактоваться как черта, имманентно присущая социалистическому способу производства, и как доказательство преимущества социалистической бюджетной системы над капиталистической. Широкое распространение и утверждение этой точки зрения вплоть до ее неоспоримости во многом способствовало формированию сложившейся бюджетной системы, при которой при любых условиях гарантируется превышение доходов над расходами. С 1924/25 г., отмечал, например, В.П. Дьяченко в своей книге «История финансов СССР» (М.: Наука, 1978), «дефицит по государственному бюджету СССР отошел в область истории» (с. 142).

Практика социалистического строительства доказала всю иллюзорность подобных выводов. Огромный рост потребностей хозяйства в источниках финансирования нового строительства, вызванного форсированной индустриализацией, столкнулся с ограниченностью бюджетных ресурсов. Возникшая проблема была «решена» в пери-

[3] Материалы Пленума Центрального Комитета КПСС, 25— 26 июня 1987 года. М.: Политиздат, 1987.

од перехода от нэпа к плановому управлению экономикой. Бюджет был поставлен в зависимость от заданий государственного плана. «Включение контрольных цифр по государственному бюджету в общие контрольные цифры народного хозяйства связано с тем, что... исчисление ряда доходных поступлений в государственном бюджете теснейшим образом зависит от тех или иных исчислений или заданий хозяйственного порядка»[1].

Таким образом, объем ресурсов ставился в зависимость от объема затрат. На негативные последствия установления примата затрат над ресурсами советские экономисты обращали внимание еще в 1930 г. Так, Г.Я. Сокольников в цитируемой выше статье подчеркивал, что «опасной стороной при таком определении контрольных цифр бюджета является возможность чрезмерного давления потребностей, связанных с хозяйственной экспансией, на государственный бюджет. Стремясь удовлетворить чрезвычайно высокие запросы всех отраслей народного хозяйства по линии финансирования нового строительства, контрольные цифры могут соблазниться преувеличением исчисления предстоящих к поступлению бюджетных ресурсов и наметить нереальный, несбалансированный государственный бюджет».

Высказанные опасения оказались ненапрасными: в период первой пятилетки возникшая несбалансированность бюджета была предотвращена за счет расширения внутренних государственных займов и дополнительной эмиссии.

Результаты функционирования бюджетной системы все больше отрываются от результатов хозяйствования. Так, в 1981 г., когда был получен самый низкий за последние 20 лет урожай зерновых— 158,2 млн т, превышение доходов над расходами госбюджета за этот же год оказалось рекордным — 10,8 млрд рублей[2].

Таким образом, за внешне благополучными показателями бюджета скрывается действительная его дефицитность. Подобная ориентация на показатели характерна, вообще говоря, для многих субъектов действующего экономического механизма, и почти всюду она отнюдь не безобидна. в рассматриваемом вопросе она избавляет финансовую систему от необходимости активно воздействовать на повышение эффективности народного хозяйства, с тем чтобы обеспечивать реаль-

---

[1] *Сокольников Г.Я.* Бюджет в системе планового хозяйства // Основы финансовой системы СССР: [сб. статей] / под общ. ред. Г.Я. Сокольникова. М.: Гос. фин. изд-во Союза ССР, 1930.

[2] См. Народное хозяйство СССР в 1985 г.: стат. ежегодник. М.: Финансы и статистика, 1986.

ные, а не заемные бюджетные доходы. Размытость границ финансов и кредита, создавая видимость благополучия в области финансов, отрицательно сказывается на состоянии кредитных отношений.

Своеобразным средством «борьбы» с дефицитностью бюджета выступает с начала 30-х годов и по сей день предельно возможная минимизация показателей состояния финансов, кредита и денежного обращения, публикуемых в открытой печати и статистических сборниках. Отсутствие необходимой гласности о состоянии финансово-кредитной системы в нынешних условиях вряд ли может служить доказательством ее устойчивости. Именно благодаря чрезвычайно широкому кругу закрытых данных смог сформироваться и укрепиться затратный финансово-кредитный механизм, ориентированный целиком на поддержание внешних признаков благополучия.

Последовательность и концентрированность усилий, направленных на достижение внешней сбалансированности доходов и расходов, объясняются особенностями правого статуса Госбюджета СССР. Закон о Государственном бюджете СССР ежегодно принимается на сессии Верховного Совета СССР. Утвержденный Государственный бюджет СССР подлежит безусловному выполнению. Укрупненные данные об утвержденных суммах бюджетных доходов и ассигнований на планируемый год, а также отчет об исполнении госбюджета за предшествующий год публикуются в открытой печати.

В отличие от Государственного бюджета СССР кредитный и кассовый планы Госбанка СССР утверждаются Советом министров СССР на квартал в качестве оперативных документов, не имеющих статуса закона и необязательных для безусловного выполнения. Данные об объемах запланированных кредитов и эмиссии, а также отчетные данные о выполнении кредитных и кассовых планов относятся к разряду закрытой информации. О существовании этих планов известно только узким специалистам.

Намеченный в соответствии с решениями июньского (1987 г.) Пленума ЦК КПСС переход к разработке пятилетних народнохозяйственных и финансовых планов не затрагивает кредитного планирования. Переход от квартальных к годовым кредитным планам по-прежнему сохраняет за ними роль оперативных документов. Соответственно остается нерешенной и проблема включения в финансовые планы предприятий (пятилетние) плановых объемов кредита.

Преувеличенное значение Государственного бюджета СССР по сравнению с кредитными и кассовыми планами Госбанка СССР имеет и теоретическое обоснование. Непререкаемыми истинами в советской

экономической литературе являются утверждения о том, что главным инструментом межотраслевого и межтерриториального перераспределения денежных средств выступает бюджет, что централизация в формировании и использовании бюджетных средств является отличительной чертой, определяющей преимущественное положение бюджета по сравнению с другими денежными фондами.

Ошибочность приведенных утверждений проистекает из неправильного сопоставления абсолютных размеров госбюджета и других денежных фондов, в том числе ссудного. Сопоставление осуществляется без учета различий в методах планирования и составления отчетности по бюджетным и кредитным ресурсам. в кредитных планах и статистической отчетности объем кредитных вложений показывается по остатку ссудной задолженности на конец года, а размеры бюджетных доходов и расходов — по обороту за год. Если о размерах задолженности по долгосрочным ссудам еще можно судить по данным об остатках на конец года, то о краткосрочных кредитных вложениях с помощью этого метода достоверной информации получить нельзя. Поэтому для сопоставимости сравниваемых данных средний размер остатка ссудной задолженности за год следует умножить на количество оборотов, совершаемых краткосрочными ссудами за год. Количество оборотов краткосрочных ссуд за год определяется как частное от деления количества дней в периоде (360) на среднюю оборачиваемость этих ссуд в днях.

По имеющимся данным, в 1984 г. оборачиваемость краткосрочных ссуд Госбанка СССР составила 49,1 дня[1], а среднегодовой остаток ссудной задолженности —307,7 млрд руб.[2] Таким образом количество оборотов, совершаемых за год краткосрочными ссудами, составит:

$$\frac{360}{49{,}1} = 7{,}3 \text{ оборота}.$$

Отсюда оборот краткосрочных ссуд Госбанка в 1984 г. составил 307,7 млрд руб. · 7,3 = 2246,2 млрд руб.

Сопоставив полученный результат с размером Государственного бюджета СССР за тот же 1984 г. — 376,7 млрд руб.[3], получим, что объем средств, перераспределенных с помощью только краткосрочного

---

[1] *Захаров В.С.* Кредитный механизм в системе хозяйствования // Деньги и кредит. 1986. № 1.

[2] См. Народное хозяйство СССР в 1985 г.: стат. ежегодник. М.: Финансы и статистика, 1986.

[3] Там же.

кредита Госбанка СССР, в 6 раз (!) превосходит объем средств, перераспределяемых с помощью бюджета.

Приведенный расчет подтверждается опубликованными данными об объеме оборота по выдаче краткосрочных ссуд, который в 1986 г. составил 2301,1 млрд руб.[4], что почти в 5,5 раза больше объема госбюджета СССР в 1986 г.— 419,5 млрд рублей[5].

Централизация также не является отличительной чертой и преимуществом бюджетного фонда по сравнению со ссудным, поскольку при социализме банковскоедело является государственной монополией, а Госбанк уже длительное время выступает центром краткосрочного кредитования. Поэтому утверждения о преимущественном значении госбюджета в современных условиях лишены оснований с научной точки зрения. Доказывать обратное — значит сознательно искажать реальное положение дел в экономике. в условиях перехода предприятий на самофинансирование и самоокупаемость роль бюджета будет неуклонно сокращаться.

В этой связи отсутствие законодательной силы у кредитных и кассовых планов Госбанка, а также гласности при их составлении и формах контроля за их выполнением являются очередным доказательством неоправданно приниженной роли Госбанка СССР, его подчиненности Министерству финансов. Искусственно приниженная роль кредитного и кассового планов способствует неограниченному росту кредитных вложений и эмиссии вне зависимости от динамики реальных кредитных ресурсов. Сложившийся механизм формирования народнохозяйственного плана от затрат, бюджетных доходов от заданий плана, объема кредитных ресурсов от потребностей бюджета превратился в генератор несбалансированности экономики. Кредитно-финансовый механизм, призванный обеспечивать вневедомственный контроль за экономией денежных средств, превратился в растратчика как реальных, так и нереальных ресурсов. «Краткосрочные кредиты не лимитируются ресурсами, и сам акт выдачи ссуды, сопровождающийся записью поступления денег на счет ссудополучателя, внешне как бы рождает «кредитный ресурс»[6]. Отсутствие заданий по мобилизации реальных кредитных ресурсов, сообразных

---

[4] Данные о развитии Государственного банка СССР // Деньги и кредит. 1987. № 11.

[5] Народное хозяйство СССР за 70 лет: Юбилейный стат. ежегодник / Госкомстат СССР. М.: Финансы и статистика, 1987.

[6] *Павлов В.* Финансово-кредитный механизм в системе управления // Плановое хозяйство. 1985. № 8.

с планируемым ростом кредитных вложений, поощряет Госбанк на избыточную эмиссию платежных средств.

Положение еще более обострится с переходом банков на полный хозрасчет и самофинансирование. Односторонняя ориентация на получение прибыли сделает банки еще менее разборчивыми в условиях выдачи ссуд, что приведет к резкому росту кредитных вложений, не обеспеченных ресурсами. в этой связи возникает необходимость в законодательном порядке устанавливатькаждому банку норматив платежеспособности, обязывающий его обеспечивать жесткие пропорции между объемом предоставляемых ссуд и имеющимися кредитными ресурсами.

Отсутствие экономической и правовой ответственности банков за состояние собственной платежеспособности, вызванное подчиненностью Минфину, объективно ведет к подрыву покупательной способности рубля и кризису всей кредитной системы. Дальнейшее функционирование «безресурсного» кредитования и кредитного планирования в качестве подпорки плановых потребностей госбюджета становится угрожающим для экономики страны. Без установления жесткого, количественно определенного размера кредитных ресурсов и без создания единого кредитно-финансового плана, устанавливающего «потолок» народнохозяйственных затрат в планируемом периоде, все разговоры о повышении роли банковской системы и усилении воздействия финансово-кредитных рычагов на повышение эффективности производства останутся лишь благими пожеланиями.

Связанная по рукам и ногам обязательствами перед финансовой системой, организация кредитования за более чем полувековой период вновь обрела все те негативные черты, которые в 1931 г. уже были квалифицированы как «извращения кредитной реформы»: автоматизм в расчетах и кредитовании, кредитование под план, обезличивание собственных и заемных средств, выполнение Госбанком несвойственных банковскому учреждению функций и др. Однако, если в 30-е годы эти негативные черты объявлялись ошибками и извращениями, то в 80-е годы они стали восприниматься как повседневная практика банковских органов.

Несмотря на огромный рост количества инструктивных материалов по линии Госбанка после XXVII съезда КПСС, существенных перемен в деятельности банковской системы не произошло. Поэтому принятое постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР № 821, специально посвященное повышению роли банков, должно рассматриваться не как программа всеобъемлющей кардинальной кредитно-финансовой реформы, а скорее как прелюдия к ней, ведь

внастоящее время в центре внимания оказались преимущественно организационные вопросы, связанные с реорганизацией банковской системы. Несмотря на их важность, не этими проблемами, как мы успели убедиться, исчерпываются цели и задачи кредитно-финансовой реформы. Нельзя допустить, чтобы радикальная кредитно-финансовая реформа ограничилась реорганизацией банков. «Нельзя допустить повторения печального опыта реформы 1965 г., когда медлительность в действиях, половинчатость в решениях практически свели на нет эффективность нового механизма хозяйствования»[1].

Первоочередными мероприятиями по перестройке управления финансами и кредитом, по нашему мнению, являются:

полное выведение Госбанка СССР как главного банка страны из подчинения Министерству финансов СССР, закрепленное соответствующим законодательным актом;

пересмотр порядка составления и принятия планов социально-экономического развития страны, переход к планированию «от ресурсов»;

введение в законодательном порядке показателя платежеспособности, представляющего собой нормативное отношение размера собственных средств данного банковского учреждения к объему предоставленных этим банком кредитов на определенную дату;

публикация всех основных данных о деятельности центральных банков в центральных органах печати, а о деятельности банковских филиалов — в местной печати: квартальные и годовые балансы, объем эмиссии, выполнение кассового плана, прибыль, платежеспособность и проч.;

безусловное прекращение и законодательное запрещение кредитования платежей в бюджет.

Последовательное осуществление этих мероприятий, как представляется, позволит провести действительно радикальную кредитно-финансовую реформу.

---

[1] *Рыжков Н.И.* О перестройке управления народным хозяйством на современном этапе экономического развития страны. Доклад на совместном заседании Совета Союза и Совета Национальностей седьмой сессии Верховного Совета СССР одиннадцатого созыва. М.: Политиздат, 1987.

РЕСПУБЛИКА НА ХОЗРАСЧЕТЕ[1]

В.Д. Белкин

Идея республиканского хозрасчета, зародившаяся в Эстонии в 1987 году, менее чем через год нашла свое отражение в резолюциях XIX партконференции: «Заслуживает внимания идея перехода республик и регионов на принципы хозрасчета с четким определением их вклада в решение общесоюзных программ». Такой старт инициативы — сам по себе знамение времени.

Вопросы регионального хозрасчета в непродолжительный срок попали в фокус интересов экономической науки, общественности, прессы как в центре, так и на периферии. И это не случайно. Региональный хозрасчет — необходимая основа для фундаментального решения целого ряда острейших проблем современного развития: политических, экологических, социальных, демографических, национальных. Эти проблемы накапливались десятилетиями, обострялись, но остаются неразрешимыми в рамках сверхцентрализованного административно-командного управления.

Страна далеко ушла вперед, обогнав всех или почти всех по производству металла, цемента, добыче нефти, угля, газа. Но охрана окружающей среды, социальная и региональная инфраструктура — все то, что связано с территорией, оказались в крайне запущенном состоянии. Наиболее эффективно его преодолеть можно, видимо, лишь на основе хозрасчета.

Региональный хозрасчет по изначальному определению этого понятия требует сопоставлять результаты и затраты хозяйства, расположенного в регионе. Чем лучше результаты, тем лучше должна быть жизнь в регионе. Вот в чем главный смысл и логика регионального хозрасчета. Таковы его принципы. Но чтобы региональный хозрасчет воплотить в жизнь, нужно решить немало теоретических да и практических проблем.

---

[1] *Белкин В.Д.* Республика на хозрасчете // Социалистическая индустрия. 1989. 3 января.

Определим прежде всего, что такое результаты и затраты в региональном хозрасчете. Итоговый результат — это, очевидно, национальный доход, созданный на территории региона. Сложнее с затратами. Ведь это не просто сырье, материалы, зарплата, амортизация. Это еще и истраченные ресурсы региона — природные и, главное, трудовые. И то, и другое необходимо понимать достаточно полно. Поэтому расходы на очистку от загрязнений, рекультивацию земель после горных выработок, восстановление естественного плодородия почвы следует полностью учитывать в составе затрат региона. Предприятия должны возмещать региону также расходы коммунального и жилищного хозяйства, затраты на образование и здравоохранение, без которых немыслимо нормальное воспроизводство рабочей силы. Все это немалые средства, которые должны поступать в распоряжение местных бюджетов. Полноценный бюджет — материальная основа власти Советов.

Вроде бы все в общих чертах ясно. Тем не менее идея регионального хозрасчета сегодня одна из самых спорных. Дискуссии идут по трем основным направлениям. Первое: в чьем ведении должен находиться производственный потенциал — предприятия, расположенные на территории республик? Второе: каково должно быть новое соотношение союзного, республиканского и местных бюджетов? Третье: как организовать экономическое взаимодействие хозяйства республики и остальной территории?

В споре выявились крайние позиции. Многие эстонские, литовские и латвийские экономисты считают необходимым передать в республиканское подчинение почти все расположенные на территории республик хозяйства, исключая, разумеется, предприятия оборонной промышленности. Позиция некоторых московских авторов противоположная — оставить максимум предприятий в союзном подчинении. Аргументируется она зачастую тем, что эти предприятия созданы за счет централизованных вложений. Подобная аргументация, на наш взгляд, не убедительна. Долги имеют, как правило, двусторонний характер. Хозяйничанье ведомств нанесло ущерб природе регионов, который вполне сопоставим с затратами на создание производственного потенциала, а подчас и выше их.

Еще более различаются позиции в отношении республиканских и союзного бюджетов. По мнению экономистов прибалтийских республик, все источники доходов должны быть закреплены за республиканскими и местными бюджетами. Доходы союзного бюджета должны формироваться почти целиком за счет отчислений от республиканских. Московские финансисты дело зачастую сводят

лишь к некоторому перераспределению источников доходов между бюджетами и к установлению долговременных нормативов отчислений в республиканские и местные бюджеты от доходов союзного бюджета.

И, наконец, как строить обмен продукцией и услугами между республиками и регионами? Как добиться сбалансированности между деньгами и товарами на потребительском рынке соответствующей хозрасчетной республики? Почти не оспаривается принципиальный подход в отношении первого аспекта: межреспубликанские и межрегиональные связи должны быть взаимовыгодными и строиться на товарно-денежной, рыночной основе. Но ведь рынка средств производства в стране еще нет. Откладывать республиканский хозрасчет до тех пор, пока рынок не появится, или приступать к делу сразу же? Если приступать, то как?

За крайне умеренными, а по существу консервативными суждениями по вопросам подчиненности предприятий и формирования полноценного республиканского бюджета, скрывается одно желание — отложить республиканский хозрасчет на «потом». Сколько бы аргументов ни приводили в пользу этого ученые, на деле это означает торможение перестройки, обострение региональных проблем, подрыв материальных основ политической реформы.

Отсутствие общесоюзного рынка — проблема и для экономистов прибалтийских республик. Но в отношении республиканского хозрасчета они настроены оптимистично. На вопрос: реально ли, что хозрасчетная Эстония будет существовать в нехозрасчетном Советском Союзе, крупные ученые-экономисты А. Кёёрна и У. Мересте отвечают: для этого нужно получить возможность контролировать свой национальный доход. Сумеем это сделать — наладим дело, если даже будем единственными. Вопрос о том, как этого достигнуть, остается пока открытым. В концепции эстонского хозрасчета, предложенной Институтом экономики АН ЭССР, предусмотрено ввести с этой целью собственную республиканскую валюту. Она призвана защитить еще и потребительский рынок от покупателей из других регионов — для обеспечения его сбалансированности. Аналогичную позицию занимают, к сожалению, руководители госпланов и академических институтов экономики двух других прибалтийских республик.

Но давайте трезво взвесим, реально ли иметь разные республиканские валюты в одном государстве? Но если даже реально, то и тогда республиканская валюта не решит проблему, и вот почему. Раздельные валюты затруднят, а не облегчат становление общесоюзного рынка. Недаром ведь страны — члены ЕЭС, даже имея свободно кон-

вертируемые национальные деньги, начали вводить нынче общую валюту — ЭКЮ.

Товары прибалтийских республик хотя и пользуются спросом в СССР, на мировом рынке в основной своей массе, увы, неконкурентоспособны. Намного выше западноевропейских и издержки производства продовольствия. А это означает, что конвертируемой валюты для импорта необходимых средств производства прибалтийские республики не заработают.

Второй вариант контроля над национальным доходом республики воплощен в концепции Проблемного совета Эстонского народного фронта по хозрасчету. Здесь речь идет об активном участии Эстонии в создании общесоюзного рынка и незамедлительном переходе к республиканскому хозрасчету. В основу положена методология, разработанная автором этих строк совместно с докторами экономических наук П. Медведевым и И. Нитом. Суть ее в переходе на оптовую торговлю и обратимые деньги.

В сложившихся условиях, ввиду избытка платежных средств, поступающих в народное хозяйство, переход на оптовую торговлю невозможен. Если отменить фонды и лимиты, материальные ресурсы сразу же раскупят. Значительная их часть осядет на складах предприятий.

Поэтому предлагается следующий путь образования рынка. Первыми на материально-техническое обеспечение в порядке оптовой торговли переводятся эстонские предприятия, выпускающие товары для населения и на экспорт, а также представляющие услуги населению. Деньги, вырученные от продажи этих товаров и услуг, могут быть использованы для приобретения сырья, материалов, оборудования в порядке оптовой торговли, а также на оплату труда и любые другие нужды. В отличие от действующих платежных средств, в значительной части избыточных, эти деньги действительно заработаны, их товарное обеспечение подтверждено актом продажи товара реальным потребителям. Поэтому такие деньги можно сделать конвертируемыми во внутреннем обороте страны — «обратимыми» деньгами.

Вслед за Эстонией, с отставанием не более чем на полтора-два года, на оптовую торговлю и обратимые деньги переводится производство товаров и услуг для населения и на экспорт в Латвии и Литве, а затем и в других регионах страны. Переходный процесс будет осуществляться далее в режиме саморегулирования. За три-четыре года все народное хозяйство перейдет на обратимые деньги, сформируется общесоюзный рынок средств производства.

Обратимые деньги, как понимает читатель, будут стимулировать производство товаров для населения и экспортную продукцию. А это прямой путь к преодолению дефицита. Стремление заработать обратимые деньги послужит основой социалистической конкуренции. В результате будет преодолена тенденция к повышению цен, покончено с диктатом производителей.

В отличие от раздельных республиканских валют рынок сплачивает, а не разъединяет республики и регионы страны. Каждая республика и регион будут стараться как можно больше продать продукции, на производстве которой они специализируются, с тем чтобы купить товары других республик и регионов. Внутренняя обратимость и повышение покупательной способности рубля помогут превратить его в конвертируемую валюту.

Словом, республиканский хозрасчет может и должен реально послужить на благо всему Союзу республик. Не обособления, а интеграция — такова его цель.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕФОРМЫ И СОЗДАНИЕ РЫНКА СРЕДСТВ ПРОИЗВОДСТВА[1]

В.Д. Белкин

В настоящее время в нашей стране заметно возрос интерес к истории советской экономики и экономической мысли. История всегда поучительна, но в связи с проводимой радикальной реформой особую ценность представляет для нас опыт хозяйственной реформы 1965—1967 гг. Вопреки распространенным ныне стереотипам, реформа 1965—1967 гг. на первом ее этапе оказалась достаточно успешной. Темпы экономического роста в восьмой пятилетке были существенно выше, чем в предыдущей и последующих. в восьмой пятилетке, в 1966—1970 гг., прирост национального дохода составил 41% по сравнению с 32% в 1961—1965 гг. и 28% в 1971—1975 гг. Продукция промышленности возросла в восьмой пятилетке на 50%, сельского хозяйства — на 23%. Прирост продукции этих отраслей в седьмой пятилетке составил соответственно 51 и 12%, а в девятой — 43 и 13%. Реальные доходы населения увеличились в 1966—1970 гг. на 33%, в 1961—1965 гг. — на 19%, в 1971—1975 гг.— на 24%.

Опыт реформы 1965—1967 гг., как положительный, так и отрицательный, важен не только для экономической теории, но и для хозяйственной практики. Нужно взять на вооружение все полезное и избежать допущенных тогда ошибок.

В наибольшей степени отличаются от прошлого социально-политические условия проведения нынешней радикальной реформы. Она осуществляется в обстановке небывалой доселе гласности и демократизации, является органической частью глобального процесса перестройки и обновления всего социалистического общества, что способствует активизации человеческого фактора, социалистической предприимчивости. в этом отношении ситуация, в которой осуществлялась прошлая реформа, была гораздо менее благоприятной. Процесс демократизации, начатый на основе преодоления культа

[1] *Белкин В.Д.* Экономические реформы и создание рынка средств производства // Практика перестройки хозяйственного механизма. М.: Московский рабочий, 1989.

личности после XX съезда КПСС (1956 г.) и получивший дополнительный импульс в результате решений XXII съезда (1961 г.), вскоре был свернут. Вынужденная политическая пассивность отрицательно сказалась и на экономической предприимчивости. Ее подъем сменился в годы застоя социальной апатией.

В 70-е гг. мотивация поведения различных слоев и групп населения, их отношение к преобразованиям экономического механизма послужили предметом исследования новой отрасли знания — экономической социологии. Результаты этих исследований имеют неоценимое значение. Они помогают понять многие трудности и неудачи в подготовке и проведении реформы 60-х годов.

В ту пору экономическая реформа представлялась нам делом чисто техническим. Сопротивление, которое ей оказывалось, даже весьма серьезное и коварное, считалось результатом недопонимания проблемы, объяснялось некомпетентностью и личными качествами тех или иных чиновников. Правда, многим и тогда уже было непонятно, почему реформу подготовили одни, а осуществлять поручено другим, зачастую ее противникам.

Характерна в этом смысле история важнейшей составляющей хозяйственной реформы 1965—1967 гг.— реформы оптовых цен.

Если подходить к вопросу не формально, то можно без преувеличения констатировать, что реформа цен готовилась загодя. Разработка ее проблем началась, по сути дела, лет за десять до проведения. Инициативу проявили ученые АН СССР, обеспокоенные полнейшим отрывом цен от реальных общественных издержек производства.

Причины такого отрыва заключались в следующем. Проводившаяся с конца 20-х гг. ускоренная индустриализация вызвала быстрый рост городского населения — рабочих и служащих — и соответственно фонда заработной платы. С другой стороны, форсированное развитие получила лишь тяжелая промышленность. Легкая и пищевая пребывали в плачевном состоянии. в результате насильственной коллективизации большой урон был нанесен сельскому хозяйству, что, в свою очередь, отрицательно сказалось на производстве продовольствия. Разрыв между денежными доходами населения и материальным их покрытием приходилось возмещать повышением цен на потребительские товары. в результате уровень розничных цен на продукцию легкой и пищевой промышленности, а также сельского хозяйства повысился к 1940 г. по сравнению с 1929 г. в 6,5 раза. За тот же период цены на продукцию тяжелой промышленности возросли только в 1,4 раза.

Подобная динамика цен отнюдь не соответствовала динамике издержек производства ни потребительских товаров, ни продукции

производственного назначения. Разность между розничной и оптовой ценой потребительских товаров образовала налог с оборота, который посредством государственного бюджета направлялся на покрытие убытков тяжелой промышленности, где наблюдалась обратная картина: цены на продукцию многих отраслей тяжелой промышленности оставались ниже себестоимости. Те же соотношения цен были в основном воспроизведены и при послевоенных их пересмотрах.

Разномасштабные цены сохранялись по двум причинам: во-первых, вследствие недостатков теории (недооценки товарно-денежных отношений и закона стоимости); во-вторых, потому, что экономика страны управлялась сугубо административными методами, хозрасчет носил во многом формальный характер, роль цен на средства производства была принижена. Лейтмотивом такого отношения к ним и в экономической теории, и в хозяйственной практике служили не подлежащие критике сталинские догмы, будто сфера товарного производства при социализме ограничена предметами личного потребления и что соответственно ограничена сфера действия закона стоимости[1].

Преодолевая эти догмы, ученые и хозяйственники особенно остро ощутили недостатки в ценообразовании. Сложившаяся система цен не позволяла определять реальные затраты и результаты разного рода хозяйственных решений. За рубежом подозревали, что такого можно было добиться лишь умышленно. По выражению одного зарубежного советолога, «русские, не желая показывать нам температуру своей экономики, разбили градусник в своем собственном доме».

Мириться дольше с подобным положением было нельзя и поэтому в 1959 г. в АН СССР была образована специальная комиссия по исчислению стоимости в социалистическом хозяйстве во главе с академиком В.С. Немчиновым. в комиссию вошли академики С.Г. Струмилин, М. А. Стырикович, члены-корреспонденты АН СССР В.П. Дьяченко, Н.Н. Некрасов, В.Н. Старовский, Т.С. Хачатуров, Л.В. Канторович — впоследствии лауреат Нобелевской премии 1975 года. Позднее в комиссию были включены также А.Я. Боярский, Л.А. Ваг, Я.А. Кронрод, И.С. Малышев, В.В. Новожилов, В.А. Соболь, автор этих строк и другие. Комиссия работала в течение двух лет, обстоятельно обсудила ряд докладов[2]. В докладах и дискуссиях, состоявшихся также в Институте экономики АН СССР, в журнале

[1] См. *Сталин И.В.* Экономические проблемы социализма в СССР. М.: Госполитиздат, 1953.

[2] См. *Немчинов В.С.* Избранные произведения. В 6 т. Т. 6. М.: Наука, 1969.

«Вопросы экономики», в МГУ разномасштабность цен была единодушно и решительно отвергнута. в качестве базы будущей системы цен обсуждались в основном три концепции ценообразования. Первая — стоимостная, согласно которой цены состоят из себестоимости и прибыли, пропорциональной оплаты труда. Вторая — цен производства, в которых прибыль пропорциональна основным и оборотным фондам. Третья — так называемая усредненная стоимость, т.е. цены с прибылью, пропорциональной себестоимости.

В научном отчете академика В.С. Немчинова по итогам работы комиссии значилось: «Разномасштабность цен не является непременным и постоянным свойством социалистической экономики. Современная разномасштабность оптовых и розничных цен — временное явление, и в настоящее время она отрицательно отражается на экономическом прогрессе». Комиссией была принята рекомендация: «Следует немедленно практически приступить к исчислению стоимости...»[1].

В дальнейшем центр тяжести в исследованиях по определению стоимости и методологии ценообразования был перенесен с академического уровня на государственный. Они стали выполняться под эгидой Госэкономсовета. Июльским (1960 г.) Пленумом ЦК КПСС было принято постановление, в котором указывалось: «Признать необходимым осуществить в 1961—1962 гг. пересмотр оптовых цен на орудия и средства производства, имея в виду, чтобы цены точнее отражали затраты на производство продукции и обеспечивали необходимые накопления для дальнейшего развития промышленности. Поручить Госэкономсовету СССР разработать методические основы установления новых оптовых цен на орудия и средства производства и совместно с Министерством финансов СССР внести в Совет министров СССР предложения по этому вопросу».

Несмотря на принятое постановление и личное участие заместителя председателя Совета министров СССР, председателя Госэкономсовета СССР А.Ф. Засядько, проведение соответствующих исследований наталкивалось на упорное сопротивление аппарата. В частности, систематически задерживалось информационное обеспечение расчетов. в конце концов, с невероятными усилиями удалось реализовать приведенную выше рекомендацию Комиссии АН СССР по исчислению стоимости. Автором этих строк и его сотрудниками в 1959—1961 гг. были разработаны экономико-математические модели цен по разным концепциям ценообразования. С привлечением

[1] *Немчинов В.С.* Избранные произведения. В 6 т. Т. 6. М.: Наука, 1969.

крупнейших наших математиков-программистов лауреата Государственной премии, доктора физико-математических наук А.С. Кронрода и доктора физико-математических наук А.Л. Брудно были подготовлены компьютерные программы. Информацией для расчетов цен послужили межотраслевые балансы продукции, основных фондов и материальных оборотных средств за 1959 г., составленные ЦСУ СССР. Расчеты проводились на ЭВМ в Институте электронных управляющих машин (ИНЭУМ) и в Институте теоретической и экспериментальной физики (ИТЭФ). В результате были исчислены индексы перехода от действующих цен к ценам стоимостного уровня и к ценам производства по всему народному хозяйству в разрезе 72 его отраслей.

Выполненные расчеты показали, что сложившаяся в ту пору система цен была даже не двух-, а многомасштабной: так, уровень цен на продукцию топливно-энергетических и других сырьевых отраслей был ниже, чем на продукцию легкой и пищевой промышленности, в 1,5—1,9 раза, на продукцию сельского хозяйства, строительства и машиностроения — в 1,2—1,5 раза, уровень тарифов грузового транспорта был ниже уровня цен предметов потребления в 1,3 раза[2].

Подобная система цен действительно была абсолютно непригодна ни для оценки экономической эффективности, ни для подлинного хозрасчета. Заниженные цены на топливо, сырье и производственные фонды стимулировали выбор материало- и фондоемких технологий. Относительная по сравнению с заработной платой дешевизна материальных ресурсов ориентировала на расточительное их использование. Однако сила инерции в области ценообразования была чрезвычайно велика. Столь разительное отличие действующих цен от исчисленных послужило аргументом... против применения последних в практике ценообразования. Сфера использования цен единого уровня ограничивалась поначалу оценкой экономической эффективности капитальных вложений, внешней торговли, другими экономическими измерениями.

Что же касается непосредственной подготовки пересмотра цен, то, несмотря на цитированное постановление Пленума ЦК КПСС, она с самого начала проводилась бюро цен Госплана СССР келейно, на прежних методических основах, в полнейшем отрыве от Академии наук и Госэкономсовета. Цена определялась по-старому: как себестоимость плюс пропорциональная ей минимальная прибыль.

---

[2] См. *Белкин В.Д.* Экономические измерения и планирование. М.: Мысль, 1972.

На уголь и руду, ввиду их убыточности, предусматривалось повышение цен, которое компенсировалось снижением цен на электроэнергию, продукцию машиностроения и стройматериалы. Таким образом проектируемый пересмотр цен мало отличался от предыдущих. В 1961 —1963 гг. были подготовлены, утверждены, отпечатаны и разосланы на места прейскуранты цен.

Тем временем Госэкономсовет ликвидировали, что не было случайностью. Созданный в 1958 г. Госэкономсовет СССР был свободен от текущей плановой и управляющей деятельности и занимался научно-экономическими проблемами. По своему положению он не мог не конкурировать с Госпланом. А поскольку любая конкуренция, состязательность чужеродна административно-командной системе, Госэкономсовет был, что называется, ею отторгнут ввиду несовместимости.

В нашей литературе хозяйственную реформу 1965— 1967 гг. не связывают с деятельностью Госэкономсовета. в действительности именно здесь обнаруживаются ее истоки. После длительного сталинского лихолетья в Госэкономсовете вновь обретали свои законные права важнейшие экономические категории — рентабельность, эффективность, загодя готовилась хозяйственная реформа, в том числе реформа цен. Сохранись Госэкономсовет подольше, возможно, и экономическая реформа осуществлялась бы иначе. К сожалению, руководство ею было возложено на занятый другими делами Госплан СССР, а по сути— на орган более низкого ранга, почти что бесправную Межведомственную комиссию при Госплане СССР (1965 г.).

Ввиду ликвидации Госэкономсовета выполненные в ИНЭУМ расчеты цен единого уровня и соответствующие предложения были направлены непосредственно на имя Н.С. Хрущева, который был не только Первым секретарем ЦК КПСС, но еще и Председателем Совета министров. Позднее в канцелярии Совета министров меня ознакомили с его резолюцией: «Косыгину, Устинову, Микояну, Ломако, Гарбузову. Прошу изучить и дать заключение и предложения, 3-II-64».

27—29 мая 1964 г. в Госплане состоялось обсуждение наших расчетов и предложений. Поддержали их академик В.С. Немчинов, первый заместитель начальника ЦСУ СССР И.С. Малышев, некоторые другие участники совещания. Однако специально подобранное большинство, в том числе председатель Госплана П.А. Ломако, министр финансов В.Ф. Гарбузов, председатель Комиссии по ценам Совмина СССР В.К. Ситнин и их сотрудники выступили против, устроив нам форменную обструкцию.

Вскоре воспоследовали кары. Член-корреспондент АН СССР И.С. Брук, директор ИНЭУМ, был снят с должности. Отменили защиту моей докторской диссертации. Покарали и некоторых других наших сторонников, заклеймив их как модернистов, что в ту пору звучало почти ругательно.

4 июля 1964 г. П.А. Ломако представил первому заместителю Председателя Совмина СССР А.Н. Косыгину докладную записку, в которой говорилось, что реализация предложений ИНЭУМ «вызовет коренные изменения всех ценностных соотношений...» (казалось бы — вот и хорошо), и предлагалось с января 1966 г. ввести оптовые цены, подготовленные бюро цен Госплана.

На этом основании отрицательное заключение по нашим расчетам и предложениям А.Н. Косыгин направил Н.С. Хрущеву, которого вскоре сместили. Председателем Совмина стал А.Н. Косыгин. Предложения ИНЭУМ о переходе к ценам единого уровня были отклонены. Казалось, многомасштабность цен сохранится и на этот раз. Ан нет...

Цены, подготовленные бюро цен, так и не ввели, хотя чиновники от ценообразования сражались за них, как говорят, с настойчивостью, достойной лучшего применения. Они продолжали упорствовать и после решений сентябрьского (1964 г.) Пленума ЦК КПСС о хозяйственной реформе, отлично сознавая, что эти цены для реформы губительны. в конечном счете правительству пришлось все же их отклонить. С июля 1967 г. были введены оптовые цены, построенные на новых принципах: с прибылью, пропорциональной основным и оборотным фондам. По многим основным позициям новые цены приближались к равнорентабельным ценам единого уровня, предложенным ИНЭУМ. По другим позициям это предполагалось достичь позднее. В.К. Ситнин, возглавивший вновь созданный Государственный комитет по ценам и ставший сторонником равнорентабельных цен единого уровня, писал, что «отклонение рентабельности различных отраслей тяжелой промышленности от средней снизилось в новых ценах почти в три раза — с 4 : 1 до 1,4 : 1 и что в дальнейшемследует обеспечить максимально возможное сближение уровней рентабельности и приближение их к средней норме»[1].

Причина случившейся тогда столь внезапной метаморфозы нашего ценообразования заключалась в объективных потребностях экономики, в хозяйственной реформе 1965—1967 гг. в решениях

[1] *Ситнин В.* Итоги реформы оптовых цен и задачи дальнейшего совершенствования ценообразования в СССР // Вопросы экономики. 1968. № 5.

сентябрьского (1965 г.) Пленума ЦК КПСС предусматривалось введение платы за производственные фонды, образование поощрительных фондов предприятия, расширение прямых договорных связей, переход в дальнейшем на оптовую торговлю средствами производства. Всем этим требованиям в большей или меньшей мере и отвечали цены 1967 г. Они обеспечили хозяйственной реформе 60-х гг. необходимые стартовые условия. в их числе возмещение издержек производства и обращения, получение прибыли каждым нормально работающим предприятием, относительную эквивалентность обмена, возможность перехода к элементарному хозрасчету.

Однако реформа проводилась медленно и некомплексно. Главное, на наш взгляд, — не был осуществлен переход на оптовую торговлю средствами производства, сохранилось фондируемое материально-техническое снабжение. А стало быть, и деньги и цены в обороте средств производства полнокровно не функционировали. Как говорят, кинжал, надолго оставленный в ножнах, ржавеет. Подобно этому и цены без надлежащего употребления портились. Они не обрели должной подвижности, не реагировали на динамику издержек производства. Отсутствие необходимой подвижности и гибкости цен, их индифферентность в отношении спроса и предложения — все это выдавалось чуть ли не за достоинство, застойность цен была под видом их стабильности возведена в добродетель. Говоря об опыте прошлой реформы, Председатель Совета министров СССР Н. И. Рыжков указывал: «Силы инерции и застоя взяли тогда верх, и все вернулось к старому, только, пожалуй, в ухудшенном виде, т.е. к административным методам управления»[1].

Благодаря прошлому нелегкому опыту и экономической социологии теперь мы хорошо усвоили, что и при социализме хозяйственная реформа — мероприятие прежде всего социальное, затрагивающее, и притом по-разному, интересы многих слоев и групп населения. Большинству она объективно выгодна. Но немало таких, кто ее не приемлет. Одни ее активно поддерживают, другие сопротивляются, третьи выжидают. Знание социального механизма реформы — важный компас на ее маршрутах. Нужно надеяться, что осуществляемая ныне политическая реформа поможет в конечном счете преодолеть сопротивление противников реформы экономической.

---

[1] О перестройке управления народным хозяйством на современном этапе экономического развития страны. Доклад члена Политбюро ЦК КПСС, Председателя Совета министров СССР депутата Рыжкова Н.И. // Правда. 1987. 30 июня.

Меньше, чем социологии, повезло экономической науке. Здесь успехи менее заметны, хотя нужно учесть, что и начинали экономисты не с нуля.

В чем же основное продвижение экономической науки применительно к современным проблемам реформы?

Избавляясь от вериг прошлого и осваивая как положительный, так и отрицательный опыт реформы 1965—1967 гг. и пореформенного хозяйственного развития, наша экономическая теория продвинулась от полуотрицания товарно-денежных отношений к их признанию, хотя и не до конца последовательному. Поставленная на XXVII съезде КПСС задача преодолеть предубеждения относительно товарно-денежных отношений и их недооценку в хозяйственной практике остается все еще актуальной. При правильном понимании роли товарно-денежных отношений ранжирование экономических ценностей было бы иным. Была бы, например, признана первостепенная роль рынка, товарно-денежной сбалансированности и т.п. и сделаны соответствующие выводы практического характера.

Тем не менее теоретические представления относительно роли денег, товаров, цен, несомненно, прогрессировали. Так, в 60-е гг. большинство экономистов, в том числе и авторы реформы, главной и чуть ли не единственной функцией оптовой цены считали измерительную. Полагали, что равнорентабельные цены должны служить всего лишь ориентиром для плановых и хозяйственных органов. Производство продукции, спрос на которую при таких ценах не удовлетворяется, будет в плановом порядке расширено, избыточной — свернуто. Роль цен как непосредственного регулятора пропорций в социалистическом хозяйстве в ту пору отрицалась. В таких рассуждениях сказывалось преувеличенное представление о возможностях натурального директивного планирования, убежденность, что закон планомерного развития превалирует над всеми прочими экономическими законами. Теперь, во всяком случае в теории, все это — пройденный этап.

В этой связи следует отметить также лучшее, чем прежде, понимание главной задачи хозяйственной реформы: замены административных методов экономическими. Собственно, в свое время утверждалось, что на это и была нацелена прошлая реформа. Но теперь это экономическое управление понимается более адекватно — как управление с помощью денег, что полностью отвечает ленинскому принципу демократического централизма. Обеспечивая усиление централизованного начала, такое управление не ущемляет вместе с тем хозрасчетной самостоятельности предприятий,

не сковывает их инициативы. Управляющие органы, располагая денежными средствами, могут оказывать разностороннее воздействие на подведомственные предприятия. Денежные ассигнования предваряют и обусловливают при этом движение трудовых и материальных ресурсов. Но все это тогда, когда за деньгами следуют товары. А важнейшим условием здесь служит товарно-денежная сбалансированность.

Это было достаточно ясно наиболее дальновидным и последовательным идеологам и авторам реформы 1965—1967 гг. Один из них — И.С. Малышев, работавший в ту пору первым заместителем начальника ЦСУ СССР и потому человек, безусловно, осведомленный, в своей посмертно изданной в 1968 г. работе писал: «Диспропорцией, наиболее отрицательно сказывающейся до сих пор на ходе расширенного воспроизводства в нашем народном хозяйстве, является превышение суммы обращающихся денег (в виде наличных денег, а равно и кредита) над совокупностью обращающихся материальных ресурсов... Отсутствие материального покрытия денег, выделяемых на капитальное строительство и на финансирование текущих производственных затрат, неизбежно нарушает установленные планы и вносит элемент дезорганизации в ход производственного процесса»[1].

Мы настолько привыкли, притерпелись к несбалансированности и дефициту, что даже не представляем, какэто может быть иначе. Между тем история нашей экономики свидетельствует, что может... Уже через 5 лет после двух разорительных войн — во второй половине 20-х гг. в нашей стране были достигнуты товарно-денежная сбалансированность, равновесие спроса и предложения. Достаточно красноречивым показателем здесь служит соотношение цен частной и обобществленной торговли, которое и по продовольственным, и по промышленным товарам в 1925—1927 гг. составляло 1,1—1,2[2]. Отметим для сравнения, что в 1980—1987 гг. цены колхозного рынка превышали государственные розничные цены в 2,6—2,7 раза[3].

Сбалансированность и равновесие не приходят сами собой. Вопросами сбалансированности в 20-е гг. активно занимались, в том

---

[1] *Малышев И.С.* Важнейшие проблемы социалистического воспроизводства. М.: Статистика, 1968.

[2] См. *Малафеев А.Н.* История ценообразования в СССР. М., 1964.

[3] См. Народное хозяйство СССР в 1987 г.: стат. ежегодник. М.: Финансы и статистика, 1988.

числе на высшем партийно-государственном уровне. в Совнаркоме СССР это был его председатель А.И. Рыков, в ЦК ВКП(б) —член Политбюро Н.И. Бухарин. Нужно особо отметить исследования и практические работы по сбалансированности и равновесию Конъюнктурного института Минфина, возглавлявшегося профессором Н.Д. Кондратьевым, конъюнктурного отдела Госплана, руководимого В.Г. Громаном.

В дальнейшем и в практике, и в теории все переменилось. Экономическое равновесие было до основания разрушено. За период с 1929 по 1932 гг. соотношение цен частной и обобществленной торговли достигло 5,8[4]. Причем слом равновесия был проведен весьма фундаментально — в комплекте с теоретическим, так сказать, обеспечением. Главная роль в этой крупнейшей по масштабу и последствиям экономической диверсии принадлежит Сталину. После его печальнознаменитой речи на конференции аграрников-марксистов в 1929 г. сам термин «равновесие» исчез из лексикона нашей экономической науки. Большинство политических деятелей, практиков и ученых-экономистов, занимавшихся проблемами сбалансированности, были репрессированы. Тягчайшим преступлением против социалистического строительства стало считатьсятак называемое «равнение на узкие места». Требовалось не расширять их, а наращивать производство всего, чего только можно, и притом еще любой ценой, что оказалось губительным для сбалансированности. Подобный подход на редкость живуч. Его результаты мы ощущаем и поныне — урожай без достаточной емкости хранилищ, химкомбинаты без очистных сооружений, автомобили — без запасных частей и дорог, тракторы — без сельхозорудий.

* * *

Казалось бы, в послесталинское время исходя из насущных потребностей народного хозяйства проблемы сбалансированности и равновесия должны были снова занять подобающее место в экономической науке и практике. Этого, однако, не наблюдается. Составляемым в Госплане и Госкомстате балансам народного хозяйства должного внимания не уделяется. Слабая попытка возобновить конъюнктурные исследования, предпринятая АН СССР в 70-е гг., окончилась ничем. Постоянно не сбалансированы доходы и расходы государственного бюджета. Словом, статус сбалансированности остается на низком уровне. И это несмотря на поучительные приме-

[4] См. *Малафеев А.Н.* Указ. соч.

ры как нашей страны, так и других социалистических стран. Думается, что целенаправленная политика достижения сбалансированности в Чехословакии в 70-е гг., опыт Венгрии, мероприятия против «перегрева» экономики в Китае представляют для нас не только и не столько абстрактнотеоретический интерес. Обо всем этом весьма полезно знать хотя бы для понимания взаимообусловленности и правильного ранжирования экономических ценностей — темпов и равновесия. Длительная недооценка сбалансированности привела к тому, что в нашем народном хозяйстве она снизилась даже по сравнению с периодом прошлой реформы.

Заработная плата и другие доходы населения возросли больше, чем производство потребительских товаров и услуг. В результате в 1971—1987 гг. сумма вкладов в сберегательные кассы выросла в 6 раз при увеличении доходов населения в 2 раза. Ныне она превышает 300 млрд руб., из которых, по нашим оценкам, около 100 млрд руб.— избыточные сбережения, результат неудовлетворенного спроса[1]. За 1971—1985 гг. денежная масса выросла в 1,5 раза больше, чем товарная[2]. Несбалансированность, хотя и в меньшей степени, возросла также и в сфере производства. Финансирование и кредитование хозяйства обгоняли рост материальных ресурсов. Ненадежное материально-техническое обеспечение привело к чрезмерному накоплению запасов. в 1971—1986 гг. производство увеличилось в 2 раза, а запасы товарно-материальных ценностей — почти втрое[3]. Проблема товарно-денежной сбалансированности осложнилась снижением валютных поступлений вследствие падения мировых цен на энергоносители и прочее сырье. в 70-е гг., когда цены на нефть росли и вместе с тем увеличивалась валютная выручка, непродуманная внешнеторговая политика привела к своеобразному «привыканию» народного хозяйства и потребительского рынка к импортным поставкам. Возросла их зависимость от запасных частей к импортному оборудованию, от товаров народного потребления зарубежного производства. В результате сокращение импорта болезненно отражается на нашей

[1] См. Народное хозяйство СССР за 70 лет: Юбилейный стат. ежегодник / Госкомстат СССР. М.: Финансы и статистика, 1987; Ускорить поворот экономики к человеку. Социально-экономическое развитие в 1988 году // Правда. 1989. 22 января.

[2] Материалы Пленума ЦК КПСС, 25—26 июня 1987 г. М.: Политиздат, 1987.

[3] См. Народное хозяйство СССР. 1922—1972 гг.: Юбилейный стат. ежегодник. М.: Статистика, 1972; Народное хозяйство СССР за 70 лет: Юбилейный стат. ежегодник.

экономике и на благосостоянии населения. Но даже такое сокращение при ограниченности экспортных ресурсов не уберегло нас от пассивного баланса в торговле с развитыми капиталистическими странами, роста валютной задолженности. Положение усугубляется нарастанием бюджетного дефицита. Законом о государственном бюджете на 1989 г. он определен в размере 35 млрд руб., что составляет 7% бюджетных расходов. С учетом ссуды Госбанка и других кредитов общий объем дефицита достигнет в этом году почти 100 млрд руб.— 11% валового национального продукта.

Как видим, экономические условия осуществления реформы ныне менее благоприятны, чем были в 1965 г. Казалось бы, это обязывает проводить нынешнюю реформу с большей тщательностью и с более широким привлечением ученых, чем прежнюю. Соответственно в печати широкое распространение получила благодушно-успокоительная версия о том, что так оно и происходит. Нередко говорится о большей комплексности нынешней реформы по сравнению с прежней. К сожалению, дело обстоит иначе.

Подготовка радикальной реформы осуществлялась так: основательно разрабатывался и широко обсуждался Закон СССР о государственном предприятии (объединении), остальные разделы реформы центральные экономические ведомства готовили келейно и в автономном режиме. Каждое ведомство исходило из предположения о сохранении статус-кво (существующего порядка) в других. Забота ведомств о выполнении Закона о государственном предприятии не идет, как правило, дальше словесных деклараций. На деле Госплан и министерства с ним почти не считаются.

Уже в формулировках закона обнаруживается известный отход от принципиальных установок июньского (1987 г.) Пленума ЦК КПСС по радикальной экономической реформе. в решениях Пленума сказано, что суть коренной перестройки управления экономикой — переход от преимущественно административных к *экономическим методам руководства на всех уровнях*[4]. в Законе о государственном предприятии говорится о том, что руководство предприятиями осуществляется *прежде всего экономическими методами*. Это означает, что допустимы, пусть и не «прежде всего», также и неэкономические, т.е. административные, методы управления.

Что же касается соответствия законодательства в области финансов, кредита, цен Закону о государственном предприятии, то здесь

[4] См. Материалы Пленума ЦК КПСС, 25—26 июня 1987 г. (курсив автора. — *В. Б.*).

различия значительно большие. Проиллюстрируем это одним лишь примером. в законе говорится, что предприятие «имеет право: передавать другим предприятиям и организациям, продавать, обменивать... предоставлять бесплатно или взаймы здания, оборудование... сырье и др. материальные ценности». Как известно, между предоставлением материальных ценностей бесплатно либо взаймы и их продажей имеется еще одна, известная и некогда весьма распространенная форма товарно-денежных связей — продажа с отсрочкой платежа — коммерческий кредит. Однако постановлениями о перестройке кредитно-финансовой системы коммерческий кредит не предусмотрен. Не сказано об этом и в решениях о переходе к оптовой торговле средствами производства, которая без него немыслима.

Результаты подобного некомплексного подхода к реформе весьма болезненны.

Закон СССР о государственном предприятии (объединении) вступил в силу с января 1988 г. Однако условий, необходимых для его реализации, все еще не создано.

Законом определено, что государственное предприятие является социалистическим товаропроизводителем, производит и реализует продукцию на основе полного хозрасчета, самофинансирования и самоуправления. Но для того чтобы предприятие действительно функционировало в качестве товаропроизводителя, т.е. могло продавать изготовленную продукцию как товар и на вырученные деньги покупать все необходимое для производства и других своих нужд, должен быть создан рынок средств производства. Нужно перейти, следовательно, от фондируемого материально-технического снабжения к оптовой торговле. Без этого невозможны ни подлинная хозяйственная самостоятельность предприятий и объединений, ни реальный хозрасчет, ни настоящее самофинансирование. в условиях, когда предприятиям предписывается, что производить, из чего производить, где и от кого получать сырье и материалы, кому и по каким ценам поставлять изготовленную продукцию, когда на вырученные деньги они не могут по своему усмотрению приобретать материалы и оборудование, Закон о государственном предприятии остается во многом декларативным.

Между тем намеченные меры по перестройке материально-технического обеспечения, денежного обращения, финансов, кредита, ценообразования растянуты во времени, отодвинуты на конец нынешней — начало следующей пятилетки, не синхронизированы не только с введением Закона о государственном предприятии, но и между собой. в итоге получается, что все это время товаропроизво-

дитель пребывает без рынка, рынок — без цен, цены — без настоящих денег, всеобщего эквивалента. Продолжительное сохранение неупорядоченного и бессистемного переходного режима, выхолащивание истинного смысла хозрасчета, самофинансирования и самоуправления чреваты нарастанием формализма и бюрократизма, снижением социальной активности трудовых коллективов.

Исходя из сложившихся в нашей экономике условий и учитывая опыт прошлой реформы, следует принять решительные меры по исправлению дела. Несущей конструкцией радикальной реформы на нынешнем этапе должен стать, по нашему мнению, переход к оптовой торговле средствами производства и конвертируемым во внутреннем обороте деньгам.

На первый взгляд представляется, что перейти к оптовой торговле можно, попросту отменив фондирование. Ведь кроме фондов, по сути — карточек, движение средств производства опосредуют еще и денежные расчеты. в действительности дело обстоит сложнее: при нынешнем товарно-денежном неравновесии при отмене фондов предприятия сразу раскупят материальные ресурсы, еще больше увеличив свои запасы. Такой опыт имел уже место. в 1987 г. на оптовую торговлю были переведены предприятия Минстройдормаша. Металл, потребный на год, они закупили уже в первом квартале, создав тем самым трудности другим его потребителям. Казалось бы, следует в таком случае повысить цены, провести рестрикцию платежных средств, изъять, как не раз уже бывало, излишние деньги у предприятий — последняя, дескать, жертва на алтарь реформы. Но и это не выход из положения. Не помогут здесь и новые повышенные цены, если их устанавливать традиционными директивными расчетно-затратными методами в отрыве от реального соотношения спроса и предложения, которое может быть выявлено лишь на рынке средств производства. При существующем порядке образования платежных средств они будут неизменно оказываться в избытке. Инструментарием нынешнего административного управления и планирования служат, как известно, натуральные показатели — штуки, тонны, метры и т.д. Финансам, кредиту, деньгам реформами начала 30-х гг. отведена второстепенная, учетно-контрольная роль, с тем чтобы они не мешали натуральному планированию и распределению. Отсюда и «легкий» кредит, и излишние деньги.

Например, станкостроительному заводу по плану «занаряжено» несколько вагонов металлопроката. И если, допустим, этот завод неплатежеспособен, то для оплатыпроката он всегда получит кредит, даже без перспективы возврата. Не нарушать же план. Да

и почему должны страдать металлурги, которые покупателя не выбирали?! Таким образом выполнение плана по металлу и станкам в натуре сопровождается в данном случае образованием излишних денежных средств.

Но тогда, может быть, ужесточить кредит? в этом случае к натуральным добавятся еще и денежные «ограничители», производство может вообще остановиться. Так, в рассмотренном примере остановится станкостроительный завод, если не получит металла по причине своей неплатежеспособности. Следовательно, решение проблемы образования рынка упирается не только в сложившееся неравновесие. Предстоит преодолеть трудности более принципиального характера — перейти от натуральных ограничителей к стоимостным, денежным с наименьшими издержками. Необходимо в переходный период избежать одновременного «включения» тех и других ограничителей или, наоборот, оставления экономики вовсе без регуляторов. Ибо в первом случае можно, как отмечалось, парализовать процесс воспроизводства, а во втором вызвать его анархию и хаос.

В свете сказанного очевидно, что проблемы материального оборота, кредита, финансов, денежного обращения при переходе от сложившегося полутоварно-полунатурального хозяйственного механизма к рыночному порознь не разрешима. Здесь нужна комплексная и синхронная перестройка всей сферы обращения. Для ее проведения нами совместно с П.А. Медведевым и И.В. Нитом разработана концепция такой перестройки. Суть ее состоит в следующем.

На материально-техническое обеспечение в порядке оптовой торговли переводятся первыми предприятия, выпускающие товары для населения и на экспорт, а также предоставляющие услуги населению. Деньги, вырученные от продажи таких товаров и услуг, действительно заработаны: общественная потребность в указанных товарах и услугах удостоверена актом их реализации конечному потребителю — населению и импортерам. На эти деньги и должна осуществляться оптовая торговля средствами производства.

Такие деньги поступают в народное хозяйство в строго дозированных количествах, обусловленных потребностями реального экономического оборота. Они имеют товарное обеспечение, поскольку в каждом следующем периоде воспроизводится, по крайней мере, не убывающая масса товаров, обращение которой ими опосредствуется. Указанные деньги можно будет свободно использовать по любым направлениям, как и положено всеобщему эквиваленту. Конвертируемые во внутреннем обороте (обратимые) деньги по-

служат жестким ограничителем спроса на средства производства. Но в отличие от фондов и лимитов — это экономически обоснованный ограничитель.

Подобный старт радикальной реформы окажет положительное влияние также на сбалансированность потребительского рынка. Доходы работников предприятий, переведенных на оптовую торговлю, вследствие повышения производительности их труда увеличатся. Но это увеличение доходов будет с избытком перекрываться произведенной ими или приобретенной на валюту от прироста экспорта дополнительной массой потребительских товаров и услуг.

Оптовую торговлю следует строить на договорных ценах, устанавливаемых соглашением сторон. Деньги населения и импортеров (эквивалент валютной выручки), поступающие в народное хозяйство по цепочкам технологических связей, не должны смешиваться с прежними платежными средствами. Поэтому на всех стадиях прохождения их нужно держать на отдельных (особых) банковских счетах.

От предприятий, производящих товары и услуги для населения и на экспорт, обратимые деньги получат их поставщики. На эти деньги они также смогут приобретать сырье и материалы в порядке оптовой торговли. Сказанное относится и к поставщикам поставщиков и т.д. в итоге на обратимые деньги и оптовую торговлю средствами производства перейдет все народное хозяйство. Это позволит коренным образом оздоровить денежный оборот, кредитно-финансовую систему и систему цен. В итоге будет образован равновесный рынок средств производства и предметов потребления, функционирующий на основе обратимых денег, станет возможным управление экономическими методами.

В соответствии с изложенной концепцией переход к экономическим методам управления будет осуществляться врежиме саморегулирования. Прежние формы и методы организации и управления народным хозяйством при этом не ломаются, а вытесняются новыми, что позволит избежать характерной опасности переходного периода: преждевременной эрозии сложившегося административного управления до замены его экономическим. И это, как показывает уже имеющийся опыт, чрезвычайно важно.

Предпринимаемые в последнее время попытки расширить самостоятельность предприятий при отсутствии рынка средств производства приводят к столь отрицательным последствиям, что от этого приходится отказываться либо государству, либо самим предприятиям. Действительно, сужение централизованного контроля за ассортиментом приводит к вымыванию дешевых изделий, к отказу от

заключения невыгодных договоров на поставку продукции и т.п. При обострении подобных процессов приходится их блокировать административными методами, придавая этим методам лишь новую форму вместо государственного задания предприятия получают госзаказ. С другой стороны, сами предприятия не могут обойтись без госзаказа, ибо при отсутствии оптовой торговли материально-технические ресурсы выделяются им лишь на выполнение госзаказа. Предусмотренное на 1989 г. административное сужение доли госзаказа с лихвой восполняется фактической обязательностью контрольных цифр, хотя в Законе о государственном предприятии они определены как ориентировочные. Предприятия, не заключившие в соответствии с этими цифрами договоров на поставку своей продукции, лишаются материально-технического обеспечения.

Существенное значение имеет вопрос о продолжительности перехода на оптовую торговлю и обратимые деньги. При первоначальном рассмотрении может показаться, что обратимые деньги будут поступать в народное хозяйство в слишком малых количествах и заполнение ими каналов обращения будет процессом чрезмерно длительным. в действительности дело обстоит иначе. Поступать эти деньги будут соответственно реализации конечной продукции, стало быть, в меру реальных потребностей экономического оборота. Скорость распространения обратимых денег в народном хозяйстве определяется самым длительным циклом текущего производства. Такой цикл имеет сельское хозяйство. Следовательно, если ограничить рассмотрение технологией реализации предложенной здесь схемы, топродолжительность периода образования рынка может быть определена исходя из этого цикла, т.е. составит один сельскохозяйственный год. За это время деньги, которыми население оплатит потребительские товары и услуги, а также выручка от экспорта по цепочкам технологических связей пройдут всю производственную вертикаль и вытеснят нынешние платежные средства.

Но для многих предприятий подготовка к переходу на подлинный хозрасчет потребует большего времени. в настоящее время в промышленности 13% предприятий убыточные, немало работающих «на склад». Таким предприятиям придется перестроить свою работу, возможно, их понадобится перепрофилировать, передать в аренду, в кооперативную собственность и т.д. Следует, однако, иметь в виду, что характеристики многих предприятий в нынешних условиях централизованно установленного плана и цен не дают полностью адекватного представления о действительном их состоянии. в условиях договорных цен и соответствующего ассортимента

выпускаемой продукции нерентабельные прежде предприятия могут оказаться прибыльными. Снижение цен на ряд изделий, которые ныне затовариваются, облегчит их реализацию.

Важнейшей проблемой радикальной реформы является обеспечение на предприятиях нормативного уровня оборотных средств и восстановление ранее отобранных ведомствами амортизационных отчислений. Без достаточных амортизационных фондов перевод предприятий с изношенным оборудованием на самофинансирование нереален. Самостоятельно заработать средства на восстановление такого оборудования многие предприятия оказались бы не в состоянии и потерпели бы финансовый крах.

Подобные мероприятия потребуют дополнительного времени.

Однако в течение 3—4 лет процесс формирования рынка средств производства может быть в основном осуществлен. Речь идет о рынке, обслуживающем не только текущее производство, но и инвестиционную сферу. Проектирование и строительство выполняются, как известно, за счет собственных средств предприятий, бюджета и долгосрочного кредита. Следует ответить на вопрос: не поступят ли обратимые деньги посредством бюджетных ассигнований или долгосрочного кредита в инвестиционную сферу с запаздыванием по сравнению с указанными выше сроками формирования рынка? Существенного запаздывания здесь не будет. Ведь доходная часть бюджета складывается в основном из платежей предприятий, населения и доходов от внешней торговли. Отсюда по мере распространения оптовой торговли и обратимых денег в бюджет будут все в большей мере поступать именно такие деньги. По завершении формирования рынка все средства бюджета будут состоять из обратимых денег. В таких же деньгах будут предоставляться и банковские кредиты — как краткосрочные, так и долгосрочные — на инвестиции.

Особого рассмотрения, выходящего за рамки данной статьи, заслуживает вопрос о механизме регионального управления. Остановимся на этом хотя бы кратко. в подходе к региональному управлению нынешняя реформа коренным образом отличается от прошлой.

Одна из главных составляющих прошлой реформы — переход от регионального управления к отраслевому — от совнархозов к министерствам. И хотя и совнархозы и министерства управляли административными методами, переход к отраслевому управлению объективно означал усиление централизации, укрепление административно-нажимной системы. Весьма скоро это отрицательно сказалось и на политическом климате в стране. Советская власть на местах лишилась материальной

основы и становилась все более формальной. Воцарилось всесилие министерств и ведомств.

Нынешняя экономическая реформа осуществляется как часть перестройки — вместе с политической и правовой реформой. На основе повсеместного повышения политической активности возникла и упрочилась тенденция развития экономической реформы вширь, что проявляется в форме намечаемого перехода к региональному хозрасчету.

Переход республик и регионов на хозрасчет — насущная общественная потребность. Наша страна далеко ушла вперед, обогнав всех или почти всех по добыче нефти, угля, газа, по производству металла и цемента, ряда других видов продукции. Но охрана природы, социальная и производственная инфраструктура — все то, что связано с территорией, пребывает в крайне запущенном состоянии. Переход к региональному хозрасчету необходим и для решения этих проблем, и для проводимой ныне политической реформы, ибо он создает материальную основу для полновластия Советов.

Ввиду разной структуры производства, неодинаковой развитости различных регионов их переход на хозрасчет — мероприятие не одновременного характера. Существенное значение здесь имеют также сложившиеся организационно-управленческие структуры. В союзных республиках они в большей мере отвечают задачам хозрасчетного функционирования, чем в других территориальных образованиях. Но во всех случаях основным инструментарием регионального хозрасчета выступают полноценные республиканские и местные бюджеты. Их доходы образуются на основе платежей предприятий, расположенных на территории региона. Чем лучше будут работать предприятия, тем большие доходы поступят в местные бюджеты. А по доходам — расходы и соответственно качество и уровень жизни в регионе.

В настоящее время проблемы усиления доходной базы республиканских и местных бюджетов интенсивно обсуждаются. Вырисовываются источники и порядок образования их доходов. Сюда относятся плата за трудовые и природные ресурсы (включая воду и воздух), отчисления от прибыли и налога с оборота и т.п. Надо полагать, что в результате обсуждений будет найден оптимальный вариант бюджетной системы.

Но как бы совершенна она ни была, остается главное: нужен рынок средств производства. Без этого доходы местных бюджетов нельзя будет эффективно использовать, и, более того, они могут остаться вовсе «неоговоренными», средства, выделенные на стро-

ительство, «неосвоенными». Но значит ли это, что переход к региональному хозрасчету — действительному, а не формальному — придется отложить вплоть до образования рынка? На наш взгляд, этого не потребуется. Региональная модификация рассмотренной концепции дает возможность приступить к делу без промедления. Ее идея в том, чтобы по мере распространения регионального хозрасчета формировался также и рынок средств производства. Так, с переходом той или иной республики на хозрасчет ее предприятия, производящие и реализующие товары и услуги для населения и на экспорт, станут получать обратимые деньги. На эти деньги они смогут покупать — в порядке оптовой торговли — сырье, материалы, оборудование у предприятий, расположенных на всей территории страны. Преимущество в получении обратимых денег поставит хозрасчетную республику в относительно более благоприятное положение по сравнению с другими, позволит опережающими темпами улучшать также и потребительский рынок. Это станет привлекательным примером для других республик и регионов, ускорит их переход на хозрасчет. Полученный опыт поможет организовать переход к оптовой торговле и обратимым деньгам в масштабах всей страны, создать общесоюзный рынок.

В заключение следует отметить, что в условиях демократизации межнациональных отношений рынок кроме экономического приобретает также большое политическое значение.

В.И. Ленин придавал рынку решающую роль в деле добровольного и взаимовыгодного объединения союзных республик в федеративное социалистическое государство, обеспечения целостности этого государства. в работе «О праве наций на самоопределение» он указывал: «Массы населения превосходно знают, по повседневному опыту, значение географических и экономических связей, преимущества крупного рынка и крупного государства, и на отделение они пойдут лишь тогда, когда национальный гнет и национальные трения делают совместную жизнь совершенно невыносимой, тормозят все и всяческие хозяйственные отношения»[1].

В настоящее время в условиях административно-управляемого полутоварно-полунатурального хозяйства каждая республика, каждый регион стремятся поменьше вывезти своей продукции, побольше получить из союзного фонда. Наблюдается также стремление к экономической автаркии республик и регионов, что нарушает их

[1] *Ленин В.И.* Полное собрание сочинений. В 55 т. Т. 25 / Ин-т марксизма-ленинизма при ЦК КПСС. 5-е изд. М.: Политиздат, 1969.

рациональную специализацию и кооперацию в рамках единого народнохозяйственного комплекса страны. Если механизм межрегиональных связей оставить прежним, эти нежелательные тенденции к экономическому обособлению усилятся. Рынок, напротив, приведет к углублению экономической интеграции республик и регионов. Хозрасчетные республики и регионы будут стараться как можно больше реализовать продукции, которую они могут производить лучше и дешевле, с тем чтобы купить товары, на производстве которых специализируются другие республики и регионы. Рынок должен прийти на смену системе, основанной на жестком административном контроле за развитием хозяйственных отношений и командных методах управления народным хозяйством. Он утверждает новый тип хозяйственных связей, со свободным выбором партнеров и экономическим соревнованием производителей, становится непременным условием успешного функционирования социалистической экономики.

ПАРАЛЛЕЛЬНЫЙ РУБЛЬ

Об оздоровлении падающей валюты[1]

В.Д. Белкин, А.И. Казьмин, В.П. Стороженко

Усилиями политиков и публицистов публика неплохо информирована о глубоких различиях между программами «500 дней», Рыжкова — Абалкина, нынешнего кабинета. Меньше обращалось внимания на то, что роднит эти программы (помимо слова «рынок», разумеется). Меж тем, с определенной, к тому же существенной, точки зрения — это все близкие родственники. Общее у них вот что: сначала стабилизировать народное хозяйство, а потом переходить к рынку. Даром, что одни мерили период стабилизации годами, а другие — месяцами.

Само понятие рынка незаметно теряет свою сердцевину. Приватизация собственности, либерализация цен, разграничение функций между государственным и частным секторами, стимуляция деловой активности, рационализация налоговой и бюджетной политик, антимонопольные меры, защита экономических прав и свобод, укрепление кредитной системы, привлечение иностранного капитала, конвертируемость валюты — этим джентльменским набором практически исчерпываются самые лучшие программы. Слегка огрубляя, можно сказать, что не хватает одной малости — не хватает самого рынка. Если под этим понимать самонастраивающуюся структуру хозяйственных связей.

Хорошее слово: самонастройка. Вот пускай и настраивается посредством отношений купли-продажи. Сама. Главное — создать условия (мерами, перечисленными выше). Явно или неявно, но такой видится предпосылка ранее упомянутых программ. Так сказать, идея прекрасна, но не про нас. Не настроится сама при падающей валюте. А при нынешнем бюджетном дефиците рубль и дальшебудет обесцениваться, и нужно признать, что ликвидировать такой бюджетный дефицит невозможно за один день, да, пожалуй, и за пятьсот.

В запасе остается испытанное средство всех правительств- банкротов: нуллификация наличной валюты и введение новой, «утяже-

---

[1] *Белкин В.Д., Казьмин А.И., Стороженко В.П.* Параллельный рубль. Об оздоровлении падающей валюты // Независимая газета. 1991. 11 июня.

ленной». Не говоря уже о предсказуемых социальных последствиях нового ограбления уже не раз ограбленного населения, подобная мера не достигнет цели без устранения главной причины нашей инфляции — уродливой структуры общественного производства (по нашим расчетам, затраты на оборонный комплекс составляют ныне около одной трети ВНП).

Иные предлагают долларизацию внутреннего обращения. Сомнительно, чтобы предложение это было согласовано с Федеральной резервной системой США, однако ведь уже и сейчас годовой оборот инвалюты на территории СССР оценивается в полмиллиарда долларов. Введение свободной купли-продажи инвалюты по аукционному курсу за рубли — при товарной неконвертируемости последних и отсутствии легальных возможностей для инвестирования — служит лишь еще большему обесценению рубля. Что все это вынуждается потребностями торговли, понять столь же нетрудно, как и то, что инвалюта будет оставаться дефицитным товаром все время, покуда в обращение будут выбрасываться новые и новые партии пустых рублевых бумажек. Поэтому никакой свободный курс не сможет стабилизировать спрос на валюту. Трудно сказать, достижима ли полная «долларизация» нашего внутреннего обращения, но утрата национального контроля над ним становится неизбежностью, если в короткие сроки не создать для доллара достойного конкурента.

Заметим, что все известные нам конструктивные предложения (включая такие экзотичные, как «приватизация» денежного обращения) так или иначе сводятся к созданию в стране второго обращения, параллельного нынешнему. Возможно, это и есть наиболее рациональный принцип в условиях гиперинфляции. Реализован, однако, он может быть различными способами. Как известно, он лежал в основе денежной реформы 1922 —1924 гг., не только высоко оцененной экспертами Запада, но и, что не менее существенно, увенчавшейся полным успехом на практике. Начатая в 1922 г. в условиях гиперинфляции при бюджетном дефиците 42%, она ликвидировала последний уже в 1924 г..

Сейчас, при меньшем (пока) бюджетном дефиците, представляется возможным и эффективным некий аналог такого рода реформы, притом более простой, чем вариант 1922 г.. А именно: без введения золотого червонца и поначалу даже без эмиссии банкнотов нового образца. Идея такова. Параллельная валюта — рыночный рубль (РР) — вводится в обращение одновременно с либерализацией цен, земельной реформой, приватизацией предприятий торговли и услуг. Госбанк СССР устанавливает фиксированный курс РР к твердой ва-

люте (доллару, немецкой марке). Впоследствии Госбанк будет поддерживать этот курс на стабильном уровне посредством активной валютной политики. Этим обеспечивается устойчивость новой валюты и частично ее внешняя конвертируемость. С учетом такого курса определяется стартовый уровень рыночных цен в новой валюте.

Первоначально РР обслуживает оптовые сделки в качестве расчетной единицы безналичного оборота. В обращение РР вводится постепенно и реализует только (это ключевой момент) реальную куплю-продажу реальных товаров. Вводится он по трем каналам: инкассация розничной торговой выручки (продавец получает нынешние рубли и сдает их в банк, но на его счете появляется соответствующая сумма РР); зачисление валютной выручки на счета экспортеров и предоставление коммерческих краткосрочных банковских ссуд с фиксированным золотовалютным и вексельным обеспечением.

Основным является первый канал. Для этого следует прекратить принятое ныне автоматическое кредитование по товарообороту розничных торговых предприятий, оптовых баз и сбыто-снабженческих организаций (это когда на их счета заранее зачисляется сумма выручки от товаров, лишь подлежащих реализации,— увы, такова долголетняя стандартная практика). Только при данном условии будет обеспечена зависимость между объемом доходов товаропроизводителей и объемом фактических продаж продуктов и услуг конечным потребителям. Нет сомнения, что это значительно ускорит товарооборот, а также будет стимулировать процесс приватизации предприятий торговли и услуг.

Для зачисления выручки в РР в банках по всей территории страны открываются так называемые свободные счета. Понятно, что ныне действующие банковские счета сохраняются, и на них продолжается учет операций в прежних рублях.

При соблюдении всех этих условий РР, хранящиеся на свободных счетах, являются обратимыми в любые товары и услуги на всей территории страны. Обладатель свободного счета может использовать РР без ограничений — на покупку сырья или оборудования, на оплату труда, покупку валюты, финансирование социальных программ и т.д. РР останутся инфляционно безопасными, даже если все деньги со свободных счетов пойдут на оплату труда (хотя это едва ли будет) — ведь их общая масса не может превышать суммы выручки от реальных продаж реальных товаров.

Приобретая сырье, оборудование, комплектующие детали и т.п., владелец РР перечисляет их на свободный счет поставщика. Постепенно РР проникнут во все сферы экономики, включая и отрасли, на-

ходящиеся на бюджетном финансировании. Это произойдет вследствие перечисления части выручки в РР в уплату налогов местным и центральным органам власти. При этом различие в режиме использования обычных и рыночных рублей сделает необходимым составление и исполнение двух бюджетов отдельно в каждой из параллельных валют.

Аналогично РР будут поступать в оптовый безналичный оборот при зачислении на счета в советских банках поступающей валютной выручки. Введение запрета на оптовые внутренние расчеты в иностранной валюте с одновременным открытием свободных счетов для зарубежных фирм усилит приток иностранного капитала и будет ориентировать иностранных инвесторов прежде всего на увеличение рублевой выручки на потребительском рынке.

На начальной стадии поступления РР в оптовый оборот выпуск новых денежных знаков не потребуется, поскольку оптовые сделки между предприятиями совершаются, как правило, в безналичном порядке. Однако впоследствии, из-за усиления темпов бюджетной эмиссии и резкого обесценения нынешнего рубля, в целях защиты покупательной способности новой валюты понадобится выпуск новых денежных знаков.

Для придания большего веса новой валюте и укрепления доверия к ней со стороны суверенных республик было бы целесообразно, чтобы ее выпуск осуществлялся Госбанком СССР совместно с центральными банками республик на основании межбанковского договора либо специально созданным для этой цели межреспубликанским резервным банком.

Важное значение имеет фактор времени — общая продолжительность распространения рыночных рублей в экономике определяется максимальной продолжительностью технологических циклов. Во все народное хозяйство они попадут в течение наиболее длительного цикла (не считая инвестиционных) — сельскохозяйственного года. Исключение составят те отрасли и предприятия, которые производят нереализуемую, не пользующуюся спросом продукцию. Основная же часть производства постепенно будет переориентирована на конечное потребление.

Рост производства для конечного потребления, вызванный быстрым развитием товарного рынка на базе твердой валюты, обеспечит скорое и значительное увеличение доходной базы бюджета, что позволит в относительно короткие сроки ликвидировать бюджетный дефицит. в этих условиях отпадет необходимость в дальнейшей эмиссии обычных рублей и, таким образом, исчезнет необходимость

сохранения параллельного обращения двух валют. На завершающем этапе переходного периода оставшаяся в обороте сумма обычных рублей будет изъята из обращения путем их обмена на РР по текущему свободному курсу.

Важнейшим требованием концепции является достижение гарантированной при всех условиях внутренней товарной обратимости РР прежде всего на вновь создаваемом оптовом товарном рынке. Отказы потребителям, имеющим РР, в тех или иных видах продукции могут серьезно подорвать доверие к новой валюте. Поэтому необходима полная ясность в вопросе об источниках товарной массы, поступающей на оптовый рынок. Решающее значение будут иметь:

ресурсы сырья, материалов и изделий, не включенные в госзаказ и не попадающие в систему фондируемого снабжения;

сверхнормативные запасы, сэкономленные ресурсы, сверхплановая продукция;

ресурсы, высвобождаемые в результате демилитаризации и конверсии;

«лишние» ресурсы предприятий, устойчиво не востребуемые в процессе распространения в народном хозяйстве РР;

импортные закупки — в случае необеспеченности оптового рынка каким-либо видом ресурсов даже после привлечения всех вышеназванных источников.

Особое значение имеет конверсия ВПК как крупнейший потенциальный источник ресурсов для оптового рынка.

Расхожий аргумент против широкомасштабного (в два и более раза) снижения затрат на оборонный комплекс сводится к утверждению о невозможности прекращения работы военных заводов, лишения средств к существованию миллионов трудящихся и членов их семей. Другой довод: мы не можем прекращать выпуск военной техники — останемся безоружными. в результате вместо сокращения военных расходов выдвигаются требования о дополнительном выделении на конверсию 35—50 млрд руб. капитальных вложений.

Проблема конверсии ВПК может быть решена и кардинально, и конструктивно. На массовое производство значительной части рутинной материалоемкой военной техники, по которой у нас и так «перебор»: танков, бронетранспортеров, орудий и пр.,— должен быть на несколько лет установлен мораторий. В то же время разработка новейших видов техники может быть даже интенсифицирована.

Главная социальная проблема при этом решается следующим образом. Всем работникам останавливаемых производств целесообразно сохранить ту же зарплату и все социальные блага, что

и прежде. Несмотря на это, будет достигнута немалая экономия, ведь в производстве вооружения на зарплату приходится лишь 20% затрат. Если же оборонные предприятия произведут и продадут гражданскую продукцию за РР или на экспорт,то их работники получат дополнительную плату. В результате, во-первых, для оптового рынка высвободятся огромные ресурсы легированных черных и цветных металлов, пластмасс, тканей, станков, приборов и т.д. общей стоимостью 120 млрд руб. в год; во-вторых, как нетрудно предвидеть, заработает материально стимулируемая творческая мысль конструкторов, инженеров, рабочих, направленная на организацию и развитие производства нужных людям товаров. При подобной демилитаризации и конверсии использование высвобожденных ресурсов для гражданского производства или на экспорт увеличит поступление на потребительский рынок товаров на сумму порядка 200—220 млрд рублей.

Предлагаемая модель не требует резких, лихорадящих население мероприятий в области денег. Она предусматривает создание механизма для постепенного, хотя и достаточно быстрого, вытеснения старых форм хозяйствования новыми. в экономику встраивается механизм перехода — мотор, понуждающий (экономическими методами) производителей и продавцов активно стремиться к такому переходу и содействовать ему. Немаловажно, что этот переход будет сопровождаться всеобщим ощущением перемен от худшего к лучшему за счет постепенного улучшения состояния денежного обращения.

ПАРАЛЛЕЛЬНАЯ ВАЛЮТА ДЛЯ РЫНОЧНОЙ РЕФОРМЫ МИЛИТАРИЗОВАННОЙ ЭКОНОМИКИ[1]

В.Д. Белкин

Рыночная реформа в России начата с либерализации цен, и утверждается, что она проводится по стандартной схеме, апробированной в странах «третьего мира» и Восточной Европы. Принята предпосылка, что наша экономика такая же, как в этих государствах. в действительности и то и другое неверно. Предусмотренная указанной схемой последовательность мероприятий нарушена: приватизация торговли должна предшествовать либерализации цен, а не следовать за ней. Неправомерно и само применение стандартной схемы, ибо экономика России уникальна, и это требует специфического подхода к ее реформированию.

ТОТАЛЬНАЯ МИЛИТАРИЗАЦИЯ И ДРУГИЕ ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Обычно называют Польшу в качестве примера перехода к рынку, ссылаясь на ее модель шоковой терапии. Но упускают из виду, что к моменту полной либерализации цен польская экономика уже была наполовину рыночной, сельское хозяйство этой страны всегда оставалось единоличным, торговля и сфера услуг — в значительной мере приватизированы. В канун либерализации цен в Польше с помощью ЕЭС были созданы огромные запасы продовольствия. В страну, которая в отличие от нашей была экспортером, а не импортером сельскохозяйственной продукции, ввезли еще и зарубежные продукты питания. Склады и хранилища оказались настолько заполненными, что некуда было разгружать торговые суда. У польских крестьян государство не принимало даже законтрактованную ранее продукцию.

---

[1] *Белкин В.Д.* Параллельная валюта для рыночной реформы милитаризованной реформы экономики // Экономика и математические методы. 1992. Т. 28. Вып. 4.

При подобном «запасе прочности» любые ошибки и просчеты правительства Балцеровича, которых было немало, относительно просто демпфировались. Несмотря на все это, в Польше до сих пор продолжается падение производства, и новое правительство Ольшевского вынуждено расширять его административное регулирование.

Принципиально иная ситуация накануне реформы сложилась в России, где ни сельское хозяйство, ни торговля не были приватизированы, отсутствовал даже элементарный запас продовольствия. При таких обстоятельствах применение стандартной схемы перехода к рынку, а тем более с нарушением ее последовательности — серьезный риск.

Предположим, однако, хотя и маловероятный, оптимистический вариант реализации этой схемы. Удастся, скажем, наверстать упущенное с приватизацией торговли и земельной реформой, «догнать» либерализацию цен. Решит ли это проблему? К сожалению, нет, ибо на пути к рыночной экономике имеется преграда более фундаментального, долговременного характера. Тотальная милитаризация нашего народного хозяйства, полностью деформировав его структуру, чрезвычайно ограничила производство товаров для рынка. Публиковавшиеся по этому вопросу статистические данные и расчеты относились до последнего времени ко всему СССР. Но учитывая, что более $^3/_5$ экономического потенциала и $^3/_4$ военного производства бывшего СССР приходятся на Россию, они вполне характеризуют состояние проблемы в этой стране. В СССР — России более полувека создавался несоразмерный с экономическими возможностями страны военно-промышленный комплекс (ВПК). В результате по научно-производственному потенциалу ВПК втрое превзошел отрасли гражданского машиностроения[1]. В ВПК сосредоточены наиболее квалифицированные кадры рабочих, инженеров и ученых, многочисленные научно-исследовательские институты и конструкторские бюро. На военную экономику до последнего времени работали многие гражданские предприятия, выполнявшие так называемые спецзаказы, а также поставлявшие для нее сырье, материалы и инвестиционное оборудование. По имеющейся оценке, в производстве продукции военного назначения прямо или косвенно принимало участие более трети всех работников промышленности[2].

Формирование ВПК происходило не только посредством нового строительства, но и за счет «гражданского» сектора экономики: пере-

---

[1] Конверсия оборонной промышленности и преобразование экономики СССР // Проблемы прогнозирования. 1990. № 2.

[2] *Салихов Б.* Экономический механизм эффективности конверсии // Вопросы экономики. 1991. № 2..

дачи в лоно ВПК его наиболее крупных и технически оснащенных предприятий. По расчетам Института народнохозяйственного прогнозирования РАН, доля вооружения и военной техники в ценах мирового рынка превышала в последние годы $^3/_5$ общего объема машиностроительной продукции. Третью ее часть составляло инвестиционное оборудование. На товары народного потребления приходилось лишь около 6%.

При этом большая часть инвестиционного оборудования прямо или косвенно также служила производству военной продукции. Она шла на оснащение предприятий ВПК, металлургической и топливно-энергетической промышленности. А значительная доля металла, топлива, энергии в свою очередь направлялась в военное производство. Оборудование для непроизводственной сферы — оснащения больниц, жилищ, научных и учебных учреждений в продукции машиностроения составляла в СССР 7% по сравнению с 24% в США[3]. Россия — единственная в мире страна, где лишь небольшая часть технически сложных потребительских товаров производится на гражданских машиностроительных предприятиях. Зато на предприятиях оборонных отраслей изготовлялось до недавнего времени 100% телевизоров, магнитофонов, другой радиотехники, 100% швейных машин, почти вся кино- и фотоаппаратура, 70—80% холодильников и стиральных машин, около 50% мотоциклов, мотороллеров, велосипедов[4]. Все это — непрофильная продукция предприятий ВПК, и потому ее производство обеспечивалось сырьем и материалами по так называемому остаточному принципу.

Еще с довоенных лет осуществлялась широкая милитаризация гражданской промышленности. Неизменно выдерживалось требование: продукция, не только специально предназначенная для оборонного комплекса, но и та, что может быть когда-либо использована на военные нужды, должна быть заведомо пригодна для подобной цели. в военном исполнении до сих пор выпускаются у нас грузовые автомобили, тракторы, гражданские самолеты. Если во всем мире проводилась диверсификация техники, ориентация на соответствующих потребителей, то в СССР — ее унификация, ибо превалировал один потенциальный потребитель — оборонный комплекс. С учетом возможного использования на военные нужды и ныне изготовляются

---

[3] *Ожегов А., Роговский Е., Яременко Ю.* Конверсия оборонной промышленности и преобразование экономики СССР // Коммунист. 1991. № 1.

[4] Там же; *Желтов В., Моржарето И.* Чудо, которое пока не произошло // Аргументы и факты. 1990. № 41.

в основном 4-6-тонные грузовые автомобили. Для перевозки мелких народнохозяйственных грузов подобная грузоподъемность избыточна, крупных — недостаточна. Преобладающая часть тракторов, поставляемых сельскому хозяйству, имеет избыточный вес и мощность. в результате уплотняется почва, снижается ее плодородие, тратится лишнее горючее. Столь же неэкономичны ввиду избыточной мощности советские пассажирские самолеты и суда. Дело дошло до того, что «Аэрофлоту» оказалось выгодным приобретать гражданские самолеты на Западе — экономия на топливе окупает валютные расходы за срок службы в 1,5—2 раза.

Непререкаемые требования военной пригодности в обязательном порядке закладывались в ГОСТы и СНИПы (строительные нормы и правила). Без визы представителей оборонного комплекса не утверждался ни один ГОСТ или СНИП. В экономике России нет четко обособленного ВПК; в широком смысле таковым является все народное хозяйство.

Сформулированная в конце 1960-х гг. военная доктрина СССР — достижение паритета с США ввиду расширительного ее толкования — превратилась в доктрину паритета со всем остальным миром. Она стала стратегией экономического развития страны. Сверх того, что требовалось для достижения военного паритета с США и остальными странами Запада, в 1970—1989 гг. было израсходовано 700 млрд руб.[1]

Для поддержания и развития милитаризованной народнохозяйственной структуры широко использовались внешнеэкономические связи. В результате победы во второй мировой войне СССР создал «социалистический лагерь». Особенно тесные отношения установились со странами Восточной и Центральной Европы, был образован Совет Экономической Взаимопомощи (СЭВ). Однако, не уверенный в прочности этих отношений (и не зря), СССР сосредоточил производство не только ракетно-ядерных, но подавляющей массы обычных вооружений на собственной территории, в основном в России. Зато значительная часть гражданской продукции изготавливалась для СССР в других странах СЭВ: товары народного потребления, продовольствие, медикаменты, сырье и оборудование для их выпуска, транспортные средства — автобусы в Венгрии, трамвайные вагоны и локомотивы в Чехословакии, железнодорожные вагоны в ГДР, гражданские суда в Польше.

---

[1] *Шеварднадзе Э.* Выступление на XXVIII съезде КПСС // Правда. 1990. 5 июля.

Немалую роль сыграли внешнеэкономические связи и в формировании нынешней структуры тяжелой промышленности. Скачкообразное повышение мировых цен на нефть в 1973—1975 и в 1979—1981 гг. совпало с существенным увеличением ее добычи за счет месторождений Западной Сибири. Возросла и валютная выручка от экспорта нефти. Это во многом предопределило источники материально-технического обеспечения топливно-сырьевого и металлургического комплексов. Казалось бы, угольные агрегаты, буровые установки, карьерные самосвалы, прокатные станы и прочее оборудование подобного рода не являются ни наукоемкой, ни высокотехнологичной продукцией. Тем не менее значительная часть всей этой номенклатуры импортировалась до последнего времени.

Несмотря на достигнутый к началу 1980-х гг. паритет со всем остальным миром, военные расходы СССР даже в годы перестройки и так называемого нового мышления продолжали расти, достигнув пика в 1989 г. И только с 1990 г. начали снижаться, причем очень медленно. Кроме расходов союзного бюджета, утвержденных на 1991 г. в сумме 96,6 млрд руб.[2], на финансирование обороны были предусмотрены большие средства из так называемого фонда стабилизации, из доходов от внешнеэкономической деятельности и других источников. Общая сумма прямого финансирования оборонного комплекса в ценах 1990 г. достигала 132 млрд руб.[3] При гиперинфляции, начавшейся в 1991 г., проследить фактическую динамику военных расходов трудно, но данные за 1989 и 1990 гг. достаточно красноречивы. По расчетам нашего бывшего соотечественника, американского экономиста И. Бирмана, денежные расходы на военные нужды составили в 1989 г. 135—166 млрд руб.[4] Д. Стайнбергом (США) они определены в сумме 140 млрд руб.[5], но это не исчерпывает реальных затрат, ибо не учитывает занижения цен на закупку оружия и разного рода льготы ВПК. С учетом подобных обстоятельств названные авторы, а также академики Г. Арбатов, О. Богомолов и Ю. Рыжов определяют расходы на ВПК в 1989 и 1990 гг. в размере 200 млрд руб.

---

[2] *Лопатин В.* Дорогая наша оборона // Российская газета. 1991. 8 февраля.

[3] В Верховном Совете СССР // Известия. 1990. 30 ноября.

[4] *Бирман И.* Величина советских военных расходов / Институт советской и восточно-европейской экономики. Стокгольм. [рабочий доклад; № 21]. Стокгольм, 1991.

[5] *Стайнберг Д.* Структура валового национального продукта СССР // ЭКО. 1991. № 1.

В действительности расходы на оборонный комплекс (ОК) существенно выше.

По расчетам Института народнохозяйственного прогнозирования РАН, уровень цен в 1989 г. на военную технику был ниже, чем на гражданскую, в 6—9 раз. Стало быть, 33 млр друб., израсходованных на закупку военной техники, для сравнения с другими составляющими валового национального продукта (ВНП) следует увеличить минимум в 6 раз. И тогда общая сумма расходов на ОК составит уже не 200, а 300 млрд руб. (33 · 6 + 100), т.е. третью часть ВНП. С. Рогов называет более высокий коэффициент удорожания — не 6, а 8; в этом случае военные расходы достигнут порядка 350 млрд руб.[1] При таком коэффициенте игнорируется различие в качестве. Близкая к нашей оценке доля военных расходов в ВНП СССР — 30% приводилась на конференции Гуверовского института (США) 1988 г.[2]

Кроме исчисленных военных расходов следовало бы учитывать дополнительные затраты, связанные с производством гражданской продукции в военном исполнении.По самой скромной оценке, они удорожают продукцию на 20—30%, что в целом по народному хозяйству означает десятки миллиардов рублей.

Но если и не принимать этого во внимание, доля затрат на военные нужды в ВНП СССР намного превышает аналогичный показатель в других странах — 33% против 6% в США, 3% — в крупных странах Западной Европы, 1% — в Японии[3]. А ведь эти страны, по моим расчетам за 1987 г., имели ВНП, больший, чем СССР: США — в 7, Япония — в 3, ФРГ — в 1,5, Франция, Италия и Англия — в 1,2 раза[4].

Существенное превышение доли военных расходов в ВНП СССР по сравнению с другими странами — истина, никем уже не подвергае-

---

[1] *Рогов С.* Загадки военного бюджета // Новое время. 1991. № 11.

[2] *Лопатин И.* Армия и экономика // Вопросы экономики. 1990. № 10.

[3] *Рогов С.* Указ. соч.

[4] Эти расчеты были впервые доложены на международной конференции по сопоставлению экономики СССР и США в American Enterprise Institute в Вашингтоне в апреле 1990 г. Поначалу они оспаривались как Госкомстатом СССР, так и аналитиками ЦРУ США. Но в докладе Международного валютного фонда и других финансовых организаций, подготовленном по поручению «большой семерки», исчисленное за 1989 г. соотношение ВНП СССР -- США составило даже не 14, а 12%. Экономика СССР: выводы и рекомендации // Вопросы экономики. 1991. № 3; *Белкин В.Д.* Влияние различий рыночного и нерыночного хозяйственного механизма на сопоставление макроэкономических показателей // Экономика и математические методы. 1990. Т. 26. Вып. 5.

мая сомнению. Не стало сенсацией и откровение путчиста — бывшего премьера В. Павлова, что советские военные расходы такие же, как американские[5].

Учитывая неизбежную условность стоимостных сопоставлений, приведем сравнительные данные в натуральном выражении. в 1990 г. СССР произвел больше, чем США, танков и бронемашин в 6, артиллерийских орудий — в 8, ракет стратегического назначения — в 2, тактических и зенитных ракет — в 5, подводных лодок и надводных боевых кораблей — в 2 раза[6]. Напомним, что это был год, когда в СССР уже стало снижаться производство, в том числе военное, а США готовились к войне в Персидском заливе. в 1991 г. при бюджетном дефиците около 300 млрд руб., падении производства на 20% и импорта втрое затраты государства на закупку вооружений сократились менее прочих. Многомиллиардные компенсации, в том числе из стабилизационного фонда, защитили эту статью расходов от инфляции.

Военные расходы в нашей стране и теперь, после начавшегося резкого сокращения, остаются неподъемными для экономики. Даже отечественные специалисты в области военной экономики признают, что расходы на оборону не должны превышать 10% ВНП[7], иначе невозможны ни нормальное функционирование хозяйства, ни более или менее приемлемый уровень жизни населения; происходит проедание национального богатства, разрушение природы, ухудшение здоровья, повышение смертности, особенно детской. Ввиду однобокого военного развития нашей экономики много лет были нарушены главные воспроизводственные пропорции. Износ основных фондов к 1991 г. достиг в среднем 40%, фактические сроки службы оборудования вдвое превысили нормативные[8]. Износ коммуникаций и подвижного состава железных дорог составляет 60%[9].

Милитаризация хозяйства оказывает двоякое отрицательное влияние на экологическую ситуацию. Во-первых, разрушает природу, во-вторых, поглощает ресурсы, которые нужны для ее сбережения и восстановления. в 130 городах страны с населением около 60 млн человек предельно допустимые нормы концентрации вредных веществ

---

[5] *Первышин В.* Разорение // Огонек. 1991. № 24.

[6] *Рогов С., Рубанов В.* Бесхозная армия // Известия. 1991. 22 ноября.

[7] *Юдин И.* Военная реформа и экономические реалии // Вопросы экономики. 1990. № 10.

[8] *Павлов В.С.* Труд. Труд. Ответственность. Консолидация // Известия. 1991. 23 апреля.

[9] *Кондрашев С.* Не в ракетах теперь главное // Известия. 1991. 13 мая.

в атмосфере превзойдены более чем в 10 раз. Около трети продуктов питания, потребляемых населением, содержат нитраты, фосфаты, пестициды, ртуть и радиоактивные вещества в дозах, опасных для здоровья[1]. Но все это — лишь одна из составляющих огромного ущерба, которые принес с собой милитаризм. Результатом чрезмерных военных расходов является низкий уровень жизни. Согласно расчетам А. Хестона и Р. Саммерса (США) и Б. Болотина (Россия), наша страна в 1985 г. занимала по ВНП на душу населения 68-е место в мире, а по личному потреблению — 77-е[2]. В 1990 г. СССР, по нашим оценкам, передвинулся по ВНП примерно на 80-е место, а по личному потреблению — на 100-е. В 1991 г. уровень жизни в стране снизился еще втрое[3]. Не удовлетворяются даже самые насущные потребности людей в продовольствии при том, что большинство населения тратит на питание почти две трети семейного бюджета; в США — примерно 10%.

Жалкое существование влачит в России здравоохранение. Доля ВНП, расходуемая на него, в 10 раз меньше, чем на военные нужды: 3,3% по сравнению с 10,4% в США, 8,1% — в ФРГ, 6,5% — в Японии[4]. Неудивительно, что при столь мизерных затратах в больницах не хватает самых элементарных лекарств и медицинской аппаратуры.

При проведении рыночных реформ многим странам приходится обращаться к внешней помощи и кредитам. Для нас эта жизненно важная проблема осложнена милитаризацией народного хозяйства. По мере того как повышалась доля военной и связанной с ней тяжелой промышленности, возрастала зависимость страны от импорта продовольствия и товаров народного потребления, сырья и оборудования для их производства. Из-за неурожая 1991 г. эта зависимость особенно обострилась к началу реформы. Между тем в 1991 г. втрое упали валютные поступления, во столько же раз снизился импорт. Золотой запас России истощен с 2300 т до уровня годовой добычи — 230 т, просрочена выплата внешнего долга. Страна — на пороге банкротства.

Все это требует новых кредитов и внешней помощи, существенно больше той, которую мы получаем в настоящее время. О подобной помощи — порядка 60 млрд долл. — особо говорилось в программе

---

[1] *Лемешев М.* Экономика и экология. М.: Знание, 1990; *Андреев В., Жданов Е.* Пока не поздно // Известия. 1990. 6 августа; Экономика СССР в 1990 г. Сообщение Госкомстата // Экономика и жизнь. 1991. № 5.

[2] *Илларионов А.* Парадоксы статистики // Аргументы и факты. 1990. № 3.

[3] *Ткаченко А.* Заработки и цены // Независимая газета. 1992. 16 января.

[4] СССР и зарубежные страны, 1988: стат. сборник. М.: Финансы и статистика, 1989.

рыночной реформы, разработанной экономистами нашей страны и США под руководством Г. Явлинского и Г. Аллисона (Гарвардский университет) летом 1991 г. Получение столь крупных средств авторы программы справедливо считали главнейшим условием успеха реформы. Такими средствами в настоящее время располагает лишь Япония. Однако у нас с этой страной не подписан даже послевоенный мирный договор. Камнем преткновения служат Южно-Курильские острова, аннексированные СССР в конце второй мировой войны. Япония уже много лет добивается их возвращения. в этом вопросе ее поддерживают США и другие страны «большой семерки», тоже наши кредиторы. Хотя и с трудом, руководство России склоняется к удовлетворению претензий японской стороны. Но главные препятствия здесь чинят военные. В документе Министерства обороны, подготовленном для Российского парламента осенью 1991 г., указывалось, что передача Южных Курил Японии «в значительной мере снизит боевую устойчивость стратегических ядерных сил СССР»[5] (!).

НЕОБХОДИМОСТЬ ПАРАЛЛЕЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ И МЕХАНИЗМ ЕЕ ВВЕДЕНИЯ

Последствия милитаризации экономики делают невозможным экономическое маневрирование, необходимое при проведении рыночной реформы по стандартной схеме. При полном отсутствии резервных мощностей и переамортизации оборудования, особенно в таких жизненно важных отраслях, как пищевая и топливная промышленность, а также транспорт, нельзя даже на время реформы отказаться от капитального ремонта и поддерживающих инвестиций. Ввиду глубочайшего экологического кризиса невозможно заморозить осуществление природоохранных мероприятий. Ныне, когда за чертой бедности оказалось почти 90% населения, недопустимо дальнейшее снижение уровня жизни.

Между тем российское правительство действует так, как будто всех этих ограничений не существует. Либерализация цен без предварительной приватизации торговли оказалась тривиальным их повышением, которое довело нищету маргинальных слоев населения — пенсионеров, студентов, многодетные семьи и т.д. — до беспредела. При отсутствии конкуренции либерализация цен не только не соз-

[5] Советские военные о «Курильской проблеме» // Независимая газета. 1991. 14 ноября.

дала новых стимулов к росту производства, но и подорвала прежние. Свое благополучие многие производители смогли теперь обеспечить посредством взвинчивания цен даже при падении производства.

На этом фоне проводится программа финансового оздоровления, ликвидация бюджетного дефицита, дабы получить необходимый хозяйству твердый рубль. Нужда в подобных деньгах несомненна. Но намеченными правительством мерами поставленной цели не достигнуть. От дополнительных социальных расходов уйти не удастся. А намеченные чрезмерно высокие налоги способны лишь парализовать хозяйственную активность. Вот и получается, что, развязав инфляцию, но не добившись ни равновесного рынка, ни подъема производства, правительство прибегает к дефляционному шоку. Подобное сочетание либерализации цен с дефляционным шоком для нашей экономики воистину губительно. Впрочем, в условиях крайней социальной напряженности дефляционного шока не произойдет — денежные выплаты населению придется наращивать. Но это приведет лишь к дальнейшему раскручиванию инфляционной спирали: повышение цен — рост денежных доходов, рост издержек производства и обращения — снова повышение цен, и т.д. Удручающий процесс, остановить который отдельные, пусть даже существенные корректировки проводимой реформы не в состоянии. Не поможет и денежная реформа — переход к российским деньгам, вопрос о котором был поставлен Президентом Российской Федерации Б.Н. Ельциным осенью 1991 г. Действительно, если это мероприятие свести к простой или даже конфискационной замене денежных купюр, то его эффективность будет невелика. В условиях падающего производства новые деньги вскоре постигнет участь нынешних — они быстро обесценятся.

Между тем денежная реформа по концепции параллельных денег существенно повысила бы шансы на успех рыночной реформы в целом. Выбор такой концепции подсказывает опыт нэпа. Тогда страна тоже переходила к рыночной экономике от «военного коммунизма». Но после двух разрушительных войн — мировой и гражданской — положение в экономике было еще хуже нынешнего. Суть проблемы состояла в следующем. За счет бумажно-денежной эмиссии покрывалась большая часть бюджетного дефицита, составлявшего в 1922 г. 42,5%. Так называемые совзнаки обесценились почти до полной потери покупательной способности, счет даже нищенских потребительских расходов шел буквально на миллионы. Такие деньги для оптовой торговли стали непригодными и их заменил натуральный обмен. Экономика в подобных условиях развиваться не могла. Однако, не активизировав хозяйственной деятельности, нельзя было рассчитывать на избавле-

ние от бюджетного дефицита. Выход из этого порочного круга нашли в параллельной валюте. Для обслуживания крупной торговли и других хозяйственных нужд в октябре 1922 г. в оборот ввели червонец, который на ¼ обеспечивался золотом и валютой и на ¾ — товарными векселями. Получив полноценные деньги, народное хозяйство на рыночной основе стало развиваться быстрыми темпами. Уже через 2,5 года был ликвидирован дефицит бюджета, достигнута внутренняя и частично внешняя конвертируемость червонного рубля.

Использование параллельной валюты для перехода к рыночной экономике в наше время предложено автором этих строк совместно с П.А. Медведевым и И.В. Нитом еще в 1986 году[1]. Исходя из сложившихся тогда условий и задач, мы разработали технологию введения параллельных, конвертируемых во внутреннем обороте, обратимых денег во взаимосвязи с переходом от административного материально-технического снабжения к оптовой торговле средствами производства. Состояние экономики позволяло в ту пору провести финансовое оздоровление посредством реформирования безналичного оборота, не заменяя денежных знаков и не прибегая к дополнительному импорту. Подобное было возможно в условиях умеренной инфляции и хотя бы простого воспроизводства. Теперь, при падающем производстве и гиперинфляции, без этого уже не обойтись. Применительно к нынешним условиям механизм введения параллельной валюты, назовем ее «рыночный рубль», разработанный совместно с А. Казьминым, состоит из следующих основных мероприятий.

1. Законодательно устанавливается и поддерживается методами валютного регулирования фиксированный курс рыночного рубля к иностранной свободно конвертируемой валюте. Обменный курс рыночного и нынешнего рубля — плавающий, он не фиксируется, а складывается исходя из спроса и предложения на внутреннем рынке. Рыночный рубль изначально получает статус частично конвертируемой валюты, что означает его свободный обмен на иностранную валюту и обратно в текущих операциях. Внутренние расчеты в иностранной валюте запрещаются.

2. Рыночные рубли первоначально используются для обслуживания оптовой торговли. Их поступление в безналичный оборот осуществляется при: инкассации розничнойторговой выручки; репатри-

[1] *Белкин В.Д., Медведев П.А., Нит И.В.* Переход к оптовой торговле продукцией производственно-технического назначения -- составляющая экономической реформы // Экономика и математические методы. 1986. Т. XXII. Вып. 6.

ации валютной экспортной выручки; предоставлении центральным банком краткосрочных ссуд коммерческим банкам.

Основной из названных каналов введения рыночного рубля в обращение — первый. В целях обеспечения прямой зависимости между объемами доходов товаропроизводителей и фактической реализацией продукции (оказания услуг) конечным потребителям прекращается принятое ныне автоматическое кредитование по товарообороту розничных торговых предприятий, оптовых баз, сбытовых и снабженческих организаций. Эта мера послужит также действенным стимулом к реализации товарных запасов и будет способствовать ускорению процесса приватизации предприятий торговли и сферы услуг. При этом выручка от продажи товаров и оказания услуг населению зачисляется на вновь открываемые в банках по всей территории страны так называемые свободные счета. Если выручка в обычных рублях, то ее пересчитывают в рыночные рубли, исходя из действующего на данный момент обменного курса.

Аналогично рыночные рубли будут поступать в оптовый безналичный оборот при репатриации (зачислении на свободные счета в центральном или уполномоченном банке) валютной выручки. Разница лишь в том, что обмен валюты на рыночные рубли производится по фиксированному курсу. Введение запрета на внутренние расчеты в иностранной валюте с одновременным открытием свободных счетов для зарубежных фирм усилит приток иностранного капитала и будет ориентировать иностранных инвесторов прежде всего на увеличение рублевой выручки на потребительском рынке.

3. Обеспечение товарной обратимости рыночного рубля. в отношении денег, хранящихся и поступающих на свободные счета по перечисленным каналам, отменяются все действующие нормативные акты, ограничивающие права владельца по распоряжению собственными денежными средствами. Законодательно гарантируется, что рыночные рубли, депонированные на свободных счетах, обратимы в любые товары и услуги на всей территории страны, а также в иностранную валюту.

Приобретая сырье, оборудование, комплектующие изделия и т.п., владелец рыночных рублей перечисляет их в уплату за покупку на свободный счет поставщика. Поставщик, в свою очередь, став владельцем свободного счета, может также использовать полученные рыночные рубли по любым направлениям. Постепенно по цепочкам производственных связей рыночные рубли проникнут во все сферы народного хозяйства, включая и отрасли, находящиеся на бюджетном финансировании. Это произойдет вследствие перечисления части

выручки в рыночных рублях в уплату налогов местным и центральным органам власти, что откроет им доступ к оптовому рынку. Причем различия в режиме использования обычных и рыночных рублей потребует составления и исполнения двух бюджетов отдельно в каждой из параллельных валют.

Для обеспечения товарной обратимости рыночного рубля должны быть максимально использованы также все другие источники материальных ресурсов, а именно: ресурсы, высвобождаемые в процессе демилитаризации и конверсии на предприятиях отраслей ВПК: стратегические запасы: импортные закупки: сверхнормативные запасы, сэкономленные ресурсы, неликвиды и прочие ресурсы, образующиеся на предприятиях в ходе хозяйственной деятельности.

В условиях падающего производства для обеспечения устойчивости и конвертируемости рубля понадобится стабилизационный фонд. Обсуждение предлагаемой концепции с экспертами Международного валютного фонда дает основание рассчитывать на помощь мирового сообщества в решении этой проблемы. Крупные коммерческие банки и финансовые корпорации можно привлечь к формированию стабилизационного фонда посредством предоставления концессий на разработку полезных ископаемых, сдачу в долгосрочную аренду земельных угодий и недвижимости. Следует заметить, что стабилизационный валютный фонд нужен при любом переходе к внутренней конвертируемости рубля. Но для обеспечения конвертируемости рыночного рубля, вводимого в качестве параллельной валюты, понадобится значительно меньший стабилизационный фонд — ведь рыночные рубли вводятся постепенно. Их эмиссия в каждый данный момент ограничена потребностями реального экономического оборота.

4. Эмиссия наличных рыночных рублей возможна при совершении наличных платежей со свободных счетов, в частности при выдаче средств на оплату труда. Тем самым будет обеспечена изолированность обращения рыночного рубля от обычного на всех стадиях оборота — от выдачи кредитов до инкассации розничной торговой выручки.

5. Общая продолжительность распространения рыночных рублей в экономике определяется максимальной продолжительностью технологических циклов. Во все отрасли народного хозяйства они поступят в течение самого длительного цикла (не считая инвестиционных) — сельскохозяйственного года. Исключение составят те отрасли и предприятия, которые производят нереализуемую, не пользующуюся спросом продукцию, что, в свою очередь, будет стимулировать структурную перестройку экономики. Значительная часть производ-

ства экономически переориентируется на конечное потребление, на зарабатывание рыночных рублей, что благотворно отразится на всей хозяйственной ситуации.

Рост производства для конечного потребления, вызванный быстрым развитием товарного рынка на базе твердой валюты, обеспечит резкое увеличение доходной базы бюджета, что в конечном счете наряду с инвентаризацией государственных расходов позволит в относительно короткие сроки без опасного нагнетания социальной напряженности ликвидировать бюджетный дефицит. В этих условиях отпадет потребность в дальнейшей эмиссии обычных рублей и исчезнет необходимость сохранения параллельного обращения двух валют. На завершающем этапе переходного периода оставшаяся в обороте сумма обычных рублей будет изъята из обращения путем их обмена на новые рубли по текущему свободному курсу.

Введение параллельной валюты — рыночных рублей предотвратило бы дальнейшую «долларизацию» отечественной экономики, масштабы которой таковы, что если не создать в сжатые сроки достойного конкурента доллару, то потенциальная угроза утраты национального контроля над денежным обращением станет реальностью.

Появление и распространение рыночного рубля в денежном обороте России коренным образом улучшит экономическую ситуацию в рамках всего Содружества Независимых Государств. Привлекательность новой, обладающей внутренней конвертируемостью валюты в корне изменит экономические отношения между ними. Прекратятся бартерные сделки, стремление обзавестись национальными деньгами или их суррогатами. Появится стимул вместо удержания товаров на собственной территории расширять их вывоз с тем, чтобы выручить побольше рыночных рублей. Будет обеспечено не формальное, а реальное единство экономического и рублевого пространства. Помимо логических соображений в обоснование сказанного можно сослаться и на исторический опыт. К началу введения червонца на территории страны было немало разного рода национальных и даже региональных денег: бухарские и хивинские в Средней Азии, азбоны, грузбоны, армчеки в Закавказье, на Дальнем Востоке преобладала японская иена. К 1924 г. все они были вытеснены червонным рублем[1]. В сложившихся условиях без параллельных денег не обойтись. Разумеется, проводить реформу с использованием параллельных денег

[1] *Сокольников Г.Я.* Новая финансовая политика. На пути к твердой валюте / Г.Я. Сокольников; АН СССР М.: Наука, 1991.

сложнее, чем упрямо следовать и далее по стандартной схеме, как это было первоначально задумано. Но просто — еще не значит хорошо. Говоря словами поэта, «все хорошее дается нам недешево».

Литература

1. *Андреев В., Жданов Е.* Пока не поздно // Известия. 1990. 6 августа.
2. *Белкин В.Д., Медведев П.А., Нит И.В.* Переход к оптовой торговле продукцией производственно-технического назначения — составляющая экономической реформы // Экономика и математические методы. 1986. Т. XXII. Вып. 6.
3. *Белкин В.Д.* Влияние различий рыночного и нерыночного хозяйственного механизма на сопоставление макроэкономических показателей // Экономика и математические методы. 1990. Т. 26. Вып. 5.
4. *Бирман И.* Величина советских военных расходов / Институт советской и восточно-европейской экономики. Стокгольм. [рабочий доклад; № 21].
5. В Верховном Совете СССР // Известия. 1990. 30 ноября.
6. *Желтов В., Моржаретo И.* Чудо, которое пока не произошло // Аргументы и факты. 1990. № 41.
7. *Илларионов А.* Парадоксы статистики // Аргументы и факты. 1990. № 3.
8. Конверсия оборонной промышленности и преобразование экономики СССР // Проблемы прогнозирования. 1990. № 2.
9. *Кондрашев С.* Не в ракетах теперь главное // Известия. 1991. 13 мая.
10. *Лемешев М.* Экономика и экология / М. Лемешев. М.: Знание. 1990.
11. *Лопатин В.* Дорогая наша оборона // Российская газета. 1991. 8 февраля.
12. *Лопатин И.* Армия и экономика // Вопросы экономики. 1990. № 10.
13. *Ожегов А., Роговский Е., Яременко Ю.* Конверсия оборонной промышленности и преобразование экономики СССР // Коммунист. 1991. № 1.
14. *Павлов В.С.* Труд. Ответственность. Консолидация // Известия. 1991. 23 апреля.
15. *Первышин В.* Разорение // Огонек. 1991. № 24.
16. *Рогов С., Рубанов В.* Бесхозная армия // Известия. 1991. 22 ноября.
17. *Рогов С.* Загадки военного бюджета // Новое время. 1991. № 11.
18. *Салихов Б.* Экономический механизм эффективности конверсии // Вопросы экономики. 1991. № 2.

ДЛЯ ЗАМЕТОК

ДЛЯ ЗАМЕТОК

Научное издание

Белкин В. Д. Избранные труды : в 3 т.
Т. 2 : Параллельный рубль
и системная сбалансированность
экономики

Утверждено к печати Ученым советом Центрального
экономико-математического института РАН

Научный руководитель проекта *А.И. Казьмин*
Научный консультант *Г.Б. Клейнер*
Координатор проекта *Д.Л. Симонов*
Редактор-составитель *В.А. Карпинская*
Литературный редактор *Н.Н. Захарова*
Дизайн и верстка *С.А. Исанин, А.М. Кесаева*
Рисунок на обложке 1974 г. *И.М. Егоркина*
Корректор *А.В. Полякова*

Подписано к печати 31.07.2015
Формат 60 x 90 1\16
Печать офсетная
Усл. печ. л. 38,5
Тираж 500 экз. Тип. зак. 1086

Центральный экономико-математический институт РАН
117418, Москва, Нахимовский проспект, 47.

ППП «Типография «Наука»
121099, Москва, Шубинский пер., 6

Белкин В. Д. Избранные труды:
в 3 т. Т. 2 : Параллельный рубль и системная сбалансированность экономики.
[Электронный ресурс]. Режим доступа:
http://www.cemi.rssi.ru/publication/
sborniki/tryekhtomnik-v-d-belkina/