

Н.Я. ПЕТРАКОВ

Избранное



ТОМ 1

Николай Петраков
Избранное. Том 1

«Нестор-История»

2012

УДК 338(470)
ББК 65.9(2Рос)

Петраков Н. Я.

Избранное. Том 1 / Н. Я. Петраков — «Нестор-История», 2012

ISBN 978-5-98187-921-0

В настоящем двухтомном издании публикуются избранные работы известного российского экономиста, политолога, академика РАН Николая Яковлевича Петракова: теоретические исследования, научно-публицистические статьи, интервью. Собранные вместе, они дают широкую картину социально-экономической жизни России в последней трети XX – начале XXI века, показывают фундаментальные изменения, произошедшие в экономике страны под влиянием исторических событий. В первом томе представлены работы, написанные в 1966—1989 гг. Они объединены в разделе «В надеждах на реформы», в них рассматриваются проблемы функционирования народного хозяйства в условиях социализма. Второй раздел – «Литературные заметки» – посвящен вопросам биографии А.С. Пушкина: загадке последнего этапа жизни поэта. Издание адресовано специалистам и широкому кругу читателей, интересующихся проблемами реформ в России.

УДК 338(470)
ББК 65.9(2Рос)

ISBN 978-5-98187-921-0

© Петраков Н. Я., 2012
© Нестор-История, 2012

Содержание

Раздел I	6
Некоторые аспекты дискуссии об экономических методах хозяйствования (1966 г.)[1]	6
Глава 1	6
1.1. Этапы дискуссии	6
1.2. Причины дискуссии	8
1.3. Предмет дискуссии	13
Глава 2	16
2.1. Что такое прогрессивная отрасль?	17
2.2. Индивидуальная и общественная производительность труда	20
2.3. Прибыль – измеритель производительности труда	21
2.4. Экономический смысл платы за производственные фонды	24
2.5. Пропорциональность и прибыль	27
Глава 3	31
3.1. Обоснование нормативного коэффициента эффективности	32
Конец ознакомительного фрагмента.	34

Николай Яковлевич Петраков

Избранное. Том I

Федеральное государственное бюджетное учреждение науки
Институт проблем рынка Российской академии наук



*Издание книги осуществлено при финансовой поддержке Российского гуманитарного
научного фонда, проект № 12-02-16046*

Раздел I В надеждах на реформы

Некоторые аспекты дискуссии об экономических методах хозяйствования (1966 г.)¹

В последние годы советские экономисты напряженно работают над широким кругом теоретических и практических проблем. Неудержимо расширяется поток литературы, в которой остро ставятся вопросы хозяйственного развития страны, дискуссии сменяют одна другую, сливаясь в один большой научный спор, – спор, рождающий истину, сдвигающий валуны теоретических предрассудков и хозяйственной косности.

Поражает и огромное количество участников дискуссии – экономисты, хозяйственные и партийные работники, инженеры, математики практически из всех стран социалистического лагеря; и широкий круг затронутых вопросов – от формулировки наиболее общих экономических закономерностей социалистического строительства до конкретных методов хозяйствования на отдельных предприятиях.

К сегодняшнему дню пройден весьма существенный этап развития этой экономической дискуссии, достижения которого нашли отражение в материалах мартовского и сентябрьского (1965 г.) Пленумов ЦК и XXIII съезда КПСС. Однако было бы вредным заблуждением полагать, что на этом дискуссия закончится и далее все пойдет, как говорится, «без сучка, без задоринки».

Обстановка творческих споров – это нормальное состояние всякой, в том числе и экономической науки, это форма ее существования. Поэтому можно и нужно говорить не о прекращении научного спора, а лишь о его новом цикле, о реализации уже принятых решений и о дальнейших поисках более совершенных методов планового руководства хозяйством.

Безусловно, не все положения, выдвинутые в ходе дискуссии, выдержат проверку временем: кое-какие шумные дебаты могут оказаться с позиции завтрашнего дня не более чем упражнениями в красноречии, и наоборот, то, что сегодня кажется малозначительным, возможно, вызовет в дальнейшем огромный интерес. Но мы, современники этой дискуссии, не можем смотреть на нее с историко-познавательных позиций. Объективность стороннего наблюдателя пока еще невозможна. Научный спор продолжается...

Глава 1 Общие замечания

1.1. Этапы дискуссии

Экономическая дискуссия о совершенствовании планирования и управления народным хозяйством в своем развитии прошла ряд последовательных этапов. Начало ее, на наш взгляд, следует отнести к концу 1956 г. – началу 1957 г., когда развернулась полемика о законе стоимости и его роли в социалистическом производстве. В мае 1957 г. Институтом экономики АН

¹ *Петраков Н. Я.* Некоторые аспекты дискуссии об экономических методах хозяйствования. М.: Экономика, 1966. – 126 с. (Обсуждаем проблемы совершенствования планирования. Вып. 17).

СССР было проведено научное совещание по этому вопросу². Научная конференция, охватившая тот же круг проблем, состоялась и на экономическом факультете МГУ³. В этих дискуссиях принимало участие значительное число экономистов, в основном из числа теоретиков и преподавателей экономических дисциплин, что наложило отпечаток и на характер обсуждаемых вопросов. На первое место выдвинулись вопросы о причинах существования товарного производства в социалистической экономике, о взаимодействии различных экономических законов и другие общетеоретические проблемы. Аргументация точек зрения основывалась в значительной своей части на логических схемах, априорных постулатах и некоторых цитатах из широко известных работ классиков марксизма-ленинизма. Иначе говоря, споры шли в области, довольно далеко отстоявшей от непосредственных нужд хозяйственной практики. Тем не менее, уже тогда в выступлениях отдельных участников этих дискуссий совершенно отчетливо проступала мысль о том, что совершенствования требует не только структура курса политической экономии социализма, но и существующая система планирования и управления народным хозяйством.

Значительный поворот экономистов к нуждам практики социалистического хозяйствования можно было наблюдать в ходе Всесоюзной научно-технической конференции по проблемам определения экономической эффективности капитальных вложений и новой техники в народном хозяйстве СССР, состоявшейся в июне 1958 г.⁴ Широкий обмен мнениями хотя и не привел к существенному сближению точек зрения спорящих сторон, но оказал значительное влияние на дальнейшую разработку проблем эффективности капитальных вложений. Обсуждение вопросов на этой конференции по научному уровню и стремлению приблизиться в рекомендациях к требованиям реальной экономической жизни выгодно отличалось от дискуссии по той же проблеме, бесплодно завершившейся в 1954 г.

Большую роль в деле развития советской экономической науки в последние годы сыграло расширение использования математических методов в экономических исследованиях. Этот процесс стал развиваться особенно интенсивно после Всесоюзного научного совещания, которое состоялось в апреле 1960 г.⁵

Перечисленные конференции и совещания отнюдь не исчерпывают всего круга вопросов и объема экономической дискуссии, а являются лишь вехами, отмечающими общее ее движение. Огромное влияние на весь характер дискуссии оказала газета «Правда», которая опубликовала в сентябре 1962 г. статью проф. Е. Г. Либермана, а в августе 1964 г. статью акад. В. А. Трапезникова и организовала обсуждение конкретных предложений о перестройке методов планового ведения хозяйства, содержащихся в этих статьях. К этому же периоду относится выход в свет книги акад. В. С. Немчинова «О дальнейшем совершенствовании планирования и управления народным хозяйством»⁶, которая положила начало выпуску серии «Обсуждаем проблемы совершенствования планирования», вызвавшей большой интерес советской общественности и привлекшей внимание к наиболее существенным проблемам развития экономической науки и хозяйственной практики.

С этого времени дискуссия вступила в новую фазу, отличительной чертой которой является разработка конструктивных предложений по совершенствованию и широкому использованию экономических методов управления народным хозяйством. Естественно, что рассмотрение этой последней фазы представляет особый интерес. Именно в этой стадии дискуссия

² См.: Закон стоимости и его использование в народном хозяйстве СССР. М.: Госполитиздат, 1959.

³ См.: Закон стоимости и его роль при социализме. М.: Госпланиздат, 1959.

⁴ См.: Экономическая эффективность капитальных вложений и новой техники. М.: Соцэкгиз, 1959.

⁵ См.: Труды научного совещания о применении математических методов в экономических исследованиях и планировании. Т. I—VII. М.: АН СССР, 1961.

⁶ Немчинов В. С. О дальнейшем совершенствовании планирования и управления народным хозяйством. М.: Экономиздат, 1963.

приобрела наибольший размах и деловитость. Проблемы, сформулированные на этом этапе дискуссии, в известной мере подготовили почву для решений о хозяйственной реформе, принятых сентябрьским (1965 г.) Пленумом ЦК КПСС.

Правомерно ли рассматривать экономические споры последнего десятилетия как последовательные этапы одной большой дискуссии? Не связываются ли искусственно при такой постановке вопроса совершенно обособленные проблемы? Нам представляется, что подобные сомнения напрасны. Ниже будет сделана попытка показать, что вопросы ценообразования, эффективности капитальных вложений, материального стимулирования, несмотря на всю свою специфику, представляют лишь различные стороны одной экономической проблемы. Однако, даже отвлекаясь от этого обстоятельства, можно отметить и некоторые внешние признаки, связывающие все перечисленные обсуждения в одну цепь.

Прежде всего – это наличие сквозных проблем, так или иначе выступавших при всех обсуждениях. К их числу следует отнести в первую очередь проблему цен, которая выступала в самых разнообразных видах: от теоретического спора о «стоимостной базе цен» до поисков практических путей создания гибкой системы ценообразования. В том или ином аспекте споры затрагивали и вопросы определения экономической эффективности производства, и системы показателей планирования и оценки хозяйственной деятельности, и действенных форм материального поощрения.

Бросается в глаза также и то обстоятельство, что очередной «тур» дискуссии возникал, как правило, в тот момент, когда еще не были даже в общем виде решены вопросы, поставленные на предыдущем этапе. Это объясняется главным образом тем, что в ходе обсуждений постепенно становилась все более очевидной несостоятельность попыток изолированного решения отдельных проблем и все четче вырисовывалась потребность в комплексном подходе к экономической действительности и разрешению актуальных хозяйственных задач.

Таким образом, имеются достаточные основания рассматривать 1956—1965 гг. как период проведения широкой и целенаправленной экономической дискуссии. Но что вызвало именно в эти годы столь широкую дискуссию, столь острый обмен мнениями в советской экономической науке?

1.2. Причины дискуссии

Некоторые считают, что экономическая дискуссия – результат преодоления последствий культа личности в общественной жизни нашей страны. Нет нужды лишней раз повторять, какое благотворное воздействие на социалистическое общество оказала работа партии по ликвидации чуждых советской системе хозяйства наслоений прошлого, восстановлению ленинских норм партийной и государственной жизни.

Но называть лишь эту причину – значит слишком облегченно подходить к выяснению движущих сил развития науки. Никакие мероприятия по развертыванию социалистической демократии сами по себе не могли бы вызвать научную дискуссию, если последняя не диктовалась бы внутренними потребностями развития конкретной отрасли знания. Предпосылки для возникновения научной дискуссии появляются всякий раз, когда выработанная в ходе предшествующего анализа система понятий, категорий, закономерных взаимосвязей приходит в известное противоречие с новыми фактами реальной жизни. Именно такие условия возникли в экономической науке: уровень ее отстал от потребностей хозяйственной жизни страны, уже не соответствовал изменившимся условиям экономического развития.

Советское государство с самых первых лет своего существования находилось в исключительно трудных экономических условиях. Победа социализма в одной стране и почти полная экономическая изоляция ее от капиталистического мира ставила Советский Союз перед необходимостью в кратчайший срок создать практически замкнутый производственный ком-

плекс, в котором все общественные потребности удовлетворяются за счет внутренних ресурсов. Кроме того, постоянная угроза военного вторжения заставляла Советское государство направлять значительную долю средств на укрепление обороноспособности страны и развитие отраслей, связанных с оборонной промышленностью. Давление этих внеэкономических факторов вынуждало в течение многих лет принимать хозяйственные решения, заведомо дающие меньшую экономию общественного труда, нежели варианты, которые могли бы быть осуществлены в условиях нормального развития народного хозяйства.

Такое объективно сложившееся направление развития экономики Советского государства отражалось и на состоянии экономической науки. Тогда не шла речь о выработке строгих научных критериев, по которым осуществлялся бы выбор направлений экономического развития как в границах предприятия, отрасли, так и в масштабах всего общественного производства. Планирование, писалось в некоторых работах 1920—1930-х гг., «следует рассматривать как известного рода инженерное искусство, а не как науку в строгом смысле этого слова».

С годами разрыв между практикой управления хозяйством и экономической теорией, который являлся результатом таких воззрений, становился все шире. Характеристика многих категорий давалась в настолько общей форме, что лишала их научного и практического значения. Ученые-экономисты перестали принимать во внимание, что метод научной абстракции отнюдь не предполагает отвлечения от сущности явления, а, наоборот, преследует цель освободить эту сущность от влияния внешних факторов и тем самым вооружить практиков знанием законов изменения действительности. Особенно полно забвение этой истины сказалось на тексте первого издания учебника «Политическая экономия», опубликованного в 1954 г.

Взять хотя бы формулировку закона планомерного, пропорционального развития народного хозяйства. «Требования этого закона, – читали мы в этом учебнике, – состоят в том, чтобы общество руководило народным хозяйством в плановом порядке, чтобы отдельные отрасли производства были планомерно увязаны в единое целое и в развитии их соблюдалась необходимая пропорциональность, чтобы материальные, трудовые и финансовые ресурсы использовались наиболее разумно и эффективно» (с. 415).

Через четыре страницы провозглашалась необходимость «составлять такие планы, которые полностью отражают требования этого закона». Но какие требования? Ведь первое и основное требование как раз и состоит в «руководстве в плановом порядке». Следовательно, составляя план, мы автоматически выполняем закон. Как же этот план составлять? Чем руководствоваться при «увязке отраслей в единое целое» и что это за «необходимая пропорциональность»? Авторы формулировки закона считали такие вопросы излишними. Они подчеркивают, что «закон планомерного развития не содержит в себе задачи, осуществлению которой должны быть подчинены пропорции в народном хозяйстве» (с. 415), и отсылают читателей к основному экономическому закону социализма.

После изучения формулировки закона планомерного, пропорционального развития и последующих разъяснений, которые имеются в этом учебнике, невозможно составить даже приблизительного представления о содержании понятия пропорциональности. Пропорции должны быть «правильными» и «необходимыми» – вот все, что о них говорится. Но чем пропорциональность в распределении общественного труда отличается от диспропорциональности? Почему одинаковое соотношение в производстве различных продуктов в одном случае будет расцениваться как необходимая пропорция, а в другом – как диспропорция? Конечно, если понятие пропорциональности рассматривать лишь с точки зрения проблемы комплектации, вытекающей из технологии производства, то такие вопросы отпадают. Каждому автомобилю требуется как минимум четыре колеса. Поэтому при плане выпуска 100 тысяч автомобилей автомобильный завод должен получить от шинной промышленности не менее 400 тысяч автопокрышек. Однако нет нужды доказывать, что проблема пропорциональности отнюдь не исчерпывается этими очевидными фактами.

Попробуем обратиться за ответом на поставленные вопросы к формулировке основного экономического закона социализма. Там речь идет о необходимости максимального удовлетворения потребностей общества на базе высшей техники. Однако один и тот же набор потребностей может быть удовлетворен самыми разнообразными комбинациями затрат трудовых и материальных ресурсов. Какое соотношение между химией и металлургией следует признать «разумным»? В какой пропорции следует использовать топливно-энергетические ресурсы страны? Таким образом, и здесь возникает масса существенных вопросов, на которые учебник политической экономии в 1954 г. не давал, да и не мог дать ответа.

Для ряда теоретических построений того периода характерны внутренняя противоречивость, нелогичность, а в ряде случаев простое игнорирование важных народнохозяйственных проблем. Так случилось, в частности, с проблемой эффективности капитальных вложений. Не намного больше «повезло» категории рентабельности социалистического производства. Например, на одной и той же 466-й странице упомянутого учебника мирно соседствовали следующие утверждения: а) «рентабельность характеризует экономическую эффективность работы предприятия»; б) «в социалистическом хозяйстве наряду с рентабельными могут быть временно нерентабельные и даже убыточные предприятия, но имеющие большое народнохозяйственное значение». И авторов совсем не беспокоил вопрос: что же это за показатель эффективности, который без ущерба может игнорироваться при выборе хозяйственных решений, и в каком направлении должно развиваться хозяйство, с такой легкостью отвергающее эффективные решения?

Одним из глубочайших заблуждений экономической теории, вызванных ее отрывом от реальной хозяйственной жизни социалистического общества, был тезис, который в учебнике политэкономии формулировался следующим образом: «Роль закона стоимости ограничена... действием экономических законов социализма и прежде всего закона планомерного развития народного хозяйства» (с. 445). Говоря проще, рентабельность, эффективность производства имеют второстепенное значение, поскольку они связаны с законом стоимости, план же определяет степень народнохозяйственной значимости, так как он является проявлением закона планомерного, пропорционального развития.

Вообще говоря, тезис об ограничении закона стоимости плановым началом, о борьбе плана и стихии был заимствован из экономических дискуссий времен переходного периода. В те годы «за спиной» закона стоимости действительно стояли чуждые социализму экономические уклады. Но менялись времена, несоциалистический сектор экономики в СССР оказался полностью вытесненным, общественная собственность на средства производства в двух ее формах получила всеобщее распространение; неизменными оставались только взгляды некоторых экономистов. И логика жизни превратила эти взгляды из научных истин в догмы, тормозящие развитие науки.

Ничем не оправданный в условиях развитого социализма страх перед законом стоимости повлек за собой создание целой иерархии «допустимых» и «недопустимых» в нашем хозяйстве экономических категорий. Например, разрешалось приложить к социализму действовавших в простом товарном хозяйстве категорий стоимости, цены, товара и начисто отрицалась возможность использования в практической деятельности категорий, известных из истории развитого капиталистического производства, таких, как цена производства, прибыль на капитал и т. п. Объявлялось недопустимым использование метода сложных процентов для учета фактора времени (но разрешалось простое процентирование!), отвергался как неприменимый для социализма анализ эластичности спроса и предложения.

Основным аргументом против применения этих категорий и методов в социалистическом хозяйстве являлась (и остается до сих пор на вооружении некоторых экономистов) ссылка на то, что все они отражают чуждые социализму производственные отношения. Но отношения простого товарного хозяйства, будучи основаны на частной собственности на средства произ-

водства, также чужды социализму. Почему же стоимость, товар могут существовать вне условий анархии и конкуренции, а, например, норме прибыли в этом отказывается? Может быть, простое товарное производство «ближе» социализму, чем капиталистическое? Если иметь в виду социальную форму, то ответ будет отрицательным, поскольку от того и другого социализм отделен пропастью. Но и рассмотрение материально-технических условий оказывается не в пользу простого товарного хозяйства, особенно если речь идет о современном государственно-монополистическом капитализме, который, как писал В. И. Ленин, «есть полнейшая материальная подготовка социализма».

Таким образом, экономическая теория, сложившаяся в нашей стране к середине 1950-х гг., не отражала реальных процессов развития социалистического производства, которое к тому времени настолько расширилось и усложнилось, что управление им с помощью существовавших внеэкономических методов оказалось крайне затруднительным. Практика планового руководства хозяйством стала нуждаться в точных расчетах для выбора наиболее эффективных вариантов использования общественных ресурсов, в надежных методах измерения затрат и результатов социалистического производства. Удовлетворить эти потребности народного хозяйства должна была экономическая наука. Но она оказалась неподготовленной к решению практических задач. Некоторые явления, вызванные временными факторами, после поверхностного описания возводились ею в ранг закономерностей социалистического развития. Так, она провозгласила принцип опережения платежеспособного спроса населения по сравнению с ростом производства (предложения), тезис о расширении натурального продуктообмена по мере развития социалистических производственных отношений, положение о сокращении удельного веса непродуцированной сферы и др.

Экономическая теория в целом ряде случаев оказывалась в хвосте текущей экономической политики, вместо того чтобы самой определять ее основные направления на базе творческого обобщения хозяйственного опыта. Задачу теории некоторые экономисты видели в объяснении и защите сложившейся практики планирования и управления производством, подменяя этим всесторонний научный анализ достоинств и недостатков существующей системы, степени ее соответствия объективным условиям воспроизводства. В результате экономическая литература лишь задним числом оповещала читателей о том, что закупочные цены на сельскохозяйственную продукцию действительно, оказывается, были занижены, система МТС изжила себя, топливный баланс требует перестройки, а химическая промышленность развивалась недостаточно быстрыми темпами.

Все это не могло не вызвать некоторого недоверия к экономической науке со стороны инженеров и хозяйственников. Более того, даже некоторые «профессиональные» экономисты усомнились в возможностях экономической науки. Так, доктор экономических наук А. М. Бирман в ходе дискуссии выступил с призывом создать новую отрасль знания – науку о социалистическом хозяйствовании или об управлении народным хозяйством. «Задачи, которые стоят перед обществом, строящим коммунизм, – подчеркнул он, – делают нетерпимым „белое пятно“ в экономических исследованиях – отсутствие Учения о социалистическом хозяйствовании... Предмет этой науки – народное хозяйство в целом, руководство народным хозяйством. Результат исследований – научно обоснованные рекомендации, доведенные до той степени конкретности, при которой они практически могут быть использованы плановыми, финансовыми и другими общегосударственными органами управления экономикой в центре и на местах»⁷.

Чем дальше мы читаем эту интересную работу А. М. Бирмана, тем больше убеждаемся, что речь в ней идет не о создании новой науки, а о путях дальнейшего развития экономической науки. Да иначе и не может быть, поскольку предмет «новой» науки – народное хозяйство в целом – совпадает с предметом экономической науки. И «белое пятно» в экономических

⁷ Бирман А. М. Некоторые проблемы науки о социалистическом хозяйствовании. М.: Экономиздат, 1963. С. 11.

исследованиях можно ликвидировать только в результате углубления экономических исследований. Что же отличает «новую» науку от «старой»? Отличие заключается в результате исследований, под которым А. М. Бирман понимает выработку конкретных научных рекомендаций для хозяйственных и плановых органов. Однако такой характер водораздела между «новой» и «старой» науками как нельзя лучше подчеркивает, что практически вопрос стоит не о возникновении новой отрасли знания, а о разных подходах к пониманию задач экономической науки.

Однако не будем углубляться в спор о том, нужна ли специальная наука о социалистическом хозяйствовании. Важно уяснение другой стороны вопроса. Никакая новая наука не избавит экономистов от необходимости конкретизации экономических исследований. Практика показывает, что успехи в совершенствовании методов планирования и управления производством возможны лишь в той мере, в какой происходят сдвиги в развитии экономической науки в целом. Прогресс в практике хозяйствования неотделим от прогресса экономической теории.

К сожалению, у нас долгое время фактически противопоставлялись понятия «теория» и «конкретность». Всячески подчеркивалось, что политическая экономия занимается общими теоретическими проблемами. Но общий характер проблемы отнюдь не означает ее оторванности от жизни. А что можно сказать о курсе политической экономии социализма, в котором долгое время вообще отсутствовала проблема эффективности капитальных вложений, очевидно, как слишком конкретная для теоретической политической экономии!

В настоящее время этот этап, казалось бы, пройден: в трудах, обобщающих экономическую теорию социалистического способа производства, появилось понятие эффективности капиталовложений. Ну, а методология расчета коэффициента эффективности? Это, оказывается, вопрос слишком конкретный и решаться должен, очевидно, в рамках экономики отраслей. Но чего стоит понятие эффективности, данное вне или помимо разработки принципов ее измерения? С точки зрения практики – ничего. Но и с точки зрения теории такое понятие не более чем пустая абстракция, одна лишь видимость научного определения категории.

Обилие подобных «теоретических» построений вызвало у многих специалистов некоторое пренебрежение к экономической теории. Оставим теорию в покое, говорили они, и займемся практическими вопросами. Однако если многообразные практические решения в области экономики не пронизаны единым методологическим стержнем, не базируются на общем народнохозяйственном критерии, они при всем своем остроумии и своеобразии способны привести лишь к возникновению неполадок в механизме общественного производства. Более того, качество такого критерия, т. е. степень его соответствия объективным требованиям развития народного хозяйства, целиком определяет эффективность работы отдельных производственных звеньев. И наконец, характер единого народнохозяйственного критерия во многом обуславливает и конкретные способы его доведения до каждого участника хозяйственного процесса.

Таким образом, решать практические вопросы, не имея четкой теоретической концепции хозяйствования, все равно, что резать, не меряя. Обобщение и анализ практики – условие ее действительного совершенствования. Поэтому теорию нельзя «оставлять в покое», а нужно поставить ее на то место, которое она должна занимать. Место это известно, оно указано в ленинских работах, где из теоретических положений непосредственно следовали практические выводы и не существовало никакой иерархии экономических исследований по степени их конкретности. Из теории воспроизводства вытекали практические выводы о судьбах капитализма в России, о программе действий Коммунистической партии; теория ренты давала ключ к решению вопроса о политике в аграрном вопросе, позволила создать союз рабочего класса и крестьянства; теория империализма сыграла огромную роль в обосновании курса на социалистическую революцию, на строительство социализма первоначально в одной стране и т. д.

В работах В. И. Ленина по экономической теории буквально нет ни одной мысли, не нацеленной своим острием на конкретный практический вывод. Все ленинские исследования

доведены до той степени конкретности, которая необходима подлинной экономической науке. Отказ от этих принципов проведения теоретических исследований, подмена науки общими фразами – вот тот порок, который был вскрыт в ходе экономической дискуссии 1956—1965 гг. Основные разногласия в этой дискуссии вызвали как раз теоретические вопросы. Но возникли они не в абстрактных спорах, а были выдвинуты практикой. Пока еще не на все из этих вопросов найдены ответы, однако узловые, принципиальные проблемы, обеспечивающие правильное направление дальнейшего развития экономической науки и хозяйственной практики, решены мартовским и сентябрьским (1965 г.) Пленумами ЦК КПСС.

1.3. Предмет дискуссии

По мере развития экономической дискуссии она становилась все более целенаправленной, из многообразия поднятых вопросов все более четко вырисовывался основной предмет научного спора, который в конце концов был сформулирован в статье Е. Г. Либермана: «...То, что выгодно обществу, должно быть выгодно каждому предприятию. И наоборот, что невыгодно обществу, то должно быть крайне невыгодным для коллектива любого предприятия»⁸. Та же идея несколько раньше выдвигалась и другими советскими экономистами. Например, ее подробное обоснование содержится в работе В. В. Новожилова⁹. Однако лишь после статьи Е. Г. Либермана эта проблема стала фокусом всей дискуссии.

Задача совмещения хозрасчетной и народнохозяйственной выгоды имеет, по крайней мере, два аспекта, выяснение которых и составляет по существу содержание всей дискуссии. Первый из них лежит на поверхности и сразу бросается в глаза. Он заключается в необходимости такой реорганизации системы планирования, которая позволила бы добиться полного соответствия индивидуальных и групповых интересов интересам общественным. Возможность такого единства заложена в общественной собственности на средства производства. Однако реализация преимуществ социализма требует превращения этой возможности в действительность.

Рассмотрение этого аспекта проблемы охватывает группу вопросов, характеризующих экономические взаимоотношения предприятия и общества. Причем уже сама постановка проблемы предполагает наличие при социализме экономического интереса, т. е. такого положения, когда связь между обществом и предприятием базируется на определенной системе материальных стимулов. Такая система должна стимулировать повышение общественной значимости затрат данного предприятия. Это означает, что поощрение коллективов предприятий следует увязывать лишь с показателями реального вклада каждого производственного звена в народнохозяйственный фонд, иначе говоря, обеспечивать определенную пропорциональность между общественной эффективностью затрат труда и интенсивностью его поощрения.

Сюда же относятся вопросы о степени детализации общественных заданий и, следовательно, о рамках, в которых предприятие может проявлять хозяйственную инициативу. В ходе дискуссии эти вопросы часто формулировались как проблема соотношения административных и экономических методов руководства хозяйством. Причем методы эти зачастую противопоставлялись друг другу как субъективные и объективные, научные и ненаучные. Такое противопоставление, на наш взгляд, неправомерно. Ведь хозяйственные мероприятия, осуществляемые в результате административных указаний центральных органов, могут определяться вполне объективными экономическими требованиями. В то же время экономическое регулирование производства по своим результатам будет мало отличаться от «интуитивных» решений, если инструменты, которые используются для такого регулирования (например, цены),

⁸ Правда. 1962. 9 сентября.

⁹ Новожилов В. В. Измерение затрат и их результатов в социалистическом хозяйстве / Применение математики в экономических исследованиях. М.: Соцэкгиз, 1959. С. 52 и след.

научно не обоснованы. Кроме того, экономические методы сами по себе предполагают наличие административно установленных параметров (проценты за кредит, штрафы за нарушение хозяйственных договоров, плата за производственные фонды и т. д.).

Таким образом, за любыми методами экономического регулирования стоит государство, которое через свои административные действия выражает экономические требования общества в целом. Без этого момента экономическое регулирование превратится в стихийное. Весь вопрос состоит в том, что «администрируется», в какой форме даются государственные (общественные) задания предприятиям.

Иногда административные методы тракуются как методы, традиционно связанные с характером плановой экономики. Фактически именно в этом аспекте они рассматриваются в брошюре «Экономический маневр и методы хозяйствования» (М.: Экономика, 1966). Как полагают авторы этой работы (А. Жолкевич, Е. Иванов, А. Матлин и В. Стародубровский), административные методы обладают рядом решающих преимуществ перед экономическими. «Характерной чертой администрирования, – сообщается в брошюре, – является быстрота в принятии, доведении до исполнителей и реализации тех или иных хозяйственных решений, что позволяет осуществлять хозяйственный маневр на предприятиях и в экономике страны в кратчайшие сроки и в нужном направлении даже при наличии сильных инерционных процессов» (с. 56).

По мнению авторов, трое из которых сотрудники Госплана СССР, эти черты административных методов делают их незаменимыми при устранении нарушений пропорций общественного производства, возникающих в ходе выполнения плана. Нетрудно заметить, что здесь санкционируется оперативное внеэкономическое вмешательство вышестоящих органов в текущую хозяйственную деятельность предприятий, фирм, производственных объединений. При этом не расшифровывается, чем, собственно, руководствуется вышестоящий орган, отдавая административные распоряжения. На каком основании планирующая организация решает, что возникла диспропорция и что она не может быть ликвидирована экономическими методами?

Конечно, абстрактно рассуждая, любое хозяйственное мероприятие можно провести в жизнь и путем прямых распоряжений, и экономическими методами. Первое проще и, казалось бы, по форме в большей мере соответствует природе плановой экономики. Однако администрирование, если оно осуществляется в нормальных условиях развития производства, должно базироваться на точном экономическом расчете. Иными словами, никакие прямые распоряжения не освобождают плановые органы от последовательного и полного учета объективных экономических взаимосвязей. Так не логичнее ли эти взаимосвязи выражать в непосредственно экономической форме, а не перекладывать их на язык приказов? Государственный план, т. е. волеизъявление общества, всегда может быть выражен в экономической форме, если он не находится в противоречии с основными тенденциями развития общественного производства. При условии, что экономическая необходимость правильно отражена в плане, последний не нуждается в двойной форме доведения до предприятия. Действительно, что может добавить распоряжение о выпуске определенного вида продукции, если она и без того выгодна предприятиям, ее выпускающим? Если же она убыточна, то может ли существовать твердая уверенность в правильности отданного административного распоряжения?

Административная форма плана, действительно господствовавшая до последнего времени, скорее свидетельствует о незрелости системы планирования, чем о преимуществах последней. До сих пор мы имели дело с таким порядком руководства народным хозяйством, который характеризовался большой дробностью и детализацией плановых показателей. Государство предъявляло свои требования предприятиям с предельной конкретизацией (общее количество, сортность, ассортимент выпускаемой продукции, затраты и размер их снижения, а также использование видов сырья, материалов, оборудования и т. д.). Причем поскольку каждая отрасль имеет свою специфику, поток заданий необычайно расширился.

О недостатках такой системы планирования написано более чем достаточно. Поэтому можно ограничиться лишь одним замечанием. Большое число регулирующих показателей и их предельно возможная натурализация имела своим источником неразработанность обобщающих экономических критериев. Выражаясь языком математиков, целевая функция в масштабах всего народного хозяйства не получила еще количественной конкретизации. Множество условий, задаваемых из «центра» производственному предприятию, характеризовало не столько жесткость планирования, сколько его несовершенство, незрелость. Важно не количество показателей, а их, если можно так выразиться, качество. Последнее же определяется тем, в какой мере заданный сверху параметр отразит, будучи приложенным к данному предприятию, степень его общественной значимости, общественный результат его хозяйственной деятельности. Следовательно, задание сверху должно выполнять роль общественной мерки. У нас же плановые показатели больше ориентировались на специфические условия отрасли, а иногда и предприятия. Поэтому выполнение плана двумя предприятиями, скажем, на 101 % отнюдь не свидетельствовало об одинаковой успешности их работы.

Почти так же обстоит дело с натуральными показателями, которые, как может показаться на первый взгляд, имеют под собой особенно твердую почву. Действительно, допустим, что производство угля на шахте возросло на пять тысяч тонн. Хорошо это или плохо? Попробуем подумать. Закон хозяйственной жизни заключается в максимизации результата при минимальных затратах. Под результатом, как правило, подразумевают выпуск продукции. Следовательно, рост производства угля соответствует нашим интересам. Но зачем выпускается продукция? Очевидно для того, чтобы быть потребленной, т. е. удовлетворить потребности. Но в данном случае неизвестна степень удовлетворения общественной потребности в угле. Может быть, он уже произведен в избыточном количестве, и тогда труд растрочен попусту. Неизвестны и масштабы изменения индивидуальных издержек предприятия, выпустившего дополнительную продукцию. Короче говоря, натуральный показатель не несет непосредственно никакой экономической информации.

Некоторые участники дискуссии считали, что все беды экономики происходят из-за неправильного выбора натуральных показателей. Они полагали, например, что в бумажной промышленности будет достигнут значительный прогресс, если при планировании производства газетной бумаги «плохую» натуру (тонны) заменить «хорошей» (квадратные метры)¹⁰. Безусловно, такое изменение плановых показателей будет стимулировать снижение плотности бумаги. А если бумага имеет другие сферы использования, в которых большое значение приобретает именно плотность? Как быть с выпуском картона? Не будут ли предприятия в погоне теперь уже за квадратными метрами пренебрегать выпуском плотных сортов бумаги, которая также нужна народному хозяйству? Чтобы выйти из этого тупика, очевидно, придется дифференцировать натуральные показатели по всем видам бумаги и даже вводить разные показатели для одного вида в зависимости от сфер его применения. Если вспомнить, что народное хозяйство выпускает не только бумагу, то можно представить, в какие дебри заведут нас поиски «истинных» натуральных показателей.

Таким образом, прежде чем решить вопрос о числе показателей, следует ответить на вопрос, какими они должны быть. Нам представляется, что эти показатели должны в специфически экономической форме выражать степень общественной значимости (или эффективности) продукции и различных видов ресурсов, употребляемых на ее производство. Такие показатели могут иметь только общехозяйственный характер. Их нахождение и внедрение в практику означает новый этап развития планирования. И здесь мы вплотную подходим ко второму аспекту рассмотрения предмета экономической дискуссии: в формуле «выгодное обществу должно быть выгодно предприятию» следует выяснить, что значит «выгодно».

¹⁰ Антонов О. К. Для всех и для себя. М.: Экономика, 1965. С. 73 и след.

Выше уже отмечалось, что рост производства в натуральных показателях еще ничего не говорит об общественной эффективности этого процесса. Но предположим, что предприятие снизило себестоимость выпускаемой продукции. Выгодно это или нет? Долгое время на этот вопрос давался только положительный ответ. Однако при ближайшем рассмотрении оказалось, что на такой вопрос невозможно ответить без анализа качества выпускаемой продукции. Действительно, что экономически целесообразнее: снизить себестоимость, сохраняя качество продукции на прежнем уровне, или пойти на некоторое повышение издержек с тем, чтобы резко улучшить качественные параметры? Для правильного ответа на этот вопрос необходимо уметь экономически соизмерять изменение качества и издержек производства продукции.

Пойдем дальше. Допустим, что имеются два возможных варианта производства совершенно идентичной продукции, отличающиеся друг от друга по уровню себестоимости. Казалось бы, принять следует тот вариант, который обещает более низкую себестоимость. Но не нужно спешить. Для решения вопроса необходимо еще оценить объем капитальных вложений по каждому из этих вариантов. Ведь может получиться, что более низкая себестоимость – результат слишком больших затрат на создание данного производства. Однако, когда речь заходит о капиталовложениях, то проблема соизмерения эффекта осложняется дополнительно: затраты осуществляются в одном интервале времени, а продукция, являющаяся результатом этих затрат, производится в течение другого. Несовпадение затрат и результатов производства выдвигает задачу экономической оценки времени.

Таким образом, научно обоснованное определение общественной выгоды или, точнее, экономической эффективности предполагает разрешение по крайней мере следующих задач: 1) нахождение критерия для экономического соизмерения различных ресурсов, потребляемых в процессе производства (сырье, основные производственные фонды, земля и т. п.); 2) возможность экономического сравнения затрат, произведенных в разное время; 3) возможность сопоставления затрат, осуществляемых в один и тот же период времени, но на разных участках общественного производства; 4) четкое и единообразное определение экономических последствий изменения качества продукции; 5) определение степени соответствия затрат на производство продукции общественной потребности в ней, т. е. непосредственно соизмерение затрат и результатов труда. Все общественные оценки затрат различного рода должны быть не только органически связаны между собой, но и формироваться в масштабе всего народного хозяйства. В противном случае есть опасность, что общественная выгода окажется подмененной узкоотраслевым или групповым интересом.

Этот второй аспект рассмотрения предмета экономической дискуссии в настоящее время становится основным. Поэтому дальнейшие главы будут посвящены именно ему.

Глава 2

Показатель эффективности

Сентябрьский Пленум ЦК КПСС ознаменовал начало всеобъемлющей реформы методов управления промышленностью. Переход к экономическому стимулированию – это значительный шаг вперед в деле развития производственных отношений социализма. Этот шаг стал возможен лишь после того, как эффективность социалистического производства получила точную экономическую формулировку. Главным показателем эффективности производственной деятельности предприятий признана прибыль. Это можно считать уже не предметом, а результатом дискуссии.

Правда, было бы преждевременно утверждать, что правильное понимание категории прибыли уже полностью проникло в сознание наших экономистов. Старые представления обычно живучи, и, видимо, потребуется еще значительная научная борьба, прежде чем окончательно исчезнет культивировавшееся много лет недоверие к этой экономической категории. Конечно,

сейчас уже преодолено полное отрицание прибыли, но довольно часто можно встретиться с мнением, что она как критерий эффективности «работает» лишь на уровне предприятий и никак не годится для экономических расчетов в масштабе народного хозяйства. Это заблуждение широко распространено, и чем раньше экономисты сумеют освободиться от него, тем больше пользы принесут они.

2.1. Что такое прогрессивная отрасль?

Любой вид сознательной человеческой деятельности немислим без соизмерений, расчетов, исчислений, причем специфический характер деятельности предопределяет и своеобразие мерки, с которой подходят специалисты к измеряемым объектам. Так, материал совершенно никчемный с точки зрения строителя может высоко цениться в электротехнике; то, что чрезвычайно необходимо химику, является отбросом для металлургического производства и т. д. Коль скоро речь идет об управлении народным хозяйством, очевидно должен существовать и специфический, т. е. экономический подход к многообразным явлениям хозяйственной жизни. Экономическая оценка деятельности людей предполагает обязательное наличие экономического измерителя – критерия эффективности общественного производства. Причем критерий этот должен быть «сквозным», т. е. приложимым к любому хозяйственному процессу. Без соблюдения этого условия исчезает возможность экономических сопоставлений, и понятие «экономическое измерение» теряет всякий смысл.

Однако наша экономическая наука в течение долгого времени не разрабатывала такого критерия. Более того, считалось, что приведение различных явлений хозяйственной жизни к единому знаменателю – задача бесплодная, ненужная, да и невыполнимая. Между тем на каждом шагу практика коммунистического строительства опровергает это мнение. Единый экономический критерий оценки результатов производства необходим как при решении микроэкономических задач, так и для выбора основных направлений развития всего общественного производства.

Например, в директивах по пятилетнему плану развития народного хозяйства на 1966—1970 гг. предусмотрен опережающий рост электроэнергетики, машиностроения, химической промышленности, металлургии. Все эти производства относятся к числу прогрессивных отраслей народного хозяйства, чем же их преимущества перед другими отраслями общественного производства? Что может служить критерием при сопоставлении различных отраслей друг с другом? Правомерно ли сравнивать, например, химическую и текстильную промышленность, можно ли говорить, что производство электроэнергии обладает преимуществами перед производством обуви, а машиностроение прогрессивнее, чем маслобойная промышленность?

Все это серьезные экономические вопросы, требующие внимательного изучения.

Прежде всего, в данном случае необходимо различать две проблемы. Если мы рассматриваем, например, промышленность синтетических материалов, то она предстает в первую очередь как отрасль, производящая дешевые заменители традиционных природных материалов. Металл, стекло, дерево, ткани из натуральных волокон – вот далеко не полный перечень продуктов, которые с успехом могут быть заменены пластическими массами и химическими волокнами. Причем затраты на производство изделий из химических заменителей в подавляющем большинстве случаев значительно ниже, чем на аналогичные изделия из натуральных материалов.

Возможность сопоставления затрат на производство химических заменителей с затратами других отраслей, производящих заменяемые продукты, обусловлена тем, что каждый из взаимозаменяемых продуктов удовлетворяет одну и ту же общественную потребность. В этом смысле традиционные материалы и их химические заменители выступают как продукция одной крупной отрасли. Аналогичное положение имеет место в топливной промышленности,

где уголь, нефть, природный газ служат фактически для одинаковых целей, а затраты на тепловую единицу оказываются различными. Подобно «конкурирующим» видам топлива, химические волокна соперничают с натуральными, пластмассовые детали – с металлическими и т. д. В таких ситуациях вполне естественно говорить о преимуществах тех или иных производств, поскольку они связаны с удовлетворением одной общественной потребности. Экономически эти производства должны рассматриваться как единый комплекс со всеми отраслевыми признаками, и задача экономистов заключается здесь в том, чтобы распределить хозяйственные ресурсы между отдельными производствами данного комплекса (искусственные и натуральные волокна или производство угля, сернистого мазута, природного газа) с расчетом на достижение наивысшей эффективности их использования.

Пока мы находимся в рамках отраслевого комплекса, удовлетворяющего одну общественную потребность, задача определения отраслевой или индивидуальной производительности труда, занятого в различных производствах, может решаться при помощи привычных методов, на первый взгляд довольно бесспорных. Действительно, теоретически вполне мыслимо свести различные взаимозаменяемые продукты к единице потребительной стоимости (например, различные виды топлива по калорийности к условному топливу), а затем рассчитать выработку продукции в этих условных единицах на одного рабочего или на человеко-час и т. и.

Однако как только мы выходим за рамки одной отрасли, такой метод расчета производительности труда оказывается негодным. Мы не можем сравнивать производительность труда в различных отраслях, производящих невзаимозаменяемые продукты, через натуральные показатели, так как различные виды конкретного труда вообще непосредственно несопоставимы. В то же время потребность измерения производительности (эффективности) труда во всем народном хозяйстве вытекает из специфических черт социалистического способа производства.

Достижение более высокой ступени производительности труда обеспечивает новому строю победу в экономической области. Эта мысль, неоднократно подчеркивавшаяся В. И. Лениным, широко известна. Здесь важно отметить, что задача повышения производительности труда ставилась им в общенациональном масштабе и такая постановка вопроса естественно вытекает из ленинского взгляда на производительность труда как обобщающий показатель экономического преимущества нового способа производства над старым.

Поскольку рост общественной производительности труда характеризует степень прогрессивности всего общественного производства, логично предположить, что прогрессивной следует считать отрасль с относительно повышенной производительностью труда, развитие которой оказывает существенное влияние на общенациональный уровень эффективности производства.

Таким образом, прогрессивность отрасли определяется не только возможностью поставлять более дешевые заменители традиционных материалов. Экономическую прогрессивность отрасли следует понимать более широко: как масштаб, в котором вложения в отрасль экономят общественный труд или, что то же самое, как они повышают производительность общественного труда.

Однако экономическое соизмерение производительности труда, затрачиваемого в разных сферах общественного производства, понятно, не может быть осуществлено при помощи внутриотраслевых показателей. Поэтому сейчас существует определенное противоречие между общехозяйственным значением показателя производительности труда и сугубо «отраслевыми» методами расчета его величины, применяемыми в настоящее время на практике.

Как измеряется производительность труда в настоящее время? Мы просто рассчитываем производство валовой продукции в неизменных ценах на одного работающего или рабочего, иначе говоря, имеем дело с дробью, в числителе которой стоит объем валовой продукции, а

в знаменателе численность работающих (или рабочих). Остановимся на составных элементах этой дроби.

Показатель валовой продукции уже неоднократно подвергался критике в нашей экономической литературе. Поэтому отметим лишь один существенный момент. Поскольку при расчете этого показателя применяются неизменные цены, его величина, с одной стороны, зависит от динамики объема производства продукции в натуральном выражении, а с другой стороны, он сохраняет все свойства стоимостного показателя. В связи с этим создается впечатление, будто через показатель валовой продукции в неизменных ценах достигается соизмеримость продукции, не сопоставимой в натуральном выражении.

В действительности же это впечатление обманчиво. Дело в том, что различные потребительные стоимости могут быть экономически соизмерены лишь через величины заключенного в них общественного труда. А в ходе экономического развития постоянно изменяются не только затраты на производство, но и соотношение объемов производства и потребностей, меняется, следовательно, и народнохозяйственное значение различных продуктов. И этот момент необходимо учитывать при расчете динамики общественной производительности труда. Применение же неизменных цен в лучшем случае фиксирует хозяйственные пропорции какого-то одного года, и с точки зрения этих пропорций рассматривается дальнейшее экономическое развитие.

Приведем в качестве иллюстрации упрощенный пример. Предположим, что соотношение цен на натуральное, искусственное и синтетическое волокно в 1955 г. отражало действительное экономическое значение этих продуктов для того периода (предположение заведомо условное). Однако за последние годы значительно изменилось не только соотношение затрат на производство натурального и химического волокна, но и круг потребителей и объем предложения, т. е. кардинально изменилась народнохозяйственная роль каждого из этих продуктов в общественном воспроизводстве. Поэтому в новых условиях рост выработки, скажем, хлопчатобумажного, а не синтетического корда может означать снижение общественной производительности труда. В неизменных же ценах каждый рубль дополнительной выработки хлопчатобумажного корда будет по-прежнему равен рублю дополнительной выработки синтетического корда.

Серьезные возражения вызывает и знаменатель действующего в настоящее время показателя производительности труда – численность работников. Подобная частичная «натурализация» показателей всегда затрудняет их экономический анализ. Обычно применение показателя численности работающих или рабочих обосновывается необходимостью учета производительности живого труда. Однако численность работников далеко не совершенный показатель затрат живого труда. Он не содержит и намека на учет различной степени сложности труда или сведение труда к общественно нормальному уровню интенсивности. Эти моменты приобретают особое значение в условиях широкого развития технического прогресса, когда снижение численности работников зачастую сопровождается повышением их квалификации и «уплотнением» режима рабочего времени.

Таким образом, применяемый в настоящее время показатель производительности труда достаточно далеко отстоит по своему экономическому содержанию как от показателя динамики производительности общественного труда (или, пользуясь термином К. Маркса, производительности труда вообще), так и от производительности собственно живого труда.

Нам представляется, что проблема измерения производительности общественного труда, т. е. нахождения объективного экономического выражения роста эффективности социалистического производства, должна решаться в ином плане.

2.2. Индивидуальная и общественная производительность труда

Выше мы уже пользовались терминами «общественная производительность труда» и «отраслевая или индивидуальная производительность труда». Это разграничение, введенное в политическую экономию Марксом, широко применяется и в советской экономической науке. В частности, необходимость такого разграничения подробно обосновывается в работе С. Г. Струмилина¹¹. Подчеркивая различия, которые существуют между понятиями «общественная» и «индивидуальная» производительность труда, С. Г. Струмилин пишет: «Каждое из них имеет свою сферу применения и свои особенности при практическом использовании. Значение их в качестве важнейших измерителей наших достижений в борьбе за коммунизм и в международном соревновании экономических систем, во внутреннем межотраслевом и межрайонном соревновании различных звеньев социалистического труда весьма велико и все возрастает» (с. 22).

Показатель общественной производительности труда следует рассматривать как величину, обратную затратам общественно необходимого труда на единицу продукции. Соответственно индивидуальную производительность труда можно представить в обратном пропорциональном отношении к индивидуальным затратам труда. Такое понимание показателя производительности труда непосредственно вытекает из характера взаимосвязи, которая существует между стоимостью товара и производительной силой труда.

Поставим вопрос: снижается ли стоимость единицы товара, если повышается производительность труда? На первый взгляд, что ответ на такой вопрос может быть только утвердительным. Ведь бесспорно, что рост производительной силы труда уменьшает массу рабочего времени, затрачиваемую на единицу товара. Однако в данном случае упущено одно важное обстоятельство – действительной стоимостью товара является не индивидуальная, а общественная стоимость. Поэтому прежде, чем отвечать на поставленный вопрос, необходимо выяснить, возросла ли общественная производительная сила труда или улучшились условия производства только на отдельном участке, т. е. идет ли речь о повышении «плодотворности» труда в масштабах всего народного хозяйства или в рамках отдельного предприятия. В зависимости от сложившейся ситуации по-разному будет «вести» себя величина стоимости единицы товара.

Если производительность труда увеличилась во всем обществе, иными словами, изменился общественно нормальный уровень развития производительной силы труда, то стоимость единицы товара действительно снизится. Другое дело, когда производительная сила труда находится на каком-то относительно фиксированном общественно нормальном уровне, а изменяется лишь производительность труда на отдельном участке, например на промышленном предприятии. В этом случае стоимость единицы продукта остается неизменной. Но за час или рабочий день на данном предприятии производится большее, чем раньше, количество потребительных, стоимостей.

Поскольку созданную за день стоимость можно измерить как произведение стоимости единицы товара на общее количество произведенной за день продукции, нетрудно убедиться, что за один и тот же отрезок рабочего времени производятся различные по величине стоимости. Таким образом, при изменении индивидуальной производительности труда, в отличие от общественной, мы сталкиваемся с явлением, когда «труд исключительно высокой производительной силы функционирует как умноженный труд, т. е. создает в равные промежутки времени стоимость большей величины, чем средний общественный труд того же рода»¹. Этот процесс соответствует снижению индивидуальных затрат на отдельных предприятиях по сравнению с общественно нормальным уровнем.

¹¹ Струмилин С. Г. Общественная производительность труда и методы ее измерения // Вопросы экономики. 1960. № 5.

Следовательно, рост общественной производительности труда ведет к снижению стоимости отдельных товаров, в то время как увеличение индивидуальной производительной силы труда не затрагивает величины стоимости отдельного товара (при условии, если анализируются достаточно малые приращения самой производительной силы или невысокий удельный вес прогрессирующих предприятий), но зато приводит к снижению индивидуальных затрат.

Различие между общественной и индивидуальной производительностью представляет только одну сторону движения этих категорий. Другая сторона – их единство. Сокращение индивидуальных затрат на отдельных производственных участках является необходимой предпосылкой снижения всей массы общественного труда, затрачиваемого на удовлетворение той или иной фиксированной потребности. В этом и заключается экономическое содержание роста производительности труда. Нельзя экономить общественный труд, не увеличивая одновременно его производительность, по той простой причине, что это две стороны одного и того же процесса, отражающего внутреннюю связь потребительной стоимости и стоимости товара.

Правда, в конкретной хозяйственной практике можно найти немало фактов, когда рост производительности труда сопровождается перерасходом средств, особенно производственных фондов, и, как следствие, потерей, а не экономией общественного труда. Но эти факты говорят не об отсутствии указанной связи между производительностью и экономией труда, а скорее об экономической неполноценности (несоответствии реальному экономическому смыслу) учитываемых в хозяйственной практике величин.

В работах основоположников научного коммунизма можно найти много прямых и косвенных указаний на единство общественной и индивидуальной стоимости, на «зеркальный» характер движения производительности труда и экономии рабочего времени. Приведем лишь одно из них: *«Производительность*

*труда вообще = максимуму продукта при минимуме труда, отсюда по возможности удешевление товаров»*¹². Здесь в одной фразе с предельной, почти математической точностью показана связь, между всеми рассматриваемыми выше категориями. Причем интересно отметить, что формулировка непреложного закона хозяйственного развития, провозглашенного в Программе КПСС, почти дословно совпадает со второй частью приведенного тезиса Маркса.

Итак, рост производительности общественного труда может быть выражен в экономии рабочего времени, а значит, перед нами появляется реальная возможность взаимного соизмерения этих двух величин.

2.3. Прибыль – измеритель производительности труда

Вывод о возможности измерения производительности труда величиной его экономии означает шаг вперед в вопросе о сопоставлении уровней производительности труда по различным отраслям общественного производства. Экономия рабочего времени может измеряться в часах общественного труда или рублях, т. е. в величинах, общественно уравненных по всему народному хозяйству. Час общественного труда равен любому другому общественному часу, где бы тот ни затрачивался. Следовательно, если речь идет об экономии определенного количества рабочего времени, то эта экономия общественно «обезличена», а значит, соизмерима в рамках всех отраслей хозяйства независимо от характера выпускаемой этими отраслями продукции. Она позволяет достаточно точно уловить все изменения и зигзаги развития производительной силы труда в различных отраслях общественного производства. Это обстоятельство имеет чрезвычайно большое значение для общества, стремящегося к повышению народнохозяйственной производительности труда.

¹² Архив Маркса и Энгельса. Т. II (VII). М., 1933. С. 125.

Попробуем конкретизировать понятие экономии труда. Рост индивидуальной производительности труда на отдельном предприятии, как уже отмечалось, выражается в снижении индивидуальных затрат по сравнению с общественной нормой. Это относится как к сокращению фактического расхода сырья, материалов, энергии на производство единицы продукции, так и к уменьшению затрат живого труда. Однако в процессе реализации своей продукции предприятие не только покрывает фактические затраты, но и получает некоторое приращение прибавочного продукта, связанное с тем, что общественно установленная оценка реализуемых товаров (т. е. их цена) превышает снизившиеся индивидуальные издержки производства. Следовательно, экономия труда, а через нее и увеличение его производительности находят выражение в приросте прибавочного продукта.

Аналогичное положение имеет место и при повышении общественной производительности труда. Увеличение производства продукции при одновременном снижении затрат на каждую ее единицу означает не что иное, как изменение экономической структуры совокупного рабочего времени или, точнее, уменьшение доли необходимого времени и увеличение удельного веса прибавочного времени.

В силу этого в прибавочном продукте, как в зеркале, отражаются изменения производительной силы труда. Такой вывод не нов. Он был сделан Марксом при анализе капиталистических форм хозяйствования. Анализ этот показал, что относительная прибавочная стоимость изменяется прямо пропорционально росту производительности труда. Правда, К. Маркс в данном случае предполагал неизменную продолжительность рабочего дня, что соответствовало природе капитализма, задача которого состоит не в улучшении положения рабочих, а в максимизации прибылей. Строительство же коммунизма предполагает последовательное сокращение рабочего дня, которое осуществляется за счет прибавочного времени. Можно ли при таком условии использовать величину прибавочного продукта для оценки изменений производительности общественного труда?

Указанное различие имеет, несомненно, принципиальное значение, но в практических расчетах оно не должно вызвать больших затруднений. В этом случае измерять величину прибавочного продукта следует тем же методом, каким в экономических расчетах уже давно учитывается влияние изменений цен на величину экономических показателей. Как известно, при таком методе за масштаб счета берутся затраты какого-то одного, базисного года. Так же и при использовании показателя прибавочного продукта для сопоставлений во времени следует принимать неизменную продолжительность рабочего дня.

Подобные расчеты не могут вызвать затруднений, тем более что норматив продолжительности рабочего дня устанавливается социалистическим государством в общественном масштабе и может изменяться лишь единовременным актом. В промежутках между изменениями длительности рабочего дня происходит значительное смещение экономической структуры рабочего времени под воздействием роста производительности труда. Но темп последнего, как известно, неравномерен в различных отраслях хозяйства, что определяет различное соотношение между необходимым и прибавочным временем по отраслям. Собственно говоря, в масштабах всего общества структура совокупного рабочего дня находит отражение в соотношении между двумя частями национального дохода (в той степени, в какой он отражает сумму реальных затрат живого труда). Соответственно этому и структура отраслевого рабочего времени в известной мере отражается в отношении составных элементов чистой продукции каждой отрасли.

Совершенно очевидно, что доля m , т. е. прибавочного продукта, в составе чистой продукции будет неодинакова в различных отраслях, изменяясь прямо пропорционально развитию производительной силы труда. Рост прибавочного продукта в отдельной отрасли тесно связан с процессом снижения индивидуальных издержек производства, причем добавочный прибавочный продукт, как и все остальные элементы совокупного общественного продукта, находит

выражение в едином для общества измерителе – деньгах. Это решает вопрос о сопоставлении уровней производительности труда в различных отраслях. Ведь никто не будет утверждать, что прибыль, полученная в обувной промышленности, несоизмерима с прибылью, скажем, нефтяной или газовой. А коль скоро установлена связь между изменением производительности труда и ростом прибавочного продукта, или, что то же самое, экономией общественного труда, становится ясно, что эти последние величины могут служить общественным мерилom производительности труда.

Значит, окончательное свое выражение рост эффективности общественного труда находит в приращении прибавочного продукта, создаваемого во всем народном хозяйстве или в отдельных его сферах. Но что такое прибавочный продукт с позиции социалистического предприятия? Это прибыль, которую предприятие дает народному хозяйству. Прибыль – прибавочный продукт в денежной форме.

Таким образом, прибыль является основой системы показателей, главным экономическим показателем, характеризующим результаты работы социалистических предприятий. Эта роль прибыли определяется отнюдь не тем, что ей придается значение цели экономического развития. Для такого утверждения столь же мало оснований, как и для возведения в ранг цели социалистического производства показателя производительности общественного труда. Тем не менее, необходимость достижения наивысшей производительности труда – это бесспорно одна из первоочередных задач советской экономики, а она, как выяснено выше, решается в форме роста прибавочного продукта (прибыли).

Что же касается цели социалистического производства, то она, как известно, заключается в наиболее полном удовлетворении разносторонних и постоянно возрастающих потребностей всех членов общества. Но чтобы обеспечить практическую реализацию этой цели, нужно, очевидно, неуклонно увеличивать средства, необходимые для ее достижения. Эти средства – предметы потребления, и увеличение их количества возможно только при осуществлении дополнительных капитальных вложений не только в отрасли легкой и пищевой промышленности, которые создают эти предметы, но и в те, что поставляют оборудование, энергию и сырье, иначе говоря, нельзя стремиться к достижению цели производства, если не делать дополнительных капиталовложений. А единственный источник капитальных вложений – прибавочный продукт. Удовлетворять растущие потребности людей можно лишь возрастающей массой прибавочного продукта. Чтобы изыскать средства для удовлетворения вновь возникшей материальной потребности, необходимо снизить затраты в «старых» отраслях производства, т. е. увеличить производительность труда, а следовательно, и прибавочный продукт, создаваемый в них. Удовлетворение же духовных потребностей предполагает, в частности, увеличение фонда свободного времени. Но чтобы осуществить сокращение рабочего дня и в то же время не снижать темпов роста общественного производства, требуется предварительно изменить экономическую структуру совокупного рабочего дня в направлении увеличения доли прибавочного рабочего времени.

Такая роль прибавочного продукта в обществе, базирующемся на расширенном воспроизводстве, была отмечена еще Ф. Энгельсом: «Избыток продукта труда над издержками поддержания труда, – писал он, – и образование и накопление из этого избытка общественного производственного и резервного фонда – все это было и остается основой всякого общественного, политического и умственного прогресса»¹³. Вполне понятно, что хотя социальные формы этого прогресса целиком определяются формами собственности на средства производства, тем не менее материальной основой общественной динамики был и остается прибавочный продукт, используемый на нужды экономического развития.

¹³ Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. Т. 20. С. 199.

В связи с этим правомерно говорить не об изменении роли прибавочного продукта в социалистическом расширенном воспроизводстве, а о смене общественной формы, в которой он теперь выступает, о возникновении новой экономической категории – прибавочного продукта социалистического общества и, соответственно, социалистической прибыли. Социализм ликвидирует не значение прибавочного продукта в деле социального прогресса, а иррациональность капиталистических отношений, превращающих прибыль в основной смысл человеческой деятельности и низводящих истинную цель общественного производства – удовлетворение потребностей – до уровня побочного результата.

Признание этого обстоятельства не на словах, а на деле означает превращение прибыли в главный показатель экономических достижений социалистических предприятий, поскольку рост прибыли (в той мере, в какой он отражает рост прибавочного продукта) равнозначен расширению возможностей удовлетворения потребностей членов социалистического общества. Именно такой подход к прибыли характерен для решений сентябрьского (1965 г.) Пленума ЦК КПСС. Эти решения положили конец псевдомарксистской оценке прибыли в условиях социализма как подсобного, второстепенного экономического показателя. На смену пустому фразерству пришел глубокий анализ реальных требований хозяйственного строительства.

2.4. Экономический смысл платы за производственные фонды

Установление факта экономической соизмеримости различных отраслей народного хозяйства требует признания (если следовать логике анализа) единой для всего народного хозяйства базы сравнения экономической эффективности. Экономия, обеспечиваемая каждым рублем затрат, – фактический коэффициент эффективности – колеблется на разных участках производства в весьма широких пределах, а объем средств и лучших естественных ресурсов, которые государство может затратить на развитие производства, далеко не бесконечен. Поэтому приходится считаться с объективной невозможностью реализовать все имеющиеся экономичные варианты. В процессе составления плана должны отвергаться малоэкономичные варианты, приносящие на единицу вложенных средств незначительную экономию, и приниматься те варианты, которые должны обеспечить высокую прибыль. Но чем определяется граница, по которой происходит разделение всех возможных сфер приложения имеющихся средств на две группы – отвергаемые и включаемые в план развития?

Такой границей должны быть нормативные коэффициенты эффективности различных производственных ресурсов. Поскольку с развитием общественного производства роль производственных фондов в повышении производительности труда (рост фондовооруженности) приобретает все возрастающее, а во многих отраслях решающее значение, особый интерес вызывает нормативный коэффициент эффективности производственных фондов. Этот коэффициент показывает тот уровень прироста прибавочного продукта на рубль приращения производственных фондов, который общество в данных экономических условиях считает предельно допустимым. Если, скажем, его величина соответствует 15 %, то затрата средств, приносящая экономию в 10 копеек на каждый рубль, будет считаться неэффективной. Эта убыточность, как видим, не абсолютна. Она связана с тем, что в сложившейся экономической ситуации общество располагает вариантом, реализация которого может приносить эффект в размере 15 копеек на рубль, но отвлечение средств на мероприятие, приносящее 10 % добавочного дохода, не позволяет осуществить этот вариант. В силу этого обществу наносится убыток, хотя конкретное предприятие получает добавочную прибыль, оставаясь тем самым в выигрыше.

Устранить это противоречие между общественными и индивидуальными экономическими интересами можно только экономическими методами. Такие методы начали внедряться в хозяйственную практику в соответствии с решениями сентябрьского Пленума ЦК КПСС, и

одним из них является введение платности производственных фондов. Плата за фонды резко меняет сам подход к проблеме наиболее рационального использования материальных ресурсов в народном хозяйстве. Каждое предприятие, которое будет вносить эту плату, окажется экономически заинтересованным в поддержании эффективности функционирования выделенных ему производственных фондов на уровне не ниже общественно нормального. А это значит, что дополнительные капиталовложения, необходимые для проведения тех или иных мероприятий, будут осуществляться предприятиями только в тех случаях, когда прибыль от таких мероприятий позволит внести плату за дополнительные производственные фонды.

Таким образом, норматив начислений на производственные фонды очерчивает нижнюю границу экономически возможного использования дополнительных капитальных вложений. Практически он выполняет роль нормативного коэффициента эффективности капитальных вложений. Четкое понимание экономической тождественности этих двух показателей особенно необходимо сейчас, когда принцип платности производственных фондов из области теоретических споров переходит в практическую хозяйственную жизнь. Норматив начислений на производственные фонды должен количественно совпадать с величиной нормативного коэффициента эффективности, рекомендуемой методиками определения эффективности капитальных вложений. Во всяком случае, совершенно недопустимо, чтобы коэффициент эффективности капитальных вложений казался ниже установленного норматива начислений на производственные фонды. В этом случае проектные организации будут разрабатывать варианты капитальных вложений, осуществление которых лишь увеличит число убыточных предприятий, поскольку рентабельность уже с самого начала будет запроецирована на уровне, находящемся ниже размера платежей в бюджет, пропорциональных производственным фондам.

Норматив платности основных фондов и оборотных средств по своей природе призван выступать в роли мерила экономического значения различных производств. Будучи сопоставлен с фактической эффективностью производственных фондов, он характеризует степень относительной выгоды различных сфер приложения средств производства и трудовых ресурсов.

Соизмеримость отраслей, как следует из всего вышеизложенного, основывается не на сопоставлении потребительских свойств продуктов, производных в этих отраслях, а на экономическом эффекте, который обеспечивается вложением средств в разные отрасли. И это вполне естественно. Конкретные виды труда непосредственно несоизмеримы друг с другом и единственно реальным экономическим мерилom в рамках всего народного хозяйства может выступать общественный труд. Подобно тому, как час общественного труда всегда равен любому другому общественному часу, в какой бы потребительной стоимости он ни овеществлялся, точно так же размер экономии, или прироста прибавочного продукта, «безразличен» по отношению к отрасли, в которой он получен.

Впрочем, здесь нельзя забывать о неразрывной связи движения денежного выражения прибавочного продукта – прибыли – с изменением прибавочного продукта в натуральном выражении. Ведь любая реальная экономия в деньгах – это одновременно и экономия материальных ценностей. Например, снижение себестоимости продукции какой-либо отрасли практически означает экономию электроэнергии, топлива, различных видов сырья и материалов, наконец, трудовых ресурсов. Но если речь идет об экономии электроэнергии, то не все ли равно, где она происходит: в обувной промышленности или в машиностроении. Важно, что сбережение электроэнергии позволяет либо сократить объем капитальных вложений в строительство электростанций, либо при тех же вложениях обеспечить более широкое удовлетворение потребностей.

Поэтому с точки зрения экономической целесообразности мы должны развивать производства, позволяющие высвободить максимально возможную массу важнейших народнохозяй-

ственных ресурсов. Высвободившиеся средства производства можно направить в принципе на удовлетворение любых потребностей общества. Важно подчеркнуть, что экономия, скажем, той же электроэнергии в отраслях-потребителях экономически равнозначна приросту производственных мощностей в самой электроэнергетике. В связи с этим выглядит вполне реальной и задача сравнения эффективности вариантов вложения средств в, казалось бы, совершенно оторванные друг от друга отрасли, например в производство электроэнергии и пищевую промышленность.

Однако против единого нормативного коэффициента эффективности, а говоря более широко, против применения показателя прибыли в масштабах народного хозяйства выдвигаются определенные возражения. Рассмотрим суть этих возражений на примере.

Предположим, нам необходимо в планируемом году определенное дополнительное количество электроэнергии. Для получения киловатт-часа электроэнергии можно вложить некоторую сумму средств в строительство электростанций. В тоже время известно, что направление значительно меньших средств, например, в пищевую промышленность даст тот же результат – экономию киловатт-часа электроэнергии. Использование единого коэффициента эффективности означает, что более экономичным будет признан второй вариант получения дополнительного количества электроэнергии. Размер дополнительно высвобождаемой электроэнергии в этом случае будет равен произведению показателя снижения энергетических затрат при производстве одного изделия на общий объем выпуска этих изделий. Но если потребность в дополнительной электроэнергии достаточно велика, то может оказаться, что даже производство пищевых продуктов в количестве, полностью удовлетворяющем нужды населения, не позволит получить требуемого объема электроэнергии. Не создается ли в этом случае ситуация, при которой мы, последовательно руководствуясь только показателем экономической эффективности капиталовложений, нарушаем необходимые натуральные пропорции в производстве различных продуктов? В частности, не приведет ли нас ориентация на единый норматив эффективности к перепроизводству пищевых продуктов, т. е. к растрате электроэнергии на никому не нужную продукцию вместо ее экономии?

Отвлекаясь от приведенного примера, следует отметить, что общая схема рассуждений противников использования прибыли для народнохозяйственных расчетов внешне довольно последовательна: можно согласиться, говорят они, что фактическая эффективность отдельного производства определяется мерой снижения индивидуальных затрат относительно общественного уровня, фиксируемого в цене продукта. Но если положить этот показатель в основу народнохозяйственных расчетов, то может оказаться, что сфера производства, обеспечивающая более быстрое снижение затрат на рубль вложений, т. е. более прибыльная, выпускает с точки зрения общества второстепенную продукцию. Короче говоря, возможность снизить затраты далеко не всегда совпадает с необходимостью расширения выпуска конкретных видов продукции.

На основании этих рассуждений делается вывод: в выборе вариантов вложений нельзя руководствоваться принципом наибольшей эффективности (размером прибыли на рубль капитальных затрат), поскольку при этом будут нарушаться натуральные народнохозяйственные пропорции. Если необходимо произвести определенные количества стали и хлеба, то капитальные вложения будут распределены между металлургией и растениеводством именно в такой пропорции, чтобы обеспечить необходимое количество того и другого продукта, совершенно независимо от значений фактических коэффициентов эффективности в той и другой отрасли и от их соотношений с нормативным коэффициентом.

Эти положения имеют широкое хождение среди наших экономистов, нередко смущая даже твердых сторонников использования показателя прибыли в экономических расчетах и хозяйственной практике. Однако подобные рассуждения основываются, на наш взгляд, на неправильных посылах. Ниже мы попытаемся показать это.

2.5. Пропорциональность и прибыль

В хозяйственной жизни нередко встречаются ситуации, когда хлеб оказывается «нужнее» тканей, станки «нужнее» хлеба, а жилищному строительству отдается предпочтение перед выпуском, скажем, фотоаппаратов. Но разве можно утверждать, что одеваться важнее, чем жить в квартире со всеми удобствами? Есть ли какие-нибудь качественные показатели, приводящие эти потребности к единому знаменателю? Пока мы остаемся в рамках потребительских свойств продуктов, разрешить эти вопросы не представляется возможным. Поиски правильного ответа на них должны вестись, по нашему мнению, в области сопоставления общественных потребностей со степенью их удовлетворения. Таким образом, необходимо перейти от анализа свойств вещей и индивидуальных вкусов потребителей в сферу изучения конкретных условий общественного воспроизводства. В конце концов, с экономической точки зрения важна не природа существующей потребности (эта проблема должна решаться в более широком, социологическом плане), а степень ее насыщения, т. е. соответствия масштабов производства объему общественной потребности.

Действительно, в наиболее упрощенной форме дело может быть представлено следующим образом: если общественная потребность в хлебе удовлетворена полностью, а в тканях лишь наполовину, то в таких экономических условиях ткани окажутся «нужнее» хлеба. Общество будет заинтересовано в наиболее быстром росте текстильной промышленности. Это будет способствовать ликвидации возникшей диспропорции в народном хозяйстве. Но показателем динамики насыщения потребности в продукции должны служить изменения цен, а следовательно, и прибыли. При дефиците какой-либо продукции цены на нее отклоняются вверх от общественных издержек производства, и прибыль этой отрасли соответственно возрастает. Обратный процесс происходит в условиях перепроизводства.

Этот «механизм» хорошо знаком всем экономистам. Правда, на практике он нередко действовал с перебоями, которые вызывались волонтаризмом при установлении цен. Однако вместо того чтобы бороться с субъективизмом в ценообразовании, многие наши экономисты сочли сам этот «механизм» непригодным для социалистического хозяйства и отвели прибыли весьма скромную роль одного из показателей, оценивающих результаты производства на отдельных предприятиях. Показатель прибыли является сквозным – от предприятия до народного хозяйства в целом – и только так он может рассматриваться в экономическом анализе. Если предприятие выпускает продукцию сверх фактических потребностей, то денежная оценка каждой единицы этой продукции будет падать, а следовательно, будет снижаться прибыль как по абсолютной величине, так и в расчете на рубль затрат. Если последний показатель используется для характеристики степени эффективности общественного производства, то, естественно, никому не должно прийти в голову вкладывать средства в расширение этого предприятия и, наоборот, рост этого показателя явится сигналом для осуществления новых капиталовложений. Такой подход абсолютно верен при обеспечении сбыта возрастающей массы продукции. Но он остается верным и в том случае, когда выдвигается требование учета общественной потребности в производимой продукции. Только в этом случае следует полностью отдавать себе отчет в закономерностях формирования величины прибыли в цене продукта и руководствоваться ими в практике ценообразования.

Каждому хозяйственнику известно, что прибыль можно увеличить либо путем снижения себестоимости, либо повышая цены. Если изменение цен вызвано сложившимся соотношением потребностей и масштаба производства, т. е. отражает реально существующую пропорцию общественного производства, то рост прибыли вполне закономерен. Более высокий коэффициент эффективности, возникающий в этой отрасли народного хозяйства, диктует необходимость перераспределения в ее пользу общественного труда и других ресурсов из

менее эффективных отраслей. Тем самым создаются предпосылки для ликвидации дефицита и восстановления пропорциональности.

Таким образом, при ценообразовании, правильно отражающем реальные условия общественного воспроизводства, отбор вариантов по признаку более высокого фактического коэффициента эффективности капитальных вложений обеспечивает наиболее экономичное направление развития производства, ликвидацию диспропорций, выпуск наиболее «нужной» продукции. Конечно, возможны случаи, когда общество под влиянием определенных внеэкономических факторов вынуждено затрачивать средства на экономически невыгодные варианты. Но сам факт учета в практической деятельности внеэкономических моментов отнюдь не отрицает необходимости первоначального отбора вариантов в строгом соответствии с их эффективностью. Только в этом случае всякое отступление от экономических критериев выбора пути развития (в том числе и вызванное объективными обстоятельствами) сможет получить научную оценку, т. е. сопровождаться расчетом потерь общественного труда.

Но правильно ли ориентировать цены в условиях социалистической экономики на учет соотношения спроса и предложения? Этот вопрос долгое время служит предметом спора. Сейчас подавляющее большинство экономистов уже согласно с тем, что этот фактор необходимо учитывать при планировании цен на предметы потребления. Что же касается средств производства, то здесь положение об учете спроса и предложения наталкивается на решительные возражения. Такую позицию трудно назвать логичной. Базируется она на том, что колебания цен в зависимости от изменения соотношения спроса и предложения рассматриваются как явление, присущее исключительно рыночной стихии. И уж если приходится делать уступку рынку, то следует ограничить сферу его влияния.

Подобное отношение к закону спроса и предложения является одним из звеньев более широкой концепции, согласно которой товарно-денежные отношения есть элемент, унаследованный социализмом от прежних экономических формаций, так сказать рудиментарное явление. И якобы лишь из-за экономической «незрелости» социалистического производства мы вынуждены допускать эти отношения, но при первой возможности должны их ограничивать.

Несмотря на то, что концепция ограничения товарно-денежных отношений в ходе экономической дискуссии была подвергнута всесторонней и обоснованной критике, некоторые экономисты продолжают оставаться по существу на старых позициях даже после сентябрьского Пленума. Так, М. Саков выступил со статьей, в которой, в частности, отмечалось, что товарно-денежные отношения при социализме нельзя «идеализировать и считать, что любое их использование идет на пользу социализму. Советские деньги в руках спекулянтов, стяжателей, расхитителей народного добра и других антиобщественных элементов, преследующих корыстные цели, действуют против социализма. Если какое-либо социалистическое предприятие ради получения большей прибыли станет пренебрегать интересами государства и потребителей, добиваясь увеличения накоплений не путем улучшения своей работы, а посредством коммерческих махинаций, оно тоже использует товарно-денежные рычаги не в интересах социализма.

Поэтому было бы неправильно закрывать глаза на наличие известного противоречия между формой и содержанием товарно-денежных отношений в социалистическом обществе. Это противоречие успешно преодолевается путем укрепления планового начала социалистической экономики».

Допускать спекуляцию и расхищение народного добра, конечно, не следует. В этом автор приведенных строк прав. Однако почему он связывает причину этих отрицательных явлений с товарно-денежными отношениями? Почему, скажем, только деньги в руках вора «действуют против социализма»? А если украдены не деньги, а какое-то государственное имущество, которое вор решил не продавать? Так же непонятны рассуждения о спекуляции и коммерческих махинациях. Их существование явно выводится из наличия товарных отношений. Но ведь спе-

куляция может возникнуть как раз при несоблюдении объективных требований закона стоимости при установлении цен (например, в условиях, когда цены не балансируют спроса и предложения). Точно так же и «коммерческие махинации» становятся возможными при условии, если планирование цен, прибыли, рентабельности не учитывает закона стоимости.

«Укрепление планового начала», за которое справедливо ратует М. Саков, невозможно осуществить, не укрепляя товарно-денежные отношения, если, конечно, признавать их социалистическое содержание на деле.

Порочность всей этой концепции заключается в том, что она молчаливо исходит из отрицания принципиально нового содержания товарно-денежных категорий в условиях социализма. На самом же деле за категориями стоимости, денег, прибыли в социалистической экономике стоит механизм реализации первого экономического закона на основе коллективного производства – закона экономии времени. Эти категории давно перестали быть синонимами анархии и конкуренции.

В связи с этим можно говорить не об исчезновении закона спроса и предложения, а о планомерном характере учета и отражения в ценах возникающих по тем или иным причинам диспропорций. Амплитуда колебаний цен вокруг общественно необходимых затрат в условиях плановой экономики резко сокращается отнюдь не по причине «упразднения» закона спроса и предложения, а в силу природы социалистического хозяйства, которому свойственна тенденция к пропорциональному развитию, в то время как при капитализме пропорции устанавливаются в процессе их постоянного нарушения.

Признавать существование стоимости при социализме (а ее реальность не отвергается в настоящее время и для средств производства) вне действия закона спроса и предложения равнозначно отрицанию единства между стоимостью и потребительной стоимостью товара, признанию возможности существования стоимости вне потребительной стоимости. Ведь Маркс неоднократно указывал, что связь общественной потребности и предложения лишь отражает в общественном масштабе связь между потребительной стоимостью и стоимостью товара.

Иногда факт нарушения соответствия между спросом и предложением неохотно учитывается в ценообразовании, так сказать, с «благими намерениями», из желания строить цены «по Марксу». Довольно широко распространено заблуждение, будто ориентировка уровня цен в направлении учета спроса и предложения – это исключительная «привилегия» буржуазных концепций ценообразования. Научный же подход к делу требует, якобы, планирования цен по схеме стоимости или в крайнем случае – цены производства. При такой постановке вопроса фактически происходит отождествление сущности экономического процесса с формой его проявления. К. Маркс ставил задачу вскрыть внутренний закон движения цен, но этот закон отнюдь не «призван» подменить внешние формы своего проявления. Исходная точка анализа Маркса – рыночная цена, а конечная – общественно необходимые затраты труда. Однако, найдя объективную основу цены, Маркс отнюдь не призывает к установлению «правильных» рыночных цен, т. е. цен в соответствии со стоимостью. Эта идея занимала умы мелкобуржуазных экономистов и никогда не имела ничего общего с марксизмом.

Принципиальные расхождения марксизма с буржуазными теориями ценообразования заключаются не в количественном определении рыночной цены (собственно говоря, величина ее в каждый данный момент фиксируется рынком в стихийном хозяйстве и поэтому не требует какого-то дополнительного определения). Расхождения эти касаются объяснения экономической сущности цены, природы того механизма, который рождает цены. Если Марксова теория предполагает, что основу цены продукта составляет в конечном счете затрата труда на единицу полезного эффекта, то буржуазный анализ приводит к заключению, что «цена всецело является продуктом субъективных оценок материальных благ участниками обмена»¹⁴. Но, зафик-

¹⁴ Бем-Баерк Е. Основы теории ценности хозяйственных благ. М., 1903. С. 202.

сировав эти расхождения, Маркс и не думает отказываться от рыночной цены как специфической количественной и качественной определенности. Наоборот, она появляется в «Капитале» всякий раз, когда речь заходит о конкретных условиях воспроизводства, об отражении возникающих при капитализме диспропорций.

Рыночная стоимость в понимании Маркса – это научная абстракция, практически никогда не совпадающая с реальной ценой. «Спрос и предложение, – пишет он, – в действительности никогда не покрывают друг друга или если и покрывают, то только случайно, следовательно, с научной точки зрения этот случай должен быть = 0, должен рассматриваться как несуществующий. Однако в политической экономии предполагается, что они покрывают друг друга. Почему? Это делается для того, чтобы рассматривать явления в их закономерном, соответствующем их понятию виде, т. е. рассматривать их независимо от той их внешней видимости, которая порождается колебаниями спроса и предложения; с другой стороны, – для того, чтобы найти действительную тенденцию их движения, известным образом фиксировать ее»¹⁵.

Было бы ошибкой прием научного анализа понимать как непосредственное руководство по установлению плановых цен. В процессе планового ценообразования общество должно, базируясь на определенных результатах теоретического анализа, возможно полнее учитывать конкретную хозяйственную ситуацию. Научно обоснованное планирование цен предполагает последовательное прохождение нескольких этапов, отличающихся друг от друга степенью учета всего многообразия реальных экономических условий. Нельзя произвольно разрывать этот процесс и, скажем, при наличии некоторых диспропорций строить цены пропорционального хозяйства, совпадающие с уровнем общественно необходимых затрат труда.

Но не принесем ли мы в жертву учетную функцию цен, если будем отклонять их от общественно необходимых затрат в зависимости от соотношения спроса и предложения? Такое опасение излишне. Дело в том, что отклонение отклонению рознь. В данном случае речь идет об отклонениях, связанных с объективными народнохозяйственными процессами. Цена должна отражать реально существующие общественные условия воспроизводства того или иного продукта. Поэтому уровень цен не может не зависеть от действительных пропорций распределения общественного труда между различными сферами производства.

Если в отрасль направлено слишком много труда и других ресурсов, то эти избыточные общественные затраты фактически не будут служить удовлетворению общественной потребности. Естественно, что в данном случае цена единицы продукта снизится. И такое снижение отсечет расточительные, нерациональные затраты, поскольку они есть потеря труда, нарушение закона экономии рабочего времени.

Цена – своего рода термометр, измеряющий «экономическую температуру». Она показывает не только объем затрат на производство единицы продукции, но и соответствие этого объема реальной общественной потребности. И в этой роли цену не может заменить никакой другой показатель. Однако что можно было бы сказать о термометре, который неизменно показывал бы 36,7 °С и у здорового человека, и у больного, мечущегося в жару? Нарушение распределения производственных ресурсов между сферами производства равносильно нарушению «здоровья» хозяйственного организма. И если цена не будет сигнализировать о возникшей «болезни», она уподобится неисправному термометру, показывающему в любых случаях жизни нормальную температуру.

Нет необходимости специально доказывать, что в Марксовом анализе стоимость, равно как и цена производства, количественно могут совпадать с рыночной ценой только в условиях полной пропорциональности. Как только нарушается оптимальное распределение общественного труда между отраслями народного хозяйства, рыночная цена отклоняется от общественно необходимого уровня и начинается соответствующий перелив ресурсов между отраслями. В

¹⁵ Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. Т. 25. Ч. I. С. 208.

плановом хозяйстве этот объективный процесс должен моделироваться планирующими органами.

Как должна использоваться такая модель в хозяйственной практике, будет показано ниже (см. 3.4). Здесь же отметим только, что если в хозяйстве реально существуют диспропорции, то цены, полностью сохраняющие роль измерителя затрат, должны отразить их. Отсюда следует, что действующая цена будет приближаться к уровню общественно необходимых затрат, понимаемых как затраты в идеально пропорциональном хозяйстве, в той мере, в какой будут исчезать имеющиеся диспропорции. В этом смысле положения Программы КПСС о приближении цен к общественно необходимым затратам и о необходимости пропорционального развития производства должны рассматриваться лишь как различные формулировки одного и того же требования к развитию социалистической экономики.

Распределение общественного труда по отраслям народного хозяйства и установление цен – это две стороны одного экономического процесса. Разрывать их никак нельзя. Формирование затрат на единицу продукции зависит от структуры распределения общественного труда и соответствия ее структуре общественных потребностей. С другой стороны, динамика пропорций общественного производства во многом определяется сложившимся уровнем затрат.

Отсюда специфическая роль цены в системе экономических категорий. Величина цены отражает не только итоги производственного процесса, но и условия дальнейшего воспроизводства. Поэтому экономически обоснованные цены должны быть полностью увязаны с задачами развития плановой экономики, служить активным экономическим средством реализации плана. Установление же «идеальных» цен для «неидеального» хозяйства есть фикция как с точки зрения теории, так и практики хозяйствования.

Если мы применяем метод абстракции, то роль «идеальных» цен должна рассматриваться на «идеальной» модели хозяйства. Когда же совершается переход к планированию реальной экономической жизни, необходимость использования цен, отражающих в полном объеме все ее многообразие, совершенно очевидна.

Следует подчеркнуть, что сказанное выше ни в коем случае нельзя понимать как отрицание значения разработки теоретических моделей ценообразования. Наоборот, планирование цен, оперативно информирующих о характере изменений в распределении общественного труда между сферами производства, невозможно без анализа закономерностей формирования цен в условиях равновесия хозяйственной системы. Проблема заключается в правильном использовании результатов теоретических исследований. Нельзя забывать, что научная абстракция, обогащая наши представления о внешних формах экономического движения, не подменяет сами эти формы.

Глава 3

Экономические нормативы

Экономическая формализация показателя эффективности производства – лишь одно из необходимых условий перехода к экономическим методам управления производством. Другим условием является предоставление широкой хозяйственной самостоятельности предприятиям. Этот шаг также был сделан нашей партией в решениях сентябрьского Пленума. Теперь промышленные предприятия смогут сами, руководствуясь соображениями хозрасчетной выгоды, проводить определенную хозяйственную политику, которая должна соответствовать интересам всего общества. Такая политика может осуществляться предприятием, если общество наметит ему определенные экономические ориентиры, дающие ясное представление о народнохозяйственном значении локальных производственных мероприятий. Такими ориентирами являются экономические нормативы, к числу которых следует отнести, прежде всего, плату за про-

изводственные фонды, процент за кредит, нормативы распределения прибыли, ренты, штрафы за нарушение хозяйственных договоров и цены на важнейшие виды продукции.

Эффективность экономических методов управления во многом определяется уровнем научного обоснования указанных выше нормативов или, как их иногда называют, экономических рычагов. Расширение прав предприятий, а также ресурсов, находящихся в их непосредственном распоряжении, создает лишь предпосылку для перехода к новым принципам планирования и управления производством. Если экономические нормативы будут устанавливаться столь же субъективно, как и в настоящее время, то основной принцип, заложенный в новую систему управления, – «выгодно обществу – выгодно предприятию» – не будет реализован. В связи с этим перед экономической наукой встает серьезная проблема нахождения объективных основ формирования экономических параметров хозяйственной деятельности различных производственных звеньев. Собственно говоря, эта проблема, на наш взгляд, и должна явиться одним из основных пунктов дальнейшего развития экономической дискуссии.

3.1. Обоснование нормативного коэффициента эффективности

Предыдущая глава заканчивалась разделом, в котором было показано, что, если цены правильно отражают реальные народнохозяйственные связи, прибыль выступает в качестве объективного показателя эффективности общественного производства. Отсюда следует, что удельная эффективность, т. е. размер прибыли на рубль капитальных вложений, должна использоваться в качестве основного и решающего критерия при выборе вариантов размещения капитальных вложений. Причем этим критерием следует руководствоваться не только на уровне предприятия или отрасли при распределении дополнительных капитальных вложений, но и на народнохозяйственном уровне при определении тенденций изменения основных пропорций.

Такая роль коэффициента эффективности определяется тем, что его величина зависит, во-первых, от размера снижения затрат общественного труда, достигаемого в результате капиталовложений (затраты обратной связи), и во-вторых, от степени насыщения общественной потребности. Чем выше спрос на продукцию той или иной отрасли, тем при прочих равных условиях и достаточно динамичной системе цен выше коэффициент эффективности капитальных вложений для данной отрасли. Интересно отметить, что в ряде отраслей, производящих взаимозаменяемые средства производства, сама интенсивность спроса на продукт зависит от относительной экономичности его потребления. Например, спрос на синтетические материалы со стороны машиностроения определяется той экономией, которую можно получить при замене металлических деталей пластмассовыми.

На практике выбор вариантов осуществляется путем сопоставления фактических коэффициентов эффективности с нормативным. Нормативный коэффициент эффективности, как уже отмечалось, должен количественно совпадать с нормативом платы за производственные фонды. Необходимость использования этого норматива в хозяйственной практике была окончательно признана на сентябрьском Пленуме ЦК КПСС.

Справедливости ради следует отметить, что наша экономическая наука далеко не сразу пришла к этому выводу. Наиболее рациональное решение выкристаллизовывалось в довольно острых дебатах по вопросу о том, что следует считать критерием эффективности различных вариантов капитальных вложений. Здесь высказывались самые разнообразные точки зрения. В качестве экономического критерия отбора вариантов использования производственных ресурсов предлагалась и себестоимость продукции (Г. Я. Бурштейн, А. Е. Пробст), и размер национального дохода на одного работающего (Б. М. Смехов), и система нескольких показателей, и даже натуральные величины (например, выплавка металла на одного рабочего). В нашу задачу не входит разбор каждой из этих концепций, тем более что все они получили в экономиче-

ской литературе достаточно полное освещение¹⁶. В настоящее время эти споры в значительной мере стали достоянием истории. Однако было бы заблуждением считать, что все вопросы, связанные с коэффициентом эффективности, уже разрешены. Теперь дискуссия переместилась в несколько иную область – область методологии определения величины нормативного коэффициента эффективности.

Основным вопросом, который продолжает обсуждаться с прежней остротой, является вопрос о том, должен ли нормативный коэффициент эффективности капитальных вложений быть единым для всего народного хозяйства или его следует дифференцировать по отраслям. Этот спор имеет уже солидный стаж и, очевидно, будет продолжаться в ближайшие годы. Весьма существенной специфической чертой этой части дискуссии является то, что сторонники одной концепции, а именно введения дифференцированных нормативов эффективности капитальных вложений, до сих пор не могут предложить сколько-нибудь реальной научной методологии определения дифференцированных коэффициентов. Сам по себе этот факт является достаточно знаменательным.

¹⁶ См., например: *Чернявский В. О. Эффективность экономических решений*. М.: Экономика, 1965. С. 62 и след.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.