

## ОПТИМАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИКОЙ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ МАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ \*

Я. Г. ЛИБЕРМАН

(Москва)

При создании теории оптимального планирования преимущественное внимание обращалось на доказательство самой возможности согласования локальных хозяйственных интересов с народнохозяйственной выгодой и разработку критериев и конкретных приемов такого согласования. Гораздо менее разработана конкретная модель экономического стимулирования предприятий. Предполагается, что она сама собой вытекает из оптимального плана. Между тем опыт введения хозяйственной реформы показывает, что система экономического стимулирования имеет не прикладное, а вполне самостоятельное значение и никакие успехи в теоретической разработке оптимального планирования, сколь бы значительны они ни были, не могут «компенсировать» практическую неразработанность эффективной системы стимулирования.

Оптимизация хозяйственных планов представляет собой лишь частную задачу оптимизации экономического управления в целом. При этом оптимизация планирования должна рассматриваться не только как проблема аналитических расчетов, но прежде всего как результат функционирования всего хозяйственного организма, в котором общественный интерес и критерий оптимума наилучшим образом взаимодействуют с локальными экономическими интересами низших звеньев системы хозяйственного управления. Если план образует собой такой канал экономической связи, через который осуществляется прямое, непосредственное регулирование производства сообразно учтенным общественным потребностям, то по каналу товарно-денежных, рыночных отношений функционирует регулятор обратной связи. Единство, непротиворечивость и взаимная согласованность того и другого при ведущей роли плана достигаются лишь при эффективной системе экономического стимулирования.

В самом общем виде условия народнохозяйственного оптимума характеризуются одновременным сочетанием двух требований: соответствия между структурой производства и структурой развивающихся общественных потребностей и наивысшей эффективности производства, т. е. наиболее полного и экономного использования всех хозяйственных ресурсов социалистического общества. Другими словами, затраты на производство различных продуктов должны соответствовать общественно необходимым нормам, а количества этих продуктов должны находиться в равных отношениях к соответствующим — производственным и личным, коллективным и индивидуальным — общественным потребностям. Таким образом, трудовая эквивалентность продуктов, поступающих в экономический оборот, составляет не единственную сторону обмена; другой его стороной являются потребности в обмениваемых продуктах. Экономическая же ин-

\* В порядке постановки вопроса.



формация как о потребностях, так и об эффективности выражается (и фиксируется в планах) лишь в таких товарно-денежных, рыночных категориях, как спрос, рентабельность и т. п. (если исключить некоторые чрезвычайные потребности, которые учитываются в плане непосредственно).

В экономической литературе установилось двоякое понимание социалистического рынка. Иногда его отождествляют со сферой товарного обращения (предметов потребления или средств производства), т. е. связывают только с одной стадией воспроизводства — стадией реализации. При таком понимании он противопоставляется производству, и вне связи с рынком оказываются процессы ценообразования, распределения капиталовложений и т. д. Так, цены, кредит, различные доходы и расходы бюджета нередко односторонне рассматриваются только как инструменты планирования, тогда как они представляют собой и категории товарно-денежного хозяйства. Но существует и более широкое толкование социалистического рынка, включающее в качестве органических компонентов всю совокупность экономических интересов, которые возникают на разных уровнях экономики и тесно взаимодействуют между собой в рамках ведущей цели социалистического производства, экономическое соревнование производственных коллективов и т. д. В этом случае рынок рассматривается как эффективное дополнение к основному регулятору экономики — плану, как необходимое условие и надежное средство успешного осуществления последнего (см., например, статью акад. А. М. Румянцева в этом номере).

Регулирование производства на основе товарно-денежного механизма осуществляется через посредство сложной системы переплетающихся, непосредственно не совпадающих между собой экономических интересов различных звеньев системы экономического управления. Планирование само по себе отнюдь не гарантирует механического тождества этих интересов, полного автоматического слияния обоих полюсов различных потоков хозяйственных связей: от производителя к потребителю и от потребителя к производителю, от вышестоящего звена народного хозяйства к управляемому звену и от него — к вышестоящему и т. п. Согласование различных интересов и подчинение менее важных из них более важным — не готовая предпосылка, а специальная задача оптимальной структуры экономического управления.

В условиях такой системы народнохозяйственное планирование выполняет ряд чрезвычайно важных функций: создает условия, при которых будущие потребности не приносятся в жертву текущим потребностям, обеспечивает контроль за полной занятостью, позволяет концентрировать ресурсы для быстрых и крутых перестроек отраслевой и территориальной структуры производства и т. д. Система оптимального управления включает в себя также систему экономического стимулирования, выполняющую ряд самостоятельных функций, содействующих не только успешной реализации, но и самому формированию оптимальных планов. Именно она направляет материальную заинтересованность производственных коллективов и отдельных работников в русло общих целей и конкретных плановых задач социалистического производства.

Старая система хозяйственного управления была хорошо приспособлена к выполнению своей главной задачи — мобилизовывать средства и сосредоточивать их на удовлетворении наиболее насущных, первоочередных потребностей государства. Она была ориентирована в основном на количественный экстенсивный рост производства (это проявлялось и в поощрении за перевыполнение объемно-номенклатурных показателей плана) и слабо стимулировала повышение его эффективности (отсюда из-



вестная в прошлом формула: «выполнение плана любой ценой»). Это находит если не теоретическое, то известное историческое оправдание в специфических условиях того периода, к которому относится возникновение этой системы (постоянная военная угроза со стороны империалистических государств, а также наличие колоссальных природных богатств и громадных трудовых ресурсов при острой и хронической дефицитности всех или почти всех продуктов народного хозяйства).

В этих условиях система экономического стимулирования была зачастую малоэффективной. Интересы отдельных предприятий нередко вступали в противоречие с народнохозяйственными задачами, зафиксированными в государственных планах. Материальный интерес побуждал предприятия получать заниженный план производства и завышать свои заявки на ассигнования из государственного бюджета. В то же время у предприятий не было достаточной заинтересованности в лучшем использовании своих ресурсов и увеличении прибыли. Это вынуждало планировать сверху все производственно-финансовые показатели работы предприятий, и планирование развивалось преимущественно в высшем централизованном звене. Составление же плана на самом предприятии было формальной операцией вследствие обилия показателей, устанавливаемых сверху. Воздействие экономических стимулов на хозяйственные решения производственных коллективов было крайне слабым.

В отличие от потребностей, экономические интересы направлены на присвоение не натуральных продуктов, потребительных стоимостей, а денежных доходов, образуемых в результате интенсивных и многократных процессов распределения и перераспределения. Любой из этих доходов (получаемый или уплачиваемый, первичный или перераспределенный), если только он связан с чьим-либо коллективным или личным материальным интересом, и выступает в качестве экономического стимула. Таким образом, последний — не некая мифическая, потусторонняя сила, которую можно вызвать таинственными заклинаниями, а в сущности весьма тривиальная вещь. Меняя систему распределения и перераспределения национального дохода, можно не только изменять состав экономических стимулов, но и создавать новые экономические интересы. Заработная плата, прибыль предприятий, плата за фонды, различного рода штрафы и другие виды доходов, если на них направлены личные или коллективные материальные интересы, служат стимулами роста производительности труда, повышения эффективности производства, лучшего использования производственных фондов, соблюдения хозяйственных договоров и т. п. В первую очередь система экономического стимулирования связана с порядком распределения и использования прибыли предприятий и с системой их разнообразных финансовых платежей.

Область распределения и перераспределения национального дохода, как и любая иная область социалистического воспроизводства, является сферой совместного и согласованного действия прямого планового регулятора и авторегулирующих функций товарно-денежного механизма. Роль последнего в процессе распределения выражается в требовании эквивалентного возмещения стоимости. Наряду с этим известная роль принадлежит к прямому (вытекающему из плана) безэквивалентному перераспределению части стоимости, особенно при распределении капиталовложений в новое строительство — для установления прямой непосредственной связи между структурой расширения производства и структурой будущих потребностей.

Важно, однако, подчеркнуть, что безэквивалентные отношения имеют свою определенную сферу действия, за пределами которой их



положительная роль прекращается, так как они могут ущемлять хозяйственные интересы. Они должны, как правило, замыкаться сравнительно узкой областью, ограниченной некоторой долей совокупного чистого дохода, размеры которой не затрагивают экономических стимулов предприятий. В связи с этим представляется вполне закономерным процесс постепенного снижения удельного веса государственного бюджета в национальном доходе. Этот удельный вес упал с 54,3 в 1959 г. до 46,5% в 1967 г. Однако процесс этот пока еще осуществляется исподволь, несмотря на противодействие, заключающееся в систематическом завышении планов поступления бюджетных доходов, которые подгоняются под сложившийся ранее процент роста. Размеры чистого дохода, перераспределяемого через каналы государственного бюджета, все еще значительно превосходят реальные потребности хозяйства. Часть этих средств, циркулирующих через бюджет, совершает лишь холостые обороты: предприятия отчисляют бюджету определенные суммы и тут же после перераспределения вновь получают их в порядке бюджетного финансирования. Это сдерживает тенденцию к сокращению доли бюджета в национальном доходе\*.

Условия экономической реформы должны существенно ускорить такую тенденцию. Для этого, возможно, придется на несколько лет притормозить рост доходов государственного бюджета. В то же время конкретные формы безэквивалентного перераспределения чистого дохода должны быть поставлены в более тесную связь с материальными интересами производственных коллективов.

Несомненными достижениями экономической реформы уже на нынешнем этапе являются введение нового платежа в государственный бюджет — платы за фонды и некоторое усиление стимулирующей роли прибыли на основе возросших отчислений от нее в поощрительные фонды предприятий. Эти мероприятия реформы имеют основополагающее значение для ее дальнейшего развития.

Принятый на данном этапе реформы конкретный порядок экономического стимулирования является практическим воплощением общеизвестных, широко обсуждавшихся предложений: положить нормативы длительного действия в основу формирования поощрительных фондов предприятий; поощрять предприятия за уровень рентабельности; стимулировать принятие предприятиями повышенных («напряженных») плановых заданий. В некоторых книгах и статьях последних лет эти предложения зачастую рассматриваются как самоочевидные, в том числе и авторами, которые всего несколько лет назад решительно выступали против них. Видимо, при внешнем «радикализме» такие предложения представляют собой все же наименьшее отклонение от элементов той системы управления, которую экономическая реформа призвана заменить. И действительно, эти предложения, как показывает опыт проведения реформы, лишь другим концом воспроизводят недостатки прежнего порядка стимулирования.

Рассмотрим действующие условия поощрения за достижение определенных объемно-номенклатурных показателей (реализация продукции). Прежде всего в данном случае показатели, за которые осуществляется

\* Несколько лет тому назад журнал «Финансы СССР» (1963, № 1, стр. 28) утверждал, что в будущем «нынешнее соотношение бюджета и национального дохода изменится в сторону некоторого повышения удельного веса бюджета по отношению к национальному доходу». Такой «прогноз», к счастью, не подтвердился, и за пятилетие 1963—1967 гг. доля бюджета в национальном доходе снизилась на 6,4 пункта. И неудивительно: сокращение этой доли представляет собой прогрессивную тенденцию, которая вызывается не временными, а устойчивыми и постоянно действующими факторами.



поощрение, оказываются непосредственно не связанными с источником этого поощрения (массой прибыли). Между тем их расхождение не представляет собой невероятного случая: высокий темп роста реализации при определенных обстоятельствах может сопровождаться снижением роста и даже массы прибыли. Кроме того, темпы роста реализации являются недостаточно устойчивыми для того, чтобы заинтересованность коллективов не снижалась при общем улучшении их работы.

Стимулирование повышенных плановых заданий по этим показателям было призвано положить конец стремлению предприятий к занижению своих производственных возможностей и побуждать их учитывать в самом плане в максимальной степени все резервы роста производства. На деле же такой порядок, который по существу штрафует предприятия в случае перевыполнения плана, препятствует полному выявлению резервов увеличения объема производства, если эти резервы появляются в процессе выполнения плана после его утверждения. Предприятия оказываются заинтересованными утаивать эти резервы до той поры, пока с их помощью удастся увеличить план реализации будущего года.

В большинстве случаев стимулирование «напряженного» плана практически бесполезно: ведь границы увеличения плана по реализации определяются не столько производственными возможностями производителей, сколько спросом потребителей, а по основной массе промышленной продукции этот спрос насыщен или близок к полному насыщению.

Опыт работы предприятий в новых условиях показывает, что несмотря на стремление стимулировать «напряженные» планы, отчисления от сверхплановой прибыли на образование поощрительных фондов оказываются все же относительно выше, чем от плановой, т. е. перевыполнение плана соответственно больше и поощряется. Такое положение можно, конечно, изменить, но для чего? Почему стимулировать нужно принятие «напряженных» планов, а не непосредственно увеличение выпуска продукции, снижение ее себестоимости и повышение рентабельности? Предложение стимулировать повышенные планы возникло на базе тех же, превзойденных нашей промышленностью условий, в которых появились в свое время и материальное поощрение за перевыполнение плана, и моральное стимулирование «встречных» планов, обладавших собственной огромной мобилизующей силой. Ведь именно хроническая дефицитность многих промышленных изделий оправдывала эластичность пределов увеличения их производства. В современных же условиях, когда в планировании изживаются «волевые» методы и разрабатываются принципы составления оптимальных народнохозяйственных планов, стимулирование аморфных границ увеличения планов представляется анахронизмом.

Концепция, лежащая в основе действующего порядка, исходит из отжившего представления о плане, как о максимально достижимом уровне производства. Между тем полная неопределенность границ, в которых может возрасти объемно-номенклатурный план на основе стимулирования «напряженных» заданий, находится в противоречии с принципами оптимального планирования. План отражает количественно вполне определенную потребность общества (его заказ) в данной продукции, и отклонение от него в любую сторону (и вверх, и вниз) влечет нарушение оптимальных пропорций плана. Поэтому принятие повышенного плана столь же неправомерно, как и стимулирование его перевыполнения (если только самим планом не предусматривается дефицитность той или иной продукции).

Бряд ли оправдано поощрение предприятий и за показатель роста реализации среди других показателей: надобность в этом полностью отпа-



дает, если поощрение осуществляется в зависимости от массы прибыли, поскольку при прочих равных условиях в массе прибыли находит адекватное отражение и увеличение реализации продукции.

Обратимся к поощрению предприятий за показатели, характеризующие эффективность их работы (прибыль и рентабельность). Поскольку темпы роста прибыли, как и темпы увеличения реализации, не обладают достаточной устойчивостью, размеры поощрения сильно колеблются, причем чаще всего они снижаются при улучшении работы коллективов. Однако наиболее сильные возражения вызывает поощрение за уровень рентабельности, принятое по действующим условиям для всех без исключения предприятий, переводимых и работающих по новой системе планирования и экономического стимулирования.

Поощрение за показатель рентабельности превращает его в критерий эффективности технического прогресса, в нижний предел эффективности новых капиталовложений. В условиях громадной пестроты уровней рентабельности в разных отраслях и особенно на разных предприятиях, указанный критерий приобретает сугубо индивидуальный характер и обуславливается зачастую случайными и внешними обстоятельствами. При данном уровне эффективности новой техники дорога к ее внедрению откроется в первую очередь в массе низкорентабельных предприятий. Поэтому в целом эффективность капиталовложений неизбежно снизится. Но дело не только в этом.

В общем и целом рентабельность вновь осваиваемой техники, как правило, ниже, чем в среднем по кругу уже освоенных и функционирующих производственных фондов. Это находит свое выражение и в том, что рентабельность действующих фондов почти всегда превышает установленные нормативы эффективности дополнительных капиталовложений. Даже в том случае, если фактическая эффективность новых фондов достигнет установленного норматива, общая рентабельность по всему кругу новых и старых фондов будет понижаться, а это вызовет соответствующее сокращение отчислений в поощрительные фонды предприятий. То же самое произойдет при обновлении продукции, поскольку рентабельность новых изделий, как правило, ниже по крайней мере в период освоения. Очевидно, сокращение размеров поощрения будет тем больше, чем быстрее осуществляются на предприятии технический прогресс, ввод в действие новых производственных фондов, обновление оборудования и продукции.

Таким образом, ориентация на показатель рентабельности при осуществлении капиталовложений оборачивается серьезнейшим тормозом технического прогресса. В этих условиях оказались бы «забракованными» наиболее глубокие, перспективные направления технического прогресса, нацеленные в будущее, но способные принести полную отдачу лишь спустя некоторое время. Предприятия стремились бы направлять капиталовложения не на формирование техники завтрашнего дня, а на эпигонское воспроизведение уже освоенной техники. Уровень рентабельности служил бы, следовательно, плохим ориентиром при выборе некоторого наилучшего соотношения между теми и другими вложениями, поскольку слишком явное предпочтение отдавал бы одним из них.

Такой угрозы техническому прогрессу можно избежать лишь при условии поощрения предприятий не за уровень рентабельности, а за массу прибыли. В этом случае роль минимально допустимой границы эффективности новых капиталовложений будет выполнять норматив платы за производственные фонды. Вместе с тем отпадает необходимость в административной регламентации нормативных коэффициентов эффективности дополнительных капиталовложений, как это практикуется в настоящее время. Конечно, при этом потребуются и более глубокое обоснование ставки пла-



ты за фонды, поскольку в условиях экономических методов управления возрастает ответственность за любые хозяйственные решения.

Не оправдало себя и стимулирование «напряженных» плановых заданий по прибыли и рентабельности. Такой порядок стимулирует не столько повышение эффективности производства, сколько совпадение достигнутой рентабельности с прогнозами, сделанными в плане. Поощрение оказывается по существу в зависимости от того, насколько точно этот план был разработан. Поскольку же не всегда возможно загодя учесть все потенциальные резервы повышения рентабельности при составлении плана, предприятиям выгоднее отложить некоторые резервы, не дающие 100 %-ной гарантии, до следующего составления плана. Поощряя не за высокую эффективность, а за точность, с какой она была предугадана в плане, действующий порядок служит тормозом использования всех резервов увеличения прибыли и роста рентабельности, возникающих или обнаруживающихся после принятия плана в ходе его выполнения. Значит, стимулирование «напряженного» плана не достигает своей цели — максимального использования всех резервов повышения эффективности производства.

Указанная цель достигается лучше всего на основе создания достаточной материальной заинтересованности производственных коллективов. А это вообще избавляет от необходимости развешивать каждому предприятию соответствующие плановые задания. Здесь план должен уступить место системе эффективных экономических стимулов, которые должны воздействовать на увеличение прибыли и рентабельности непосредственно, а не через принятие «напряженных» плановых заданий. В условиях поощрения коллективов предприятий за массу прибыли потребность в ее планировании сверху полностью отпадает, если учесть, что на самом высоком уровне централизации предприятиям будут устанавливаться нормативы их финансовых платежей и в первую очередь — их платежей в государственный бюджет. Тем более отпадает какая-либо надобность в стимулировании «напряженных» планов.

Главное звено действующего порядка стимулирования — нормирование отчислений из прибыли в поощрительные фонды — оказалось невероятно трудной задачей, которую практически невозможно реализовать. Составление таких нормативов прежде всего противоречит идее стимулирования «напряженных» планов: нормы отчислений в поощрительные фонды, как правило, устанавливаются на тем более высоком уровне, чем менее высокий темп роста прибыли и уровень рентабельности предусматривается в плане предприятий. На этой основе вновь возрождаются «принципы планирования от достигнутого уровня», которые действующая система призвана была устранить. На непреодолимые трудности наталкиваются и попытки обеспечить не индивидуальный, а хотя бы групповой и, что особенно важно, стабильный характер нормативов отчислений в фонды предприятий. Но и без этого условия принятый порядок образования поощрительных фондов оказывается чрезмерно усложненным, громоздким и недоступным для массы рядовых работников. Но основной недостаток такого порядка заключается в другом.

Если нормативы длительного действия кладутся в основу формирования поощрительных фондов предприятий (например по шкале отчислений, представляющей собой табличное выражение логарифмической функции рентабельности), то на подавляющем большинстве предприятий образуется так называемый «свободный остаток прибыли», не учитывающийся ни в финансовых платежах, ни в отчислениях на формирование поощрительных фондов и покрытие других плановых нужд предприятий. Это заставляет полностью сохранить и в новых условиях хозяйствования старую действующую с 1930 г. систему взаимоотношений предприятий с го-



сударственным бюджетом. Эта система базируется как раз на отчислениях в бюджет «свободного остатка» прибыли по эластичным, часто меняющимся и индивидуальным нормативам, определение которых передано на усмотрение финансовых органов.

До начала реформы порядок таких отчислений от прибыли служил одним из главных факторов, подрывавшим материальную заинтересованность в ней. Ведь подобная «разверстка» финансовых платежей предприятий осуществляется по принципу: чем лучше работает предприятие, тем больше оно вынуждено отчислять из прибыли в государственный бюджет. Пагубная роль отчислений «свободного остатка» сохраняется и в условиях реформы. Они разрывают прямую и жесткую зависимость между прибылью, т. е. эффективностью работы каждого производственного коллектива, и размерами его материального поощрения. Стимулирующие функции прибыли сводятся на нет, и хозрасчет приобретает формальный характер. В то же время при таких условиях плата за фонды лишается самостоятельной стимулирующей роли и не может оказывать заметного давления в сторону более эффективного использования производственного аппарата предприятий.

В самом деле, сумма платы за фонды при данной ставке зависит только от динамики облагаемых производственных фондов, тогда как рост прибыли обуславливается значительным числом гораздо более сильно действующих факторов (рост производства и повышение его эффективности). Самими условиями реформы предусматривается более быстрый рост эффективности использования производственных фондов по сравнению с увеличением их объема. Но повышение эффективности лишь механически увеличивает «свободный остаток прибыли», который подлежит столь же механическому отчислению в бюджет. При этом, благодаря более быстрому росту, свободный остаток будет обнимать все возрастающую долю и прибыли, и бюджетных доходов.

Пока реформа внедряется на высокорентабельных предприятиях (с высоким удельным весом «свободного остатка»), доходы государственного бюджета возрастают даже быстрее общего роста прибыли. Но в дальнейшем на некоторых предприятиях может возникнуть ситуация, когда при соблюдении всех условий поощрения для прироста фондов экономического стимулирования не хватит «свободного остатка». Поскольку последний отчисляется в бюджет в последнюю очередь, от такого порядка пострадают не только интересы стимулирования коллективов, но и интересы бюджета.

Таким образом, совершенно не оправдывает себя такой порядок стимулирования, по которому нормативы длительного действия кладутся в основу образования поощрительных фондов, а взаимоотношения предприятий с государственным бюджетом строятся преимущественно на отчислениях «свободного остатка прибыли». При этих условиях не обеспечивается предусматриваемое реформой усиление стимулирующей роли прибыли, фонды экономического стимулирования не всегда достаточно точно отражают эффективность работы коллективов (они могут снижаться, например, при повышении эффективности), наконец, подрывается стимулирующая роль платы за фонды как фактора, служащего росту эффективности производственного аппарата предприятий. Такой порядок не отвечает интересам ни экономического стимулирования, ни государственного бюджета.

В связи с этим целесообразно, по нашему мнению, положить стабильные (длительно действующие) нормативы в основу взаимоотношений предприятий с государственным бюджетом, а экономическое стимулирование коллективов целиком базировать на свободном остатке прибыли, т. е.



на массе чистой прибыли, остающейся после погашения всех финансовых обязательств предприятий перед бюджетом, министерством, главком, производственным хозрасчетным объединением и т. п. При таком порядке условие коллективного стимулирования и его источник не разделяются, а сливаются в едином показателе чистой прибыли, наиболее достоверно отражающей эффективность работы каждого производственного коллектива, отпадает множественность показателей, в зависимости от которых образуются поощрительные фонды. В то же время нормативы длительного действия, наконец, получают адекватную сферу своего применения.

Финансовые платежи, основанные на стабильных ставках (длительно действующих нормативах), в бюджетной практике называются консолидированными. Их исчисление отличается некоторыми особенностями. Они не могут устанавливаться предприятиям в числе ежегодных обязательных заданий. Планироваться должны не суммы, а лишь нормативы таких платежей, причем их определение относится не к текущему, а к перспективному планированию (поскольку срок действия нормативов рассчитан на 5—10 лет и больше). В современных условиях, однако, сумма платы за фонды (одного из главных видов консолидированных платежей) устанавливается в годовых планах предприятий, и нередко в числе итогов их работы подсчитывается даже процент выполнения плана по взносам платы за фонды. Это противоречит смыслу и назначению консолидированных платежей: ведь именно экономия («недовыполнение») по отчислениям платы за фонды свидетельствует о хорошей работе коллективов.

Ставки консолидированных платежей не пересматриваются ежегодно и вообще не утверждаются каждый раз заново вместе с утверждением государственного бюджета на соответствующий год. Ярким примером в этом отношении может служить налог с оборота, ставки которого по ряду товаров не изменялись со времени введения этого платежа (1930 г.). Наряду с долговременностью нормативов, обязательным признаком консолидированных изъятий является первоочередность сроков их внесения в государственный бюджет.

В рамках указанных общих признаков существует весьма широкое разнообразие конкретных видов и форм консолидированных платежей предприятий. К ним относятся прежде всего различные налоговые изъятия с единицы тех или иных производственно-хозяйственных ресурсов предприятий. Таковы плата за фонды (стабильный налог на сумму производственных фондов), начисления к заработной плате на социально-культурные мероприятия, наконец, рентные платежи. Последние в существующих условиях, как и так называемые «фиксированные» платежи, исчисляются по образцу налога с оборота, т. е. с единицы цены или продукции, тогда как целесообразнее, конечно, «привязать» их к единице тех или иных природных ресурсов. К этой группе можно отнести также попенную плату (давно применяемую в лесозаготовительной промышленности), плату за воду, используемую в технологических процессах, и т. п. Все эти платежи при правильном построении их ставок выступают экономическими стимулами наиболее полного и экономного использования соответствующих (облагаемых) ресурсов. Поэтому они должны составлять главное звено эффективной системы экономического стимулирования.

Трудно переоценить значение этих платежей в процессе формирования и исполнения оптимального плана. Представляя собой органический элемент системы полного хозрасчета, они в то же время составляют основу для достоверных расчетов эффективности на уровне каждого предприятия. Соотношение нормативов различных консолидированных платежей должно отвечать сравнительной нормативной эффективности разных ресурсов, отражающей фактически различную степень их дефицитности



и ограниченности. Для предприятий это даст надежный критерий для выбора оптимальных с общественной точки зрения направлений экономического развития и технического прогресса. Например, нормативы укажут предприятиям, в каких условиях и в какой мере для них выгодно (а для общества в целом целесообразно) замещать рабочую силу производственными фондами, старое оборудование — новым и т. д.

Консолидированные платежи предприятий выполняют следующие функции: 1) в своей совокупности они покрывают все потребности государственного бюджета, не оставляя никакого места для отчислений «свободного остатка прибыли»; 2) служат экономическими стимулами более эффективного использования различных производственно-хозяйственных ресурсов предприятий и, в первую очередь, ресурсов прошлого и живого труда; 3) в своей совокупности они нейтрализуют воздействие на прибыль факторов, не зависящих от работы каждого производственного коллектива и не связанных с ее эффективностью, а определяемых более высокой технической оснащенностью (плата за производственные фонды), лучшими природно-географическими условиями (рентные платежи) или повышенным спросом на продукцию (отчисления в фонд текущего регулирования цен); тем самым они поставят предприятия в примерно равные экономические условия хозяйствования и будут способствовать превращению прибыли в достоверный измеритель эффективности работы каждого предприятия; 4) они регулируют размеры чистого дохода на каждом предприятии таким образом, чтобы остающаяся в распоряжении коллектива чистая прибыль отвечала плановым размерам фондов его экономического стимулирования и способствовала созданию достаточной материальной заинтересованности; 5) они служат важнейшим средством централизованного планового воздействия на экономические процессы и обеспечивают оптимизацию всех хозяйственных решений, принимаемых на уровне каждого отдельного предприятия. Это позволит наряду с расширением хозяйственной самостоятельности и инициативы предприятий на деле добиться одновременного существенного укрепления и усиления централизованных плановых начал и более действенно использовать такое важное средство централизованного руководства экономикой, как государственный бюджет — баланс централизованных доходов и расходов советского государства.

Консолидированные платежи существенно облегчат калькуляцию цен и максимально приблизят их структуру к ценам оптимального плана. На основе этих платежей станет возможным отказаться от конкретных индивидуальных плановых заданий каждому предприятию в отдельности и заменить их общественными нормативами, регулирующими хозяйственные процессы при гораздо более высоком уровне экономического планирования.

Выступая за сохранение отчислений «свободного остатка прибыли», некоторые экономисты аргументируют свою позицию обычно тем, что «остаток» имеет большой вес в доходах бюджета и регулирует распределение прибыли на каждом предприятии, выступая в качестве так называемой «подушки» между рентабельностью, нормативами платежей и нормой отчислений в поощрительные фонды. Эти экономисты исходят из негласной предпосылки, что ликвидация поступлений «свободного остатка» якобы заденет интересы государственного бюджета и помешает регулированию распределения прибыли. Между тем все эти задачи с большим успехом могут выполнить именно консолидированные платежи.

Бесспорно, однако, что ставки этих платежей могут быть построены таким образом, чтобы обеспечить любое запланированное изменение общего объема доходов государственного бюджета. Конечно, существу-



ющих в настоящее время видов консолидированных изъятий недостаточно для того, чтобы полностью устранить отчисления в бюджет «свободного остатка прибыли», одновременно обеспечив необходимое поступление бюджетных доходов, и превратить чистую прибыль в единственный показатель, служащий для оценки эффективности и экономического стимулирования коллективов.

Между тем не подлежит сомнению, что такой канал мобилизации бюджетных доходов, как отчисления «свободного остатка», должен быть полностью закрыт. Более того, ни в ближайшем, ни в более отдаленном будущем не должно возникнуть какой-либо чрезвычайной потребности бюджета в неконсолидированных способах изъятия чистого дохода (прибыли) предприятий. Поэтому система консолидированных платежей в бюджет должна быть достаточно гибкой и разносторонней. Она должна включать в себя и налоговые изъятия из общего дохода (налог с оборота, взносы в фонды текущего регулирования цен) и валовой прибыли (стабильный процент отчислений, фиксированные отчисления). Было бы желательно также прогрессивное построение ставок платы за фонды и некоторых других изъятий.

Интересы бюджета будут гарантироваться первоочередностью консолидированных платежей, ростом их сумм в меру увеличения объема облагаемых ресурсов и прогрессивностью ставок обложения. При планировании этих ставок должны учитываться перспективные потребности бюджета. Пусть сумма платежей  $N$  как функция объема ресурсов  $R$  выражается уравнением  $N = R^2/S$ , где  $S$  — некоторая постоянная, соответствующая такому объему ресурсов, при котором их использование признается явно неэффективным ( $N = R$ ). В этом случае объем чистой прибыли выразится уравнением

$$M = D - (R^2/S) = (R/S)(pS - R),$$

где  $p = D/R$ . Очевидно, с ростом  $R$   $N$  будет возрастать больше, чем  $M$ , и больше, чем  $D = N + M$ . Заметим также, что  $N$  представляет собой не только функцию  $R$ , но и функцию  $D$ , поэтому  $N = (R^2/S) + qpR$ , или  $N = (R/S)(R + Sq p)$ , где  $q$  — некоторый постоянный процент изъятия из чистого дохода.

Справедливо усматривая в платежах «свободного остатка прибыли» опасность для экономической реформы, многие авторы предлагают фиксировать на ряд лет сложившееся сейчас соотношение в распределении прибыли между предприятием и государством. С такими предложениями выступали директор Первого Московского автокомбината Г. Л. Краузе («Известия» от 31 ноября 1965 г.), директор Московского завода тепловой автоматики И. С. Куртынин («Коммунист», 1966, № 18) и многие другие. Сугубо индивидуальный характер существующих пропорций в распределении прибыли поставил бы предприятия в крайне неравные условия хозяйствования: в поощрительные фонды отчислялись бы разные проценты от всего дополнительного эффекта, полученного на основе усилий коллективов.

Такого положения можно избежать, если наряду с твердым процентом отчислений от прибыли применять фиксированные отчисления, определяемые в твердо установленной абсолютной сумме ежегодных платежей. Это позволило бы уравнивать стабильный процент отчислений по большим группам предприятий. Однако и в этом случае закрепление сложившегося соотношения в распределении прибыли было бы непригодно для подавляющего большинства предприятий, где отчисления «свободного остатка прибыли» превышают половину прибыли. Ведь от-



числение в бюджет, хотя бы и в постоянной неизменной пропорции, более половины всего прироста прибыли, достигнутого на основе повышения эффективности хозяйствования, подрывает или резко ослабляет заинтересованность коллектива в достижении такого прироста. В распоряжении коллектива должна оставаться наибольшая часть всего выигрыша от повышения эффективности.

Поэтому целесообразно охватить твердым процентом отчислений всю сумму нынешнего «свободного остатка». Остающаяся после внесения всех других платежей часть прибыли, к которой возможно применить твердый процент отчислений, должна не более чем вдвое превышать потребные размеры фондов экономического стимулирования. Это предполагает достаточно широкое развитие консолидированных платежей, исчисляемых с занятых в производстве ресурсов. Именно этим платежам должно принадлежать ведущее место; отчисления же от валовой прибыли выполняют подчиненную роль и служат главным образом для окончательной корректировки распределения прибыли и нейтрализации групповых и индивидуальных различий между предприятиями с таким расчетом, чтобы остающаяся после погашения всех финансовых обязательств чистая прибыль отвечала потребностям действенного экономического стимулирования коллективов.

Эти платежи могут поступать не только в бюджет, но и в производственные хозрасчетные объединения, главки и министерства, а также в республиканские и местные бюджеты. За счет таких отчислений целесообразно формировать необходимые финансовые фонды вышестоящих звеньев хозяйственного управления. Поскольку эти платежи направляются в бюджет, в данном случае особенно необходимо перейти на централизованный порядок расчетов с бюджетом, когда платежи вносятся в бюджет не каждым предприятием в отдельности, а объединением и главным управлением.

Поступила в редакцию  
15 IV 1968