СИСТЕМА ЦЕН И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

АКАДЕМИЯ НАУК БЕЛОРУССКОЙ
Институт экономики

СИСТЕМА ЦЕН И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Под редакцией
В. И. Тарасова, Ф. И. Чернявского

МИНСК
«НАВУКА І ТЭХНІКА»
1991

ББК 65.9(2)25
С 409
33С.02

АВТОРЫ:
В. И. ТАРАСОВ, Б. С. ВОЙТЕШЕНКО, В. Г. ГЕРАСИМОВА, Г. В. КАРЛОВСКАЯ, П. П. МЕЗЯН, А. А. ПЛАЩИНСКИЙ, А. Д. ТЕРЕЩЕНКО, В. А. ЧЕРНЯВСКИЙ

Рецензенты:
канд. экон. наук Б. С. Кобриков,
канд. экон. наук Л. А. Ковалев,
канд. экон. наук. А. Я. Конончук,
канд. экон. наук А. И. Лученок

С 40 Система цен и эффективность хозяйствования / В. И. Тарасов, В. Г. Герасимова, П. П. Мезян и др.; Под ред. В. И. Тарасова, Ф. И. Чернявского — Мн.: Навука і тэхніка, 1991.— 248 с.

ISBN 5-343-00505-5.

Рассматриваются вопросы совершенствования ценообразования. Показывается взаимосвязь оптовых и розничных цен, исследуются принципы их формирования.

Делаются предложения по использованию договорных цен в механизме хозяйствования.

Рассчитана на научных работников, занимающихся проблемами ценообразования, работников плановых и хозяйственных органов, предприятий.

0605010000—040
С ——————— 32—90
М 316(03)—91

ББК 65.9(2)25

ISBN 5-343-00505-5

© Коллектив авторов, 1991

ПРЕДИСЛОВИЕ

Цены — важнейший экономический инструмент управления экономикой. Особенно возросла их роль на современном этапе развития народного хозяйства страны, когда они становятся главным рычагом регулирования рыночной экономикой, а в конечном счете стимулирования научно-технического прогресса, повышения эффективности общественного производства. Успешное решение этих проблем требует постоянного совершенствования форм и методов формирования цен.

Совершенствование ценообразования должно быть научно обоснованным, опираться на хорошо разработанную теорию и методологию. Необходимы комплексные, целостные исследования по выяснению роли системы цен в повышении эффективности общественного производства. Довольно часто система цен не рассматривается как единое, целостное образование. Существуют мнения, что каждый из видов цен (оптовые, закупочные, розничные и т. д.) может достаточно эффективно функционировать вне взаимосвязи с другими видами или блоками системы цен.

Вместе с тем, несмотря на то что движение каждого из видов цен относительно самостоятельно, абсолютизация данного обстоятельства может привести к ряду негативных явлений, результат воздействия которых на эффективность хозяйствования пока не изучен. В свою очередь определение места системы цен и ее отдельных видов в механизме хозяйствования требует исследования роли цен в стимулировании создания новой техники, в рациональном использовании материальных ресурсов, изучения экономических условий формирования и применения договорных цен. Комплексное исследование системы цен предполагает также выяснение стимулирующего влияния розничных цен на повышение эффективности хозяйствования.

Успешное функционирование системы цен возможно только на основе постоянного развития и совершенствования ее основных составных элементов, блоков или подсистем. Для решения данной задачи необходимо установить их место и роль в системе цен, взаимодействие друг с другом, а также их влияние на развитие рыночных отношений. И хотя движение разных видов цен в известной мере самостоятельно, а их изменения не всегда быстро коррелируют между собой, продолжительные и существенные тенденции движения (повышения или снижения) цен в той или иной сфере экономического оборота продукции неизбежно вызывают изменения цен в других сферах или требуют применения финансовых методов регулирования, что должно быть сведено до минимума в условиях регулируемой рыночной экономики.

В данном случае авторы монографии исходят из посылки о необходимости более строгого научного обоснования уровней и соотношений оптовых цен на основе отражения ими величины общественно необходимых затрат труда, а в области розничных цен — не только соблюдения их относительной стабильности, но и повышения динамичности как при условии насыщения потребностей, так и тогда, когда производство продукции не может быть увеличено в сравнительно короткий срок до масштабов, удовлетворяющих спрос без изменения цен.

В монографии предпринимается попытка установить, насколько правомерно в условиях регулируемой рыночной экономики нынешнее отклонение розничных цен от стоимости на основные группы потребительских товаров, а также определить механизм взаимосвязи розничных и оптовых цен по товарам, в розничных ценах которых содержится налог с оборота, и по продукции, на которую розничные цены ниже их оптовых цен предприятий. Применительно же к оптовым ценам на орудия труда и предметы труда обосновывается необходимость их формирования с учетом минимизации затрат на единицу потребительной стоимости изделий. В полной мере это относится и к стимулированию оптовыми ценами рационального использования материальных ресурсов, что предполагает существенное совершенствование их учета и нормирования. Авторы полагают, что в условиях регулируемой рыночной экономики повышение гибкости системы ценообразования, обеспечение сбалансированности между предложением товаров и спросом на них, рас-

ширение прав предприятий в области формирования цен под действенным контролем общества может быть достигнуто путем более широкого использования договорных цен. Возрастание роли договорных цен в ценообразовании на орудия труда явится важным средством для создания новых технических вариантов, усиления воздействия потребителей на рост производительности новой техники, стимулирования ее эффективного применения. В ценообразовании на товары народного потребления использование договорных цен может обеспечить укрепление механизма взаимосвязи промышленности и торговли в решении проблемы взаимной экономической ответственности за создание и реализацию продукции, пользующейся спросом населения.

Монография подготовлена коллективом сотрудников отдела ценообразования и финансово-кредитных отношений Института экономики АН Б[redacted] Научно-вспомогательную работу по подготовке книги к изданию выполнили М. И. Бруякина, Т. А. Дубовик, Г. Н. Кацер, Л. В. Мельникова, Л. Е. Кракова.

Раздел 1

СИСТЕМА ЦЕН В СОЦИАЛИСТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Глава 1

СИСТЕМА ЦЕН И ЕЕ МЕСТО В ХОЗЯЙСТВЕННОМ МЕХАНИЗМЕ

Проводимый в настоящее время курс на дальнейшее совершенствование управления экономикой путем развития рыночных отношений, превращение трудовых коллективов в хозяина на производстве, широкое внедрение хозяйственного расчета требуют эффективного функционирования системы цен. Данное обстоятельство обусловлено тем, что цена в регулируемой рыночной экономике становится ключевым звеном. Однако это не может вытекать только из тех задач, которые ставятся на современном этапе экономического развития страны. Оно следует из той роли, которая принадлежит цене как основному инструменту измерения затрат и результатов.

Для выяснения места системы цен в механизме хозяйствования необходимо определить также ее роль в реализации экономической политики Советского государства *: являются цены главным или дополнительным орудием его деятельности? Однозначного ответа на данный вопрос пока нет. На июньском (1986 г.) Пленуме ЦК КПСС было сказано «о ключевом значении ценообразования в развитии экономических методов управления» [5, 33] **. Тем не менее некоторые экономисты при

* Следует обратить внимание на то, что еще в резолюции февральского (1927 г.) Пленума ЦК ВКП(б) «О снижении отпускных и розничных цен» отмечалось: «В проблеме цен перекрещиваются все основные экономические, а следовательно, и политические проблемы Советского государства» [7, 137].

** Здесь и далее первая цифра в квадратных скобках обозначает номер источника в списке литературы, помещенном в конце книги, последующие — номера страниц, при указании тома стоит буква «т», при указании части — «ч», данные о разных источниках разделяются точкой с запятой.

оценке роли цен в хозяйственном механизме исходят из того, что только директивный народнохозяйственный план может быть «действенным орудием в осуществлении экономической политики партии» [208, 57]. Такой вывод делается ими на основе того, что в условиях социализма цена является элементом планирования, механизм ее действия приобретает плановый характер. Соответственно управление процессами ценообразования должно осуществляться из единого экономического центра, поскольку в последний стекается вся информация «о совокупных затратах общества на производство того или иного вида продукции, размере и структуре общественных потребностей, динамике затрат с учетом планируемого распределения ресурсов по сферам и отраслям народного хозяйства, размере накопления чистого дохода...» [208, 59]. Поэтому они считают, что только экономический центр «может установить необходимую пропорциональность в обмене, а значит, уровень и соотношение цен, их структуру» [208, 59].

Подобный подход к определению места системы цен в хозяйственном механизме может быть правомерен с позиций макроэкономических процессов, с точки зрения жестко централизованной экономики при решении задачи оптимизаций распределения труда по сферам и отраслям общественного производства. Но при этом надо решить вопрос о соотношении плана и цены в хозяйственном механизме социалистического общества, так как продолжительное время он решался достаточно однозначно: приоритет в плановой экономике, базирующейся на жестком, централизованном управлении, должен принадлежать плану. На основании же последнего должны были формироваться и действовать все остальные формы и методы хозяйственного механизма. Отсюда также делался вывод о том, что цена — производная от плана, она выступает инструментом его выполнения. При этом главным требованием было выполнение плана. Для директивной экономики такая иерархичность плана и цены вполне закономерна.

В условиях проведения радикальной экономической реформы, когда на повестку дня ставится вопрос о регулируемой рыночной экономике, необходимо изменить подход к определению места цены в хозяйственном механизме. Цена должна получить приоритетное значение, быть не столько инструментом планирования и оценки

выполнения плана (следует иметь в виду, что эта задача с цены в новых условиях хозяйствования не снимается, а существенным образом трансформируется), сколько служить нормативной базой для формирования и выполнения научно обоснованных договорных обязательств. В сущности это означает, что если раньше самым главным было выполнение плана (притом любой ценой), то в настоящее время задачу выполнения плановых заданий (договорных обязательств) необходимо решать на основе цен, ориентирующих производителей продукции на минимизацию затрат трудовых и материальных ресурсов.

В полной мере это относится и к выполнению государственных заказов, хотя некоторые экономисты считают, что «он (государственный заказ.— *В. Т.*) нужен в первую очередь для выпуска изделий, производство которых предприятиям невыгодно, для обеспечения наиболее революционных сдвигов в сфере технического прогресса, осуществления крупных структурных изменений в народном хозяйстве, реализации продукции, покупателем которой непосредственно выступает государство» [31, 10]. Поэтому «невыгодность заказа коллективам компенсируется путем дотаций, налоговых преимуществ, льготных кредитов, повышенных цен на выпускаемые изделия, приоритетного снабжения дефицитными ресурсами и т. д.» [31, 10]. Государственный заказ может быть выгоден предприятию, его выполняющему, только при экономически хорошо обоснованной цене. В противном случае нарушается вся логика хозрасчетных отношений, что имеет особое значение в условиях регулируемой рыночной экономики. К тому же государственные заказы во многих случаях занимают значительный удельный вес в объеме продукции, выпускаемой отдельными предприятиями. По мнению В. К. Сенчагова, государственные заказы в топливно-энергетическом и металлургическом комплексах должны охватить подавляющую часть продукции, в машиностроительном их доля может быть в пределах 60%, а в легкой промышленности и агропромышленном комплексе — 30% [164, 64].

Перевод предприятий (объединений) на новые условия хозяйствования предполагает внесение изменений в соотношение плана и цены. Их роль в хозяйственном механизме существенным образом трансформируется так же, как изменяются функции в ценообразовании цент-

ральных органов и основных звеньев народного хозяйства. Не случайно в условиях расширения хозяйственной самостоятельности основных звеньев народного хозяйства им передаются существенные права в области ценообразования. Предприятия (объединения) могут применять не только централизованно устанавливаемые цены, но и определять их по договоренности с потребителями своей продукции или устанавливать самостоятельно. Однако в данном случае роль цены еще больше повышается, поскольку от ее обоснованности зависит экономическое благополучие как производителя, так и потребителя продукции (при отсутствии активного вмешательства государства в экономические процессы на уровне основных звеньев народного хозяйства).

Тем самым задачи, стоящие перед ценообразованием в условиях создания регулируемой рыночной экономики, обусловливают не только его место и роль в хозяйственном механизме, но и определяют степень воздействия всей системы цен на социально-экономическое развитие страны. Здесь речь идет не о каком-либо одном виде цен (подсистеме, блоке), а обо всей системе ценообразования во всем ее многообразии. Под системой цен понимается, как правило, совокупность всех видов или разновидностей цен, функционирующих в народном хозяйстве страны [200, 60; 204, 14; 223, 20]. Иными словами, совокупность закупочных, оптовых, розничных цен, тарифов различного рода, цен строительства должна представлять собой систему цен.

Вместе с тем такое понимание системы цен может быть правильным лишь при условии, что между названными видами цен существуют внутренние, достаточно устойчивые связи, что в конечном счете позволяет рассматривать совокупность этих цен как систему. Поэтому последняя должна представлять собой совокупность взаимосвязанных блоков (подсистем), во-первых, обеспечивающих возможность эквивалентного обмена между сферами и отраслями общественного производства, во-вторых, создающих условия для расширенного воспроизводства во всех звеньях народного хозяйства. Только в этом случае система цен может выступать единым, целостным образованием. Нарушение же данного условия ведет к тому, что совокупность различных видов цен не является системой цен как таковой, перестает выступать единым, целостным образованием, внутренние связи ко-

торого должны быть в конечном счете сильнее внешних воздействий.

Существующая в настоящее время система цен весьма обширна. В действующих прейскурантах (данные 1985 г.) содержится более 5,6 млн. цен, в том числе 3,1 млн. оптовых, 1,7 млн. розничных, 46 тыс. закупочных цен и 663 тыс. тарифов на все виды услуг. Кроме того, в автономных республиках, краях, областях и городах республиканского значения действует свыше 1,3 млн. цен местного уровня утверждения [188, 2]. Как видно, система цен не только обширна, но и достаточно сложна для управления из одного центра. Поэтому по одним видам продукции используются методы только централизованного регулирования цен, по другим — все больше допускаются элементы относительной демократизации ценообразования.

Необходимо отметить, что существующая система цен подвергается ожесточенной критике. Поэтому вполне закономерно на июньском (1987 г.) Пленуме ЦК КПСС говорилось о том, что «в силу важности и сложности реформы ценообразования к ее подготовке надо отнестись с большой ответственностью» [6, 55]. Перестройку системы цен надо начинать с ее подсистем (блоков), которые являются как бы каркасом или фундаментом всей системы планового ценообразования. К таким подсистемам относятся закупочные цены на сельскохозяйственную продукцию, оптовые цены в добывающих отраслях, цены на промышленные изделия и тарифы на грузовые перевозки. Данное обстоятельство обусловлено характером взаимосвязи различных видов цен, формирующих систему ценообразования.

На основе названных выше подсистем (блоков) цен формируются договорные цены в строительстве (сметная стоимость строительства), розничные цены на товары народного потребления, тарифы и цены на услуги производственного назначения и для населения. В ходе перестройки системы цен, исходя из факта их взаимосвязи, необходимо устранить как необоснованно низкую, так и чрезмерно высокую прибыльность (рентабельность) продукции с учетом всех удешевлений и удорожаний в смежных отраслях *, а также учесть изменение рента-

* Более подробно механизм формирования стоимости продукта на межотраслевом уровне (без учета сферы производства предметов потребления) был рассмотрен автором раньше [185, 94—99].

бельности на уровне народного хозяйства и производную от этого уровня массу чистого дохода.

При этом надо учитывать тот факт, что в практике хозяйствования приходится сталкиваться с многочисленными недостатками в ценообразовании: есть много случаев необоснованного завышения цен *, по одним видам продукции существуют огромные, иногда неоправданные дотации, по другим — налицо чрезмерная величина чистого дохода, содержащегося в ценах. Недостатком является также отсутствие со стороны потребителей по-настоящему эффективного экономического контроля за уровнем цен, что способствует их повышательной динамике. Не меньшую роль в ее возникновении играет требование к основным звеньям народного хозяйства о выполнении стоимостных, объемных показателей, а также жесткая централизация в распределении произведенных продуктов труда, обусловливающая низкую эластичность спроса потребителей. Существенную лепту в повышательную динамику цен вносит также стабильность цен в течение достаточно длительного планового периода. К тому же «гарантированность» производства продукции без определения действительной общественной потребности в ней не побуждает изготовителя изыскивать резервы, стремиться к снижению себестоимости выпускаемой продукции.

Все это в конечном счете ведет к тому, что получило название «перекосы в ценообразовании». Бесспорно, раньше также предпринимались попытки совершенствования системы ценообразования, но они были односторонни, т. е. проводились пересмотры цен в той или иной подсистеме или блоке цен (исключение, пожалуй, составляет реформа цен 1947—1949 годов, но и она не коснулась заготовительных цен на сельхозпродукцию). Проведение изолированных реформ в отдельных подсистемах не приводило к существенному совершенствованию системы ценообразования, усилению роли цен в механизме хозяйствования. Одной из причин этого было также отсутствие достаточно обоснованных исходных теоретических посылок к проведению реформы в области системы ценообра-

* На июньском (1986 г.) Пленуме ЦК КПСС было прямо сказано о том, что «под предлогом модернизации повышаются цены на машины и оборудование, сметная стоимость строительства. Ассортиментные сдвиги, погоня за «валом» нередко вызывают необоснованное увеличение цен и на потребительские товары» [5, 33].

зования. Отсюда — недостатки в понимании категории общественно необходимых затрат труда, возникновение понятия «нормально работающее предприятие» и т. д. В этой связи особое значение приобретает ленинское положение о том, что только практика является критерием истины. В полной мере его можно отнести не только к действующей системе цен, но и к предлагаемым мерам по ее совершенствованию. Тем не менее нет сомнений в том, что только хорошо обоснованный теоретически тот или иной вопрос может быть впоследствии верно решен практически или «только ясный теоретический анализ может указать правильный путь в лабиринте фактов» [1, т. 37, 243].

Однако в практике ценообразования в результате всевозможных исторических наслоений сложились весьма запутанные взаимосвязи между различными видами цен. Это относится практически ко всем видам цен.

Между тем уровни оптовых, закупочных и розничных цен оказывают влияние на пропорции воспроизводства совокупного общественного продукта, поскольку экономически необоснованный (как заниженный, так и завышенный) их уровень может вести к диспропорциональности в развитии народного хозяйства, к возникновению дефицита. Например, в настоящее время соотношения оптовых, закупочных и розничных цен дают искаженное представление о реальных пропорциях производства. Это является следствием огромных перераспределительных процессов, которые опосредствует система цен, хотя данные задачи должна решать в основном финансовая система. Поэтому такие цены нельзя использовать в качестве объективного измерителя затрат и результатов хозяйственной деятельности.

При заниженных ценах возникает иллюзия дешевизны живого труда, природных ресурсов, продуктов питания, вырабатываемых из сельскохозяйственного сырья, а также высокой покупательной способности рубля. Тем самым становится невыгодным внедрять новую технику, механизировать и автоматизировать процессы производства. Необходимо заметить, что в наибольшей мере различия в уровнях цен (внутренних по сравнению со складывающимися на мировых рынках) прослеживаются по продукции добывающих отраслей промышленности. Поскольку внутренние цены занижены, то складывается впечатление, что экспорт сырьевых ресурсов эффективен

для народного хозяйства. Поэтому экспорт сориентирован не на готовые изделия, что было бы очень выгодно для страны, а на вывоз сырья *. Дешевизна ресурсов, низкие внутренние цены на них ведут к тому, что практика хозяйствования нацелена не на их экономию, а на вовлечение в процесс производства новых источников.

Все виды цен в большей или меньшей степени связаны между собой, хотя, на первый взгляд, может показаться, что движения различных подсистем цен самостоятельны, не зависят друг от друга **. Однако кажущаяся самостоятельность движения, например, оптовых цен средств производства и розничных цен сразу исчезает, если их формирование рассматривать с позиций расширенного воспроизводства совокупного общественного продукта (СОП). Картина вырисовывается достаточно ясно даже из схем первого этапа реализации совокупного общественного продукта, хотя для его воспроизводства в материально-вещественной форме имеет значение структура произведенного за определенный период СОП, в то время как для его воспроизводства по стоимости самым важным является то, что сумма цен в масштабе народного хозяйства равна сумме стоимостей.

В данном случае складывающаяся структура цен в той или иной подсистеме не играет существенной роли лишь до тех пор, пока в целом (в тенденции) обеспечивается эквивалентность обмена между различными сферами общественного производства. При нарушении этого условия становится очевидным, что структура цен различных видов продукции оказывает существенное влияние на натурально-вещественные и стоимостные пропорции обмена, а в конечном счете на состояние общей сбалансированности. Поэтому при изменении структуры цен (соотношения прибыли и себестоимости), например вследствие роста производительности труда в той или иной отрасли, необходимо приводить ее (путем снижения цены) в соответствие с первоначальной структурой.

За каждым структурным элементом цены должен стоять продукт в натурально-вещественном выражении,

---

* Это касается не только топливно-сырьевых ресурсов, но и сырья, идущего на изготовление ювелирных изделий [34, 4].

** Именно по этой причине появляются утверждения о том, что «цены на средства производства в условиях социализма формируются самостоятельно и непосредственно не связаны с ценами на предметы потребления» [197, 177].

что на первый взгляд, если рассматривать цену вне ее структуры, кажется несущественным. Но это не так. Особенно хорошо данное обстоятельство видно при анализе таких составных частей цены, как заработная плата и прибыль, выступающих не только формами вновь созданной стоимости, но и имеющих различное экономическое назначение. Например, в отношении прибыли В. В. Новожилов обращал внимание на то, что «прибыль и притом прибыль определенных размеров является необходимой составной частью цены товара, произведенного с участием ранее произведенных орудий труда, в растущем народном хозяйстве. При отказе от прибыли расширение производства возможно лишь за счет инфляции. При отказе от извлечения прибыли эмиссионные потребности промышленности возрастают на всю сумму упущенной промышленностью прибыли и всякая эмиссия превращается в инфляцию. А, с другой стороны, эта же самая упущенная прибыль является лишним элементом в обороте, так как для этой суммы доходов населения не хватает товаров» [125, 86].

Здесь остается только решить вопрос о том, каким образом можно добиться сбалансированности натурально-вещественных и стоимостных потоков в масштабе народного хозяйства, может ли привести к успеху в решении данной проблемы резкое расширение объемов производства дефицитных изделий. Более шестидесяти лет назад В. Новожилов по этому поводу писал: «Связывать расширение производства с устранением недостатка товаров так же неправильно, как неправильно считать недостаток товаров абсолютным недостатком, недостатком по сравнению с потребностью в товарах. Еще раз подчеркиваем, что недостаток товаров есть выражение избытка денежных доходов над производством...» [125, 79]. Между тем довольно часто кажется, что устранить недостаток товаров можно путем постоянного расширения объема их производства. Однако это не так. В данном случае надо учитывать также факторы, лежащие на стороне денег. И здесь снова необходимо сослаться на В. Новожилова: «Устранение недостатков товаров зависит не просто от расширения производства, а от того, в какой мере связанный с расширением производства рост доходов населения будет отставать от роста производства потребительских благ...» [125, 79].

Конечно, при этом необходимо иметь в виду всю си-

стему экономических стимулов и рычагов, весь механизм хозяйствования. Было бы неверным причину всего видеть только в ценах, забывая о других экономических формах. Нельзя оставлять без внимания процессы, происходящие в I подразделении общественного производства. Здесь очень важно, каким образом I подразделение общественного производства влияет на поддержание общей и структурной сбалансированности во всем народном хозяйстве, а также какова роль этого подразделения в существовании высоких или низких цен на товары. В данном случае надо иметь в виду, что цена является денежным выражением стоимости. Если формирование и распадение последней в полной мере отражают процессы, связанные с движением натурально-вещественной формы совокупного общественного продукта, то в экономическом обороте должно быть такое количество денег, которое обеспечит нормальную реализацию СОП. Если же это не происходит, то надо искать причины, лежащие не только в области ценообразования, но и денежного обращения.

Изложенное выше можно рассмотреть на схемах реализации совокупного общественного продукта, являющегося единым, взаимосвязанным образованием. Как известно, даже анализ капиталистического расширенного воспроизводства К. Маркс проводил сквозь призму единого общественного производства, рассматривая его как целое, составные части которого качественно и количественно взаимоувязаны между собой. Материальной основой такого единства выступает широкое развитие производительных сил, разделение общественного труда, при котором кругообороты отдельных капиталов тесно переплетаются, взаимоувязываются, обусловливают друг друга, а в конечном счете образуют единое в масштабе всего общественного производства. Это в итоге придает капиталистическому производству общественный характер.

Тем более такой методологический подход соответствует задачам анализа пропорций воспроизводства совокупного общественного продукта в условиях социалистической экономики. Механизм формирования и движения данных пропорций не может быть объяснен без учета структуры затрат общественного труда (соотношения затрат живого и прошлого труда) и движения натурально-вещественной формы совокупного общественного про-

дукта (средства производства и предметы потребления). При этом «затруднение заключается не в анализе стоимости самого общественного продукта. Оно возникает при сопоставлении составных частей *стоимости* общественного продукта с его *вещными* составными частями» [1, т. 24, 487]. Здесь особое значение приобретает проблема реализации составных частей совокупного общественного продукта, а также сохранения их пропорциональности (относительной) как по стоимости, так и по натурально-вещественному составу. Для этого могут быть использованы числовые абстрактно-теоретические схемы, которые достаточно широко применяли в своих исследованиях классики марксизма-ленинизма. Эти схемы вполне применимы для анализа как капиталистического, так и социалистического расширенного воспроизводства *. Совершенно не случайно разработанные К. Марксом схемы расширенного воспроизводства использовались и используются при анализе основных зависимостей и взаимосвязей воспроизводства совокупного общественного продукта в условиях рыночной экономики.

В данном случае условия реализации совокупного общественного продукта при простом воспроизводстве состоят в следующем:

$$I\,(V+m) = IIc, \tag{1}$$

$$I\,(c+V+m) = Ic + IIc, \tag{2}$$

$$I\,(V+m) + II\,(V+m) = II\,(c+V+m). \tag{3}$$

Из этих схем видно, что при простом воспроизводстве, во-первых, национальный доход, созданный в I подразделении, равен стоимости материальных затрат (части товаров II подразделения) во II подразделении, т. е. $I(V+m) = IIc$, во-вторых, валовая стоимость продукции I подразделения (средств производства) равна стоимости средств производства, необходимых для фонда возмещения I и II подразделений, т. е. $I(c+V+m) = Ic+IIc$,

* В данном случае получаемые выводы в соотношении I и II подразделений «необходимо лишь «очистить» от той специфики, которая привнесена капиталистической формой, так как при социализме соотношение I и II подразделений выражает уже не особенности воспроизводства капитала, динамику его органического строения и т. д., а характеризует особенности воспроизводства в условиях непосредственного обобществления факторов производства» [177, 173].

в-третьих, стоимость национального дохода, или годовой национальный доход, равна стоимости годовой продукции II подразделения, т. е. «сумма всей вновь произведенной в течение года стоимости (в обоих подразделениях) должна равняться валовой стоимости продукта, существующего в форме средств потребления $I(V+m)+II(V+m)=II(c+V+m)$» [1, т. 1, 73—74].

Из третьего условия схемы простого воспроизводства видно, что стоимость (цена) продукции II подразделения (подразделения по производству предметов потребления) предопределяет денежную оценку вновь созданной стоимости в I и II подразделениях общественного производства. Иными словами, цена предметов потребления предопределяет величину заработной платы работников I и II подразделений общественного производства, а также уровень чистого дохода, реализуемого в ценах продукции этих подразделений. Происходит также воздействие на структуру цен продуктов I и II подразделений.

Взаимосвязь же между ценами средств производства и ценами на предметы потребления состоит в том, что первые прежде всего влияют на величину материальных затрат во II подразделении. Тем самым от уровня цен на средства производства, поступающие в подразделение по производству предметов потребления, зависит величина реализованного чистого дохода в ценах продукции II подразделения (при прочих равных условиях). От величины же этого дохода должна зависеть величина вновь созданной стоимости в I подразделении, а также пропорции ее деления на заработную плату и чистый доход, т. е. прослеживается взаимообратная зависимость, что вполне правомерно. В данном случае «уровень цен на средства производства, его соотношение с уровнем цен на предметы потребления оказывает влияние только на соотношение по подразделениям (I и II подразделениями общественного производства.— *В. Т.*) между созданным и реализованным доходом, не изменяя общей денежной оценки вновь созданной стоимости, в том числе и прибавочного продукта» [146, 11].

Однако в действительности приходится иметь дело с расширенным воспроизводством совокупного общественного продукта. Условия реализации последнего выражаются следующим образом:

$$I(V+m) > IIc, \qquad (4)$$

$$I(c+V+m) > Ic + IIc, \quad (5)$$

$$I(V+m) + II(V+m) > II(c+V+m). \quad (6)$$

Экономическая интерпретация схем расширенного воспроизводства состоит в том, что, во-первых, вновь созданная стоимость в I подразделении должна обеспечивать не только возмещение, но и накопление средств производства для второго подразделения, т. е. $I(V+m) > IIc$, во-вторых, стоимость совокупного продукта I подразделения должна быть больше стоимости средств производства, потребленных в I и II подразделениях общественного производства, т. е. должен быть избыток средств производства (по стоимости и в натурально-вещественном виде) по сравнению с количеством, требующимся для их возмещения и идущим на формирование фонда накопления, в-третьих, стоимость национального дохода должна быть больше стоимости продукции II подразделения, что предполагает формирование величины национального дохода при расширенном воспроизводстве с учетом не только стоимости предметов потребления, но и части стоимости продукции I подразделения, идущей на производственное накопление * (фонд накопления), т. е. $I(V+m)+II(V+m)=II(c+V+m)+(V+m)-IIc$. Иными словами, цены продукции II подразделения включают в себя и реализуют большую величину чистого дохода, чем она создается в данном подразделении, хотя из этого может следовать вывод о том, что «при расширенном воспроизводстве часть живого труда, отражаемая в превышении $I(V+m)$ над IIc, т. е. в производственном накоплении, выражается в уровне цен I подразделения» [146, 12].

Тем не менее ясно, что, во-первых, без накопления невозможно осуществление процесса расширенного воспроизводства, во-вторых, стоимостные пропорции последнего воздействуют на тенденции развития двух подразделений общественного производства. За этим развитием стоят такие явления, как рост цен на некоторые виды продукции, в первую очередь на предметы потреб-

* Из этого следует довольно известное положение В. В. Новожилова о том, что «цены предметов потребления отражают не только затраченный на них труд, но также и тот прибавочный труд для расширения производства, который обусловлен длительностью времени производства: в цены входит накопление» [126, 181].

ления * (скрываемый в ряде случаев использованием механизма дотаций, без которых картина была бы более реальной), различная динамика рентабельности в отраслях I и II подразделений общественного производства, объясняемая нередко не только наличием различного органического строения производства, но и отклонением цен от своей объективной экономической основы. Необходимо иметь в виду, что в рыночной экономике отклоняться от своей объективной экономической основы могут как оптовые, так и розничные цены. Последним это свойство присуще даже в большей мере. В результате отклонений цен от стоимости происходят, бесспорно, изменения в процессах реализации совокупного общественного продукта, что находит отражение в определении пропорций, связанных с установлением оптимальных границ между созданным и реализованным чистым доходом.

Социалистическое общество должно использовать способность цен отклоняться от своей объективной экономической основы — стоимости. Но именно использование в практике хозяйствования возможности отклонять цены от объективной, стоимостной основы некоторые экономисты связывают с основным недостатком действующего механизма ценообразования. На наш взгляд, это мнение в значительной мере гипертрофировано. Отклонение цен от стоимости — вполне нормальный факт хозяйствования. В полной мере относится это к регулируемой экономике. Например, в условиях частного производства за счет отклонения цен от стоимости происходит регулирующее воздействие закона стоимости на пропорции распределения труда по сферам и отраслям хозяйствования. В регулируемой рыночной экономике также нельзя требовать совпадения во всех случаях цен со стоимостями.

* За 1982—1986 гг., например, оптовые цены на технику для сельского хозяйства возросли в среднем в 1,7 раза при росте ее производительности в 1,27 [156, 101]. По данным Госкомстата СССР, индекс государственных розничных цен с 1970 по 1985 г. повысился на 8%, по продовольственным товарам — на 12%. При этом делается вывод о том, что «более обоснованно было бы для расчета затрат населения определять этот индекс по набору наиболее часто приобретаемых товаров, то есть исходя из так называемых «потребительских корзинок» (набора повседневных товаров)» [201, 2]. По расчетам некоторых экономистов, индекс средних розничных цен за 1970—1985 гг. повысился по мясу и мясопродуктам на 22,2%, кожаной, текстильной и комбинированной обуви — на 79,1% [214, 6].

Совпадение цен с их стоимостями в какой-то мере имеет значение лишь для получения более правильных показателей оценки хозяйственной деятельности субъектов производственных отношений социализма, но отнюдь не во всех случаях способствует росту эффективности производства. Поэтому научно обоснованное отклонение цен от своей экономической основы в соответствии с объективными потребностями экономики может быть весьма эффективным фактором использования закона стоимости в регулируемой рыночной экономике. Тем не менее всякое отклонение должно иметь свои научно обоснованные пределы или границы. Применительно к потребительским товарам «такой границей является необходимость соблюдения равенства между суммой чистого дохода, получаемого при производстве и реализации товаров народного потребления и платных услуг, и суммой дотаций, и значительной части расходов из общественных фондов потребления» [54, 81—82]. Этим будет достигаться сбалансированность указанных выше сумм доходов и расходов. Однако отклонения цен от стоимости (как общественной, так и индивидуальной) имеются и должны быть также по средствам производства. Для достижения сбалансированности по средствам производства необходимо, чтобы повышение цен на высококачественные изделия сопровождалось снижением цен (в относительно равных объемах) на морально устаревшие изделия * [183, 102].

В конечном же счете построение различных подсистем (блоков) системы цен должно базироваться на единых методологических принципах. Основополагающим является принцип более полного отражения ценами тенденций в формировании и движении общественной стоимости продуктов труда. В то же время более тесная увязка изменений всех видов цен и необходимость наличия более совершенного соотношения в уровнях цен (как внутри каждого вида, так и между отдельными видами) должны предполагать, во-первых, более обоснованный учет в себестоимости продукции издержек производства, включая платность природных и трудовых ресурсов, во-вторых, теоретически и практически более обоснованный

---

* Это необходимо «для того, чтобы не произошло роста денежной оценки прибавочного продукта, созданного в I подразделении» [53, 98].

учет в ценах качества и эффективности изделий, в-третьих, наличие достоверности в соотношении спроса и предложения на основе большей реализации принципа социальной справедливости и требования о повышении реального уровня жизни населения, в-четвертых, снижение цен вследствие сокращения издержек производства, государственных дотаций и накопления необходимых товарных ресурсов, в-пятых, учет на определенный период в ценах на некоторые жизненно необходимые товары народного потребления и услуги требований социального фактора, исходя из наличия низкого уровня доходов некоторых слоев населения, в-шестых, широкое использование договорных цен.

Если же отдельные подсистемы (блоки) системы цен будут строиться на различных методологических основах, противоречащих друг другу, то это приведет к несовместимости, противоречивости, различной направленности каждой из подсистем. Как известно, в настоящее время сложилась система цен, в которой функционируют различные модификации оптовых и розничных цен, а соответственно отсутствует должное согласование между видами цен. Это ведет к возникновению перекосов в экономической системе социализма, к снижению эффективности функционирования хозяйственного механизма и, как уже отмечалось выше, к возникновению структурной и общей несбалансированности.

В то же время надо всегда иметь в виду, что система цен функционирует в хозяйственном механизме не изолированно, а в тесной взаимосвязи со всеми его элементами и составными частями *. В первую очередь она взаимодействует с деньгами или денежным обращением, финансово-кредитной системой, системами оплаты труда. Это обусловлено тем, что цена связана с денежным оборотом, следует из него, а финансы и кредит так же, как формы и системы заработной платы, наиболее близки к системе цен вследствие того, что механизм и характер их действия в наибольшей мере предопределя-

---

* На это обстоятельство также обращают внимание некоторые экономисты. В частности, В. Ефремов пишет о том, что «систему цен, особенно розничных, нельзя рассматривать в отрыве от совершенствования всей системы распределительных отношений — оплаты труда, финансовой, кредитной системы, денежного обращения» [70, 31].

ются особенностями функционирования товарно-денежных отношений в рыночной экономике.

Взаимодействие системы цен и финансово-кредитной системы находит свое выражение в специфике формирования, аккумулирования и распределения чистого дохода. Формирование последнего осуществляется посредством использования системы цен, а аккумулирование и распределение являются прерогативой финансово-кредитной системы *. Взаимосвязь системы цен с формами и системами заработной платы выражается прежде всего в том, что по отношению друг к другу эти системы выступают как доходы и расходы контрагентов обмена.

Система цен отражает в целом также те пропорции, которые складываются в народном хозяйстве при распределении совокупного общественного продукта (СОП) и национального дохода (НД) в натурально-вещественной и стоимостной формах. В данном случае воздействие системы цен на механизм хозяйствования довольно пассивно (при прочих равных условиях). Но существует и обратная связь, состоящая в том, что в зависимости от установленного уровня цен в различных блоках или подсистемах единой системы цен происходит воздействие на пропорции распределения совокупного общественного продукта и национального дохода. При этом система цен играет существенную роль в активизации всех других составных частей хозяйственного механизма. Иными словами, совокупный общественный продукт и национальный доход формируются под воздействием системы цен и в то же время эффективность функционирования последней в механизме хозяйствования определяется складывающимися пропорциями производства, распределения и использования СОП и НД.

На основании изложенного можно сделать вывод о том, что, во-первых, для повышения эффективности функционирования механизма хозяйствования формирование различных видов цен должно происходить на единой экономической основе и относительно единых принципах ценообразования, во-вторых, в практике хозяйствования

---

* В настоящее время финансово-кредитная система обеспечивает аккумулирование в государственном бюджете решающей части денежных накоплений народного хозяйства, в частности 100% суммы налога с оборота, 70,3% прибыли государственных предприятий и 38,7% прибыли кооперативных и общественных организаций [209, 19—20].

нельзя рассматривать изолированно друг от друга механизмы формирования и функционирования этих цен. И хотя данные виды цен выполняют свои специфические функции, тем не менее возникновение той или иной динамики в той или иной подсистеме (блоке) цен будет влиять на функционирование всей системы цен, на весь механизм хозяйствования. Это влияние так или иначе проявится несмотря на то, что в течение определенного периода оно может сглаживаться посредством методов централизованного регулирования уровней и соотношений цен, путем использования экономической мощи государства. Но надо иметь в виду, что в условиях регулируемой рыночной экономики использование экономической мощи государства должно иметь другой характер, нежели в централизованной экономике.

Влияние системы ценообразования на механизм хозяйствования должно быть связано с единовременным изменением (в случае экономической, социальной и других необходимостей) уровней и соотношений всех видов цен, а также решением ряда организационных вопросов (например, расширение сферы действия договорных цен, формирование которых должно так или иначе происходить под действенным контролем государственных органов ценообразования, защищающих общественные интересы). Реализация этих, а также ряда других изложенных выше положений будет способствовать активизации системы цен в механизме хозяйствования.

Глава 2

ЦЕНА И НАЛОГ С ОБОРОТА

1. Налог с оборота как структурный элемент цены

Переход к регулируемой рыночной экономике, несомненно, усилит роль цен и финансов и потребует новых подходов к ценовым и финансовым методам управления экономикой. Современный этап экономической реформы показал, что создание нового хозяйственного механизма невозможно без согласования действий всех его составляющих. Не случайно в настоящее время ставится задача коренного совершенствования всей системы экономических рычагов и стимулов. Само слово «система» означает, что между ними должны быть устойчивые взаимосвязи и взаимозависимости. При этом особое значение имеет согласованность ценового и финансового механизмов, что обусловлено прежде всего их воздействием на весь ход воспроизводственного процесса, а следовательно, реализацию экономических интересов всех контрагентов обмена.

Дело в том, что обоснованной взаимосвязью ценовых и финансовых рычагов предопределяется материально-вещественная и стоимостная сбалансированность, поскольку цены и финансы опосредствуют распределение совокупного общественного продукта в материально-вещественной форме и по стоимости. Причем согласованность ценового и финансового механизмов оказывает существенное воздействие на обеспечение не только объемной, но и структурной товарно-денежной сбалансированности. Последнее следует подчеркнуть особо, поскольку роль структурной товарно-денежной сбаланси-

рованности как фактора, оказывающего серьезное влияние на нормальное функционирование рынка товаров, постоянно возрастает. Иными словами, обоснованная взаимосвязь ценовых и финансовых методов регулирования экономики становится одним из условий обеспечения рыночного равновесия.

В свою очередь взаимосвязь цен и финансов проявляется в различных аспектах. Одна из форм такой взаимосвязи осуществляется через налог с оборота, выступающий структурным элементом розничной цены или оптовой цены промышленности. Однако довольно часто он рассматривается как финансовый рычаг. Не случайно вопрос о совершенствовании налога с оборота нашел отражение в материалах XXVII съезда КПСС в контексте финансово-кредитного воздействия на экономику, перед разделом, в котором говорится о необходимости планомерной перестройки системы цен. Между тем налог с оборота реализуется через цены и поэтому его можно считать и ценовым и финансовым рычагом.

Роль налога с оборота как цено-финансового рычага обусловлена тем, что он является структурным элементом цены на ряд видов продукции и остается одним из важных источников денежных накоплений в народном хозяйстве и формирования доходной части бюджета, а также инструментом распределения и перераспределения национального дохода. В 1988 г. на его долю приходилось 21,5% доходов государственного бюджета. Для сравнения отметим, что в 1940 г. доля налога с оборота составляла 58,7%, и только начиная с 1948 г. прослеживается тенденция к постепенному сокращению удельного веса последнего в доходах государственного бюджета. В этой связи следует указать, что такая тенденция четко видна начиная с 1982 г., тогда как в 1980 г. по сравнению с 1975 г. этот показатель увеличился на 0,7 пункта. Наиболее высокий удельный вес налога с оборота в доходах бюджета имел место в 1936 г.— 71,8% [10, 562]. За 50 лет он снизился до 21,6%, т. е. примерно в 3,5 раза *. Представляет интерес анализ динамики прибыли и налога с оборота, а также соотношение между ними в денежных накоплениях народного хозяйства и доходах государственного бюджета. С 1975 по 1980 г. прибыль увеличилась на 11%, тогда как налог с оборота — на

* Рассчитано по [11, 548].

41%. Особенно резкое различие в темпах их роста наблюдалось в 1981 г.: рост прибыли по сравнению с 1975 г. составил 14%, а налога с оборота — 51% *. С 1982 г. отчетливо просматривается обратная тенденция: прибыль стала увеличиваться более высокими темпами, чем налог с оборота. Так, в 1982 г. первая возросла по сравнению с 1980 г. на 15%, второй — на 7% [10; 562]. В течение двух последующих лет прибыль увеличивалась, тогда как рост налога с оборота прекратился, а с 1984 г. началось снижение темпов роста последнего при постоянном увеличении прибыли. Сумма налога с оборота, поступившая в бюджет в 1987 г., практически была равна сумме налога с оборота, полученной в 1980 г. (соответственно 94,4 и 94,1 млрд. руб.). С 1987 г. снова наблюдается рост поступлений налога с оборота и уменьшение прибыли.

Проследим за соотношением прибыли и налога с оборота в структуре денежных накоплений народного хозяйства. В 1940 г. это соотношение составило 1 : 3,21, в 1960 г.— 1 : 1,24, в 1975 г.— 1 : 0,64, в 1980 г.— 1 : 0,81, в 1981 г.— 1 : 0,84, в 1982 г.— 1 : 0,75, в 1983 г.— 1 : 0,66, в 1984 г.— 1 : 0,64, в 1985 г.— 1 : 0,58, в 1986 г.— 1 : 0,48, в 1987 г.— 1 : 0,42, в 1988 г.— 1 : 0,42 **. Как видно из приведенных расчетов, в последние годы имела место тенденция к изменению соотношений между прибылью и налогом с оборота в денежных накоплениях народного хозяйства в пользу прибыли. В структуре доходов государственного бюджета соотношение платежей из прибыли и налога с оборота составило в 1940 г.— 1 : 4,85, в 1960 г.— 1 : 1,68, в 1975 г.— 1 : 0,95, в 1980 г.— 1 : 1,05, в 1981 г.— 1 : 1,09, в 1982 г.— 1 : 0,98, в 1983 г.— 1 : 0,97, в 1984 г.— 1 : 0,89, в 1985 г.— 1 : 0,82, в 1986 г.— 1 : 0,71, в 1987 г.— 1 : 0,75, в 1988 г.— 1 : 0,85 ***. Такая же тенденция просматривается и в соотношениях платежей из прибыли и налога с оборота в структуре доходов государственного бюджета.

Поскольку же прибыль и налог с оборота реализуются через цены, то вполне очевидно, что существенные изменения их уровня и соотношений в значительной мере обусловлены факторами, связанными, с одной стороны, с

---

* Рассчитано по [10].
** Рассчитано по [11, 548; 12, 620].
*** Рассчитано по [10, 521; 11, 560; 12, 630].

крупными пересмотрами цен и, с другой — с изменениями в отраслевой структуре народного хозяйства, что находит соответствующее отражение в структуре розничного товарооборота. Последнее в свою очередь объясняется тем, что подавляющая часть налога с оборота изымается через розничные цены на товары народного потребления.

Действительно, значительное увеличение темпов роста прибыли имело место в 1982 г., когда были введены новые оптовые цены. Так, если в 1981 г. прибыль в народном хозяйстве увеличилась по сравнению с 1975 г. на 14%, то в 1982 г.— уже на 28% [10, 562]. В свою очередь в 1981 г. заметно возросли темпы роста налога с оборота, поскольку именно в этом году были повышены розничные цены на ряд видов товаров народного потребления. Однако в дальнейшем изменения в структуре розничного товарооборота, обусловленные резким сокращением спроса на наиболее «налогоемкую» продукцию и существенным уменьшением реализации алкогольных напитков, привели к снижению доли налога с оборота в доходах госбюджета. Так, в 1987 г. реализация в торговле алкогольных напитков составила по сравнению с 1980 г. 53%. В настоящее время доля платежей из прибыли в структуре доходов госбюджета выше по сравнению с долей налога с оборота (впервые такое превышение было достигнуто в 1982 г.).

Вместе с тем анализ позволяет сделать вывод об отсутствии какой-либо выраженной связи между эффективностью общественного производства и динамикой налога с оборота, что обусловлено прежде всего неоднородной экономической природой последнего. Более того, сейчас довольно трудно дать ответ на вопрос о том, какие изменения в его абсолютных и относительных размерах в большей мере отражают интенсивное хозяйствование при существующей системе цен. Действительно, налог с оборота изымается у нас не только посредством цен на алкогольные напитки и табачные изделия, но и на другие непродовольственные товары, а также отдельные виды продукции I подразделения общественного производства. Поэтому если рост поступлений налога с оборота в бюджет за счет увеличения реализации алкогольных напитков может оцениваться однозначно, то в отношении динамики его поступлений из других источников однозначного вывода сделать нельзя. Дело в том, что рост

поступлений налога с оборота по товарам народного потребления может быть связан не только с увеличением объемов их производства, но и со структурными сдвигами ассортимента в пользу дорогостоящих товаров, которые довольно часто осуществляются за счет вытеснения дешевых изделий. Кроме того, рост поступлений налога с оборота может являться следствием несбалансированности спроса и предложения.

Изложенное выше дает основание сделать вывод о том, что в настоящее время ни величина, ни динамика налога с оборота как источника денежных накоплений в народном хозяйстве не отражают и не могут отражать эффективность общественного производства. Такой вывод еще в большей мере справедлив по отношению к налогу с оборота, реализуемого в ценах конкретных товарных групп и товаров. Однако это не означает, что такой цено-финансовый рычаг, как налог с оборота, не может влиять на усиление процессов интенсификации экономики. Не случайно еще на XXVII съезде КПСС была поставлена задача, чтобы размеры и порядок уплаты налога с оборота активнее воздействовали на снижение издержек производства, повышение качества продукции и ускорение ее реализации [3, 42].

Следует отметить, что интерес к исследованию проблем, связанных с налогом с оборота, в последнее время существенно возрос. Это выразилось в целом ряде публикаций, в которых в той или иной мере затрагивается эта проблема, тогда как довольно длительный период в советской экономической литературе по этому вопросу наблюдалось «затишье» научных поисков. В свою очередь усиление интереса к исследованию проблем налога с оборота обусловлено активизацией роли товарно-денежных отношений в целом и попыткой перехода к регулируемой рыночной экономике.

Основная причина неоднозначной экономической роли налога с оборота в настоящее время обусловлена прежде всего его неоднородной экономической природой, по сути дела «многоэлементностью» *. По нашему мнению, следует различать экономическую природу налога с оборота, с одной стороны, с позиции системы цен в це-

* Нами полностью разделяется точка зрения экономистов, подчеркивающих сложную экономическую природу налога с оборота [15, 17, 52, 53, 57, 82, 117, 148, 159].

юрила различит! ооцр; и тяжелой промышле [ьность первой знач*

шинута точка зрения, вование налога с оборо [ерераспределения стс разделения, т. е. реал потребления по цена к реализацией других по структурным элементе]

II подразделения общественного производства, но и как источник образования общественных фондов потребления, т. е. налог с оборота, по его мнению, выражает отношения льготности и бесплатности.

Как можно видеть, изложенные выше подходы к обоснованию экономической природы налога с оборота существенным образом различаются, однако исходная теоретическая посылка, на которой они базируются, практически для всех позиций едина. Этой теоретической посылкой выступает известное положение о равенстве суммы цен товаров сумме их стоимостей. Позиция же экономистов, полагающих, что цены на продукцию I подразделения общественного производства ниже стоимости, тогда как на предметы потребления соответствуют стоимости, основывается также на известном утверждении Маркса о возможности потери части стоимости продукции для ценообразования [1, т. 25, ч. 2, 400]. Такая потеря объясняется сторонниками данной точки зрения тем, что через цены на предметы потребления может дооцениваться стоимость только тех средств производства, которые принимают непосредственное участие в производстве предметов потребления.

Между тем данное положение вызывает ряд возражений. Во-первых, В. В. Новожилов в свое время довольно убедительно показал, что существуют так называемые затраты «обратной связи», и потери или выигрыш на одном участке народного хозяйства так или иначе скажутся на другом, даже если они не связаны между собой прямой технологической цепочкой [126, 127]. Во-вторых, если часть стоимости средств производства не находит отражения в цене предметов потребления, то в данном случае создается условие для материально-вещественной и стоимостной несбалансированности, поскольку получается, что часть заработной платы работников I подразделения общественного производства не будет выражена в ценах на предметы потребления. В-третьих, по нашему мнению, достаточно обоснована точка зрения С. А. Ситаряна о том, что «нельзя отождествлять процесс перенесения стоимости с ее реализацией» и что «стоимость одного товара может реализовываться через цены другого и без непосредственного материального участия данного товара в производстве другого» [170, 86—87]. В самом деле, вполне очевидно, что часть стоимости продуктов питания никак не может

переноситься на стоимость непродовольственных товаров народного потребления. В данном случае имеет место не что иное, как реализация части стоимости одних предметов потребления в цене на другие *.

Поскольку налог с оборота — порождение системы цен, то те или иные изменения в этой системе должны оказывать влияние на изменение его общей экономической природы. Это вызывает необходимость конкретного исторического подхода в отношении данного цено-финансового рычага. Действительно, после введения налога с оборота как структурного элемента цены не раз происходили достаточно крупные изменения в системе цен, что должно было изменить и его общую экономическую природу. В то же время следует обратить внимание, что как сама система цен, так и изменения в ней в свою очередь предопределяются условиями производства и реализации. Поэтому те или иные изменения в данных условиях должны найти отражение и в изменении цен.

Достаточно обоснованной представляется точка зрения экономистов, которые полагают, что в настоящее время через налог с оборота в ценах на товары народного потребления реализуется не часть стоимости продукции I подразделения общественного производства, а часть стоимости предметов потребления, дотируемых из бюджета. Иными словами, одни предметы потребления реализуются по ценам ниже стоимости, другие — выше стоимости, т. е. нереализованная часть стоимости одних предметов потребления находит отражение в цене других.

В этой связи значительный интерес представляет анализ соотношения дотаций и налога с оборота. Так, в 1965 г. объем дотаций в народном хозяйстве составил 3,6 млрд. руб. [134, 17], тогда как налог с оборота — 39 млрд. руб. [12, 620], т. е. на дотации приходилась примерно десятая часть налога с оборота. В 1984 г. дотации

* Такое смешение реализации и перенесения стоимости допускает, в частности, В. В. Смотров, когда утверждает, что «если налог с оборота на цветные телевизоры существует наряду с дотацией государства по сливочному маслу, то это еще не говорит о том, что стоимость сливочного масла дореализовывается в налоге с оборота на цветные телевизоры» [174, 118]. Безусловно, перенести часть стоимости сливочного масла в стоимость цветного телевизора нельзя, тогда как реализовать часть стоимости первого в цене второго можно. В данном случае дореализация стоимости одного товара означает отклонение цен от стоимости другого.

составили 54,7 млрд. руб. [51, 21] при налоге с оборота 102,7 млрд. руб. [11, 348], т. е. дотации «занимали» уже около половины налога с оборота. В 1986 г. дотации составили более 70 млрд. руб., а налог с оборота — 91,5 млрд. руб. [12, 620]. Тем самым на дотации приходилось 80% налога с оборота. При неизменности действующей системы розничных цен дотации начинают практически полностью «поглощать» налог с оборота.

Приведенный анализ соотношения дотаций и налога с оборота позволяет сделать ряд важных выводов. Во-первых, он подтверждает теоретическое положение о перераспределении через цены стоимости продукции II подразделения общественного производства. Отсюда следуют условия существования налога с оборота как цено-финансового рычага при действующей системе цен. Во-вторых, хорошо просматривается тенденция увеличения темпов роста дотаций по отношению к налогу с оборота, в результате чего в настоящее время они по сути дела «взаимно уничтожаются», а в дальнейшем может иметь место превышение суммы дотаций над налогом с оборота. В-третьих, сумма дотаций превышает сейчас максимально допустимый уровень, поскольку источник их покрытия все в большей мере сужается. В-четвертых, налог с оборота по-прежнему остается одним из важных источников финансирования непроизводственной сферы.

В этой связи следует полностью согласиться с точкой зрения, отраженной в ряде работ А. А. Дерябина, что за стоимостным выражением налога с оборота следует видеть его материально-вещественную структуру. Поэтому дотации на одни предметы потребления можно покрывать за счет налога с оборота, реализуемого в ценах на другие предметы потребления, ибо такие дотации идут в основном на заработную плату, которая может быть реализована только в товарах народного потребления и услугах. Обоснованность данного подхода состоит, по нашему мнению, именно в учете не только стоимостной, но и материально-вещественной структуры совокупного общественного продукта. Но до сих пор этому уделяется недостаточное внимание *.

Перераспределение стоимости внутри II подразделе-

* Точку зрения о необходимости «разукрупнения» налога с оборота высказывал В. П. Дьяченко [64, 312]. И. С. Малышев [108, 325], а еще раньше Д. Д. Кондрашев предлагали «вытеснить» налог с оборота прибылью [95, 57].

ния общественного производства является лишь самой общей экономической природой последнего в современных условиях. Однако, как уже отмечалось, налог с оборота в цене отдельных видов продукции может иметь и имеет также частную экономическую природу. Так, вполне очевидно, что экономическая природа налога с оборота, реализуемого в ценах на нефтепродукты, не совпадает с экономической природой налога с оборота в ценах на алкогольные напитки и табачные изделия.

Сокращение или даже полная ликвидация дотаций в ценах на предметы потребления создает условия для постепенного устранения общей экономической природы налога с оборота. В то же время это не означает, что одновременно создаются условия и для «снятия» его частной экономической природы, что обусловлено неоднородностью, многоэлементностью данного цено-финансового рычага. В частности, в общей сумме налога с оборота, получаемой государством, определенная доля приходится и на налог с оборота, реализуемый в ценах на продукцию I подразделения общественного производства. Вместе с тем такое положение создает еще большую «напряженность» в соотношении между налогом с оборота и дотациями, поскольку дотации в ценах на одни предметы потребления могут покрываться главным образом за счет налога с оборота, реализуемого в розничных ценах других.

Достаточно обоснованной представляется точка зрения, в соответствии с которой налог с оборота следует постепенно преобразовывать в отдельные виды платежей из прибыли и перенести его в те сферы, где происходит создание дополнительного прибавочного продукта [58; 59; 179]. В данном случае место производства и реализации чистого дохода совпадает, что устраняет перераспределительную функцию налога с оборота. Иными словами, речь должна идти о «вытеснении» налога с оборота как структурного элемента цены ряда видов продукции.

Поскольку же существование налога с оборота предопределяется действующей системой цен, то вполне очевидно, что те или иные изменения в этой системе окажут свое воздействие и на структуру цен. Сокращение или полная ликвидация дотаций создает условия для устранения общей экономической природы налога с оборота как источника дореализации части стоимости предметов

потребления во II подразделении общественного производства. В этом случае налог с оборота останется в своем «естественном» виде в качестве косвенного налога, которым должен облагаться очень ограниченный круг продукции, т. е. последний станет по сути дела единственной частной основой налога с оборота *. Этот косвенный налог образовывается по двум основным причинам: во-первых, существует необходимость ограничения потребления отдельных видов продукции (алкогольные и табачные изделия), во-вторых, сейчас имеют место существенные различия между спросом и предложением, которые приходится смягчать с помощью механизма ценообразования.

В этой связи следует обратить внимание на то, что сокращение или ликвидация дотаций в ценах на одни предметы потребления «снимает» общую экономическую основу существующего сейчас налога с оборота, но не может привести к пропорциональному его сокращению в ценах на другие предметы потребления, что обусловлено не только возможностью его существования в качестве косвенного налога в ценах на очень ограниченный круг продукции, но и сложившейся резкой товарно-денежной несбалансированностью. Отсутствие необходимого товарного покрытия практически не создает возможность для пропорционального снижения цен. Поэтому при повышении цен на одни предметы потребления и сохранении (или непропорциональном уменьшении) реализации налога с оборота через цены на другие он начинает все в большей мере приобретать форму косвенного налога, т. е. акцизный характер налога с оборота усиливается. Однако в данном случае этот акциз оказывается разбросанным по весьма широкому кругу продукции.

Между тем косвенное обложение через налог с оборота ведет к тому, что равенство между суммой цен и суммой стоимостей нарушается, на что обращал внимание В. П. Дьяченко. В частности, он совершенно справедливо полагал, что это равенство проявляется лишь как тенденция [65, 251].

В свою очередь экономическая природа налога с обо-

---

* Элементы косвенного налога и сейчас присутствуют в налоге с оборота. Прав, по нашему мнению, В. Рутгайзер, когда утверждает, что «налог с оборота во многом играет акцизную роль, смысл которой — в перераспределении денежных доходов населения в пользу государства» [83, 75].

рота должна определять и круг продукции, через цены на которую он изымается. В настоящее время, как известно, налог с оборота является структурным элементом цены на многие непродовольственные и ряд продовольственных товаров, т. е. его изъятие происходит через цены на весьма широкий круг продукции. Однако придание налогу с оборота его естественного характера, т. е. косвенного налога, должно сопровождаться существенным ограничением круга товаров, через цены на которые он изымается. В частности, налог с оборота следовало бы в большей мере сосредоточить в ценах продукции, потребление которой общество считает необходимым ограничивать, и в ценах на товары, удовлетворяющие потребности более высокого уровня по сравнению с общественно нормальным, прежде всего так называемого престижного потребления, тогда как дотации оставить только в ценах на предметы потребления, удовлетворяющие первоочередные потребности. Тем самым устранение или сокращение общей экономической природы налога с оборота должно способствовать «сжатию» круга продукции, через цены на которую он реализуется. В то же время круг продукции, облагаемой налогом с оборота, должен периодически пересматриваться.

Интерес, по нашему мнению, представляет и такое обстоятельство, как существование функционально однородных товаров, облагаемых налогом с оборота и дотируемых из бюджета. В частности, это имеет место в пищевой и легкой промышленности. Так, посредством розничных цен на продукцию легкой промышленности изымается значительная величина налога с оборота. В то же время производство некоторых товаров легкой промышленности дотируется из бюджета. В 1987 г. налог с оборота, реализованный через розничные цены на продукцию Минлегпрома БССР, составил свыше 2 млрд. руб., в том числе сверхплановый — свыше 140 млн. руб., тогда как превышение оптовых цен над розничными определено почти в 22 млн. руб. Однако, как видно из приведенных цифр, сумма налога с оборота по этой группе продукции существенно превышает объем дотации.

В целях стимулирования выпуска детского ассортимента как продукции, удовлетворяющей социально приоритетные потребности, определенная доля налога с оборота, которая реализуется через цены на товары легкой промышленности, может использоваться для создания

материальной заинтересованности изготовителей товаров для детей. В частности, он может являться одним из источников формирования специального фонда стимулирования выпуска и повышения качества детского ассортимента. По данным Минлегпрома БССР, для компенсаций производителям потерь, возникающих при изготовлении товаров для детей, достаточно 2% всего налога с оборота, реализуемого в ценах на продукцию этого министерства.

В последнее время в экономической литературе довольно широко обсуждается вопрос не только об экономической природе налога с оборота и функциях этого цено-финансового рычага, но также и о стадии (месте) изъятия его в бюджет. Поскольку налог с оборота, как правило, включается в цены конечной реализации, то и вносить его следует, как подчеркивается в ряде публикаций, только после реализации продукции конечному потребителю, т. е. населению [53, 24; 179, 6].

Действительно, внесение налога с оборота на промежуточной стадии реализации продукта создает определенные предпосылки для нарушения стоимостных и материально-вещественных пропорций. Такой бы проблемы не существовало, если бы вся произведенная продукция реализовывалась конечному потребителю. Подобная ситуация длительное время была характерной для нашей экономики, однако сейчас положение на потребительском рынке коренным образом изменилось. В частности, наряду с резким товарным дефицитом налицо запасы неходовой и залежалой продукции. Но налог с оборота по последней уплачен и поступил в бюджет. В этой связи следует признать, что доводы такого рода в пользу внесенного налога с оборота на стадии конечной реализации товаров могут иметь место.

Вместе с тем платежи из прибыли также вносятся производителями еще до того, как продукция покупается конечными потребителями. Однако на это обстоятельство почему-то особого внимания не обращается. Поскольку же предпосылки для материально-вещественной и стоимостной несбалансированности возникают только тогда, когда продукция не реализована конечному потребителю, то, по нашему мнению, изъятие налога с оборота может происходить и на промежуточной стадии, но в этом случае промышленность и торговля обязаны возместить потери в доходах бюджета.

2. Формирование оптовых и розничных цен на товары народного потребления, облагаемые налогом с оборота

Одной из особенностей ценообразования на товары народного потребления является то, что один и тот же товар имеет два вида цен — оптовую и розничную. Первая прямо относится к производителю, вторая — к потребителю. Поэтому взаимосвязь между оптовой и розничной ценой по сути дела отражает взаимосвязь интересов производителя и потребителя. Между тем существует структурная несбалансированность спроса и предложения по товарам народного потребления, свидетельствующая о том, что должного согласования интересов контрагентов обмена сейчас нет. Одна из причин такого положения обусловлена недостатками действующего механизма ценообразования, к которым следует отнести и относительную обособленность оптовых и розничных цен.

Оптовые цены на продукцию, облагаемую налогом с оборота, обосновываются, как правило, необходимостью хозрасчетных принципов организации производства. По этому поводу В. В. Новожилов писал: «Измерение результатов в отпускных ценах предметов потребления не может служить основой для соизмерения затрат с результатами... Результаты, измеренные без налога с оборота, должны отражать общественно необходимые затраты» [126, 292]. Действительно, розничная цена, структурным элементом которой является налог с оборота, может не отражать общественно необходимые затраты труда на производство данного продукта, поскольку экономическая природа названного структурного элемента цены не имеет прямого отношения к стоимости этого товара. Налог с оборота образуется, как правило, вследствие превышения цены товара над его стоимостью и отражает дореализацию стоимости другого товара или выступает в качестве косвенного налога.

Между тем различие структур оптовых и розничных цен вызывает необходимость выявления экономической основы тех и других, что в свою очередь имеет существенное значение для методологии ценообразования. В этой связи значительный интерес представляют точки зрения об экономической основе оптовых и розничных

цен. Так, В. А. Ефремов считает, что оптовые цены отражают общественно необходимые издержки, тогда как розничные — общественно необходимые затраты. Это обусловлено, по его мнению, тем, что в последних находит выражение часть стоимости прибавочного продукта, не учтенного на стадии реализации промежуточного продукта, а разница между общественно необходимыми затратами и общественно необходимыми издержками образует налог с оборота [175, 64].

Такую позицию можно объяснить (причем в отношении не конкретной розничной цены, а системы розничных цен в целом) в случае, если общей экономической природой налога с оборота является различие в уровне цен между продукцией I и II подразделений общественного производства. Однако в настоящее время общая экономическая природа налога с оборота изменилась и последний выражает не дооценку продукта до уровня его общественной стоимости, а отклонение от нее, т. е. посредством налога с оборота происходит дореализация стоимости предметов потребления, дотируемых из бюджета.

Позиции по вопросу экономической основы оптовых и розничных цен В. А. Разуваева и А. Г. Савченко имеют определенное сходство. Так, первый считает, что оптовые цены отражают условия производства, а розничные — условия потребления, различие же между ними обусловливает расхождение между уровнем оптовых и розничных цен [150, 35]. А. Г. Савченко полагает, что оптовая и розничная цены имеют различную экономическую основу. Базой для оптовой цены (цены социалистического производства), по его терминологии, служат общественно необходимые затраты труда, тогда как розничная выводится непосредственно из спроса. Розничная цена (цена социалистического распределения) формируется как частное от деления потоварных покупательных фондов на потоварный спрос [160, 89—95] *.

П. Г. Гребенников в своей работе использует понятия «цена спроса», «цена предложения» и «цена реализации». Цена спроса в соответствии с его определением представляет собой результат оценки товара покупате-

---

* Определить розничную цену на основе деления потоварных покупательных фондов на потоварный спрос практически невозможно, поскольку и сами эти фонды, и спрос зависят от розничных цен.

лем *. В основе же цены предложения, по его мнению, лежат общественно необходимые затраты. При этом цена предложения равна цене реализации только в условиях экономического равновесия, в ином случае — цена реализации соответствует цене спроса [46, 109].

Названные авторы в целом совершенно справедливо отмечают большую зависимость розничных цен от условий потребления (распределения, реализации). Однако такое положение в большей мере относится ко всей системе розничных цен. А поскольку розничные цены на ту или иную группу товаров народного потребления испытывают воздействие всей системы розничных цен, то, следовательно, условия потребления, оказавшие влияние на формирование данной системы в целом, должны быть учтены и при установлении розничных цен на различные виды продукции. В пределах же однородных групп продукции существуют свои условия потребления, которые должны оказать воздействие на формирование розничной цены конкретного товара. Иными словами, взаимосвязь оптовых и розничных цен на товары народного потребления осуществляется, во-первых, по линии системы розничных и оптовых цен в целом, что в свою очередь предопределяет существование в настоящее время такого структурного элемента розничных цен на товары народного потребления, как налог с оборота, и, во-вторых, по линии взаимосвязи оптовой и розничной цены конкретного товара. В последнем случае эта связь предопределяется условиями потребления (реализации) данного товара.

Оптовая цена, как и любая цена вообще, является категорией обмена и, следовательно, должна зависеть от условий не только производства, но и потребления. При этом как оптовые, так и розничные цены имеют единую экономическую основу — общественно необходимые затраты труда. Отклонение розничных цен по одним товарам народного потребления вверх от стоимости, а по другим — вниз не может служить причиной для отказа от единой экономической основы оптовых и розничных цен.

---

* Понятие «цена спроса» широко используется в работе известного западного экономиста А. Маршалла. Он определяет цену спроса как цену потребителя, т. е. цену, которую потребитель готов уплатить за данный товар. Такая цена полностью регулируется рыночным соотношением спроса и предложения.

В то же время теоретическая посылка о различных экономических базах этих цен служит обоснованием для формирования их на различных методологических принципах и существования на ряд групп товаров народного потребления двух относительно обособленных прейскурантов оптовых и розничных цен. Однако относительная обособленность этих цен могла иметь место на этапе командно-административного типа экономики, когда спрос оказывал весьма слабое воздействие на предложение.

В условиях же перехода к регулируемым рыночным отношениям она не способствует интенсификации хозяйствования, что применительно к производству товаров народного потребления означает более полное удовлетворение спроса потребителей. Это в свою очередь обусловлено тем, что в данном случае разрываются взаимосвязи между производителями и потребителями. Первые оказываются слишком «далеко» от условий реализации продукта, в большей мере «живут» во власти условий производства.

В целях усиления воздействия цен на сбалансированность спроса и предложения следует отказаться от системы двух прейскурантов оптовых и розничных цен, что позволит сформировать их на единой методологической основе и значительно усилить гибкость ценообразования. В ходе дальнейшего совершенствования хозяйственного механизма и системы цен как его составного звена, с одной стороны, и при достижении товарно-денежной сбалансированности, с другой, можно будет отказаться от двух уровней цен на товары народного потребления и перейти к ценам единого уровня. Причем последнее условие, с нашей точки зрения, имеет наиболее важное значение для осуществления такого перехода.

В то же время устранение двух прейскурантов дает возможность усилить ценовое регулирование производства за счет большего отражения в ценах спроса потребителей, тогда как сейчас в большинстве случаев оптовые и розничные цены по-прежнему имеют главным образом затратный характер. Так, оптовые цены на изделия верхнего трикотажа устанавливаются исходя из цены 1 кв. м трикотажного полотна и его расхода на основе площади лекал деталей изделия, затрат на обработку и надбавок за сложность изготовления модели, дополнительные отделки и детали. Розничные же цены

на эти изделия в прейскуранте строятся примерно по такой же методологии, но включают налог с оборота (используются оптовые цены с налогом с оборота на трикотажное полотно, которые в свою очередь устанавливаются на основе оптовых цен с налогом с оборота на пряжу и нити), т. е. последний «приходит» в розничные цены готовых изделий из цен на сырье.

Оптовые цены на ткани определяются исходя из затрат на суровье и отделку, а розничные включают еще и налог с оборота. Оптовая цена верхней одежды не фиксируется в отдельном прейскуранте, а рассчитывается путем вычитания из розничной торговой скидки, розничная же определяется в зависимости от площади лекал материалов верха и его цены с налогом с оборота, а также сложности обработки с различного рода надбавками.

Рассмотренная методология определения оптовых и розничных цен на ряд товаров народного потребления имеет несколько положительных сторон. Во-первых, нормативно-параметрические методы формирования цен позволяют производителям определить цену на свои изделия, не обращаясь в органы ценообразования, т. е. усиливается оперативность установления цен. Во-вторых, в данном случае довольно точно учитываются затраты производителей, что в свою очередь дает возможность иметь в целом относительно высокую рентабельность производства (например, рентабельность продукции Минлегпрома БССР в 1989 г. была свыше 20%). К тому же регулирование цен в централизованном порядке с применением нормативно-параметрических методов обеспечивало относительное единство цен по стране, отсутствие их дифференциации по регионам.

Существенный недостаток данного метода ценообразования на товары народного потребления, с нашей точки зрения,— его «заданность», т. е. четкая регламентация. Последняя позволяет довольно точно учесть затраты, однако недостаточно отражает спрос потребителей. В то же время хорошо известно, что большие затраты на производство и даже более высокое качество далеко не всегда соответствуют большему спросу на продукцию. Поэтому, очевидно, нельзя в полной мере согласиться с утверждением, что «при определении розничных цен нормативно-параметрическим методом учитываются не только затраты на производство, но и качество продукции,

ее социальная значимость, спрос населения...» [178, 91]. Как видно из приведенной выше методологии, перечисленные факторы оказывают весьма слабое влияние на формирование оптовых и розничных цен на товары народного потребления.

При этом структурно оптовые цены предприятия и розничные цены различаются за счет налога с оборота и торговой скидки *. Длительное время налог с оборота остается относительно пассивным элементом цены. Не случайно сейчас довольно часто говорится о необходимости активизации роли налога с оборота, в том числе в повышении качества продукции и ускорения ее реализации [3, 42]. Для решения этой проблемы важное значение имеют методы его включения в цены. Первоначально налог с оборота исчислялся в процентных ставках. Затем этот способ был заменен на метод разниц в ценах, когда при двух прейскурантах оптовых и розничных цен налог с оборота определяется как разница между розничной и оптовой ценой. Сейчас же методом процентных ставок поступает только около 5% средств [179, 6], менее 1% приходится на абсолютные суммы (твердые ставки), а остальное занимает метод разниц в ценах, т. е. этот способ аккумуляции налога с оборота преобладающий.

Между тем в отношении оптимального метода введения налога с оборота в цену нет единой точки зрения. Основное преимущество метода разницы в ценах состоит, по мнению большинства экономистов, в обеспечении более «ровных» хозрасчетных условий работы предприятий, поскольку в таком случае элиминируется влияние дифференциации торговых скидок, а также конечных цен реализации. Однако отсутствие воздействия этих цен на результаты хозяйственной деятельности производителей едва ли можно считать положительным моментом в условиях глубокой структурной несбалансированности спроса и предложения. Интересный аргумент в пользу метода разницы в ценах приводит, на наш взгляд, А. И. Анчишкин, который утверждает, что такой способ изъятия налога с оборота наиболее соответствует его экономической природе как форме прибавочного продукта. Это об-

* Решение проблемы формирования обоснованных торговых скидок имеет, по мнению автора, важное значение для согласования интересов производителя, торговли и конечного потребителя, однако в данной работе этот вопрос не рассматривается.

условлено тем, что здесь объектом обложения является прибавочный продукт, а не вся стоимость, в том числе перенесенная. Последнее, согласно его точке зрения, имеет место при применении способа процентных ставок и поэтому данный способ аккумулирования в бюджет налога с оборота не соответствует его экономическому содержанию [20, 24]. Но усиление акцизного характера налога с оборота на современном этапе экономического развития приводит к тому, что его экономической природе может в большей мере соответствовать метод процентных ставок.

Ряд экономистов считают, что метод разницы в ценах имеет существенные недостатки. Так, Л. Стахова обращает внимание на то, что в этом случае «налог с оборота по своему действию может противоречить общей направленности цен» [179, 6]. Особого внимания заслуживает точка зрения, в соответствии с которой при таком методе введения в цены «налог с оборота утрачивает активную регулирующую роль» [170, 195]. Тем самым приходится со всей очевидностью признать, что идеального способа введения в цену налога с оборота нет.

Вместе с тем выбор оптимального метода исчисления последнего в условиях современной ситуации на потребительском рынке предопределяется прежде всего необходимостью усилить гибкость ценообразования, поскольку именно активизация регулирующей роли налога с оборота является одним из резервов значительного усиления гибкости системы цен *. Поэтому метод процентных ставок, по нашему мнению, в нынешней ситуации наиболее приемлемый способ введения налога с оборота в цену. Это позволит также обеспечить обоснованные взаимосвязи между оптовыми и розничными ценами и однонаправленность действия двух видов цен.

Из рассмотренной методологии установления оптовых и розничных цен на отдельные группы товаров народного потребления видно, что, как правило, налог с оборота появляется в розничной цене готового изделия из цены сырья. Причем размер налога с оборота в цене сырья

* Неправомерно, по нашему мнению, гибкость ценообразования сводить только к таким формам, как установление временных и договорных цен, уценки и сезонные распродажи. Эта проблема значительно шире. В частности, решение ее во многом предопределяется гибкостью так называемых постоянных (прейскурантных) цен.

дифференцируется в зависимости от качества последнего. Так, например, различается налог с оборота в ценах на пряжу и нити, из которых получают трикотажные полотна, а затем готовые изделия верхнего трикотажа.

Такой учет качества в розничной цене готовой продукции, с нашей точки зрения, несколько односторонен. Безусловно, уровень потребительной стоимости изделия не может быть высок, если низкими потребительскими свойствами характеризуются сырье и материалы. Однако, как известно, качество одежды и обуви зависит также от модели и качества изготовления, что в свою очередь оказывает существенное, если не решающее, влияние на спрос потребителей. В результате размер налога с оборота в розничной цене готовой продукции, как и сама цена, в должной мере не увязан с качеством товара и потребительским спросом.

Следует согласиться с теми экономистами, которые считают, что в настоящее время дифференциация налога с оборота в розничных ценах однородных товаров не имеет должного объяснения [179, 6] *. Если обратиться, например, к анализу розничных цен на изделия верхнего трикотажа, то легко можно сделать вывод, во-первых, о весьма значительных размерах налога с оборота в розничных ценах на эту группу продукции (свыше 30%), во-вторых, о недостаточном учете в налоге с оборота качества продукции и спроса на нее, в-третьих, о слабой дифференциации налога с оборота в ценах (как правило, его величина колеблется в пределах 30—40% к розничной цене).

Поэтому, с нашей точки зрения, заслуживает внимания предложение о необходимости дифференциации налога с оборота в ценах с учетом дифференциации технико-экономических параметров продукции [179, 6]. В то же время качество товаров народного потребления зависит от эстетических потребительских свойств, которые в ряде случаев оказывают определяющее влияние на спрос потребителей. В этой связи размер налога с оборота в цене, очевидно, может дифференцироваться и с учетом эстетических потребительских свойств продукции. Причем в целях усиления регулирующего воздействия роз-

* Л. Стахова делает такой вывод на основе анализа налога с оборота, реализуемого в ценах на обувь.

ничных цен на спрос потребителей следовало бы углубить дифференциацию налога с оборота.

Кроме того, к проблеме формирования розничных цен на товары народного потребления, облагаемые налогом с оборота, прямое отношение имеет используемый в ценообразовании метод аналогии. Дело в том, что налог с оборота из цены аналога переносится в том же размере в цену нового изделия. Однако в данном случае совершенно не учитывается то, что появление нового изделия с лучшими потребительскими свойствами сопровождается моральным старением аналога, при этом утрачивается часть его потребительной стоимости, а следовательно, и стоимости. В этой связи величина налога с оборота должна не просто автоматически переноситься из цены аналога, а корректироваться с учетом морального старения последнего.

В то же время основной методологический принцип ценообразования в должной мере не реализуется при формировании как оптовых, так и розничных цен. Налог с оборота, как и другие структурные элементы этих цен, а значит, и сами цены должны устанавливаться на основе единого методологического принципа — формирования стоимости и цен на единицу потребительной стоимости.

Заслуживает внимания и тот факт, что в настоящее время применяются различные методы формирования оптовых цен. Так, в легкой промышленности оптовые цены на особо модные товары и первые опытные партии новых изделий определяются путем вычитания из договорной розничной цены торговой скидки и налога с оборота, т. е. «остаточным» методом, тогда как прейскурантные оптовые цены, как уже отмечалось, формируются независимо от розничных. Между тем объемы выпуска продукции, реализуемой по договорным ценам, постоянно увеличиваются, и, следовательно, оптовые цены, устанавливаемые по иной методологии, чем прейскурантные, оказывают все более заметное воздействие на результаты хозяйственной деятельности производителей.

Формирование оптовых цен в зависимости от розничных усиливает их взаимосвязь, что позволяет активизировать влияние спроса на предложение. К тому же различные методы определения оптовых цен едва ли могут быть приемлемы в условиях регулируемой рыночной экономики.

Новые условия хозяйствования «требуют» существенного усиления взаимосвязей оптовых и розничных цен, поскольку в данном случае возрастает зависимость между конечными результатами хозяйственной деятельности производителей и их материальным вознаграждением. При этом конечные результаты работы промышленности предопределяются соответствием ее продукции спросу конечных потребителей, который в свою очередь в значительной степени зависит от обоснования розничных цен, тогда как производственная деятельность производителей регулируется оптовыми ценами.

Обеспечение сбалансированности спроса и предложения в условиях работы на рыночных принципах возможно только при четкой зависимости между затратами и результатами. Последнее должно устанавливаться с помощью цен. Необходимость сочетания экономических интересов производителей и потребителей означает, что оптовые и розничные цены должны формироваться на единых методологических принципах с учетом условий как производства, так и потребления.

Глава 3

ЦЕНЫ И ДОТАЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ

1. Экономическая сущность и обоснованность дотаций в социалистической экономике

Определяющий принцип формирования цен в рыночной экономике — наиболее полное отражение ими величины общественно необходимых затрат труда. Однако цена как форма проявления общественной стоимости более богата по содержанию. Вследствие этого она может отклоняться вверх и вниз от стоимости созданного продукта труда, главное, чтобы эти отклонения не были длительными и не принимали в итоге постоянный характер. Если же данное требование не будет соблюдаться, то одни виды цен будут содержать в своей структуре излишнюю величину чистого дохода, другие же постоянно испытывать на себе воздействие дотаций, что в конечном счете приведет к снижению роли цены как экономического норматива.

В настоящее время в народном хозяйстве сложилось положение, когда дотации тяжелым грузом ложатся на финансовую систему, подрывают в большинстве случаев налаживание хозяйственного расчета, ведут к бесхозяйственности и расточительству. Но не сами дотации порождают эти негативные явления, а их экономически необоснованный размер, который превышает необходимый предел возможных отклонений [54, 83]. Дотации могут и должны использоваться в практике социалистического хозяйствования, в том числе в условиях регулируемой рыночной экономики, но их размер и область применения необходимо обосновывать с экономической и социальной позиций.

Проблема дотационности производства ряда продуктов должна решаться в связи с наличием в народном хозяйстве огромных величин налога с оборота, поступающего в основном от предприятий отраслей группы «Б», т. е. отраслей, производящих товары народного потребления. В отраслях же тяжелой промышленности (за исключением машиностроения) изъятие налога с оборота связано прежде всего с реализацией нефтепродуктов, электроэнергии и газа*. 84% налога с оборота поступает в виде разницы между розничными и оптовыми ценами, при этом 79% вносится в бюджет непосредственно промышленными предприятиями и 21% — оптово-сбытовыми организациями [131, 18]. В итоге за счет налога с оборота происходит выделение дотаций для производства низкорентабельной и убыточной продукции. Все это дает основание сделать вывод о том, что проблема налога с оборота и дотаций должна решаться в русле совершенствования ценообразования на товары народного потребления. Это означает, что в настоящее время общий уровень цен продукции I подразделения в целом соответствует уровню их общественной стоимости. Между тем некоторые экономисты продолжают считать, что «действующие цены на средства производства, как известно, существенно отклоняются вниз от стоимости, а на предметы потребления (вместе с налогом с оборота) — вверх от нее» [25, 36].

Проблема дотаций очень остра для розничных цен продовольственных товаров, особенно при переходе к регулируемому рынку. Решение ее требует реализации ряда важных, достаточно радикальных мер. Такими мерами могут быть, во-первых, «подтягивание» государственных розничных цен до уровня цен кооперативной торговли, во-вторых, связанная с повышением государственных розничных цен денежная компенсация всем слоям населения на сумму повышения розничных цен, а также снижение на такую же сумму дотаций для мясо-молочной и пищевой промышленности, в-третьих, более полная дифференциация розничных цен продуктов питания с учетом их питательной ценности (потребительских свойств).

---

* Наличие больших объемов налога с оборота в ценах на нефтепродукты и газ, в тарифах на электроэнергию некоторые экономисты объясняют тем, что «в ценах таких товаров реализуется стоимость, создаваемая во всем народном хозяйстве, и независимо от степени связи производства таких товаров с отраслями, в ценах которых реализуется не весь создаваемый доход» [146, 56].

Все эти меры достаточно сложные по своей реализации. Например, некоторые экономисты с целью устранения дотационности мяса и молока предлагают повысить розничные цены на эти продукты до уровня их общественной стоимости, ставя тем самым все социальные группы и слои населения в равное положение с точки зрения получения этих продуктов [74, 72], другие также считают целесообразным повысить розничные цены на эти продукты, но с полной компенсацией населению, особенно группам с низкими доходами, что, по их мнению, существенно улучшило бы ситуацию на потребительском рынке, создало бы более обоснованный спрос на разные виды товаров, а также нормальные условия хозяйствования для производителей [212, 67].

Между тем о сложности решения этой проблемы именно таким путем говорит хотя бы то, что создание достаточно эффективного механизма компенсации повышения розничных цен на продукты питания представляется задачей практически неразрешимой. Дело в том, что использование компенсаций не должно привести к снижению реальных доходов, сложившихся на начало проведения этого мероприятия. Чтобы соблюсти это условие, необходимо провести сплошное, а не выборочное бюджетное обследование всего населения страны. При этом надо установить не только индивидуальные размеры компенсаций для каждого взрослого гражданина страны, но и для детей в зависимости от возраста, пола, места проживания, национальных особенностей питания, а также наличия у родителей личного подсобного хозяйства [187, 128]. Сделать же это практически невозможно. Выход видится в том, чтобы ввести единые (средние) по стране ставки выплаты компенсаций в расчете на душу населения*. Но в данном случае компенсационные выплаты становятся унифицированными, а в конечном счете безадресными. Поэтому повышение розничных цен с компенсацией этого роста на такую же величину, на первый взгляд, будет означать, что ранее достигнутый уровень реальных доходов сохраняется или во всяком случае не

* Некоторые экономисты полагают, что при проведении реформы розничных цен на продукты питания «он (механизм компенсации.— *В. Т.*) будет связан с неизбежным усреднением размеров компенсационных выплат (немыслимо же в самом деле вводить для каждой семьи индивидуальную выплату, исходя из сложившегося в этой семье рациона питания)» [106, 5].

падает. Но надо учитывать, что компенсация повышения розничных цен может сохранить неизменным уровень реальных доходов трудящихся только в среднем по стране и то лишь в год, когда она будет осуществлена.

Наличие среднего по стране уровня компенсации приводит к ее дифференциации как по союзным республикам, так и по группам населения. Лица, у которых уровень номинальных денежных доходов выше, чем в среднем по стране, и которые соответственно потребляют больше продуктов питания при прочих равных условиях, получат в результате компенсации вначале меньшую сумму по сравнению с реальным увеличением их затрат на приобретение прежнего количества продуктов питания. В то же время потребляющие в момент повышения розничных цен продукты питания в меньших размерах, чем в среднем по стране, получат за счет компенсации бо́льшие денежные суммы по сравнению с реальным увеличением их затрат на приобретение продуктов питания. Но при этом надо иметь в виду, что по многим продуктам питания нормы их потребления ниже рациональных, научно обоснованных, т. е. фактически отсутствуют свободные их ресурсы. Вследствие этого группы населения с низкими доходами не смогут обменять на продукты питания денежные средства, полученные в результате компенсации. За полученной денежной компенсацией должно стоять реальное увеличение продукта*. Если же этого нет, то денежная компенсация может осесть на сберегательных книжках или быть потрачена на приобретение иных товаров.

Сохранение реальных доходов населения может быть обеспечено в том случае, если суммы компенсаций будут возрастать по мере роста фактического потребления продуктов питания**. Если же этого не произойдет, то уве-

---

* По этому поводу А. Дерябин пишет: «Без увеличения предложений повышение цен, если смотреть правде в глаза, означает простое перераспределение того, что производится, между различными слоями населения. Кто-то должен будет сократить потребление для того, чтобы другой мог его увеличить» [54, 85].

** В качестве одного из вариантов решения этого вопроса может быть, по мнению некоторых экономистов, введение прямой надбавки к заработной плате, пенсиям и стипендиям с одновременным повышением цен на мясные и молочные продукты, с установлением дифференциации цен по категориям и сортности мяса [43, 984].

личение потребления продуктов питания без соответствующей компенсации на это увеличение приведет к снижению темпов роста реальных доходов трудящихся по сравнению с запланированными на основе действующих розничных цен. Поэтому решать проблему дотационности надо путем повышения эффективности сельскохозяйственного производства, в результате которой должны снижаться затраты на производство продукции. Если это не будет происходить, то неизбежен новый виток роста закупочных цен, потребующий дотационности для пищевой промышленности или повышения розничных цен с использованием денежной компенсации для населения.

Проблема сущности и путей развития дотаций в агропромышленном комплексе страны — часть более общей проблемы противоречий в социалистической экономике, диалектики централизованного и децентрализованного начал в управлении, экономической ответственности за принимаемые решения и результаты. Вот почему необходим серьезный теоретико-методологический подход к пониманию этих экономических явлений, без чего нельзя добиться разработки серьезных практических рекомендаций. Известный венгерский экономист Я. Корнаи для описания функционирования социалистической экономической системы применял два следующих понятия: «патернализм в отношениях государства и предприятия» и «жесткость (мягкость) бюджетных ограничений». Понятие патернализма характеризует соотношение самостоятельности предприятия и его зависимости от государственных органов или степень «государственного вмешательства» в дела предприятия. Бюджетными ограничениями в теории общего равновесия называются ограничения, налагаемые доходами экономического агента на его расходы.

В центре анализа, проводимого Я. Корнаи, стоит вопрос: при каких условиях бюджетное ограничение становится эффективным (жестким), т. е. действительно направляет деятельность предприятия по нужному для общества направлению, не ограничивая вместе с тем его самостоятельности, а при каких оно не оказывает такого воздействия? Степень жесткости или мягкости бюджетного ограничения, объясняя многое в деятельности и поведении предприятия, зависит в свою очередь от институциональной структуры социально-экономической систе-

мы, в частности от преобладающего в экономике типа отношений между предприятием и государством, или, по терминологии Я. Корнаи, степени патернализма.

Крайняя степень патернализма существует в условиях административно-командной системы управления. Это прямой диктат центра, не учитывающего интересы предприятия, которое в результате становится объектом экономических отношений с государством. Деятельность предприятия полностью детерминируется государством и создается впечатление сильной роли планового начала в экономике. В этих условиях, однако, ответственность за принятые решения и экономические результаты резко смещается в сторону центра. Когда общество относительно бедно, а производство и потребление крайне слабо дифференцированы, центр достаточно успешно справляется со своими функциями. По мере усложнения экономики этот вид деятельности приносит все больше ошибок. Отсюда и возникает потребность при сильном патернализме иметь мягкие бюджетные ограничения. Жесткий патернализм приводит к «пирровой победе»: государство вынуждено идти на повышение цен, если это необходимо предприятию, предприятия получают значительные возможности для различных скидок, отсрочек платежей, безвозмездного финансирования; возникают поистине неограниченные возможности в получении дотаций. Значительно усиливается «теневое» давление на принимающие решения вышестоящие органы, т. е. центр тяжести активности предприятия смещается из сферы реального производства в сферу управленческих отношений. Это давление осуществляется различными способами: просьбы, письма, заявки, использование личных связей, искажение информации, а иногда и просто постановка вышестоящих органов перед свершившимся фактом. Таким образом, в централизованное по видимости управление вносится сильный фактор стихийности.

Анализируя нынешний характер отношений в системе АПК страны, в том числе и порядок предоставления дотаций, можно сделать вывод: это система с жестким патернализмом и мягкими бюджетными ограничениями со всеми присущими им недостатками. В противоположность этому средняя степень патернализма предусматривает принятие экономических решений посредством согласования интересов государства и предприятия. Предприятие в подобной системе имеет возможность активно от-

стаивать свои интересы. Этой степени патернализма соответствует и жесткое бюджетное ограничение.

В жестких условиях хозяйствования выживание предприятий прямо связано с финансовыми результатами его деятельности. Успех хозяйственной деятельности предприятия и рост доходов его работников в условиях жестких ограничений зависят исключительно от оценки конечных результатов, так как ресурсы для этого создаются в первую очередь за счет собственного труда. Безусловно, государство может оказывать определенную финансовую поддержку предприятиям, но в случае, если их продукция нужна обществу. Такое дотирование отмечается рядом преимуществ: во-первых, размер дотаций тому или иному предприятию определяется объективными условиями хозяйствования (земля, местоположение, изношенность оборудования и др.), а сами дотации направлены на выравнивание объективных условий приложения труда, во-вторых, оно не ведет к уравниловке, перераспределению ресурсов в пользу плохо работающих предприятий и не подрывает стимулы к повышению эффективности производства.

В этой связи следует заметить, что начиная с 1965 г. (после мартовского Пленума ЦК КПСС) закупочные цены на продукцию сельского хозяйства повышались несколько раз. В общей сложности на эти цели было выделено 32—33 млрд. руб. Самая крупная сумма (16 млрд. руб.) на повышение закупочных цен была выделена с 1 января 1983 г. Кроме того, в закупочные цены было включено еще 5 млрд. руб. для компенсации дополнительных затрат колхозов и совхозов, связанных с переходом на оплату бензина, других нефтепродуктов, сетевого газа, капитального ремонта и технического обслуживания, по оптовым ценам и тарифам, действующим с 1 января 1982 г. [145, 2—3].

Компенсация через закупочные цены постоянно возникающих дополнительных затрат на производстве сельскохозяйственной продукции требует или повышения розничных цен на продовольствие, или использования механизма дотирования производства и переработки продукции растениеводства и животноводства. Был избран, как известно, путь дотирования при сохранении относительно неизменных розничных цен на продовольствие, в частности использовались надбавки к закупочным ценам продукции, производимой низкорентабельными и

убыточными хозяйствами. Вместе с тем такой порядок предоставления средств для оказания экономической помощи нельзя называть дотациями в строго научном виде. Последние в значительной степени опосредованы ценовыми формами и представляют собой синтезированный ценофинансовый рычаг. Но можно ли назвать такой инструмент эффективным средством воздействия на повышение эффективности сельскохозяйственного производства?

Многие экономисты считают, и мы поддерживаем эту точку зрения, что надбавки низкорентабельным и убыточным хозяйствам не являлись действенным стимулом производства. Во-первых, они практически ориентированы не на выравнивание условий приложения труда, а на покрытие фактически сложившегося уровня высоких затрат в ряде хозяйств, и поэтому не выполняют в полной мере функцию ценового норматива интенсивного типа. Во-вторых, значительная часть надбавок направлялась на оплату труда, а не на развитие материально-технической базы, мероприятия по повышению плодородия земли, т. е. не на улучшение условий приложения труда, а на сам труд. Результат этого — уравниловка в оплате труда в низкорентабельных и высокорентабельных хозяйствах.

Кроме того, в мясо-молочной промышленности отсутствуют фиксированные оптовые цены на сырье и готовую продукцию. Оптовые цены на эти товары определяются расчетным путем, вычитанием в момент реализации продукции торговой и оптово-сбытовой скидок из розничной цены. В результате поясная дифференциация розничных цен, торговых и оптово-сбытовых скидок, а также дифференциация последних часто в зависимости от покупателя продукции (госторговля, потребкооперация, отдаленные и горные районы) приводят к необоснованным колебаниям рентабельности мясо-молочной промышленности, причем эти колебания невозможно элиминировать за счет финансового механизма. В данном случае свое влияние оказывают факторы, связанные с условиями реализации продукции и не зависящие от результатов хозяйствования предприятий мясо-молочной промышленности.

В настоящее время наблюдается взаимный встречный поток денежных средств, который является свидетельством и причиной отсутствия реальных ценовых и финансовых стимулов по повышению эффективности производства в мясо-молочной промышленности, хотя, с одной стороны, существуют платежи в бюджет свободного

остатка прибыли (примерно 75% от общего объема), а с другой, сюда косвенным путем направляются дотации для покрытия разниц в ценах на сырье. В финансовом плане мясо-молочной промышленности утверждаются общая сумма прибыли, платежи в бюджет и ассигнования из государственного бюджета. Казалось бы, чем больше сумма прибыли предприятий, чем больше сумма направленного в государственный бюджет ее свободного остатка (даже в условиях хозрасчета сохраняется подобное изъятие под прикрытием соответствующих нормативов), тем меньше сумма ассигнований из бюджета на производство мясо-молочной продукции. Однако на практике зачастую бывает даже наоборот. Между величинами государственных дотаций и прибыли конкретных видов продукции нет функциональной зависимости. Рост прибыли предприятий мясо-молочной промышленности не ведет к снижению сумм дотаций.

Отмеченный недостаток хозяйственного механизма приводит к крупным проблемам в развитии комплексной и глубокой переработки мясо-молочной продукции. Так, в 1986 г. мяса птицы в потрошеном виде было произведено лишь 734 тыс. т, что составило 41% общей выработки, а полуфабрикатов и кулинарных изделий из мяса птицы выработано всего 30 тыс. т, или 1,7% от общего объема производства. Вместе с тем комплексная переработка птицы приносит значительный экономический эффект. При выпуске продукции в потрошеном виде стоимость товарной продукции в расчете на 1 т живой массы птицы увеличивается на 154 руб., а при переработке полуфабрикатов и кулинарных изделий — на 250 руб. [77, 2, 4].

Особенно серьезное отставание по сравнению с развитыми капиталистическими странами существует в глубине переработки ценного пищевого сырья. Так, в США при переработке скота и птицы полностью используются все побочные продукты: кровь, субпродукты второй категории, кость и т. д. В ФРГ цельная кровь применяется для производства кровяных колбасных изделий. Плазму или сыворотку крови до 10%, а светлый пищевой альбумин до 1—2% используют при выработке вареных колбас, сосисок, мясных хлебов, консервов. В Японии разработана технология изготовления муки из говяжьих костей и костного мозга, которую применяют в качестве питательной добавки при производстве мясных и других пищевых

продуктов. В ней содержится белка 21,9%, кальция — 21,9, фосфора — 12, жира — 6,1 и воды — 1,8%. При производстве котлет, шницелей, колбасных изделий на 100 кг мясного фарша добавляют 450 г такой муки [148]. Приведенные данные свидетельствуют, что проблема совершенствования системы управления в мясо-молочной промышленности, и в частности механизм предоставления дотаций, имеет не только теоретическое, но и серьезное практическое значение.

В этой связи необходимо обратить внимание на то, что пока тенденция стабилизации и снижения затрат на производство сельскохозяйственной продукции не прослеживается. В данном случае нельзя признать экономически оправданной ситуацию, при которой на 1% прироста этой продукции приходилось на 3—4% увеличивать производственные фонды в сельском хозяйстве. Особое беспокойство вызывает устойчивая тенденция роста себестоимости сельскохозяйственной продукции—ее удвоение за последние 15—20 лет. Она обусловила соответствующее повышение уровня закупочных цен, а также размеров государственных дотаций потребителям сельскохозяйственной продукции в условиях стабильности уровня розничных цен [82, 78].

По расчетам специалистов, суммарные издержки производства сельскохозяйственной продукции можно уменьшить примерно на 25—30% только за счет рационального размещения производства в соответствии с природно-экономическими условиями каждого региона и хозяйства [30, 81]. Для снижения затрат государства на ее закупки целесообразно шире применять практику агропромкомбинатов (как, например, агропромкомбинат «Кубань»). В данном случае розничные цены на сельскохозяйственную продукцию устанавливаются с учетом спроса населения, к тому же они ниже цен кооперативной торговли, а их уровень формируется без учета государственных дотаций, т. е. последние отсутствуют. При этом закупочные и оптовые цены на сельскохозяйственную продукцию и сырье не должны формироваться как свободные цены. Тем самым учитывается необходимость соблюдения экономически обоснованных соотношений между закупочными, оптовыми и розничными ценами, а также учет экономических интересов партнеров по АПК и государственного бюджета.

2. Формирование цен на продукцию, дотируемую из госбюджета (на примере мясо-молочной промышленности)

Одним из видов продукции, производство которой в настоящее время дотируется из государственного бюджета, является продукция мясо-молочной промышленности. Это породило соответствующие взаимоотношения между системами финансов и цен и придало специфический характер действия последней. В данном случае важнейшая особенность подсистемы цен на мясо-молочную продукцию заключается в том, что закупочные цены на сырье намного превышают цены конечной реализации, т. е. розничные цены. Поэтому для обеспечения нормальных условий хозрасчетной деятельности и соблюдения принципа самоокупаемости в мясо-молочной промышленности при расчетах с госбюджетом и покупателями за отгружаемую продукцию, при калькулировании себестоимости и т. п. применяются внутриреспубликанские расчетные цены, которые ниже закупочных. Расчетные, или калькуляционные, цены служат основанием для определения результатов хозяйственной деятельности предприятий, поскольку по ним используемое сырье оценивается в себестоимости готовой продукции.

Вместе с тем между закупочными и расчетными ценами нет системной взаимосвязи, так как закупочные цены дифференцированы по зонам (и внутри них), по производителям, а также по степени выполнения плана заготовок, они не могут служить основой для калькулирования себестоимости переработки животноводческой продукции. Применение их поставило бы перерабатывающие предприятия в неравновыгодные хозрасчетные условия хозяйствования. Поэтому используется механизм расчетных цен.

Уровень внутриреспубликанских расчетных цен на скот намного ниже уровня закупочных цен и составляет по крупному рогатому скоту около 40%, по овцам — 50, по свиньям — 60, по птице — 56% к последним [118, 111]. В связи с этим существенно занижается себестоимость и цена мяса, искажается действительная структура народнохозяйственных затрат. Дело в том, что при расчете экономического эффекта внедрения высокопроизводительных технологических процессов, машин, оборудования, других научно-технических мероприятий и новых

продуктов в большинстве случаев пользуются заниженными ценами на основное сырье и сопутствующую продукцию, условной себестоимостью и прибылью, не учитывая объемы и динамику уровня (снижение или увеличение) государственных дотаций. Поэтому происходит искажение искомого результата. Вследствие этого может даже возникнуть парадоксальная ситуация, когда инновация формально эффективна, хотя она ведет к росту государственных дотаций. Сложившееся положение является одной из причин низкой технической оснащенности предприятий мясо-молочной промышленности и значительного отставания в глубине переработки ценного пищевого сырья по сравнению с лучшими мировыми достижениями.

Имеются существенные различия и в порядке дифференциации закупочных и расчетных цен. Между этими двумя видами цен есть лишь один общий момент, носящий, к сожалению, негативный характер: чрезмерная зональная и внутризональная дифференциация закупочных цен приводит фактически к признанию индивидуальных затрат в качестве общественно необходимых, в результате чего закупочные цены перестают выполнять роль нормативов повышения эффективности сельскохозяйственного производства.

Аналогичная ситуация складывается и с расчетными ценами. Расчетные цены на молоко дифференцированы не только по союзным республикам, но и по объединениям, областям, комбинатам и заводам. Дополнительно к таким расчетным ценам на сырье (молоко) на готовую продукцию установлены дифференцированные скидки-надбавки, с января 1984 г. они введены и в мясной отрасли.

В мясо-молочной промышленности отсутствуют фиксированные оптовые цены на мясо-молочную продукцию. Оптовые цены на эти товары определяются расчетным путем, вычитанием в момент реализации торговой и оптово-сбытовой скидок из розничной цены. В результате этого поясная дифференциация розничных цен, дифференциация торговых и оптово-сбытовых скидок в зависимости от покупателя продукции (госторговля, потребкооперация, отдаленные и горные районы), т. е. факторы, связанные с условиями реализации и не зависящие от трудовых усилий коллективов предприятий мясо-молочной промышленности, приводят к необоснованным коле-

баниям рентабельности, которые трудно элиминировать за счет финансового механизма.

Следует отметить, что оптовые цены на мясо, рассчитанные на базе закупочных цен 1983 г., значительно отличаются от действующих цен не только по уровню, но и по соотношениям. Так, уровень действовавших в 1983 г. оптовых цен на свинину на 8% выше, чем на говядину, тогда как по ценам, рассчитанным на базе закупочных цен на мясо, уровень оптовых цен на говядину на 36% выше, чем на свинину. Уровень действующих оптовых цен на баранину на 22% ниже, чем на свинину, а исходя из закупочных цен, наоборот, на баранину на 32% выше по сравнению с ценами на свинину. Действующие оптовые цены на птицу на 11% выше, чем на говядину, а по расчетам на базе закупочных цен уровень цен на говядину на 70% выше цен на птицу.

Как видим, продукция мясо-молочной промышленности оценивается в условных ценах, формирование которых происходит в отрыве от объективных процессов, определяющих их. Сложившееся положение обеспечивает любому предприятию отрасли независимо от уровня хозяйствования получение суммы прибыли, достаточной для работы на хозрасчетной основе (за счет заниженных цен на сырье). Несовершенство цен порождает формальный характер хозрасчета, осложняет переход к рыночным отношениям. Еще одна крупная проблема совершенствования хозяйственного механизма мясо-молочной промышленности лежит в области стыка процессов ценообразования и финансирования, что связано с порядком и формами предоставления дотаций.

Такой порядок предоставления дотаций не отвечает ни экономическим, ни социальным целям. Во-первых, возмещение разниц в ценах на стадии переработки сырья при отсутствии фиксированных оптовых цен на конечную продукцию подрывает хозрасчетные стимулы к повышению эффективности производства на перерабатывающих предприятиях. Такое положение не способствует углубленному использованию ценного пищевого сырья, поскольку есть реальная возможность все нерациональные затраты покрывать за счет госбюджета через предоставление дотаций. Во-вторых, нынешний порядок предоставления дотаций смещает социальные приоритеты дотационной политики государства, важнейшими целями которой являются оказание помощи сельскому хозяйству и

поддержание условий по обеспечению общедоступности мясо-молочных продуктов всем слоям населения, а не создание хозрасчетных условий хозяйствования промышленным предприятиям по переработке сельскохозяйственного сырья. Поэтому в настоящее время системы ценообразования и финансирования взаимодействуют таким образом, что косвенным путем дотируется неэффективная деятельность переработчиков сельскохозяйственной продукции. Это серьезный недостаток существующего хозяйственного механизма.

К тому же существующий порядок предоставления средств для оказания экономической помощи сельскохозяйственным предприятиям нельзя называть дотациями в строго научном смысле. Последние в значительной степени опосредованы ценовыми формами и представляют собой синтезированный цено-финансовый рычаг. В данном случае характерным является то, что нынешняя дотационная система не выступает действенным стимулом производства. В частности, рост объемов дотаций не сопровождается ростом объемов производства сельхозпродукции в таких же размерах. Здесь зависимость обратная: с ростом объемов сельхозпродукции росли и размеры дотаций. Это, бесспорно, экономический нонсенс, поскольку из теории известно, что увеличение производства должно сопровождаться снижением затрат и соответственно дотаций на производство того или иного продукта. Но, как видно, практика нашего хозяйствования шла своим путем, который в итоге оказался тупиковым. Это потребовало такого болезненного мероприятия, как реформа розничных цен, связанная с повышением цен на продукты питания.

Существующая система дотаций государства на продукцию животноводства и растениеводства (т. е. организация и порядок предоставления, объекты финансирования, социально-экономические цели) не однородна. Дело в том, что с 1 января 1983 г. в ней появился «новый» элемент, связанный с надбавками к закупочным ценам для низкорентабельных и убыточных хозяйств. Размер надбавок в 1984 г. составил 9,8 млрд. руб., или 17% от общей суммы государственных дотаций на сельскохозяйственную продукцию. Этому виду присущи те же недостатки, что и всей дотационной системе в целом.

Таким образом, в настоящее время наблюдается взаимный встречный поток денежных средств, который

является, с одной стороны, свидетельством, а с другой — следствием отсутствия реальных ценовых и финансовых стимулов по повышению эффективности производства в мясо-молочной промышленности. Действительно, хотя существуют значительные платежи в бюджет из прибыли, в отрасль косвенным путем направляются дотации для покрытия разниц в ценах на сырье. Резюмируя изложенное, необходимо признать, что существующая система предоставления дотаций на покрытие разниц между закупочными и розничными ценами, а также порядок и организация ценообразования в мясо-молочной промышленности нуждаются в серьезной перестройке.

Целью радикальной реформы хозяйственного механизма, предполагающей развитие рыночных отношений, является обеспечение нового качества роста экономики посредством постоянного поддерживания общей и структурной сбалансированности. Решение этой проблемы требует обеспечения системной увязки как внутри каждого элемента хозяйственного механизма, так и между ними. Для единой сбалансированности системы цен в АПК необходима системная связь закупочных цен с оптовыми на продукцию промежуточных звеньев и ценами конечной реализации. В настоящее время такая увязка отсутствует, что создает серьезные проблемы в функционировании системы хозяйствования в АПК. Другая важная задача — обеспечение комплексного и однонаправленного воздействия ценового и финансово-кредитного механизма на повышение эффективности хозяйствования в АПК.

Существующий порядок и организация ценообразования в мясо-молочной промышленности и нынешняя система предоставления дотаций на покрытие разниц между закупочными и розничными ценами на животноводческую продукцию нуждаются в серьезной реформе. Решение этой проблемы необходимо искать посредством комплекса взаимоувязанных мер в области ценообразования и финансирования. Основными направлениями совершенствования оптовых цен на продукцию мясо-молочной промышленности являются отказ от внутриреспубликанских расчетных цен, планирование оптовых цен не расчетным путем, а путем фиксирования и разработки их прейскурантов и определение фиксированных оптовых цен как суммы нормативных затрат на сырье по закупочным ценам, нормативных затрат по переработке сырья, стоимости вторичного сырья, возникающего при

переработке продукции, норматива рентабельности в процентах к нормативной стоимости обработки.

Это позволит решить две важные проблемы. Во-первых, удастся нейтрализовать влияние условий реализации (т. е. поясной дифференциации розничных цен, колебаний торговых и оптово-сбытовых скидок) на рентабельность предприятий мясо-молочной промышленности. Во-вторых, будет исключено косвенное дотирование предприятий, перерабатывающих сельскохозяйственную продукцию, поскольку при сохранении на определенное время дотации будут возмещать разницу между фиксированными оптовыми ценами и льготными розничными ценами в момент реализации продукции торговым предприятиям. В этих условиях дотации в максимальной степени смогут реализовать свое целевое назначение. Кроме того, поскольку оценка продукции мясо-молочной промышленности в действующих ценах искажает показатели прогнозируемого экономического и социального развития, мешает принимать обоснованные перспективные плановые и хозяйственные решения, занижает объем товарной продукции и показатель производительности труда, то будет устранен и этот недостаток.

Оптовые цены, рассчитанные на базе закупочных, позволят выявить не только реальные соотношения цен, но и государственные дотации по видам мяса. Так, если уровень государственной дотации по говядине принять за 1, то по свинине он составит 0,59, баранине — 1, птице — 0,35. Как видим, дотация предоставляется преимущественно на закупку говядины и баранины. Анализ государственных закупок скота за ряд лет свидетельствует о том, что на долю крупного рогатого скота приходится 60% закупок, овец и коз — 5, свиней — 23, птицы — 12%, т. е. в государственных закупках преобладают те виды мяса, по которым выделяется наибольшая дотация. Переориентация государственного плана на увеличение закупок мясной свинины и птицы позволит сэкономить народному хозяйству не только государственные средства, но и корма, поскольку на привес 1 кг крупного рогатого скота требуется 7,5 кормовых единиц, а на привес 1 кг свиней — 6 кормовых единиц.

Необходимо отметить, что ориентация на расширение производства мяса птицы отражает прогрессивные мировые процессы в потреблении мясных продуктов. В 80-х годах в развитых капиталистических странах усилилась

тенденция к рациональному питанию и росту потребления продуктов, позволяющих легко и быстро приготовить пищу. Эти факторы особенно повлияли на рост розничной продажи птицы, так как этот продукт отвечает требованиям рационального питания, а также заметно дешевле различных видов мяса. Вследствие этого в США произошло даже резкое снижение реализации говядины, несмотря на то что потребление этого продукта — национальная традиция американцев. Сокращение потребления говядины на душу населения за последние 10 лет превысило 17% с рекордного уровня 41 кг в 1976 г. до 35 кг в 1986 г. С учетом рыночной конъюнктуры, вызвавшей закрытие 35% общего количества боен в стране, мясная промышленность была вынуждена снизить в 1984 г. розничные цены на говядину в среднем с 2,58 дол. за фунт (примерно 5,8 дол. за 1 кг) до 2,4 дол. (5,3 дол. за 1 кг) [186, 8—9].

Системе покрытия дополнительных затрат низкорентабельных и убыточных хозяйств следует придать в большей степени финансово-дотационный вид. Представляется целесообразным значительную сумму дотации направлять на развитие сельскохозяйственных предприятий в форме субвенций (такой порядок дотирования существует в США, Италии, Японии). Дотирование в форме субвенций предусматривает выдачу денежных средств местным органам управления (в наших условиях это могут быть АПО) для строго обусловленного направления использования (например, развитие материально-технической базы, мелиорация, социальные цели, охрана окружающей среды и т. п.), а также предполагает их возврат вышестоящим органам управления в случае нарушения условий применения.

Отметим, что важнейшей составной частью реформы системы ценообразования в СССР является также разработка основных направлений перестройки цен на продукты питания и в особенности цен на мясо-молочную продукцию. Решение данной проблемы требует особо тщательного анализа и оценок возможных социально-экономических последствий. Связано это с двумя причинами. Во-первых, розничные цены на продукты питания играют огромную роль в формировании жизненного уровня советских людей, поэтому любые их изменения должны учитывать все многообразие факторов, влияющих на уровень материального благосостояния. Во-вторых, в

ценообразовании на продукты питания, причем в планировании розничных цен в большей мере, накопилось слишком много проблем. Откладывание или запаздывание в их решении лишь усугубляет и обостряет сложность вопроса.

Существующая длительное время относительная стабильность розничных цен на продукты питания, в том числе на мясо-молочную продукцию,— важный фактор сохранения сложившегося уровня жизни всех слоев населения. Этот момент особенно важен для лиц, имеющих невысокие и фиксированные доходы, в том числе за счет общественных фондов потребления (пенсии, пособия, стипендии). Поэтому стабильность розничных цен играла и играет для этих групп населения весьма важную роль. Кроме того, стабильность розничных цен оказывает при определенных условиях позитивное воздействие на активизацию стимулирующей функции распределения по труду.

Вместе с тем стабильность розничных цен не самоцель экономической политики государства, и она не может, по нашему мнению, претендовать на роль «абсолютной» экономической истины. В самом деле, движение цены с объективной необходимостью подчиняется законам движения стоимости товара. Требование соответствия цен величине ОНЗТ распространяет свое влияние как в целом на народное хозяйство, так и на каждую отрасль в отдельности. Общество сознательно может отклонять цены от стоимости. Но эти отклонения не могут быть безграничны. Индикатором правильности их служит общая и структурная товарно-денежная сбалансированность. Поэтому, если величина общественной стоимости продукта изменяется, а цены остаются стабильными, то возникает противоречие между принципом отражения в ценах ОНЗТ и требованием стабильности.

На протяжении достаточно длительного периода времени в аграрном секторе нашей экономики наблюдается постоянный рост издержек на производство сельскохозяйственной продукции. И сколько бы ни говорилось об огромных нерациональных затратах в сельском хозяйстве, перерабатывающей промышленности — это субъективные, хотя во многом и правильные, оценки. Реальное положение вещей состоит в том, что все эти затраты получают общественную оценку в виде заработной платы, объемов выполненных работ, а поэтому нерациональ-

ность хозяйствования приобретает фактически объективный статус.

Кроме того, необходимо учитывать и другие тенденции. С рубежа 50—60-х годов в нашей экономической теории и практике была провозглашена концепция на стабилизацию цен и тарифов при одновременном массовом повышении заработной платы и оплаты труда колхозникам. Но оплата труда составляет одну из важнейших статей издержек производства и обращения продуктов питания. Возникла противоречивая ситуация. Инструментом, с помощью которого эти противоречия сглаживались, были государственные дотации. До тех пор, пока размер дотаций был умеренным, их трактовали как эффективное средство в системе распределительных отношений. Однако в настоящее время, когда дотации возросли и стали оказывать серьезное давление на бюджетные ресурсы, их оценка во многом изменилась.

Ныне действующая система розничных цен в своей основе бесперспективна, тем более при переходе к регулируемой рыночной экономике. Так, в 1970—1982 гг. постоянно возрастающий объем дотаций к розничным ценам компенсировался увеличением поступлений в бюджет налога с оборота, реализуемого в алкогольных напитках, табачных изделиях и группах так называемых престижных товаров, за счет экспорта сырья (прежде всего углеводородного), а также импорта готовых непродовольственных товаров и некоторых видов продовольствия (фрукты, овощи и т. п.). В результате налог с оборота приобрел в значительной степени фискальный характер. Причем если в 70-е годы отношение суммы дотаций к величине реализуемого в розничных ценах налога с оборота оставалось относительно стабильным (примерно 30%), то сейчас положение изменилось в худшую сторону. Возросшая дотационность привела к тому, что это соотношение составляет 50% [136, 25].

Вместе с тем теперь нельзя ориентироваться на прежние источники поступления налога с оборота в бюджет — алкогольные напитки и импортные непродовольственные товары. Из-за падения цен на мировом рынке произошло снижение валютных поступлений от продажи нефти и газа. Поэтому в настоящее время можно говорить о стабильности цен как о желаемом, но трудно реализуемом принципе. Более того, принцип стабильности государственных розничных цен носит во многом декларативный

характер. Прейскурантные цены на продукты питания на протяжении длительного времени действительно оставались без изменений. Но по ряду товарных групп произошло прямое (хлеб и хлебо-булочные изделия) или косвенное удорожание. Последнее связано с изменением рецептур производства или состава ряда мясных и молочных продуктов без изменения прейскурантных цен. Кроме того, значительно расширилась кооперативная торговля, реализующая товары по ценам, не дотируемым из госбюджета. В результате всех этих процессов происходит постоянный рост средних розничных цен на продукты питания. По оценкам ВНИИКСа, за 10 лет (1976—1985 гг.) индекс средних розничных цен по продуктам питания (без алкогольных напитков) составил 110%, а за счет роста средних цен по данной товарной группе получено 30% прироста розничного товарооборота.

Как уже отмечалось, розничные цены играют важную роль в осуществлении социальных программ и повышении уровня жизни. Но совершенствование системы розничных цен в рамках радикальной реформы хозяйственного механизма представляет собой сложную не только экономическую, но и социально-политическую задачу. Особую значимость приобретает научная оценка нынешнего состояния распределения потребительских благ, платности и бесплатности товаров и услуг, социальной направленности ценообразования, т. е. всего комплекса вопросов, связанных с проблемой социальной справедливости в экономическом базисе общества. Это и должно стать целью создания положения, при котором конечным итогом всякой теоретически хорошо функционирующей экономической системы должна стать такая практическая реализация ее, при которой социальная справедливость будет достигаться на основе роста экономической эффективности.

Некоторые экономисты считают, что повышение розничных цен на мясо-молочные продукты может привести к нарушению принципов социальной справедливости. Однако ленинское понимание социальной справедливости при социализме не дает повода для подобных опасений. Кроме того, трактовка принципа социальной справедливости как якобы обеспечивающего при нынешних розничных ценах примерное равенство и общедоступность потребления мясо-молочных продуктов не соответствует действительности. Данные бюджетной статистики убеди-

тельнейшим образом свидетельствуют о глубокой дифференциации уровня потребления мясо-молочных продуктов в зависимости от уровня доходов. Так, например, в Белорусской ССР группы населения с доходом до 200 руб. на душу имеют по сравнению с группами дохода до 50 руб. более чем трехкратное преимущество в уровне потребления мяса и мясопродуктов.

Поэтому достаточно обоснованное регулирование розничных цен на продукты питания (в том числе и в сторону их повышения) будет способствовать не только торжеству социальной справедливости, но и вести к созданию полноценного рынка. Именно в этих условиях они получат настоящее комплексное развитие, поскольку, во-первых, значительно повысится престиж тружеников сельского хозяйства всего аграрного сектора страны, во-вторых, укрепится социально-экономический базис села, уменьшится из него отток молодежи, в-третьих, усилятся экономические стимулы к увеличению производства мяса, молока и других продуктов питания в личном подсобном хозяйстве, в-четвертых, с ликвидацией многоуровневости цен, а это должно стать неотъемлемой составной частью реформы, произойдет выравнивание покупательной способности рубля по регионам страны, возрастет стимулирующее действие оплаты по труду, в-пятых, произойдут положительные изменения в социальной психологии потребителей [67].

Вступление экономики нашей страны в стадию интенсивного развития коренным образом меняет характер потребления при социализме. Этому моменту в экономической литературе уделяется очень мало внимания. Хотя, анализируя ход дискуссии о характере распределения продуктов в будущем социалистическом обществе, Фридрих Энгельс писал следующее: «Но, как ни странно, никому не пришло в голову, что ведь способ распределения существенным образом зависит от того, какое количество продуктов подлежит распределению, и что это количество, конечно, меняется в зависимости от процесса производства и организации общества, а следовательно, должен меняться и способ распределения. Но все участники дискуссии рассматривают «социалистическое общество» не как что-то постоянно меняющееся и прогрессирующее, а как нечто стабильное, раз и навсегда установленное, что должно, следовательно, иметь раз навсегда установленный способ распределения» [1, т. 37, 370]. Гипертро-

фированное представление о «вневременных» преимуществах политики стабильности цен, приспособленное практикой административно-командной системы управления в требовании неизменности, когда цены и тарифы не пересматривались длительное время, оборачивается закостенелостью системы цен, делая ее субъективной и затратной по своей сути.

В обеспечении поступательного и интенсивного развития советской экономики значительная роль принадлежит созданию и поддержанию общей и структурной товарно-денежной сбалансированности, в том числе и на потребительском рынке. Важная, хотя и не единоопределяющая, роль в реализации этого процесса принадлежит розничным ценам. При этом необходимо исходить из той роли, которую играют розничные цены, во-первых, в поддержании сбалансированности объемов производства, рыночных фондов товаров и денежных доходов населения, во-вторых, в воздействии на структуру потребления и воспитание разумных потребностей.

Существующая на протяжении длительного периода времени тенденция значительного опережения темпов роста денежных доходов населения над темпами роста производительности труда при отсутствии должной ориентации производства на потребности населения привела к существенному разрыву в размерах товарных и покупательных фондов. Так, на протяжении последних 25 лет фактические покупательные фонды населения [82, 8] ежегодно превышали их плановый размер на 2—3%, а товарное покрытие, за незначительными исключениями, оказывалось даже ниже планового размера покупательных фондов на 2—3% [82, 8]. Ежегодный размер покупательных фондов в результате превышал товарное покрытие на 4—6%. Таким образом, существовала значительная общая несбалансированность на потребительском рынке.

В то же время произошли существенные качественные изменения в структуре потребительских интересов. В частности, платежеспособный спрос в большей мере переместился на высокоценные продукты питания (мясо, колбасные изделия, молочная продукция, ценные виды рыбопродуктов и т. п.). Неизменные (с 1962 г.) относительно низкие государственные розничные цены на мясомолочные продукты и невысокие (а по ряду лет и вовсе стагнация) темпы роста объемов их производства на

фоне общей товарно-денежной несбалансированности привели к острой дефицитности на этом товарном рынке. Ведь нельзя забывать, что цена сама по себе является своеобразным индикатором уровня потребительной стоимости товара. И если перед потребителем стоит альтернативная задача выбора товара, то вероятность приобретения относительно более дешевого продукта, но с высокими потребительскими свойствами выше. В результате этого возникает ситуация, когда относительно низкие розничные цены в условиях существования общей товарно-денежной несбалансированности в значительной степени сами воспроизводят дефицитность.

В этот же период ярко проявились две другие негативные тенденции. Во-первых, произошел значительный рост себестоимости производства мясо-молочной продукции. В результате этого превышение затрат над розничными ценами в 1985 г. в расчете на 1 кг составило по говядине 2 р. 98 к. (168,4% от розничной цены), по свинине — 1 р. 44 к. (76,6% от розничной цены), по молоку — 18 коп. (75,0% от розничной цены), маслу сливочному — 4 р. 80 к. (142,0% от розничной цены) [50, 5]. Все это повлияло на рост дотаций по покрытию разницы между закупочными ценами на скот и молоко и розничными ценами на мясо-молочную продукцию. Например, если в 1965 г. дотации по мясу составили 2,8 млрд. руб., то в 1984 г. они достигли 21 млрд. руб. По молоку дотации в 1982 г. были равны 9 млрд. руб., в 1984 г.—14,1 млрд. руб. Всего величина дотаций по продуктам питания в народном хозяйстве возросла с 35 млрд. руб. в 1965 г. до 54,7 млрд. руб. в 1984 г. [50, 5]. За этот период объемы дотаций возросли в 16 раз. Трудно найти другой экономический показатель в народном хозяйстве, характеризующийся таким быстрым ростом.

В эти же годы доходы государственного бюджета росли значительно медленнее, в результате чего дотационный прессинг на финансовую систему усилился. При этом в анализируемом периоде произошло значительное увеличение объемов импорта продовольствия. В одиннадцатой пятилетке СССР ежегодно закупал за рубежом около 1 млн. т мяса и мясопродуктов и примерно 200 тыс. т животного масла [37, 59]. Велики были закупки фуражного зерна.

Каковы же перспективы развития этих процессов в будущем? Большинство экономистов весьма осторожны

в прогнозах стабилизации себестоимости сельскохозяйственной продукции, не говоря уже о ее сокращении. Безусловно, мощным фактором снижения затрат должно стать самофинансирование, полный хозрасчет и самоокупаемость в сельскохозяйственных предприятиях, решение земельных отношений и создание регулируемого рынка. Но нельзя забывать и о другой стороне — росте затрат на социальное переустройство села, определенном росте оплаты труда колхозников и рабочих совхозов. Поэтому даже стабилизация себестоимости будет представлять собой крупный экономический успех.

Что касается объемов импорта продовольствия, то в ближайшем будущем маловероятен их сколько-нибудь существенный рост. Связано это с падением цен на нефть и сокращением валютных поступлений в бюджет. Эти прогнозные оценки свидетельствуют, что проблема формирования дотационных расходов из бюджета на покрытие разниц в ценах еще более обострится. Отрицательное влияние этих процессов не было бы столь серьезным, если бы удалось добиться положительного сдвига на рынке непродовольственных товаров. Но и здесь опережающий рост денежных доходов и переключение спроса на высококачественную продукцию застали промышленность и торговлю врасплох.

Кроме того, обеспечение устойчивых денежных поступлений в бюджет посредством налога с оборота происходило в основном за счет повышения цен на остродефицитные товары. Многие повышения были крайне необоснованы ни качественно, ни количественно (использовалось в основном многократное повышение цен), в результате чего возникли еще большие перекосы в сбалансированности потребительского рынка. Что касается снижения цен, то оно коснулось в основном тех товарных групп, на которые спрос постоянно падал, и не смогло компенсировать не только материальные, но даже и моральные потери населения. Поэтому объективное развитие экономической ситуации приводит к необходимости перестройки розничных цен на основе все большего учета принципов и закономерностей функционирования рыночных отношений.

Раздел 2

ОПТОВЫЕ ЦЕНЫ И СТИМУЛИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОГО ВЕДЕНИЯ ХОЗЯЙСТВА

Глава 1

ОПТОВЫЕ ЦЕНЫ В МЕХАНИЗМЕ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

1. Место и роль оптовой цены в механизме хозяйствования

Коренное совершенствование ценообразования предполагает более полное использование цен в рыночном управлении экономикой, усиление их роли в осуществлении действительного, подлинного хозяйственного расчета, без которого немыслимо высокоэффективное ведение хозяйства. Задачи, стоящие перед оптовыми ценами, обусловливают не только их роль в хозяйственном механизме, но и определяют степень воздействия всей системы цен на рост эффективности общественного производства, на решение задачи социально-экономического развития страны на основе ускорения темпов научно-технического прогресса. Цена всегда была одним из экономических рычагов, который активно использовался в хозяйственном строительстве. Это обусловлено тем, что в ней, как в фокусе, концентрируются все проблемы экономики.

Место оптовой цены в механизме хозяйствования можно установить посредством выяснения роли, которую она играет в последнем. В свою очередь роль оптовой цены определяется тем, что в условиях все большего развития товарно-денежных отношений при сохранении элементов государственного регулирования все больше используются связи, основанные на отношениях эквивалентного обмена. Тем самым роль оптовой цены обусловливается необходимостью решать задачи, связанные с эквивалентным обменом внутри различных звеньев общественного

производства. В данном случае роль оптовой цены в механизме хозяйствования предопределяется задачами и условиями, формирующими характер действия данной цены в хозяйственном механизме, а также самим характером действия (особенностями функционирования) оптовой цены. Именно посредством специфики или особенностей функционирования последней реализуются те задачи, которые она должна выполнять.

Место оптовой цены в механизме хозяйствования можно определить как сферу, в которой она функционирует со всеми присущими ей чертами. Поскольку функционирование оптовых цен связано прежде всего со сферой производства, то и сущностные черты данных цен должны нести на себе отпечаток тех задач и проблем, которые решаются механизмом хозяйствования сферы производства. Так как в настоящее время основной задачей является ориентация на рыночные отношения, предполагающие повышение эффективности общественного производства на основе ускорения темпов научно-технического прогресса, то ее решению должен быть подчинен характер действия оптовых, а также всех других видов цен, имеющих идентичную структуру.

Исходя из изложенного выше понимания роли и места оптовой цены в механизме хозяйствования, можно сделать вывод о том, что ее использование в регулируемой рыночной экономике должно быть направлено на реализацию принципов подлинного хозяйственного расчета, без которого немыслимо высокоэффективное ведение хозяйства. Для реализации этого положения необходимо, чтобы оптовые цены достаточно объективно решали задачу соизмерения затрат и результатов, так как на основе этих цен формируются все стоимостные показатели хозяйственной деятельности предприятий. Тем самым роль и место оптовой цены в хозяйственном механизме предопределены в конечном счете тем, в какой мере она обеспечивает соблюдение принципов хозяйственного расчета на уровне основного производственного звена. Реализация же этих принципов в практике хозяйствования через механизм ценообразования должна вести к созданию условий расширенного воспроизводства в основном производственном звене.

Для введения в механизм управления рыночной экономикой действительного, подлинного хозяйственного расчета необходимо, чтобы, во-первых, принципы хозяй-

ственного расчета корреспондировали с принципами формирования оптовых цен, во-вторых, основные звенья народного хозяйства получили настоящую, реальную хозяйственную самостоятельность. В то же время полный хозрасчет предполагает самоокупаемость и самофинансирование, при этом под самоокупаемостью должна пониматься окупаемость затрат, под самофинансированием — финансирование капитальных вложений за счет собственных доходов основных звеньев народного хозяйства.

В основе полного хозяйственного расчета должен лежать жесткий экономический контроль посредством цены за обоснованностью уровня затрат трудовых и материальных ресурсов, тогда цена будет «отсекать» излишние, нерациональные затраты на производство продукции. В этом фактически состоит сущность цены как экономического норматива, направленного на повышение эффективности производства основных звеньев народного хозяйства. По сути дела «значение цены как планового экономического норматива заключается прежде всего в том, что в уровне цены общество фиксирует свои требования к экономичности каждого конкретного производства» [141, 10]. Это относится в первую очередь к централизованно устанавливаемым ценам, но имеет также значение для договорных и самостоятельно устанавливаемых цен, т. е. свободных цен.

Необходимо заметить, что в обсуждении проблем перевода основных звеньев народного хозяйства на рыночные отношения внимание сосредоточивается, как правило, на вопросах формирования и использования экономических нормативов, а также на различного рода платежах предприятий (объединений). В данном случае «экономический норматив — это централизованно формируемый и доводимый до предприятия показатель, устанавливающий пропорцию распределения его доходов и накоплений между государством (представленным различными органами) и самим предприятием» [221, 8]. Экономические нормативы должны побуждать основные звенья народного хозяйства к эффективному хозяйствованию, заинтересовывать их в зарабатывании средств для обеспечения платежей в бюджет, министерству и территориальным органам управления, оплаты счетов за поставленную продукцию и оказанные услуги, начислений амортизации, расчетов с банком, погашений штрафов, пени, санкций (если они имеются), формирования фонда

развития производства науки и техники, фонда социального развития и фонда оплаты по труду.

В то же время среди экономических нормативов фигурирует такой феномен, как цена. Ясно, что без наличия экономически обоснованных оптовых цен невозможно достичь резких изменений в результатах хозяйствования основных звеньев народного хозяйства. Тем самым оптовая цена должна выступать экономическим нормативом, предопределяющим и согласующим механизм функционирования всех других нормативов, обеспечивать прямую зависимость зарабатываемых основными звеньями народного хозяйства средств (конечных результатов хозяйственной деятельности) от величины (в стоимостной форме) затрат ресурсов, используемых для достижения тех или иных результатов.

Посредством оптовых цен должны создаваться равнонапряженные условия для достижения основными звеньями народного хозяйства доведенных до них в централизованном порядке или принятых ими самостоятельно конечных результатов хозяйственной деятельности. Предприятия (объединения) имеют разные объективные условия хозяйствования, техническое оснащение, трудовые ресурсы. Вследствие этого, прилагая одинаковые усилия, они получают разную величину конечного результата. Поэтому оптовые цены предприятий должны быть дифференцированы таким образом, чтобы могли полнее отражать общественно необходимые затраты труда в зависимости от объективно существующих условий производства тех или иных основных звеньев народного хозяйства. Кроме того, это означает учет в ценообразовании платежей не только за производственные фонды и трудовые ресурсы, но и за природные ресурсы, дифференцированные в зависимости от их качества, объемов и потребности в них.

На необходимость дифференциации оптовых цен указывает практика хозяйствования. Так, в Якутской АССР в структуре себестоимости любой продукции около 30% занимают дополнительные расходы, вызванные суровыми климатическими условиями проживания, северным коэффициентом и надбавками к зарплате. Существенно повышают себестоимость продукции расходы на перевозку сырья, материалов, оборудования, дороговизна услуг производственной инфраструктуры [19, 2]. Однако эти дополнительные расходы не учитываются и реализация

продукции осуществляется по общесоюзным прейскурантам, что ведет к ее убыточности. Тем не менее дифференциация оптовых цен должна иметь научную основу, связанную прежде всего с их формированием на базе общественной стоимости.

Поэтому обеспечение оптовой ценой деятельности основных производственных звеньев на принципах хозяйственного расчета зависит от того, насколько она отражает тенденции в формировании и движении общественно необходимых затрат труда. Тем самым выяснение роли и места оптовой цены в механизме хозяйствования предполагает определение уровня той объективной экономической основы (величины общественно необходимых затрат труда), на которую должна быть сориентирована эта цена. Однако, несмотря на большое количество исследований по проблеме общественно необходимых затрат труда, советские экономисты пока не пришли к единому мнению в вопросе социально-экономической специфики ОНЗТ в условиях социализма, закономерностей и особенностей их формирования, в том числе в условиях регулируемого рынка. Причина тому — различия в подходе к выяснению роли товарно-денежных отношений, места закона стоимости в системе экономических законов социализма, соотношения непосредственно общественных и стоимостных форм регулирования производства, особенно в условиях рыночной экономики.

Как экономическая категория социализма общественно необходимые затраты труда выражают отношения между обществом, трудовыми коллективами и отдельными работниками, возникающие в процессе оценки относительно обособленных индивидуальных трудовых затрат, постоянно осуществляемых в масштабах всего общества и направленных на достижение максимального конечного результата при минимальном потреблении общественных ресурсов. В то же время выяснение закономерностей формирования и движения ОНЗТ может быть отнесено лишь к одному фактору оптовой цены — образованию норматива затрат трудовых и материальных ресурсов (при абстрагировании от фактора общественной потребности). В конкретной практике приближение норматива затрат к определенному уровню, соответствующему ОНЗТ, достигается в процессе выравнивания эффективности хозяйствования всех производственных звеньев при наличии действенных стимулов к экономии

живого и овеществленного труда*. Самое же стоимость и общественно необходимые затраты труда невозможно непосредственно измерить, поскольку это абстрактные категории, точкой приложения которых является столь же абстрактный продукт в товарной или непосредственно общественной формах.

Формирование нормативов трудовых и материальных затрат должно базироваться на их воспроизводственной основе. В свою очередь определение ОНЗТ условиями воспроизводства предполагает в конечном счете приведение динамики цен в соответствие с планируемым ростом производительности труда, обеспечение снижения цен под заданный рост производительности труда. В данном случае появляется возможность снизить цену не после того, как фактически произошло снижение затрат (так обстояло дело при капитализме периода свободной конкуренции), а до начала процесса производства, установив норматив, соблюдение которого возможно только при неуклонном выполнении планов повышения производительности труда. Поэтому в условиях регулируемой рыночной экономики в качестве общественно необходимых затрат труда должны выступать минимальные затраты трудовых и материальных ресурсов на создание продукта в соответствии с общественной потребностью в нем.

Данное обстоятельство обусловлено тем, что при постоянном росте производительности общественного труда оптовые цены должны формироваться на основе затрат живого и овеществленного труда, имеющих тенденцию к снижению. Тем самым в регулируемой экономике будет полнее реализовываться не только противозатратный или минимально затратный принцип ценообразования, но и воспроизводственная природа общественно необходимых затрат труда, связанная с тем, что «стоимость всякого товара... определяется не тем необходимым рабочим временем, которое заключается в нем самом, а рабочим временем, *общественно* необходимым для его воспроизводства» [1, т. 25, ч. 1, 153]. В данном случае воспроизводственная природа общественно необходимых за-

* Например, в соответствии с [110] трудоемкость изготовления продукции или производительность оборудования считается целесообразным учитывать по выработке 20—25% передовых рабочих конкретной профессии, т. е. необходимо ориентироваться на рабочих, которые максимально перевыполняют норму в лучшем квартале отчетного года.

трат труда требует, чтобы оптовые цены отражали условия воспроизводства не предыдущего, не текущего, а будущего воспроизводственного цикла.

Общеметодологический подход к формированию оптовых цен на основе минимальных затрат на производство продукции* требует также учета объективно существующих условий приложения труда. Этими условиями должны выступать те, в которых имеются наиболее благоприятные возможности для производства продукции. Так, В. Ефремов пишет: «Уровни цен на отдельные виды продукции должны определяться не на базе средних и даже не просто прогрессивных затрат, а исходя из нормативной себестоимости продукции, производимой по наиболее экономичной из уже существующих технологий, а сигналом для соответствующего пересмотра цены должно стать появление новой, еще более эффективной технологии» [69, 55]. Такое методологическое положение в полной мере может быть отнесено не только к предприятиям машиностроительного комплекса, но и к другим отраслям народного хозяйства.

Например, в настоящее время закупочные цены, структура которых практически аналогична структуре оптовых цен, полностью основываются на затратном принципе. Последний не стимулирует экономное ведение хозяйства. Это ведет к тому, что цены возмещают издержки производства сельскохозяйственной продукции почти по всем районам страны, а если учесть применяемые надбавки к низкорентабельной и убыточной продукции, то издержки возмещаются фактически каждому сельскохозяйственному предприятию. В данном случае перестройка закупочных цен должна быть связана с более полным учетом в них «наиболее благоприятных природно-экономических условий, рационального размещения производства сельскохозяйственных продуктов по крупным специализированным зонам тех или иных регионов и снижением издержек производства (например, установление цен на сахарную свеклу применительно к условиям ее возделывания на Украине и в черноземных областях РСФСР, на картофель — соответственно в Белоруссии,

* Данную позицию в настоящее время поддерживает и развивает ряд других экономистов. Например, В. Чепланов и В. Шпрыгин указывают на то, что «ОНЗТ выражают минимальный уровень затрат на производство продукции, который общество может обеспечить» [207, 112].

полесских областях Украины и РСФСР, на рожь — в Пр балтийских республиках, Белоруссии, Нечерноземь РСФСР)» [86, 8].

Формирование оптовых цен на основе минимальны норм расхода ресурсов имеет особое значение в таки условиях работы предприятий, при которых важнейши оценочным показателем их хозяйственной деятельност является валовой доход (вторая модель хозяйственног расчета). Следует заметить, что прогрессивные (мини мальные) нормы расхода ресурсов будут выполняться лишь в том случае, если трудовые коллективы и отдель ные работники заинтересованы в экономном, рациональном ведении хозяйства. Такому условию отвечает оценка результатов работы по методу валового дохода. Но для этого необходимо, чтобы механизм ценообразования на уровне предприятия (объединения) соответствовал условиям самоокупаемости, самофинансирования и, наконец, рыночных отношений. Без решения данного вопроса нельзя будет достичь реальной экономической самостоятельности и ответственности основного звена народного хозяйства. Поэтому в решении проблемы самоокупаемости, самофинансирования и рыночных отношений внимание надо уделять как обоснованию различного рода платежей предприятиями и объединениями, так и правильному количественному определению такого экономического норматива, как цена*.

В то же время в условиях использования валового дохода в качестве основного оценочного показателя конечным результатом хозяйствования выступает валовой продукт. Последний состоит по стоимости из материальных затрат, средств на оплату труда и чистого дохода (прибыли). Для получения же валового дохода необходимо вычесть из валового продукта материальные затраты, т. е. валовой доход представляет собой разность между стоимостью (ценой) валовой продукции и стоимостью (ценой) материальных затрат. Отсюда можно сделать вывод о том, что валовой доход будет тем больше, чем меньше величина материальных затрат. Иными словами, для увеличения валового дохода необходимо

* По мнению некоторых экономистов, в настоящее время задача состоит «не в определении моделей цены или практически их расчета, а в выявлении сущности цены как цены непосредственно общественного производства, хотя бы на практике использование цены и выглядело в чем-то иначе, более сложно [68, 78].

обеспечивать рост объема продукции за счет снижения затрат, что в конечном счете должно обеспечивать ограничение их роста.

Величина валового дохода — по сути дела вновь созданная стоимость. Одна часть валового дохода представляет собой оплату труда со всеми видами поощрений, другая — выступает в виде чистого дохода предприятия. Между данными частями валового дохода существует пропорциональная зависимость, отражающая те или иные их изменения. При этом фонд оплаты труда целесообразно определять на основе фактических затрат за конкретный период времени, например за пять лет. Полученная величина будет представлять собой укрупненный норматив, который в свою очередь может действовать, например, в течение одного воспроизводственного цикла (одного года). Использование такого механизма ориентации доходов на конечные результаты деятельности основных звеньев народного хозяйства должно побуждать последние вести хозяйствование с минимальными затратами на получение продукта высокого качества, поскольку чем больше валовой доход, тем значительнее его часть, поступающая в фонд оплаты по труду.

Отличие в оценке хозяйственной деятельности предприятий по стоимости реализованной (валовой) продукции и путем использования валового дохода состоит в том, что в первом случае принимается во внимание лишь объем произведенной продукции того или иного качества, во-втором — материальные затраты на ее производство. Учет данного обстоятельства предполагает, что прирост производства продукции должен сопровождаться экономией материальных затрат. При этом, как подчеркивалось выше, не остается нейтральным фонд оплаты труда. Дело в том, что при его формировании по показателю реализованной (валовой) продукции практически не принимается во внимание ее рентабельность, а значит, отсутствуют стимулы для экономного использования ресурсов.

При формировании фонда оплаты труда на основе валового дохода картина меняется. Это обусловлено тем, что валовой доход рассчитывается как разница между выручкой от реализации продукции и материальными затратами на ее производство. В данном случае прослеживается прямая связь между объемом изготовленной и реализованной продукции и величиной материальчых за-

трат. Чем меньше последние, тем больше валовой доход и соответственно фонд оплаты по труду. Отсюда возникает и заинтересованность в максимизации производства продукции высокого качества при минимальных материальных затратах. Но при этом процент (норматив) отчислений от валового дохода на оплату труда целесообразно устанавливать по каждому виду (группе) продукции.

Оценка результатов хозяйственной деятельности основных звеньев народного хозяйства в зависимости от используемой модели хозяйственного расчета связана также с моделью оптовой цены. Так, в соответствии с первой моделью хозяйственного расчета модель оптовой цены в самом общем виде может быть выражена следующей формулой:

$$Ц_{б,н} = С_{б,н} + П_р \begin{smallmatrix} \nearrow max \\ \searrow min \end{smallmatrix}, \qquad (7)$$

где $Ц_{б,н}$ — цена продукции (базовой или новой); $С_{б,н}$ — себестоимость продукции (базовой или новой); $П_р \to max$ — прибыль в цене новой продукции; $П_р \to min$ — прибыль в цене базовой или старой продукции.

Как видно, в условиях работы основных звеньев народного хозяйства по первой модели хозяйственного расчета при ценообразовании на их продукцию отсутствуют стимулы снижения затрат. Поэтому при максимизации или минимизации прибыли величина себестоимости практически неизменна. Все это устраняется при работе предприятий (объединений) по второй модели хозяйственного расчета. Данное обстоятельство должно найти свое отражение в модели цены. Последняя применительно ко второй модели хозяйственного расчета может быть выражена следующим образом:

$$Ц_{б,н} = (М_з \to min) + (В_д \begin{smallmatrix} \nearrow max \\ \searrow min \end{smallmatrix}), \qquad (8)$$

где $М_з$ — материальные затраты и приравненные к ним (на производство базовой или новой продукции); $В_д \to max$ — валовой доход в цене новой продукции; $В_д \to min$ — валовой доход в цене базовой или старой продукции.

Модель цены, выраженная формулой (8), едина для отраслей народного хозяйства, которые работают по второй модели хозяйственного расчета. Но это отнюдь не означает, что в структуре цены различных видов продук-

ции должен быть одинаковый удельный вес, например, материальных затрат и валового дохода. Он не может быть таковым по той причине, что в ценообразовании всегда сохранялось и будет сохраняться разнорентабельность производства различных видов продукции. Ее наличие — достаточно объективный фактор, связанный не только с необходимостью большего отражения оптовыми ценами величины общественно необходимых затрат труда, но и со стимулированием выпуска высокоэффективной продукции и дестимулированием производства морально устаревших изделий. Разнорентабельность сохраняется в силу неодинаковых темпов развития отраслей, а также различия в уровнях производительности труда как на предприятиях одной отрасли, так и на межотраслевом уровне.

В последнем случае не предпринимается попытка сравнения производительности труда в различных отраслях народного хозяйства. Речь идет о том, что разный уровень производительности труда предполагает различие в структуре затрат на производство продукции. Это ведет в свою очередь к разнорентабельности производства в различных отраслях народного хозяйства, а также среди предприятий одной отрасли. Конечно, равновыгодность производства теоретически можно сконструировать, но в данном случае цена теряет всякую стимулирующую направленность, а ее роль в механизме хозяйствования значительно обедняется. Поэтому в создании противозатратности в ценообразовании решающее значение имеет не достижение равновыгодности производства разных видов продукции, а наличие механизма ограничения затрат на ее создание. Применительно к новой технике он должен быть увязан также с решением задачи стимулирования ценой повышения ее эффективности и качества.

2. Стимулирование оптовыми ценами качества и эффективности новой техники

В современных условиях цена все больше становится одним из активных инструментов стимулирования научно-технического прогресса. Роль цены в решении данной задачи предопределяется тем, в какой мере с ее помощью согласовываются экономические интересы по поводу производства и применения новой техники. Поэтому глав-

ное в стимулировании ценой ускорения научно-технического прогресса — обеспечение условий для появления экономической заинтересованности в создании новой техники на всех стадиях: от зарождения новой идеи до ее материализации в виде нового технического варианта и его использования в народном хозяйстве. Это связано с тем, что ускорение темпов научно-технического прогресса зависит прежде всего от того, насколько решена проблема создания действительно высококачественной, по настоящему высокоэффективной техники, обеспечивающей радикальное повышение производительности труда. В данном случае стимулирование ценой производства действительно высокоэффективной техники, новой по существу, а не по форме, фактически означает стимулирование научно-технического прогресса.

Актуальность решения проблемы создания новой высокоэффективной техники обусловлена необходимостью замены ручного труда машинным, предполагающим комплексную механизацию и автоматизацию производственных процессов. Вследствие этого качественное совершенствование новых видов машин должно быть направлено на сокращение с их помощью доли затрат тяжелого физического труда, на улучшение социальных условий производства. Но при этом не могут оставаться в стороне вопросы, связанные с тем, чтобы использование новых высокоэффективных машин экономило не только живой, но и овеществленный труд, обеспечивало выполнение требования снижения цены на единицу конечного полезного эффекта, а в итоге вело к существенному повышению производительности общественного труда. Между тем в ряде случаев предприятия вместо поиска путей улучшения качества продукции ищут различные лазейки для выпуска устаревших изделий. Так, Рижский машиностроительный завод через свое министерство и Госстандарт СССР добился перевода выпускаемой модели трамвайного вагона, уступающего зарубежным аналогам по скорости движения, вместимости и другим показателям, из первой категории качества в разряд простейших, неаттестуемой продукции (куда относятся, например, гвозди, скрепки) и тем самым избежал снижения его оптовой цены [120, 2].

Довольно часто новая продукция, поступающая взамен старой, оказывается хуже последней. Например, качество машин ДЛ-4М ленинградского завода «Вул-

кан», поступающих для технического перевооружения предприятий Министерства легкой промышленности СССР, ниже, чем у заменяемых машин «Интерлок». Новые машины неудобны в обслуживании, потребляют больше электроэнергии, их производительность на 25% ниже, а цена в 7,5 раза выше по сравнению со старыми [88, 2]. Вместе с тем в условиях рыночных отношений предприятие само должно зарабатывать средства на приобретение нового оборудования. Несоответствие же между ростом цен и производительностью нового оборудования ведет к увеличению амортизационных отчислений, снижению уровня фондоотдачи, а в конечном счете сказывается на экономическом состоянии основного звена народного хозяйства.

Изложенное говорит о том, что активизация роли цен в механизме хозяйствования связана также с усилением стимулирующей функции оптовых цен в создании и применении новой высокоэффективной продукции. Необходимо заметить, что в последние годы предпринят ряд практических мер к решению данной проблемы. Так, в целях усиления заинтересованности предприятий в освоении новой высококачественной продукции в практике ценообразования принят ряд новых методологических положений, суть которых состоит в расширении экономических методов обоснования цен. При определении оптовых цен все большее значение приобретают такие факторы, как полезный эффект, технико-экономические параметры и качество продукции, т. е. формирование цен все больше осуществляется с учетом потребительских свойств продукции. В настоящее время расчеты полезного эффекта от вновь осваиваемой продукции, подтверждение соответствия новой продукции по технико-экономическим параметрам и качеству лучшим отечественным и зарубежным образцам — такие же обязательные показатели, как и калькулирование себестоимости при расчетах уровней цен.

В то же время использование в ценообразовании на орудия труда их полезного эффекта (экономической эффективности) дает основание отдельным экономистам делать выводы о том, что «цена изделия должна зависеть от народнохозяйственной эффективности, но фактически она определяется калькуляцией затрат плюс прибыль» [147, 8]. Это односторонний подход к ценообразованию. Цена новой техники должна учитывать как затраты на ее про-

изводство, так и экономическую эффективность применения. По мнению некоторых экономистов [55, 11], повышение качества, выражающееся в улучшении технико-экономических параметров изделий, обязательно требует увеличения затрат, а следовательно, и оптовых цен. В данном случае исходят из того, что такая связь между повышением качества, ростом затрат и оптовых цен существует, является объективной. Однако эта связь не столь однозначна. Есть примеры, когда выпуск более высококачественных изделий не сопровождался ростом затрат трудовых и материальных ресурсов.

Между тем задачу стимулирования создания и применения действительно высокоэффективной техники цена выполняет еще недостаточно полно. В практике ценообразования приходится сталкиваться с фактами существенного завышения проектов оптовых цен, представляемых на утверждение в органы ценообразования, а также с завышением расчетной величины полезного эффекта новой техники. В настоящее время величина полезного эффекта от производства и применения новых машин методологически и методически слабо обоснована, недостаточно хорошо контролируется со стороны потребителей, что ведет к существенному завышению рассчитываемой величины полезного эффекта новой техники. Следствием этого является то, что последняя не обеспечивает реальной экономии живого труда, не способствует уменьшению доли овеществленного труда, переносимого на изготовляемый с ее помощью продукт. В конечном счете все это способствует удорожанию продукции, изготовляемой с помощью новой техники.

Основные причины завышения величины полезного эффекта — заинтересованность в этом производителей новой техники и недостатки действующей методологии его определения. Есть немало примеров, когда приобретение потребителем неэффективных машин вело к повышению себестоимости продукции, производимой с их помощью и, как следствие, к росту цен. Одной из причин такого положения является то, что полезный эффект от повышения качества новой техники продолжает оставаться расчетной величиной, хотя он должен быть фактическим, реальным, связанным в первую очередь со снижением затрат на производимую продукцию с помощью новой машины.

В то же время при расчетах полезного эффекта новой

техники продолжают использовать в трансформированном виде так называемые приведенные затраты. В действительности же все расчеты между контрагентами обмена осуществляются на основе цен, которые в большей мере отражают стоимостную оценку результатов хозяйствования. Поэтому совершенствование методологии определения полезного эффекта новой техники должно быть связано с совершенствованием формулы приведенных затрат. Оно должно идти в направлении сближения формулы приведенных затрат с моделью цены. Этого требует также то обстоятельство, что оценка результатов хозяйственной деятельности предприятий осуществляется на основе оптовых цен, а при обосновании целесообразности создания новых технических вариантов приходится оперировать не столько приведенными затратами, сколько оптовыми ценами. Не случайно в новой (1987 г.) Методике по ценообразованию на новую технику приведенные затраты при расчете полезного эффекта заменены на оптовые цены.

Анализ действующей методологии расчета полезного эффекта новой техники показывает, что на его величину оказывают неодинаковое влияние технико-экономические параметры созданной модели. В наибольшей мере на величину полезного эффекта воздействует экономия на текущих издержках применения, которая ставится в прямую зависимость от изменения производительной способности новых технических вариантов. Между тем эта зависимость не столь однозначна. Так, например, не должно ставиться в прямую зависимость от роста производительности новой техники изменение расходов на заработную плату, включаемых при расчетах в текущие издержки применения. Дело в том, что при росте производительности новой техники может происходить снижение удельного веса заработной платы в себестоимости единицы продукции, производимой с помощью новых машин. В данном случае будет изменяться структура себестоимости единицы продукции, изготовляемой с помощью этой техники, но повышение расходов по заработной плате не должно иметь прямо пропорциональной зависимости от роста производительности новой машины, вводимой вместо старой (заменяемой). Невыполнение этого условия будет способствовать необоснованному росту капиталоемкости новой техники.

Следует заметить, что довольно часто тенденцию рос-

та капиталоемкости новой техники и соответственно увеличение годовых амортизационных отчислений на ее полное восстановление пытаются оправдать тем, что это перекрывается тенденцией снижения текущих издержек применения, делаются высказывания о том, что «новое оборудование может существенно повышать производительность общественного труда без изменения (или по крайней мере с меньшим ростом) производительности самой машины» [156, 95]. Однако в практике хозяйствования реализовать данное положение весьма сложно, поскольку производительность общественного труда проявляется через снижение затрат на единицу выпускаемой продукции. В подтверждение изложенной выше точки зрения привлекается действующая методология расчета экономической эффективности новой техники, в соответствии с которой рост ее капиталоемкости может быть перекрыт текущей экономией, приведенной к единовременному виду. Между тем анализ действующей методологий расчета экономической эффективности новой техники показывает, что увеличение ее капиталоемкости не компенсируется экономией текущих издержек применения за один воспроизводственный цикл, а может быть достигнуто лишь за весь срок службы техники, что практически неосуществимо. В итоге это приводит не к уменьшению затрат на изготовление единицы продукции у потребителя, а, наоборот, увеличивает их через рост амортизации на единицу продукции (работы), производимой с помощью новой техники, поскольку капитализированная (приведенная к единовременному виду) экономия текущих издержек применения не компенсирует увеличение амортизационных отчислений.

На отсутствие равнозначности между единовременными вложениями (ценой новой техники) и капитализированной экономией текущих издержек применения указывает хотя бы то обстоятельство, что они имеют различную экономическую форму. Первые, как известно, участвуют в процессе производства в течение длительного времени (всего срока службы орудий труда) и по частям переносят свою стоимость на создаваемый с их помощью продукт, вторые полностью переносят свою стоимость на изготовляемый продукт, а время их оборота соответствует периоду одного кругооборота. Отсюда следует, что экономия на заработной плате как составной части текущих издержек применения также не должна учитываться при

расчетах полезного эффекта за весь срок службы новой техники. Капитализированную экономию текущих издержек потребления необходимо учитывать за годовой цикл воспроизводства. Соответственно наличие экономии живого труда вследствие применения новой техники еще не может быть основанием для доказательства правомерности роста в таком же размере фондоемкости изготовляемой продукции. Дело в том, что в данном случае может происходить лишь замещение, а не экономия живого труда, лишь перемещение его из одной сферы в другую.

В то же время известно, что в сокращении доли живого труда и росте овеществленного на производство единицы продукции состоит смысл повышения производительности живого труда. Однако этим не раскрываются закономерности применения (обновления) техники в современных условиях развития народного хозяйства страны. Это обусловлено тем, что в условиях, когда новая техника экономит не только живой труд, но все больше поступает на замену старых машин (это происходит, несмотря на наличие в народном хозяйстве страны большого удельного веса ручного труда), важное значение приобретает экономия овеществленного труда. Поэтому новые машины, призванные обеспечивать радикальное повышение производительности общественного труда, должны не только замещать больше живого труда, чем затрачено на их производство, не только способствовать созданию с их помощью большего количества продукции, но и обеспечивать экономию овеществленного, а в конечном счете живого труда как в данном, так и в последующих циклах воспроизводства.

В этой связи особый смысл приобретает экономия овеществленного труда, отражающаяся в величине стоимости, переносимой с новой машины на единицу продукции (работы), производимой с ее помощью, и влияющая на стоимость воспроизводства накапливаемой части средств производства. Экономия на овеществленном труде, переносимом со стоимости (цены) новой техники на единицу продукта, означает, что в сферу его производства необходимо было бы привлечь такое количество живого труда, которое обеспечивало бы равновеликое увеличение создаваемого продукта, как и при использовании техники. Тем самым экономия овеществленного труда на создание единицы продукта (работы) при помощи новой техники влияет не только на рост производительности обществен-

ного труда, но и на относительное удешевление новых машин, приводящее к снижению их цен на единицу конечного полезного эффекта.

Действительно высокоэффективная техника должна обеспечивать экономию живого и овеществленного труда. При этом уменьшение доли овеществленного труда, переносимого со стоимости (цены) новой машины (по сравнению со старым техническим вариантом), является в сущности высшей экономической границей применения техники. Это следует из того, что уменьшение амортизации на единицу продукции (работы), изготовляемой с помощью новой техники, свидетельствует о более быстром росте ее производительности и долговечности над увеличением цены (по сравнению со старым, заменяемым техническим вариантом). Однако повышение темпов роста производительности и долговечности новой техники над увеличением ее цены приводит в конечном счете не только к экономии овеществленного, но и живого труда, обеспечивает существенный рост производительности общественного труда. Поэтому ориентация создателей новой техники на выполнение именно этого условия является основанием для постановки на производство действительно высокоэффективных орудий труда.

Низшая экономическая граница применения машин — условие, при котором затраты труда на их производство равны капитализированной (приведенной к единовременному виду) экономии текущих издержек в сфере использования. Выполнение данного требования в практике создания новых технических вариантов может иметь смысл только при решении социальных проблем, связанных с внедрением новой техники в производство. Поскольку решение социальных вопросов применения новых машин обусловлено необходимостью облегчить с их помощью условия труда, которые не отвечают общественно нормальным на данном этапе развития общества, прирост капиталоемкости нового технического варианта, улучшающего социальные условия производства, должен быть равен как минимум текущей экономии (приведенной к единовременному виду) от замещения старой техники.

Вместе с тем иногда приходится идти на улучшение социальных параметров новой техники, требующих дополнительных, но не компенсируемых экономией затрат.

Принятие таких решений должно быть исключением из правил и тщательно взвешиваться с учетом объективно существующих в данный период времени общественно необходимых социальных условий производства на том или ином участке народного хозяйства. Если же во всех без исключения случаях проводить улучшение социальных параметров машин без учета экономии в сфере их применения (без ограничения затрат на улучшение социальных параметров техники величиной экономии на текущих издержках применения), то это может привести к несоответствию объемов капитальных вложений в новый и старый варианты техники с прежним (равнозначным) объемом удовлетворения общественной потребности.

Следует заметить, что в настоящее время наиболее характерная черта при расчетах экономической эффективности новых технических вариантов — ориентация на уменьшение как живого, так и овеществленного труда на единицу продукции, производимой с их помощью (по сравнению со старой или заменяемой моделью). Однако зачастую на результаты этих расчетов влияет то, что за основу берутся идеальные условия использования новой техники. Они же могут быть весьма далеки от действительных условий эксплуатации новых технических вариантов. В конечном счете это ведет не только к росту капиталоемкости нового технического варианта, но и не дает экономии на текущих издержках применения. В данном случае не только не происходит снижение затрат на единицу производимой продукции, но и не выполняется требование снижения цены на единицу конечного полезного эффекта.

Подобное положение связано также с тем, что пока продолжает оставаться нерешенной проблема аналога, что в свою очередь не способствует достаточно обоснованному сопоставлению создаваемого изделия с лучшими отечественными образцами. Например, эксплуатационные параметры отечественного оборудования сравниваются, как правило, с аналогичной иностранной продукцией на основании рекламных материалов фирм. Но эти материалы не дают необходимой информации по ряду показателей, обязательных при оценке качества отечественной продукции,— надежности, затратам на производство и т. д. Довольно часто для сравнения используются изделия, эксплуатирующиеся в различных

условиях. Все это не дает достаточно объективного представления об изделии, принятом в виде аналога как образец, лучший из существующих в настоящее время.

Между тем невыполнение требования снижения цены на единицу конечного полезного эффекта новой техники (относительного удешевления новых машин) приводит к нарушению эквивалентности обмена, замедлению темпов расширенного воспроизводства в отраслях-потребителях относительно дорогих орудий труда. Это связано с тем, что соблюдение требования относительного удешевления новых машин корреспондирует с решением проблемы натурально-вещественной и стоимостной сбалансированности капитальных вложений, направляемых на создание новых орудий труда, по сравнению с объемом капиталовложений в старый технический вариант. При этом надо иметь в виду, что запланированные темпы роста производительности труда в целом по народному хозяйству и по отдельным отраслям являются основанием для принятия той или иной политики распределения капиталовложений (ресурсов) между сферами приложения труда. Тем самым производительность труда, выступая качественной характеристикой производительных сил общества, предопределяет пропорции распределения ресурсов в зависимости от существующей общественной потребности в продукте определенной отрасли народного хозяйства. В данном случае изменение производительности труда в той или иной сфере хозяйствования влияет на изменение пропорций в распределении ресурсов через экономию времени, являющуюся следствием роста производительности общественного труда. Последняя же, как известно, должна повышаться вместе с ростом технической оснащенности живого труда.

Следствием же роста технической оснащенности живого труда должно быть то, что неизменное или меньшее его количество приводит в действие все большую массу постоянно совершенствуемых средств производства, но приводит таким образом, что на изготовляемый с помощью этих средств производства продукт (работу) требуется в каждом производственном цикле меньшая доля как живого, так и овеществленного труда. К. Маркс, определяя влияние изменения производительности труда в результате экономии времени, писал: «С общественной точки зрения производительность труда возрастает так-

же с его экономией. Последняя включает в себя не только экономию средств производства, но и устранение всякого бесполезного труда» [1, т. 23, 539]. Поскольку излишне затраченный общественный труд не ведет к его экономии, а, наоборот, к потерям, то он воздействует на уровень общественной производительности труда в каждой из сфер общественного производства.

Производительность труда в свою очередь будет влиять на величину затрат, требующуюся для создания единицы продукции. В данном случае рост производительности совокупного труда может произойти не только потому, что «посредством... того же самого присоединяемого живого труда доставляется большее количество продукта», но и в результате того, что «к одному и тому же количеству продукта присоединяется меньшее количество труда, *овеществленного* в составных частях *постоянного* капитала» [1, т. 49, 315]. Однако последствия как первого, так и второго процесса будут одинаковые, поскольку «один и тот же продукт содержит, следовательно, меньше *овеществленного труда,* или производительность труда, овеществленного в этом продукте, возросла» [1, т. 49, 316]. Данное обстоятельство позволяет сделать вывод о том, что производительность овеществленного труда — не только стоимостеобразующий фактор, поскольку непосредственно влияет на величину затрат живого и овеществленного труда на единицу производимой продукции, но и ведет к постоянному уменьшению данных затрат.

Как видим, в величине затрат на единицу продукции, производимой с помощью новой техники, отражается снижение или увеличение цены данной техники на единицу ее полезного эффекта (степень относительного удешевления нового технического варианта) [185, 122—127]. В данном случае будет достаточно хорошо обнаруживаться эффективность создаваемой техники, отражающая влияние новых машин на повышение производительности труда в сфере их применения посредством уменьшения как живого, так и овеществленного труда на единицу продукции (работы), производимой с их помощью. В то же время снижение цены на единицу конечного полезного эффекта новых орудий труда находится под воздействием многих факторов, поскольку новые машины не только более производительные, но и более долговечные, довольно часто изменяют условия

труда и т. д.* Поэтому снижение цены на единицу конечного полезного эффекта в полной мере проявляется только через уменьшение затрат живого и овеществленного труда на единицу производимой продукции (работы) по сравнению с базовым (заменяемым) техническим вариантом. Это обусловлено тем, что изменение этих затрат находится под влиянием как оптовой цены, так и полезного эффекта новых машин.

Цена и полезный эффект техники воздействуют на затраты производства единицы продукции в противоположных направлениях: с ростом цены при неизменном полезном эффекте растут затраты на создание единицы продукции, с увеличением полезного эффекта происходит их снижение. Иными словами, в величине затрат на единицу продукции, производимой с помощью новой техники, отражается снижение или рост ее оптовой цены на единицу конечного полезного эффекта. В данном случае будет достаточно хорошо обнаруживаться эффективность создаваемой техники, отражающая влияние новых машин на повышение производительности труда в сфере их применения посредством уменьшения как живого, так и овеществленного труда на единицу продукции (работы), производимой с их помощью. Поэтому формирование оптовых цен новой техники на уровне, при котором будет достигаться фактическое уменьшение затрат на единицу продукции в сфере ее применения, отвечает в полной мере задачам интенсификации общественного производства, стимулирования темпов научно-технического прогресса.

В то же время интересы потребителя состоят в том, чтобы в виде относительного удешевления новой техники выступало снижение ее цены на основной параметр, например производительность. Тогда условие относительного удешевления новых машин может быть выражено посредством соотношения цен и производительности новой и базовой техники. Выполнение этого условия отвечает также интересам народного хозяйства, но отнюдь не интересам производителя новой техники. Последнего устраивает прежде всего то, чтобы создаваемая им новая техника обеспечивала снижение ее цены

* В этой связи вполне обоснованной является позиция тех экономистов, которые считают, что один показатель никак не может характеризовать качество изделия в целом [55, 11].

на весь полезный эффект. Это связано с тем, что создать технику, у которой происходит снижение ее цены на весь полезный эффект (зачастую носящий вероятностный характер), практически всегда проще, чем добиваться такого же положения применительно главного параметра. Тем не менее и в данном случае интересы народного хозяйства будут соблюдены, чего нельзя сказать о потребителе новой техники (практика хозяйствования приводит много фактов в подтверждение этого). Снижение цены новой техники на единицу всего ее полезного эффекта может быть определено по следующей формуле:

$$\frac{Ц_р}{Ц_б (К_п \cdot К_д - 1) + \Delta И + \Delta К + Э_к + Э_с + Э_э} < 1, \qquad (9)$$

где $Ц_р$ — цена реализации новой техники, выступающая в виде прейскурантной или договорной цены; $Ц_б$ — цена базовой техники, принимаемой в качестве аналога; $К_п$ — коэффициент учета роста производительности новой техники по сравнению с базовой; $К_д$ — коэффициент учета изменения срока службы новой техники по сравнению с базовой; $\Delta И$ — изменение текущих издержек применения у потребителя при использовании новой техники взамен базовой; $\Delta К$ — изменение отчислений от сопутствующих капитальных вложений потребителя за срок службы (с учетом морального износа) при использовании им новой техники взамен базовой; $Э_к$, $Э_с$, $Э_э$ — эффект от изменения качества продукции, изготовляемой с помощью новой техники, а также социальный и экологический эффекты, обусловленные ее применением.

Из изложенного видно, что при выполнении требования снижения цены новой техники на единицу его главного параметра совпадают интересы ее потребителя и народного хозяйства, но это не всегда отвечает интересам предприятий-производителей. В случае же выполнения условия снижения цены новой машины на весь ее полезный эффект (за срок службы с учетом морального старения) соблюдаются в целом интересы ее производителя и народного хозяйства, но нарушаются интересы предприятий-потребителей. Вследствие этого разрешение противоречивых интересов производителей, потребителей и народного хозяйства должно достигаться посредством того, что новая техника обеспечивает

снижение затрат на единицу продукции (работы), производимой с ее помощью. Иными словами, снижение затрат на единицу продукции (работы), производимой с помощью нового орудия труда, является точкой совпадения интересов его производителя, потребителя и народного хозяйства в целом.

Поскольку снижение цены на единицу главного параметра (производительности, мощности и т. д.) выражает только эффективность производства новых машин, то в данном случае возникает необходимость в субординации требований к относительному удешевлению новой техники: вначале следует проводить определение степени снижения цены на единицу главного параметра, потом должно вступать в силу второе условие — определение степени снижения цены на единицу всего полезного эффекта, а затем расчет относительного удешевления новой машины через сопоставление затрат на производство единицы продукции (работы) с ее помощью и посредством базовой (заменяемой) техники. Отличие между ними будет в том, что в первом случае преимущества новой техники будут реализовываться в ходе ее эксплуатации через уменьшение амортизационных отчислений на единицу продукции (работы), отражающее прежде всего эффективность капиталовложений в данный вариант техники, во втором — через уменьшение цены на суммарный полезный эффект новой техники, позволяющее получить обобщающую оценку экономичности новой машины за весь срок ее службы с учетом морального старения, в третьем — через снижение затрат на производство единицы продукции (работы) в первый год применения новой техники. Поэтому можно сделать вывод, что, хотя главным и определяющим требованием к созданию новой техники должно быть повышение ее производительной способности или другого основного параметра, обобщающую оценку относительного удешевления новой машины может дать лишь величина затрат труда на единицу продукции (работы), производимой с ее помощью.

Фактически относительное удешевление новой техники можно определять в данном случае путем сравнения (сопоставления) себестоимости единицы продукции (работы), производимой с помощью нового и заменяемого орудий труда (при незначительном изменении их капиталоемкости). В конечном же счете как абсолютное, так

и относительное удешевление новой техники должно находить свое отражение (при прочих равных условиях) в уровне цены продукции, выпускаемой с ее помощью. Это связано с тем, что цена продукции (работы), производимой с помощью новой машины, включает в себя совокупные затраты живого и овеществленного труда. Тем самым снижение совокупных затрат на единицу производимой продукции (работы) может не только характеризовать относительное удешевление новых машин, но и служить показателем роста производительности общественного труда. Таким образом, степень относительного удешевления новой техники в полной мере характеризуется только снижением затрат на единицу продукции (работы), производимой на ее основе. Отсюда следует, что в оценке эффективности новой машины решающее значение имеет не абсолютная величина затрат на ее производство и применение, а уровень затрат на единицу продукции (работы) определенного качества, изготовляемой с помощью нового технического варианта.

На решение проблемы создания относительно дешевой техники направлено в настоящее время расширение сферы действия лимитных цен. В соответствии с новой методикой цен [112, 7] лимитная цена рассчитывается по формуле:

$$Ц_л = Ц_б + Э_п \cdot К_э, \qquad (10)$$

где $Ц_л$ — лимитная цена новой продукции; $Ц_б$ — цена базовой продукции, принимаемой в качестве аналога для расчета лимитной цены; $Э_п$ — полезный эффект от применения новой продукции; $К_э$ — коэффициент учета полезного эффекта в цене новой продукции, равный 0,7. При необходимости коэффициент дифференцируется в зависимости от новизны, народнохозяйственного значения и отраслевых особенностей производства и применения продукции.

При этом в качестве цены базовой продукции ($Ц_б$) принимается, как правило, прейскурантная оптовая цена. Она корректируется с учетом коэффициента удешевления, равного 0,9. Согласно названной методике, считается, что данный коэффициент характеризует моральное старение базовой продукции на период проектирования и освоения новой техники.

Как видно, при определении лимитной цены нового

изделия используется базовая цена ранее выпускаемой продукции. С этим в принципе можно согласиться, поскольку всякая цена (как новой, так и старой продукции) функционирует в системе цен и подвержена ее влиянию. Важно лишь, чтобы лимитные цены основывались на общественно необходимых затратах труда и определялись тем самым условиями воспроизводства продукта. Дело в том, что ОНЗТ, являясь экономической основой оптовых цен, имеют воспроизводственную природу. Поэтому формирование лимитных цен также должно базироваться на данном положении. Вследствие этого в основу лимитных цен новой продукции должны быть положены затраты не текущего, а будущего планового периода. В полной мере это относится как к прейскурантным ценам, так и договорным.

Но какой величиной общественно необходимых затрат труда должны определяться в данном случае оптовые цены старой или заменяемой продукции, применяемые для расчета лимитной цены? Для этого необходимо определить, что происходит с затратами на производство продукции. Некоторые экономисты считают, что в данном случае «их (общественно необходимых затрат труда.— *В. Т.*) величина по старой продукции будет зависеть не от фактических затрат труда на ее выпуск, как это было до появления новой, а от общественно необходимых затрат на изготовление именно новой продукции» [55, 11]. Воспроизводственная природа общественно необходимых затрат труда здесь должна проявиться в том, что в зависимости от величины ОНЗТ на производство новой продукции должны корректироваться затраты трудовых и материальных ресурсов на создание базовой (заменяемой) продукции. Вслед за этой корректировкой должно происходить изменение оптовых цен. Считается, что в таком случае «необходимы не более высокие цены (с учетом надбавки) на новую продукцию, а пониженные цены на ранее освоенную» [55, 11].

Бесспорно, оптовые цены на морально устаревшую продукцию должны снижаться. Вместе с тем качественные и высокоэффективные новые изделия могут и должны иметь более высокую цену по сравнению с продукцией нормального качества. В дальнейшем по мере морального старения продукции цены на нее должны снижаться, так как на смену когда-то новому изделию будет приходить более прогрессивный продукт труда.

Тем самым ценообразование приобретает более динамичный, гибкий характер, в нем полнее будут учитываться изменения в условиях производства и реализации продукции. На использовании этого постулата должен основываться также механизм формирования лимитных цен новой продукции.

Проблема формирования затрат на единицу потребительной стоимости продолжает оставаться одной из главных при определении лимитных цен, влияющих на уровень будущей цены реализации. На этом положении основывается расчет прейскурантных цен в соответствии с действующей методикой цен [112]. В данном случае расчет прейскурантных цен на новую продукцию, предназначенную для замены ранее освоенной, производится на основе исходных нормативов цен и системы доплат (скидок) по формуле:

$$Ц_{пр} = Ц_{нор} \cdot П_г \pm Д, \qquad (11)$$

где $Ц_{пр}$ — прейскурантная цена нового изделия; $Ц_{нор}$ — исходный норматив цены, определяемый на единицу главного (основного) параметра; $П_г$ — количественное значение главного (основного) технического параметра нового изделия; Д — доплаты (скидки), отражающие изменение других потребительских свойств нового изделия.

Согласно действующей методике цен, исходные нормативы цен определяются по конструктивно-однородным группам (видам) машиностроительной продукции в расчете на главный (основной) технический параметр, который в наибольшей степени отражает ее потребительские свойства (производительность, грузоподъемность, мощность и др.). Для обоснования исходных нормативов цен используются методы удельных показателей, агрегатный, балловый. Эти методы достаточно хорошо известны и применяются в практике технико-экономического обоснования производства нового изделия на ранних стадиях его разработки. Они имеют свои достоинства и недостатки, сферу действия на тот или иной вид продукции. Однако ни один из данных методов не решает проблему противозатратности в ценообразовании на новую технику. Например, в действующей методике цен даже не ставится вопрос о том, чтобы исходный норматив цены, определяемый на единицу главного

(основного) параметра, рассчитывался на основе минимизации затрат на этот параметр.

По нашему мнению, формула лимитной цены, учитывающая необходимость формирования затрат на единицу потребительной стоимости продукта и служащая ограничителем максимально возможного уровня цены на создание новой техники, в общем виде может быть выражена следующим образом:

$$Ц_л = Ц_б \cdot \alpha_п \cdot \alpha_т \cdot В + ΔЭ, \qquad (12)$$

где В — коэффициент перспективного изменения (снижения) затрат на производство новой техники; ΔЭ — прирост годовой капитализированной экономии от применения новой техники.

Изложенный выше механизм формирования лимитной цены учитывает предполагаемые затраты по созданию нового орудия труда в зависимости от тенденций движения его потребительной стоимости (в натурально-вещественной форме) и будущего изменения текущих затрат в результате роста производительности труда. Поскольку коэффициент удешевления (коэффициент перспективного изменения затрат на производство) должен отражать предполагаемое изменение затрат на производство в зависимости от темпов роста производительности труда, то последняя через будущую экономию труда влияет на уровень затрат, а они в свою очередь определяют величину коэффициента удешевления новой техники. Такой подход к формированию уровня лимитной цены не идентичен методу, согласно которому она представляет собой верхний предел цены без учета экономии на текущих издержках применения и сопутствующих капитальных вложениях [17, 39]. Они были бы тождественны при равенстве сроков службы новой и базовой техники (без учета коэффициента перспективного изменения затрат на производство новой техники). Но дело существенным образом меняется, если сроки службы нового и базового орудий труда различаются между собой.

Как видно, в формуле (12) фигурирует годовая капитализированная экономия, в то время как, согласно [112, 7], при расчете лимитной цены различные виды текущей экономии рассчитываются за срок службы нового изделия с учетом морального износа. Это способствует росту цены новой техники без учета реальной, факти-

чески существующей экономии материальных и трудовых затрат. Поэтому игнорирование необходимости учета лишь годовой капитализированной экономии текущих затрат содействует в конечном счете постановке на производство таких моделей новой техники, которые в итоге не будут обеспечивать снижение ее цены на единицу полезного эффекта. Ограничение же текущей экономии годовым циклом воспроизводства будет способствовать сдерживанию роста лимитных цен, стимулировать создание действительно высокоэффективных машин.

3. Обеспечение посредством цен эквивалентности обмена

Необходимость сбалансированного развития народного хозяйства, перевод предприятий и целых регионов страны на принципы самоокупаемости, самофинансирования и самоуправления настоятельно требуют проведения научных исследований теоретических и практических аспектов межотраслевого обмена, соблюдения принципа эквивалентности. Решение проблемы применения в обмене принципа эквивалентности становится все более актуальной задачей по мере развития интеграционных связей между отраслями народнохозяйственного комплекса, роста их масштабов. Оно позволит в наибольшей степени задействовать резервы и возможности нашей экономики.

Как известно, неэквивалентный обмен возникает тогда, когда его участники находятся в неравных условиях хозяйствования. Экономическая суть такого обмена выражается в постоянном изъятии у партнеров некоторой доли прибавочного, а иногда и необходимого продукта. Неэквивалентность возможна при условии, если предприятия, занимающие господствующее положение на рынках, устанавливают монопольно высокие или монопольно низкие цены, а также в случае неэкономических методов принуждения. Следовательно, сущность эквивалентности состоит в равенстве.

Как и всякое явление, обмен имеет качественную и количественную характеристики. Первая выражается в смене собственников (владельцев) товаров, вторая — в соизмерении того однородного содержания различных потребительных стоимостей (т. е. абстрактного труда), благодаря которому продукты можно сравнивать и в

результате обменивать. В отличие от эквивалентного возмездный обмен не основан на соизмерении затрат труда, необходимых для воспроизводства товаров, и в сущности обменом как таковым не является. Он обладает только одной стороной товарно-денежного обмена — качественной (смена собственника (владельца) товара) и не имеет количественной — равенства по затратам труда.

Неэквивалентный обмен — не только экономическая, но и политическая проблема. Так, принципиально важное значение для обеспечения политической стабильности государства имеет состояние экономических взаимоотношений между промышленностью и сельским хозяйством, союзными республиками и другими регионами страны. Дело в том, что часть стоимости, созданной в сельском хозяйстве и некоторых других отраслях народного хозяйства, реализуется в промышленности в форме прибыли и налога с оборота. А поскольку сырьевая база по местоположению не всегда совпадает с расположением отраслей промышленности, реализующих налог с оборота и прибыль, то между регионами страны происходит перераспределение стоимости, не всегда имеющее научное обоснование.

Соблюдение в межотраслевом обмене принципа эквивалентности необходимо еще и потому, что неэквивалентный обмен является одним из основных факторов, стимулирующих инфляцию. Особенно сильное воздействие оказывает на нее несовершенство обмена между промышленностью и сельским хозяйством. В данном случае инфляция стимулируется посредством того, что сельское хозяйство вынуждено брать кредиты при отсутствии реальных внутренних источников для их погашения (кредиты списываются государством).

Свой вклад в нагнетание инфляции вносит и промышленность. Имея возможность получать дополнительную прибыль, например при помощи изменения ассортимента выпускаемой продукции, она зачастую просто наращивает цены реализации. В случае, если это по каким-либо причинам нецелесообразно, промышленные предприятия снижают качество своей продукции при той же цене и оплате труда. Вместе с тем на размер инфляции влияет не весь объем полученной в результате неэквивалентного обмена прибыли, а только часть, которая остается в распоряжении предприятия. Дело

в том, что некоторое количество такой прибыли, изымаемой посредством налогов у предприятий, возвращается через государственные дотации тем хозяйственным звеньям, у которых она была изъята с помощью механизма цен.

Важным в новых условиях хозяйствования представляется также то обстоятельство, что эквивалентность должна достигаться в обмене еще до взаиморасчетов с бюджетом и вышестоящими органами. Только в этом случае предприятия, а также отдельные регионы страны могут обладать реальными экономическими правами и возможностями, самостоятельно работать на принципах самоокупаемости и самофинансирования. Иначе диктат ведомств непреодолим, поскольку он базируется на прочном экономическом фундаменте неэквивалентного обмена и механизма дотаций.

Проблема эквивалентности в широком значении охватывает не только отношения между предприятиями, но и взаимоотношения общества с отдельными хозрасчетными звеньями через бюджетное финансирование, процентные ставки за кредит, госзаказ и т. д. В данном случае имеется в виду так называемая полная эквивалентность, которая включает не только товарно-денежные эквивалентные межотраслевые отношения, но и возмездные отношения предприятий с обществом и отдельными трудящимися. Дело в том, что надо различать первичные и конечные доходы предприятий, а следовательно, первичную эквивалентность межотраслевого обмена (ценовую эквивалентность) и полную, или конечную. Первичные доходы — это те, которые образовались после вычета из выручки расходов на производство (сырье, материалы, услуги сторонних организаций и т. д.). Они формируются с использованием цен и тарифов. Конечные же доходы получаются после расчетов с бюджетом, банком, т. е. полная эквивалентность является результатом взаимодействия таких элементов, как цена, финансы и т. п.

Ценовая эквивалентность и распределение по труду тесно связаны между собой. Поскольку обмен опосредует распределение по труду, то отношения по поводу оплаты труда «вытекают» из отношений межотраслевого обмена. А поэтому в реальной действительности в условиях самостоятельности и самофинансирования материальное поощрение хозрасчетных звеньев в зависимости

от конечных результатов их работы можно осуществить только в случае эквивалентного межотраслевого обмена. Нарушение же в обмене эквивалентности, как правило, влечет за собой невозможность реализации принципа оплаты по труду.

Что же касается финансовых взаимоотношений, то они, как и отношения по поводу оплаты труда, основываются на принципе возмездности, а не эквивалентности, поскольку общество сознательно изымает часть средств из отраслей материального производства и денежных доходов трудящихся для развития непроизводственной сферы. Отсюда следует, что эквивалентность межотраслевого обмена — ведущее звено полной эквивалентности, так как является единственным элементом, базирующимся на принципе эквивалентности. Таким образом, цена играет решающую роль и занимает ключевое место в обеспечении эквивалентности обмена в условиях самофинансирования и самоуправления. Именно поэтому получил распространение обычно используемый для характеристики неэквивалентного обмена термин «ножницы цен».

Как указывалось, в основе эквивалентности лежит отношение равенства, поэтому центральным принципом использования цен в межотраслевом обмене должно быть обеспечение равных условий для расширенного воспроизводства всем отраслям материального производства и регионам страны. Эквивалентный обмен создает необходимые предпосылки для расширенного производства как овеществленного, так и живого труда. Следовательно, цены используются для обеспечения в результате межотраслевого обмена прироста в необходимых для народного хозяйства страны размерах основных производственных фондов и оборотных средств, а также оплаты по труду. При этом целесообразно учитывать возможность приобретения в реальной экономической обстановке средств производства и т. п.

Для того чтобы раскрыть методы обеспечения посредством цен эквивалентности межотраслевого обмена, необходимо выявить его критерии (показатели, на основании которых можно сделать заключение о степени соответствия такого обмена указанному принципу). Безусловно, размер неэквивалентного перераспределения прибыли можно рассчитать, зная размер фактически полученной отраслью прибыли ($П_ф$) и то ее коли-

чество, которое получила бы отрасль при эквивалентном обмене ($П_р$):

$$С = П_ф - П_р. \quad (13)$$

На основании этих же данных можно найти и относительный показатель, характеризующий степень эквивалентности в обмене,— коэффициент эквивалентности (К):

$$К = \frac{П_ф}{П_р}. \quad (14)$$

Сущность данного коэффициента заключается в том, что он показывает количество прибыли, получаемой отраслью в обмен на товар, содержащий в среднем по народному хозяйству единицу прибыли, например 1 рубль. Если $К=1$, то в целом отрасль обменивает свою продукцию по эквивалентным ценам. Если $К<1$, то данная отрасль теряет часть прибавочной стоимости, а когда $К>1$, то, наоборот, получает некоторую ее долю по причине неэквивалентного обмена.

При этом предполагается, что прибыль в ценах на товары всех отраслей материального производства формируется по единым правилам, а именно по двухканальному методу, т. е. пропорционально используемым основным производственным фондам, оборотным средствам и трудовым ресурсам. Однако потребность отраслей в расширенном воспроизводстве производственных фондов неодинакова из-за различий в структуре и скорости оборота, а в связи с неразвитостью оптовой торговли не всегда есть возможность использовать прибыль на приобретение необходимых фондов. Поэтому представляется целесообразным при расчете эквивалентности межотраслевого обмена использовать не затраты производственных фондов и нормы чистого дохода, им соответствующие, а абсолютный размер фактического прироста основных производственных фондов и оборотных средств.

Что же касается второй части прибыли, то прежде всего необходимо условиться о следующем. Первое, в целом по отраслям материального производства оплата осуществляется по труду. Второе, труд одинаковой квалификации и интенсивности независимо от сферы приложения в единицу времени создает равную стоимость. И третье, исходя из первых двух положений, работаю-

щие, получающие одинаковую заработную плату, в среднем по отраслям создают равновеликую стоимость.

Следовательно, при эквивалентном обмене отрасль должна получать чистый доход, пропорциональный используемым трудовым ресурсам, по единому для всего народного хозяйства страны нормативу:

$$Н = \frac{\Sigma П - \Sigma Ф}{\Sigma З}, \qquad (15)$$

где $\Sigma П$ — прибыль всех отраслей материального производства страны; $\Sigma Ф$ — прирост производственных основных фондов и оборотных средств; $\Sigma З$ — фонд оплаты труда работающих.

Таким образом, прибыль отрасли, пропорциональная используемым трудовым ресурсам, при эквивалентном обмене может быть рассчитана по формуле:

$$П_З = З \cdot Н, \qquad (16)$$

где З — годовой фонд оплаты труда работающих, определяемый исходя из среднемесячной оплаты труда и общей численности работающих в отрасли.

Из изложенного следует, что формула общей суммы чистого дохода, которую должна получать отрасль при эквивалентном обмене, имеет вид:

$$П_р = Ф + П_З, \qquad (17)$$

где Ф — годовой фактический прирост основных производственных фондов и оборотных средств. При этом развернутая формула коэффициента эквивалентности межотраслевого обмена будет выглядеть следующим образом:

$$К = \frac{П_ф}{Ф + З \cdot \dfrac{\Sigma П - \Sigma Ф}{\Sigma З}}. \qquad (18)$$

На основании приведенных выше положений определим, насколько обмен между такими крупнейшими отраслями материального производства, как промышленность и сельское хозяйство, в 1986—1988 гг. соответствовал принципу эквивалентности. Первоначально рассчитаем норматив, по которому выведем часть прибыли, пропорциональную фонду оплаты труда. При-

быль всех отраслей народного хозяйства ($\Sigma П$) за три года составила 677,8 млрд. руб., прирост основных производственных фондов и оборотных средств ($\Sigma Ф$) — 330,5 млрд. руб., а фонд оплаты труда ($\Sigma З$) — 780,4 млрд. руб.* По формуле (15) находим, что по народному хозяйству страны на каждый рубль фонда оплаты труда приходилось 44,5 коп. прибыли, оставшейся после вычета из нее расходов на прирост основных производственных фондов и оборотных средств.

Затем, перемножив по формуле (16) найденный норматив (Н) и фонд оплаты труда (З) промышленности (308,5 млрд. руб.) и сельского хозяйства (161,3 млрд. руб.), найдем абсолютную величину прибыли, пропорциональную используемым трудовым ресурсам ($П_З$): 137,3 и 71,8 млрд. руб. соответственно. Сложив полученные величины по формуле (17) с приростом основных производственных фондов и оборотных средств (Ф) в промышленности (149,7 млрд. руб.) и сельском хозяйстве (69,1 млрд. руб.), выводим суммы прибыли, которые получали бы эти отрасли при эквивалентном обмене ($П_Р$): промышленность — 287 млрд. руб., сельское хозяйство — 140,9 млрд. руб.

Поскольку за этот же промежуток времени промышленность фактически имела 357,8 млрд. руб. прибыли ($П_Ф$), а сельское хозяйство — 95,3 млрд. руб., то, согласно формуле (13), рассчитаем абсолютный размер неэквивалентного перераспределения прибыли. Посредством цен за 1986—1988 гг. в пользу промышленности было перераспределено 70,8 млрд. руб. прибыли, в том числе за счет сельского хозяйства — до 45,6 млрд. руб. (часть прибыли могла быть перераспределена из сельского хозяйства в другие отрасли помимо промышленности). Подставив данные из формулы (13) в формулу (14), получим коэффициенты эквивалентности обмена: по промышленности — 1,247, по сельскому хозяйству — 0,676.

Изложенное позволяет сделать вывод, что в 1986—1988 гг. эквивалентность обмена между промышленностью и сельским хозяйством нарушалась в пользу промышленности. Например, коэффициенты эквивалентности показывают, что если в среднем по отраслям материального производства товар, потенциально содержа-

* Здесь и далее рассчитано по [12, 13, 14].

Таблица 1. **Изменение закупочных цен на продукцию сельского хозяйства*, руб. за 1 т**

Продукция	1970 г.	1988 г.	1988 г. в % к 1970 г.
Ячмень	90	130	144
Картофель	60	125	208
Сахарная свекла	37	58	157
Лен-долгунец (треста)	300	460	153
Крупный рогатый скот	1900	1920	101
Свиньи	1741	2100	121
Цыплята и бройлеры	1400	2100	150
Овцы	950	2700	284
Молоко	160	315	197

* По данным Госагропрома БССР.

щий прибыль на 1 рубль, обменивался на продукцию с таким же ее содержанием, то сельское хозяйство получало только 67,6 коп., а промышленность — 1 руб. 24,7 коп. прибыли. Таким образом, в результате обмена сельское хозяйство получало за один и тот же объем работы на 1/3 меньше прибыли, чем в среднем по народному хозяйству, и почти в 2 раза меньше, чем в промышленности *.

Названный выше процесс характеризуется значительным превышением темпа роста цен на продукцию промышленности, предназначенную для села, по сравнению с продукцией сельского хозяйства. Так, цены на кормовой ячмень с 1970 по 1988 г. увеличились с 90 до 130 руб. за 1 т, или на 44%, на картофель — в 2 раза (табл. 1). Закупочные цены на продукцию животноводства также возросли по сравнению с 1970 г. Однако если цены на 1 т молока 1-го сорта базисной жирности увеличились со 160 до 315 руб., т. е. почти в 2 раза, то на крупный рогатый скот они практически не изменились. Например, в 1970 г. 1 т крупного рогатого скота высшей упитанности стоила 1900 руб., а в 1988 г.— 1920 руб. (101%). В то же время цены на сельскохозяй-

* В приведенных выше расчетах делается допущение, что вся прибыль отраслей получена в результате реализации их продукции именно при межотраслевом обмене (от внутриотраслевого обмена в данном случае абстрагируемся). Более точные данные можно вывести, используя межотраслевые балансы.

ственную технику, минеральные удобрения, бензин и дизельное топливо, комбикорма, как правило, росли более высокими темпами (табл. 2).

Все это свидетельствует о том, что действующие методы ценообразования не решают проблемы эквивалентности. Между тем изложенное выше позволяет предположить, что использование в плановом ценообразовании при определении отраслевых нормативов рентабельности рассмотренного способа расчета степени эквивалентности может в некоторой мере способствовать совершенствованию отношений межотраслевого обмена. Например, исходя из того что коэффициент эквивалентности в промышленности составляет 1,247, а в сельском хозяйстве — 0,676, для планового ценообразования можно сделать вывод, что действующий отраслевой норматив прибыли в промышленности следует уменьшить на 20% ((1—1,247) : 1,247×100), в сельском хозяйстве — увеличить на 48% ((1—0,676) : 0,676× ×100) *.

Вместе с тем важной предпосылкой воздействия государственного регулирования цен на степень эквива-

Таблица 2. **Изменение цен на отдельные виды промышленной продукции*, руб. за 1 шт. или 1 т**

Продукция	1970 г.	1988 г.	1988 г. в % к 1970 г.
Трактор МТЗ-50	2200	3385	154
Комбайн СК-5	3673	8684	236
Селитра калиевая	43	257	598
Удобрения жидкие азотные	15	50	333
Мука фосфорная	9,1	33	363
Суперфосфат гранулированный	23,9	158	661
Хлористый калий	9,5	35,2	371
Комбикорм	81	200	247
Бензин А-72	72	182	253
Бензин А-76	84	195	232
Дизельное топливо	30	68	227

* *По данным Госагропрома БССР.*

* Помимо ценообразования эта информация может быть использована при выработке налоговой и дотационной политики государства с целью снижения уровня инфляции и выравнивания условий хозяйствования различных отраслей материального производства.

лентности обмена в условиях расширения самостоятельности предприятий должен стать периодический пересмотр централизованно устанавливаемых цен. До настоящего времени государственные цены пересматриваются примерно раз в пять и даже более лет. По-видимому, настало время отступить от этой практики и ежегодно пересматривать цены на продукцию, поставляемую по госзаказу. Только в этом случае предприятия, реализующие продукцию по договорным и по централизованно устанавливаемым ценам, будут иметь примерно равные условия хозяйствования. Одновременно государство сможет более гибко реагировать на изменения в народном хозяйстве, а также «разгрузится» финансово-кредитная система.

Результаты приведенных расчетов, безусловно, не могут служить исчерпывающим критерием для принятия конкретных решений по изменению межотраслевых пропорций в распределении чистого дохода. Для этого необходим более широкий комплекс исследований, включающий, кроме указанных выше методов, изучение и анализ межотраслевого баланса, финансовых, кредитных отношений, вопросов оплаты труда и т. д. Значение методов и выводов приведенного исследования состоит главным образом в том, что они дают возможность выделить и измерить важнейшую часть эквивалентного обмена, достигаемую на основе использования цен. Тем самым создаются предпосылки для более точной оценки финансовых, кредитных и иных взаимоотношений в целях создания равных условий хозяйствования для всех отраслей народного хозяйства.

Глава 2

СТИМУЛИРОВАНИЕ ОПТОВЫМИ ЦЕНАМИ РАЦИОНАЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ

1. Цена как экономический норматив рационального использования материальных ресурсов

Перед экономикой нашей страны поставлена задача интенсификации общественного производства в целях повышения жизненного уровня народа и укрепления экономической мощи нашего государства на базе научно-технического прогресса и дальнейшего совершенствования хозяйственного механизма. Это означает ускорение темпов экономического роста при непрерывном увеличении производительности общественного труда и снижении себестоимости всех видов продукции, товаров и услуг в расчете на единицу вновь созданной потребительной стоимости, т. е. главное условие интенсификации — всемерная экономия ресурсов, производство максимума продукции при минимуме затрат.

Практика показывает, что решение поставленной задачи невозможно без совершенствования существующего хозяйственного механизма, усиления его воздействия на повышение эффективности нашей экономики. Совершенствование хозяйственного механизма предполагает расширение самостоятельности и ответственности коллективов предприятий и усиление роли экономических нормативов. Последние непосредственно увязывают воедино такие звенья хозяйственного механизма, как планирование и стимулирование, и выражают требования к затратам и результатам производства. Они обеспечивают соблюдение народнохозяйственных воспроизводственных пропорций, создают предпосылки для

реализации нормативного метода планирования, ограничивают уровень затрат, оказывают стимулирующее воздействие на повышение эффективности и интенсификации производства, облегчают управление и контроль за выполнением плана, способствуют более широкому использованию достижений научно-технического прогресса, создают предпосылки для обновления производства. Экономические нормативы представляют собой форму сочетания централизованного регулирования производства с развитием инициативы и самостоятельности предприятий. «Трудно переоценить роль экономических **нормативов**,— подчеркнуто в Политическом докладе ЦК КПСС XXVII съезду партии.— Зная заранее условия планируемого периода — задания по поставке продукции, цены, отчисления от прибыли в бюджет, нормативы образования фондов заработной платы, хозрасчетных фондов стимулирования, коллективы предприятий смогут творчески, не боясь раскрыть резервы, разрабатывать планы, обеспечивающие более высокие темпы роста производства, значительное повышение его эффективности» [3, 36]. В отличие от абсолютных заданий, устанавливаемых вышестоящими организациями, экономические нормативы оставляют предприятиям свободу маневра, выбора путей и средств решения общегосударственных задач при соблюдении предусмотренных планом народнохозяйственных, отраслевых и межотраслевых пропорций. Благодаря этому широкое использование экономических нормативов придает всему хозяйственному механизму свойство гибкости, способности приспосабливаться к изменяющимся условиям развития общественного производства.

Экономические нормативы органически вписываются в основанную на принципе демократического централизма систему управления производством. Они позволяют сочетать интересы государства и предприятий, без административного нажима ориентировать последние на принятие выгодных обществу решений. Выполняя стимулирующую функцию в системе хозрасчетных отношений, нормативы становятся одним из решающих факторов повышения эффективности использования трудовых, материальных и финансовых ресурсов.

Экономические нормативы как экономическая категория выражают производственные отношения между обществом (в лице государства) и первичными произ-

водственными звеньями, объединением (предприятием) как составным звеном общественного производства и работников по поводу сложившегося уровня затрат труда, рационального использования наличных ресурсов, поддержание на их основе оптимальных пропорций в народном хозяйстве. Они охватывают всю систему производства, распределения, обмена и потребления. Являясь формой использования экономических законов социализма, экономические нормативы выражают существенные связи в системе производственных отношений в их количественной определенности. Одновременно они выступают рычагами социально-экономического регулирования общественного производства.

Функционирование нормативов на всех уровнях позволяет выявить степень эффективности работы производственного звена, сопоставить индивидуальные затраты с общественно необходимыми. Они играют важную роль в определении критерия оценки производственной деятельности коллектива на основе сравнения фактических затрат с нормативными. Экономические нормативы представляют собой систему прямого и опосредованного воздействия на функционирование хозяйственного механизма. За счет рационального использования природных ресурсов, экономии живого и овеществленного труда, сочетания демократических начал с развитием централизма они обеспечивают наиболее полную реализацию цели общественного производства на основе как общенародной, так и коллективной и личной собственности на средства производства. Осуществляется это двояко: а) путем прямого учета на предприятиях затрат рабочего времени на изготовление продукции и прямого распределения труда между сферами и отраслями социалистической экономики; прямого учета общественной потребности во всех видах продукции; б) через экономические интересы участников производства.

Посредством применения экономических нормативов обеспечивается органическая увязка интересов индивидов, производственных коллективов и всего общества, причем таким образом, чтобы каждый член общества, преследуя свои интересы, действовал в интересах производственного коллектива и общества. Используя научно обоснованные экономические нормативы, общество может предоставить широкую самостоятельность предприятиям и объединениям в сочетании с хозрасчетной

ответственностью за конечные результаты. Совмещая в себе оба начала социалистического хозяйствования экономические нормативы как выражение более зрелой формы обобществления производства позволяют органически увязать интересы различных уровней, реализуя на практике принцип демократического централизма.

Возрастает роль экономических нормативов в обеспечении хозрасчетной самостоятельности. По своей природе экономический норматив выступает мерой, соотношением между объемом имеющихся ресурсов и полученным результатом, т. е, соответствует отношениям реального хозрасчета. Стабильность экономических нормативов создает условия для развертывания трудовой активности и инициативы производственных коллективов, с большей полнотой реализуя принцип материальной ответственности.

В системе экономических нормативов важная роль принадлежит цене. Особенность цены как экономического норматива состоит в том, что в ней перекрещиваются народнохозяйственные и региональные интересы, интересы отраслей, предприятий и непосредственно населения. При определении цен эти интересы вступают в противоречия, правильное разрешение которых может быть найдено только с позиции их всестороннего учета и выработки разумного компромисса.

Однако существующая система цен не способствует разрешению отмеченных противоречий и повышению эффективности общественного производства. Действующие цены не отражают ОНЗТ на производство продукции. К. Маркс отмечал, что общественно необходимые затраты не учитывают расточительного использования материалов. Если какой-то продукт израсходован в количестве, превышающем общественно достигнутый уровень, то производитель не сможет возместить в цене продукции эту затрату. Так было в эпоху домонополистического капитализма, так должно было бы быть и при социализме. Однако общепринятая в стране практика ценообразования игнорирует этот важный методологический вывод К. Маркса и препятствует снижению уровня затрат сырья, материалов, топлива и энергии на единицу конечной продукции. Речь идет о преобладании так называемых затратных цен. Они рождают цепочку взаимосвязанных негативных явлений, разорвать которую не просто. Дело в том, что эти цены органически присущи

экстенсивному типу воспроизводства с преобладанием административно-директивных методов управления хозяйством и отражают свойственный ему формальный характер использования товарно-денежных отношений.

При механическом следовании цен за материальными затратами появляется заинтересованность в завышении последних, так как впоследствии можно получить большую премию за их экономию, причем экономия, а следовательно, и поощрение тем больше, чем дороже применяемое сырье. К тому же для выполнения показателя договорной номенклатуры предприятиям легче набрать требуемый рост объемов за счет изделий с высокими издержками. Для этих же целей им выгодна также материалоемкая продукция, выпуском которой вносится наибольший вклад в итоговое выполнение плана поставок. И наконец, от «вала» зависит категорийность организации — престиж и оклады руководителей всех рангов.

«Затратные» цены не способствуют снижению материалоемкости еще по той причине, что их уровень, как правило, превышает общественно необходимые затраты. Величина же отклонений цен вверх от этих затрат бывает очень значительна. В результате возникает цепная реакция роста цен, не вытекающая из объективно удорожающих продукцию факторов. Так, чтобы покрыть возросшие плановые уровни затрат, цены на продукцию черной металлургии в 1982 г. были повышены на 7,5 млрд. руб., 7/8 этой суммы были связаны не с действием каких-то внешних факторов, например удорожанием топлива и энергии, а с внутриотраслевыми причинами, в первую очередь — с неправильной технической политикой Минчермета СССР. А когда металл подорожал, были повышены соответственно на несколько миллиардов рублей цены на продукцию ряда машиностроительных отраслей [80, 159].

Предприятия-потребители не ставят заслона росту цен, поскольку их повышенные издержки будут покрыты прямыми дотациями либо с помощью льгот по обязательствам перед госбюджетом, либо путем пропорционального увеличения цен на выпускаемую ими продукцию. Последнее промышленным предприятиям экономически даже выгодно. Поэтому потребители охотно вступают в «сговор» с производителями и подтверждают несуществующий эффект продукции. Расчеты эффекта,

как показывают проверки, зачастую завышены на 30—40%, а по некоторым изделиям — в несколько раз.

Завышенные цены препятствуют снижению материалоемкости тем, что в результате отрыва цен от общественно необходимых затрат предприятия получают в свои руки излишние финансовые ресурсы, не имеющие адекватного материального покрытия. Рост финансовых ресурсов последовательно опережает увеличение производства материальных, которые в отличие от финансовых средств не могут быть увеличены произвольно. Отсюда дефицит, оборотной стороной которого является стремление преприятий к накоплению сверхнормативных запасов, неизбежно сопряженных с потерями, а значит, и с перерасходом материальных ресурсов.

Наличие возможности повышения цен оказывает крайне отрицательное воздействие на развитие производства, ослабляет стимулы к росту производительности труда, снижению себестоимости продукции. У производителей появляется стремление добиваться высоких показателей по увеличению объема производства, выраженного стоимостными показателями, за счет завышения цен, тем более что потребители не могут оказывать этому должного противодействия. Кроме того, крайне негативна инфляция, развивающаяся в «дефицитной» экономике.

Повышение цен не лечит экономические болезни, а усугубляет их, формирует иждивенческую психологию. Предприятия сами затратными методами завышают оптовые и закупочные цены, пользуясь перестройкой, и под ее видом пытаются узаконить убыточность (надеясь на дотации), высокие издержки производства и покрыть их высокой ценой. В то же время экономика отраслей продолжает деградировать.

Действенность цены как стимула затрат зависит не только и не столько от принципов ценообразования, а и от того, насколько полно в деятельности предприятий реализуются хозрасчетные начала. Так, наилучшим образом сформированные цены не окажут существенного воздействия на снижение затрат предприятий, если последние не обладают достаточной для адекватной реакции на эти цены хозяйственной самостоятельностью. При отсутствии строгой самоокупаемости предприятий цены еще больше утрачивают свою функцию. И наконец, необходимым условием активного влияния цен на

снижение материалоемкости являются эффективное материальное поощрение и безусловная ответственность основных хозрасчетных звеньев.

Действующая система цен не отвечает в должной мере принципам хозяйствования, которые предполагается внедрить в народное хозяйство в результате перестройки системы управления экономикой. Она не учитывает крупные изменения в условиях производства и реализации продукции, снижения материалоемкости, трудоемкости и издержек производства, а также обновление продукции и повышение ее качества, которые произойдут в результате предстоящей технической реконструкции народного хозяйства, его перевооружения на новой технической базе. Существующие цены не регулируют пропорции общественного воспроизводства и не отражают серьезные структурные преобразования общественного производства, которые предусматриваются в период перестройки машиностроения, изменения удельного веса между топливно-сырьевыми отраслями и обрабатывающей промышленностью, изменения в пропорциях распределения национального дохода.

Дальнейшее расширение хозяйственной самостоятельности предприятий и объединений в целях обеспечения наиболее полного и качественного выполнения плановых заданий предполагает совершенствование хозрасчетных отношений, где одну из центральных ролей играет цена. Цена, пронизывающая всю стоимостную структуру экономики,— связующее звено между экономическими субъектами. От того, насколько правильно цены отражают общественно необходимые затраты в стране, зависит и степень достоверности и точности других стоимостных или производных от них показателей, а это в свою очередь во многом определяет правильность экономических расчетов, на основе которых принимаются решения в области производства, торговли, социальных мероприятий и т. д. Именно цены формируют ту базу экономических расчетов, на основе которой определяется целесообразность и перспектива развития тех или иных направлений НИОКР, т. е. они являются как бы экономическими ориентирами научно-технического развития. Другими словами, цена — чрезвычайно важный носитель экономической информации, ее значение в этом смысле трудно переоценить. Поэтому от несовершенства цен общество несет огромные потери.

В соответствии с «Законом о социалистическо предприятии (объединении)» промышленные предприя тия переводятся на полный хозрасчет и самофинансиро вание. Однако еще не все отрасли и предприятия готов к этому. В сложившихся условиях даже при оптовы ценах, введенных в действие с 1 января 1982 г., в про мышленности на каждые 100 предприятий приходитс 13 убыточных. В Минуглепроме СССР убыточно почт каждое второе, Минудобрений — четвертое, Минлесбум проме — пятое предприятие. Большое количество убы точных предприятий в промышленности строительных материалов, пищевой и других отраслях [210, 12].

Значительный и все возрастающий разрыв между максимальными и минимальными уровнями в затратах на производство одинаковой или аналогичной продукции и производительности труда объясняется прежде всего сохранением физически и морально устаревших цехов, производств и целых предприятий, необоснованной специализацией, недостатками в организации производственных процессов, планирования, управления и т. д. Однако за просчеты отдельных лиц и коллективов расплачиваться приходится всему обществу, так как руководители многих предприятий и объединений проблему убыточности выпускаемой ими продукции пытаются решать путем повышения цен на нее. Утверждается, что если выпуск нужной обществу продукции на данном предприятии предусматривается планом, то цена должна обеспечивать хозрасчетные условия работы. Если цена не обеспечивает возмещение затрат и хозрасчетную прибыль, то ее необходимо повысить до соответствующего размера.

Действительно, хозрасчет немыслим без системы цен, обеспечивающей каждому предприятию и отрасли денежные накопления, достаточные для их развития, а также для эффективного функционирования системы экономического стимулирования. Вместе с тем усиление нормативной функции ценообразования требует, чтобы нормально работающим признавалось лишь то предприятие, которое имеет общественно нормальные для данного планового периода условия производства (технические и природные) и достигло общественно необходимого уровня использования производственных ресурсов, заложенных в единой «Системе норм и нормативов». Цена не обязана обеспечивать хозрасчетные условия

работы всем предприятиям, а предприятия должны вкладываться в существующие цены как общественный норматив затрат. Самоокупаемость, самофинансирование нужно заработать снижением затрат, а не получать их от государства за счет повышения цен на выпускаемую продукцию.

В существующих хозяйственных условиях цена, на наш взгляд, еще не превратились в экономический норматив, поскольку она пассивно следует за основными пропорциями воспроизводства, фиксирует, а не формирует их. Цена служит своеобразной «индульгенцией» для плохо работающих предприятий, дает возможность покрывать издержки своей неэффективной для общества работы. В настоящее время оказалась подорванной стоимостная основа цены, цены являются скорее счетными показателями, с помощью которых предприятия пытаются приукрасить результаты своей деятельности. «Действующая система ценообразования сложилась в условиях экстенсивного развития экономики, в ней накопились крупные недостатки и диспропорции, которые привели к снижению роли цены как одного из активных экономических рычагов в руководстве народным хозяйством. Цены на практике выполняли в основном учетно-расчетные функции, не создали условия для улучшения хозяйственного механизма, повышения эффективности производства и ресурсосбережения» [8, 150].

Свои основные функции (учетная, стимулирующая, перераспределительная, учета спроса и предложения) цена выполняет в урезанном, искаженном виде. Это приводит к тому, что при рассогласованности экономических интересов отдельных производителей и общества в целом, при отсутствии конкуренции между участниками производственного процесса и в условиях общего дефицита имеет место несоответствие материально-вещественных и стоимостных пропорций и в конечном счете товарно-денежная несбалансированность.

Противозатратный подход требует усиления роли цены как экономического норматива, который определяет предельно допустимый уровень общественных затрат. Превышение его не может признаваться нормальным. Убыточность, низкая рентабельность предприятия или какой-либо продукции являются экономическим сигналом неблагополучных дел в производстве и должны становиться предметом специального экономического

анализа на уровне предприятия, объединения или отрас
ли с выработкой целенаправленных мероприятий п
ликвидации допускаемых убытков. Если предприняты
меры не дали должного результата, то в соответствии
с положениями «Закона о социалистическом предприя
тии (объединении)» допускается закрытие производства.
Расчеты экономистов показывают, что такая исключи-
тельная мера, рассматриваемая с народнохозяйственных
позиций, дает определенный экономический эффект. По
подсчетам А. А. Дерябина, ликвидация полностью физи-
чески и морально устаревших участков, цехов и пред-
приятий, выпускающих сейчас примерно 3% объема
продукции каждой отрасли, могла бы дать рост произ-
водительности труда по меньшей мере на 3—4% без
какого-либо уменьшения производства продукции, а во
многих случаях даже и при ее увеличении за счет луч-
шего использования исходного сырья на лучших пред-
приятиях [57, 64].

Объективно сложившееся международное разделе-
ние труда делает невозможным изолированное развитие
экономики даже такой страны, как СССР. Поэтому
система цен и ценообразование как действенное орудие
проведения экономической политики не могут формиро-
ваться односторонне с учетом задач развития лишь
внутреннего рынка, даже если он достаточно емкий,
способен потребить все, что производится в стране.
В дичамике, уровнях и соотношениях внутренних цен
должны находить отражение не только достижения про-
цесса интенсификации национального общественного
производства, необходима оценка этих достижений со
стороны, с позиций мирового научно-технического про-
гресса.

Этого требует и решение задачи обеспечения конку-
рентоспособности нашей промышленной продукции на
мировых рынках, что зависит не только от достижения
отечественными предприятиями технических и каче-
ственных параметров, соответствующих мировому уров-
ню по сравниваемой продукции, но и предполагает до-
стижение максимально высокой эффективности исполь-
зования ресурсов производства. Реализация продукции
на мировых рынках должна возместить издержки про-
изводства и дать приемлемую прибыль. Предприятия,
имеющие издержки производства продукции, равные
или даже превышающие среднемировой уровень цены

ли нее, не будут конкурентоспособными на мировом рынке.

Комплексный и обоснованный подход к решению этой проблемы невозможен без учета характерных тенденций развития мирового хозяйства, отражаемых прежде всего уровнем и динамикой цен мировых рынков. Это позволит в рамках поставленной проблемы развивать методологию и усовершенствовать методику формирования внутренних цен, обеспечивающих ускоренную и комплексную реализацию достижений НТП, создание высокоэффективной структуры производства, усиление позиций СССР на мировых рынках, а в рамках целостной концепции ценообразования создать единую научно обоснованную теоретическую и методологическую базу развития и совершенствования системы плановых цен и их взаимосвязей в механизме управления с целью обеспечения выполнения задач интенсификации производства, ускорения экономического роста, повышения эффективности методов централизованного планирования.

Однако при использовании цен мирового рынка в качестве ориентиров хозяйственного развития во внутреннем ценообразовании (для ориентации на мировой уровень эффективности, на мировые стандарты) существует опасность абсолютизации этих цен, приписывания не свойственных им функций, стремления в целях повышения эффективности хозяйственной деятельности перенести ценовые пропорции мирового рынка во внутреннюю экономику. Такой подход вряд ли можно считать правильным.

Прежде всего следует иметь в виду, что цена как ключевой интегральный компонент экономической системы отражает все основные стороны и противоречия этой системы и несет на себе основные, характерные черты ее развития. Экономический механизм современной капиталистической экономики представляет собой систему форм и методов регулирования процесса общественного воспроизводства в соответствии с экономическими законами данной формации. Каждый тип общественной формации имеет свой собственный, ей одной присущий механизм хозяйствования, органически связанный с характером господствующих производственных отношений. Формируясь в условиях международных экономических отношений, они в целом подчиняются экономическим законам доминирующих в мировой тор-

говле стран. Как известно, на долю стран капиталистического мира приходится около 9/10 оборота мировой торговли, и это при том условии, что мы по традиции пока к ним не относим страны Восточной Европы. Хотя после известных событий конца 1989 и начала 1990 г. и перехода на рельсы рыночной экономики и реального равенства всех форм собственности эти страны, очевидно, нельзя считать социалистическими в нашем традиционном понимании. Но их нельзя считать и капиталистическими. Это страны с переходным типом экономики.

Подавляющий удельный вес капиталистических стран в мировой торговле приводит к тому, что в ценах этой торговли, как в фокусе, отражаются все общие противоречия развития капиталистической экономики. Это проявляется в том, что на мировом рынке существует множественность цен на один и тот же товар, что вызывает трудности выбора цены с точки зрения представительности рынка, на котором она действует, а стало быть, и оценки ее удельного уровня. В условиях бурного научно-технического прогресса важное и все возрастающее значение для ценообразования приобретает фактор дифференциации продукции, когда одно и то же наименование объединяет целую гамму самых различных по своим потребительским свойствам видов изделия, что в условиях международной специализации затрудняет определение достаточно точного уровня цены на данный товар.

Эти особенности цен мировой торговли должны быть учтены и тщательно проанализированы, прежде чем сами цены, их динамика и соотношения будут использованы в качестве ориентиров во внутренней социалистической экономике. Происходящие в стране процессы перехода союзных и автономных республик, отдельных краев и районов на хозрасчет и самофинансирование весьма остро ставят проблему изменения ценовых соотношений, чтобы реально определить вклад каждого региона в союзный «котел». Если считать по ныне действующим внутренним ценам, то получается одна картина, а если по ценам мирового рынка, то совершенно иная. А несовершенство экономических отношений служит одной из причин обострения национальных отношений в нашей стране. Поэтому так остро стоит проблема проведения реформы цен в нашей стране. В процессе проведения реформы, разумеется, необходимо учитывать уровни и

пропорции цен мирового рынка. Учет может осуществляться в двух основных направлениях.

Первое — общеэкономическое — использование пропорций мировых цен при анализе и обосновании стратегии — в формировании основных ценовых пропорций в народном хозяйстве и второе — конкретное — сопоставление мировых и внутренних цен конкретных товаров (особенно по продукции обрабатывающей промышленности).

Рассматривая первое направление использования мировых цен, следует отметить, что в каждой стране ценовые пропорции должны формироваться естественным образом, в процессе развития национальной экономики, исходя из всей совокупности ее исторических, географических и экономических условий. Даже в том случае, когда страна сильно зависит от внешнеэкономического сектора, прямое копирование пропорций мировых цен во внутреннем ценообразовании вряд ли можно считать обоснованным. Если мировые цены и внутренние цены можно искусственно приравнять (по валютному курсу или коэффициенту), то экономические условия хозяйствования, структуру производства и уровень издержек тотчас изменить невозможно. Уровень и динамика мировых издержек, привнесенные в национальную экономику, явятся чужеродным элементом, довлеющим экономическим условием, способным дезориентировать экономику.

Если в нашей стране на единицу конечного продукта расходуется стали в 1,75 раза, цемента — в 2,3, пиломатериалов — в 1,5 раза больше, чем в других индустриально развитых странах [218, 19], а в целом на единицу национального дохода расходуется в 1,5—2 раза больше топлива, сырья и материалов, и в нашей промышленности в среднем почти в 2 раза, а в сельском хозяйстве почти в 5 раз ниже уровень производительности труда по сравнению с США, то использование мировых цен в качестве основы внутренних привело бы к полной дезорганизации экономики. Существующие цены отражают реальности, сложившиеся в нашей экономике. И если бы положение дел в экономике было бы не столь плачевным, то изменение цен производить было бы нерационально. Но поскольку есть объективная необходимость изменить сложившееся положение, то необходимо изменить и цены. При этом цена может выполнять свою стимулирующую функцию только тогда, когда она будет «поджи-

мать» производителя, заставлять его укладываться во все ужесточающиеся нормативы затрат. Поэтому плановые задания по росту производительности труда, фондоотдаче, снижению материалоемкости, энергоемкости и повышению качества производимой продукции должны дополняться изменением цен, адекватно учитывающим направления движения отмеченных показателей. Только в таком случае будет достигнуто единство директивных и экономических методов управления экономикой, что будет способствовать ее дальнейшему развитию.

Использовать цены мирового рынка в качестве ориентира внутренних следует осторожно, не допуская их абсолютизации, приписывания не свойственных им функций. Понятие «мировая цена» существует больше в тенденции, реализуется через постоянные отклонения и не носит застывший, статистический характер. Как в простом товарном производстве цены колеблются вокруг стоимости, так и мировые цены колеблются вокруг интернациональной стоимости, отклоняясь от нее вверх или вниз.

Проблема учета мировых цен во внутреннем ценообразовании не разработана ни в практическом, ни в теоретическом плане, что в значительной степени тормозит экономическое сотрудничество с другими странами. Предоставление предприятиям права выхода на мировой рынок настоятельно требует решения указанной проблемы, так как предприятия, работающие преимущественно на мировой рынок, будут находиться по всем параметрам в более жестких условиях, чем предприятия, работающие на внутренний рынок. Поэтому для стимулирования роста конкурентоспособности продукции необходимо всеми средствами, в том числе и ценой, побуждать производителя к повышению эффективности работы, внутренний рынок должен насыщаться высококачественной продукцией.

Переход на рыночную экономику в значительной степени меняет сам процесс ценообразования. Если ранее государство в централизованном порядке устанавливало цены практически на все виды продукции, то в условиях регулируемой рыночной экономики устанавливаются три вида цен на товары — государственные розничные и оптовые цены, договорные цены, рыночные цены. Государственные розничные и оптовые цены устанавливаются на продукцию базовых отраслей и необходимые для выживания человека товары (хлеб, молоко и т. д.). На осталь-

ные товары устанавливаются договорные или рыночные цены. Но цены слишком важный вопрос, чтобы государство самоустранилось от его решения. На место прямого директивного их установления должны прийти косвенные административно-экономические меры. К ним следует отнести антимонопольное законодательство, развитие и поощрение конкуренции, ликвидацию бюджетного дефицита. Только при соблюдении этих и других мер цена может стать стимулом снижения затрат на производство продукции, будет играть роль их норматива.

2. Влияние уровней и соотношений оптовых цен на экономию материальных ресурсов

Проблема снижения материалоемкости общественного производства состоит из двух взаимосвязанных, но вместе с тем имеющих самостоятельное значение сторон: первая — снижение расхода материальных ресурсов на единицу потребительной стоимости, например металла на единицу производительности машины или оборудования; вторая — эффективное использование отходов производства, превращение во вторичные материальные ресурсы и их рациональное использование. Особое внимание уделим второму вопросу. Это связано с тем, что в реальных условиях существующего производства фактический уровень использования полезных свойств ниже потенциальных потребительских свойств многих материальных ресурсов, что обусловливает появление производственных отходов, обладающих потребительной стоимостью. Кроме того, процесс производственного или личного потребления различных товаров не обеспечивает, как правило, полного использования их потребительских свойств, в результате чего образуются отходы потребления, которые, обладая определенной потребительной стоимостью, также становятся вторичными материальными ресурсами.

До недавнего времени в советской экономической и технической литературе не было общепринятой методологии по проблеме использования отходов и вторичных ресурсов. С целью выработки единой терминологии был разработан и с 1 января 1985 г. введен в действие ГОСТ 25916—83 «Ресурсы материальные и вторичные. Термин-

ны и определения», который содержит следующие понятия [143, 7].

Отходы производства — остатки сырья, материалов, полуфабрикатов, образовавшиеся при производстве продукции или выполнении работ и утратившие полностью или частично исходные потребительские свойства.

Отходы потребления — изделия и материалы, утратившие свои потребительские свойства в результате физического или морального износа.

Вторичные материальные ресурсы — отходы производства и потребления, которые образуются в народном хозяйстве.

Неиспользуемые отходы — вторичные материальные ресурсы, которые при существующих условиях не улавливаются или для которых в настоящее время существуют условия использования.

Вторичное сырье (вторсырье) — вторичные материальные ресурсы, которые в настоящее время могут использоваться в народном хозяйстве.

Несмотря на то что строгое соблюдение этих терминов и определений обязательно, необходимо отметить недостаточную корректность некоторых из них. На наш взгляд, более приемлемым было бы следующее определение вторичных материальных ресурсов — это отходы производства и потребления, которые образуются и могут использоваться в народном хозяйстве.

В словаре С. И. Ожегова дается следующее толкование слова «ресурс» — запас, источник средств [128, 624]. Отходы, которые не могут быть использованы при данном уровне развития производительных сил, не могут быть источником средств. В связи с этим представляется более обоснованным такое определение неиспользуемых отходов — это отходы, которые не улавливаются при данных технологиях или для которых в настоящее время отсутствуют условия использования.

Между вторичными материальными ресурсами и неиспользуемыми отходами нет и не может быть жесткой незыблемой границы. С развитием науки и техники часть ранее не используемых отходов может переходить в разряд используемых. «Прогресс химии научает также вводить отходы процесса производства и потребления обратно в кругооборот процесса воспроизводства и создает, таким образом, материю нового капитала без предварительной затраты капитала» [1, т. 23, 619].

Важнейшие предпосылки использования вторичных материальных ресурсов — объективная необходимость и реальная возможность их производственного применения. Необходимость решения этой проблемы обусловливают следующие обстоятельства: использование отходов в значительной степени расширяет сырьевую базу общественного производства, что является актуальной проблемой в условиях расширенного воспроизводства; постоянно растущие объемы потребления ограниченных первичных материальных ресурсов вызывают рост их дефицитности; современные масштабы общественного производства характеризуются образованием огромных объемов отходов, в результате чего угрожающими темпами происходит загрязнение окружающей среды.

Существуют и реальные возможности производственного применения вторичного сырья. Во-первых, использование отходов производства, обладающих потребительной стоимостью, позволяет удовлетворять определенные производственные потребности и получать определенный экономический эффект. Даже при сравнительно низкой удельной потребительной стоимости отходов их объемы настолько велики, что в совокупности они дают относительно большую массу потребительных стоимостей и их полное использование могло бы обеспечить значительный народнохозяйственный эффект. Во-вторых, развитие научно-технического прогресса создает перспективы для широкого применения отходов на основе реализации заложенных в них полезных для производства потребительных свойств. В-третьих, разработка и постоянное совершенствование экономического механизма использования отходов позволяют стимулировать развитие процессов их сбора, предварительной обработки, хранения и производственного потребления.

В нашей стране в последние годы предпринят ряд крупных мер, направленных на повышение экономической эффективности использования вторичных материальных ресурсов. Однако по большинству видов отходов производства и потребления степень их использования продолжает оставаться низкой, вследствие чего отходы, способные удовлетворять многие потребности, не вовлекаются в производственный оборот, а в огромных объемах вывозятся на свалки, в хранилища или уничтожаются.

Исследование причин низкой степени использования

вторичных материальных ресурсов показало, что наряду с неразработанностью технологических процессов важным сдерживающим фактором является несовершенство действующего экономического механизма стимулирования применения вторичного сырья, нерешенность пробнем ценообразования на отходы и вторичные материальные ресурсы. Для того чтобы стимулировать вовлечение в хозяйственный оборот вторичного сырья, необходимо разработать экономически обоснованные цены на него. Большинство действующих в настоящее время закупочных и оптовых цен установлено без достаточных научных обоснований, в отсутствие единого методического документа, регламентирующего установление цен на отходы производства и потребления. Действовавшие с 1975 г. Методические указания о порядке установления оптовых цен на технологические промышленные отходы, утвержденные Госкомцен СССР, как говорит само их название, имели ограниченную область применения и к тому же устарели задолго до их отмены (1 апреля 1986 г.).

Анализ действующего на предприятиях порядка планирования, учета и калькулирования затрат и ценообразования на вторичные материальные ресурсы и продукцию из них вскрыл большие недостатки как организационного, так и методического характера. По большинству видов используемых отходов себестоимость не только не планируется, но даже не определяется ее фактический уровень, что санкционировано соответствующими отраслевыми инструкциями. Исключение составляют отходы, входящие в номенклатуру Госснаба СССР, и ряд других видов, по которым рассчитывается себестоимость на основе составления отчетной калькуляции.

Проведенные исследования показывают, что себестоимость и цена отходов слабо взаимосвязаны. Это объясняется прежде всего несовершенством действующего порядка калькулирования себестоимости и недостатками существующей методики ценообразования на отходы. Наибольшую в методическом отношении сложность в определении себестоимости и цены на отходы составляет установление исходной стоимостной оценки образующихся используемых отходов. Отсутствие единого общепринятого научно обоснованного подхода к установлению данной оценки затрудняет выработку рекомендаций по методике расчета ее величины. Применение таких важных экономических рычагов, как себестоимость и цена

используемых отходов, весьма осложняется еще и тем, что на предприятиях не организован в должной мере учет затрат по всем стадиям процесса применения отходов, включая их сбор, транспортировку, хранение и предварительную обработку. На большинстве предприятий не производится учет убытков, связанных с ликвидацией неиспользуемых отходов. Их стоимость списывается на себестоимость целевой продукции, а затраты на сбор, транспортировку и удаление этих отходов отдельно не учитываются и рассредоточены в статьях расходов соответствующих смет затрат. Поэтому получить объективную оценку общей суммы и удельного веса таких убытков не представляется возможным, что затрудняет, а порой исключает возможность организации должного учета и контроля. Это приводит к тому, что предприятие иногда охотнее занимается уничтожением вторичных материальных ресурсов, чем их использованием.

Калькулирование себестоимости и определение цены на продукцию, производимую с применением вторичных материальных ресурсов, организованы на предприятиях на более высоком уровне. Тем не менее недостатки в учете затрат и ценообразовании на используемые отходы прямо и непосредственно сказываются на показателях эффективности производства продукции с использованием вторичных материальных ресурсов, в результате чего многие ее виды убыточны. Необходимо коренное совершенствование методики калькулирования себестоимости используемых отходов и производимой с их применением продукции. Действующие цены на вторичные материальные ресурсы и продукцию из них, уровень которых во многом определяется указанными факторами, не выполняют в должной мере своей стимулирующей функции.

Следует отметить, что дальнейшее совершенствование ценообразования на вторичное сырье связано с решением некоторых теоретических вопросов. Если наличие потребительной стоимости у отходов ни у кого не вызывает сомнений, то их стоимостная оценка — предмет достаточно оживленной дискуссии [163, 189, 218, 124]. До настоящего времени среди экономистов нет единого мнения по поводу того, имеют ли отходы производственного потребления стоимость. То же самое относится и к отходам непроизводственного потребления. Так, В. Е. Новиков и И. В. Липсиц исходят из того, что образование отходов обусловливается достигнутым на данный момент уров-

нем техники и технологии и является неизбежным фактором. Процесс общественного труда направлен на создание продуктов, а не отходов. Вследствие этого на отходы не могут быть отнесены затраты общественно необходимого труда и поэтому они якобы не имеют стоимости [124, 50].

При таком подходе цена отходов определяется только затратами по их сбору и заготовке. Утверждают также, что еще более очевидно отсутствие стоимости отходов потребления в момент их образования [124, 51]. Подобная трактовка приводит к занижению цен на вторичное сырье и определяет отношение к нему как к бросовому продукту. Эта точка зрения представляется необоснованной. Известно, что вторичное сырье может применяться взамен первичного, а в некоторых случаях служит единственным источником обеспечения потребности в сырье, т. е. обладает потребительной стоимостью.

Разумеется, не все отходы способны удовлетворять потребности. В тех случаях, когда отходы не могут быть вовлечены в процесс промышленного производства ввиду ограниченных технологических возможностей, они не являются носителями потребительной стоимости и весь общественно необходимый труд, затраченный на получение продукции, в результате которого они образуются, полностью воплощается в стоимости готовой продукции. Другое дело отходы, которые при существующем уровне развития науки и техники могут найти дальнейшее применение. Само по себе обладание потребительной стоимостью еще не означает, что имеется и стоимость. Так, например, воздух, солнечный свет при всей своей чрезвычайной полезности для человека стоимости не имеют. Но в нашем случае речь идет не просто о «дарах природы», а о продуктах, произведенных человеческим трудом, в которые включен прошлый труд, и поэтому нельзя считать существенным тот факт, что он затрачен не с целью получения отходов. К. Маркс отмечал, что «...потребительная стоимость, или благо, имеет стоимость лишь потому, что в ней овеществлен, или материализован, абстрактно человеческий труд» [1, т. 23, 47]. Отходы являются носителями стоимости потому, что на сырой материал, из которого они образовались, уже был затрачен труд.

Характерно, что в части оценки вторичных драгоценных металлов с этой точки зрения существует единое

мнение: и отходы их производства, и отходы потребления в момент образования обладают стоимостью, и основная задача методики по ценообразованию на отходы — установление цены с учетом наличия этой стоимости и создания заинтересованности у поставщиков и потребителей отходов, а также достижение эффекта от вовлечения в переработку того или иного вида вторичного сырья. Поэтому необходимо пересмотреть методические подходы к ценообразованию на вторичные сырьевые ресурсы и продукцию из них. При установлении цены на отходы, которые затем становятся материальными ресурсами, следует исходить из факта наличия в них стоимости, а размер этой цены должен учитывать народнохозяйственную потребность в максимальном использовании (как в целом, так и по видам) всех имеющихся отходов производства и потребления.

Эффективное использование производственных и бытовых отходов рассматривалось К. Марксом в качестве фактора экономии постоянного капитала. Действие этого фактора определялось им «как крупная область экономии на средствах производства». Давая характеристику процесса утилизации отходов, он пишет: «Мы имеем в виду обратное превращение экскрементов производства, так называемых отходов, в новые элементы производства той же самой или другой отрасли промышленности,— процессы, при помощи которых эти так называемые экскременты снова вводятся в кругооборот производства, а следовательно и потребления — производительного или индивидуального» [1, т. 25, ч. 1, 91].

Действительно, в результате производственных процессов всегда образуются отходы или, точнее, побочные продукты, не являющиеся конечной целью данного вида производства. Часто в случае их сбора, сортировки, облагораживания, т. е. соответствующей подготовки, они могут полностью замещать основные и вспомогательные материалы на этом же производстве или на предприятии другой отрасли. Тем самым эти отходы выступают функциональными заменителями природного сырья. Часть отходов, представляющих не утилизируемую массу побочных продуктов, К. Маркс определял как «нормальную», так как она не может быть полезно использована при существующем материально-техническом уровне развития производства. Однако, с точки зрения К. Маркса, понятие «нормальные отходы» относительно, поскольку от реаль-

ных возможностей конкретного труда по извлечению из конгломерата веществ отходов полезных веществ зависит величина потребительной стоимости природного вещества, оставшегося в массе побочных продуктов. К. Маркс писал о нормальных отходах: «Предположим, что при прядении из 115 ф. хлопка ежедневно отпадают 15 ф., которые образуют не пряжу, а лишь... чертову пыль. Однако, если этот угар в 15 ф. является нормальным, если он неустраним при средних условиях переработки хлопка, то стоимость этих 15 ф. хлопка, не образующих элемента пряжи, совершенно так же входит в стоимость пряжи, как и стоимость тех 100 ф., которые образуют вещество пряжи. Для того чтобы произвести 100 ф. пряжи, потребительную стоимость 15 ф. хлопка приходится превращать в пыль. Следовательно, гибель этого хлопка есть условие производства пряжи. Именно поэтому он и передает свою стоимость пряже. Это относится ко всем отходам процесса труда, по крайней мере постольку, поскольку эти отходы не образуют опять новых средств производства, а потому не образуют вновь самостоятельных потребительных стоимостей» [1, т. 23, 216].

До сих пор не существует рационального способа улавливания и утилизации многих видов отходов. Поэтому они считаются потерями (хотя и «нормальными») природного сырья. В этом случае по стоимости сырье, основные и вспомогательные материалы (прошлый труд), потребленные для изготовления продукта, полностью воспроизводятся в нем, однако физически, из-за возникающих отходов во вновь создаваемом продукте воплощается лишь часть используемого вещества и энергии ресурса. Производитель, который относится к возникающим отходам не как к заведомо побочным продуктам, а рассматривает их в качестве дополнительных ресурсов, ориентируется на производство из них новых количеств полезных продуктов и получает добавочную прибыль. Так, К. Маркс отмечал, что «...отходы — независимо от той роли, которую они выполняют в качестве новых элементов производства — удешевляют в той мере, в какой они могут быть вновь проданы, издержки на сырье, так как к этим издержкам всегда причисляется нормальный отход его, именно то его количество, которое в среднем должно быть потеряно при обработке» [1, т. 25, ч. 1, 91]. В этом случае стоимость применяемых материалов воплощается в большем объеме создаваемой продукции,

следовательно, в стоимости каждой отдельной единицы готового продукта содержится меньшая доля прошлого труда (перенесенной стоимости), происходит снижение материалоемкости, себестоимости продукции и в конечном счете рост производительности труда, интенсификация производства. Сейчас же в условиях организации массовой утилизации отходов производства и потребления, когда затраты на дополнительное оборудование и труд становятся меньше, чем стоимость создаваемого из этих отходов продукта, имеет место не только реализация резервов экономии первичных ресурсов, но и создается ощутимая возможность повышения общественной производительности труда, значительной интенсификации производственных процессов.

Кроме установления научно обоснованных цен на вторичные материальные ресурсы, большое значение имеет соотношение цен на первичные материальные и восстанавливаемые вещества. В настоящее время оно не отражает до конца экономический эффект от использования каждой из двух групп товаров. Цены на первичное сырье сохраняются на более низком уровне по сравнению с его вторичными заменителями благодаря представлению горнодобывающим предприятиям скидок на истощение природных ресурсов, ускоренной амортизации оборудования в различных отраслях добывающей промышленности, субсидированию разведки месторождений полезных ископаемых и т. д. Это препятствует замене производственных процессов, рассчитанных на первичное сырье, процессами, в которых используется вторичное сырье.

Приведем пример. Такое вторсырье, как стеклобой, в основном способно заменить кальцинированную соду в стеклотарной промышленности. Сегодня цена на кальцинированную соду, несмотря на то что она очень дефицитна и значительная часть ее закупается за рубежом, установлена таким образом, что для предприятий Минпромстройматериалов СССР выгоднее получать соду, чем закупать стеклобой с учетом коэффициента взаимозаменяемости: 1 т кальцинированной соды в стеклотарном производстве стоит 15 руб., а оптовая цена на стеклобой — 19 руб. за 1 т [127, 12].

Такие соотношения цен между первичным и вторичным сырьем имеют место по ряду крупнотоннажных отходов (первичное и вторичное полимерное сырье, первич-

ное древесное сырье и макулатура, отходы древесины). По нашему мнению, в подобной ситуации следует менять соотношения цен на взаимозаменяемые виды первичного и вторичного сырья прежде всего путем упорядочения неоправданно низких цен на соответствующие виды первичного сырья и материалов. Дело в том, что пока в цене сырьевых и топливно-энергетических ресурсов не учитываются экологические издержки, не находит должного учета рентная составляющая. В настоящее время уже получены отдельные оценки экологического ущерба, приходящегося на единицу производимой продукции. Эти оценки важны не только для экономического обоснования природоохранных мероприятий, но и для обоснования малоотходных производств, мер по экономии сырья и материалов и, как уже отмечалось, цен на первичное сырье.

При определении экономической целесообразности использования вторичного ресурса, образовавшегося в каком-либо производстве, в качестве полноценного исходного ресурса для другого производства или его восстановление до первоначальных параметров следует, на наш взгляд, определять пределы его цены. В этом случае нижний предел цены вторичного ресурса, используемого в качестве полноценного или регенерируемого заменителя, будет определяться его стоимостью, а также общественно необходимыми затратами на его подготовку к использованию в том или ином аспекте, а верхним пределом явится цена первичного ресурса с учетом эффекта от уменьшения ущерба, наносимого природной среде.

Повышение оптовых цен на сырье и топливо даст возможность установить более правильные соотношения между ценами на вторичное и заменяемое им первичное сырье, которые будут способствовать созданию заинтересованности предприятий в расширенном объеме применения вторичных материальных ресурсов. В настоящее время соотношения цен на первичное и вторичное сырье таковы, что дополнительные затраты на доведение отходов до необходимой кондиции подчас уравнивают себестоимость продукции, произведенной из первичного и вторичного сырья, или же приносят предприятию минимальные экономические преимущества. Например, потребление макулатуры предприятиями Минлесбумпрома СССР малорентабельное или даже убыточное для их значительной части. То же относится и к использованию

золы тепловых электростанций в производстве строительных материалов и многим другим видам отходов [142, 90—91]. Нередко предприятия прибегают к применению вторичного сырья не из-за экономического интереса, а либо из-за дефицитности первичного (например, цемента), либо ради выполнения установленных планом заданий по использованию вторичных материальных ресурсов.

Действующие оптовые цены на вторичные материальные ресурсы зачастую не обеспечивают научно обоснованного соответствия между ценами на отдельные виды вторичного сырья и продукцию из них и не отражают их потребительских свойств. Имеет место разнобой в ценах на идентичное вторичное сырье и продукцию, получаемую из него. Причиной этому может служить тот факт, что удаление отходов является частью технологического процесса и затраты на эти операции входят в себестоимость продукции, а затем и цену на нее. В «Основных положениях по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции на промышленных предприятиях» есть упоминание о том, что в том случае, если отходы находят сбыт, из себестоимости произведенной продукции исключается стоимость возвратных отходов (вторичного сырья) [133, 11]. Но применение этого пункта не регламентировано.

Таким образом, значительная часть отходов производства, вполне реальных и обладающих множеством полезных свойств, экономически как бы не существует. Они оплачены потребителем продукции (в составе ее цены), хотя потребитель об этих отходах может и не подозревать. Вместе с тем, отмечает В. Селивановский, если «эти отходы кто-то покупает (хотя в таких условиях назначение за них цены, превышающей затраты на отгрузку,— дело совершенно незаконное), то из экономического небытия они вновь возвращаются в систему обращения «товар—деньги», сразу же попадая в финансово-бухгалтерскую документацию (в раздел оборотных средств)» [163, 35]. Такое положение приводит к искусственному завышению стоимости и цены на продукцию, при производстве которой получаются отходы, и в свою очередь создает отношение к отходам как к «бросовому товару». Для изменения сложившейся ситуации при калькулировании себестоимости необходимо вычитать из нее стоимость образующихся отходов по величине об-

щественно необходимых затрат, что будет способствовать более рациональному использованию материальных ресурсов.

Стимулирующее воздействие цен на улучшение использования вторичного сырья и рост объемов продукции из него должно усиливаться за счет установления дифференцированных нормативов рентабельности на продукцию из первичного сырья и вторичных материальных ресурсов, которые могут заменить его полностью или частично. Относительно более низкий уровень цен на вторичные материальные ресурсы позволяет в качестве предельного уровня цены на продукцию из них устанавливать действующую цену на аналогичную продукцию из заменяемого сырья. Колебания цены на продукцию из вторичного сырья в сторону уменьшения могут происходить в случае ухудшения ее потребительских свойств.

Механизм планового воздействия на усиление использования вторичного сырья, подкрепленный стимулирующей ролью цены, должен заинтересовывать предприятия в вовлечении отходов в хозяйственный оборот. Однако существующий хозяйственный механизм продолжает ориентировать промышленность на первичное сырье. Одной из мер, которые должны воздействовать на этот процесс, является усиление экономической ответственности предприятий за выполнение договорных обязательств по поставке (реализации) вторичного сырья. Так, в договорах предусматривается взимать неустойку в размере стоимости недопоставленных отходов. Но поскольку уровень цен на них низкий, то эта санкция не оказывает решающего воздействия. Так же слабо срабатывает система материального стимулирования за сбор, реализацию и переработку вторичных ресурсов. Причиной этому служат низкие реализационные цены отходов. К сожалению, и в новой, разработанной в НИИ цен методике в качестве исходного принято методически неверное положение, что отходы производства в момент их образования не имеют стоимости: «На вторичное сырье, не взаимозаменяемое с первичным, цены определяются исходя *из затрат по сбору, обработке и поставке вторичного сырья* потребителям или сдаче заготовительным организациям (курсив наш.— *Б. В.*) и нормативного уровня рентабельности» [114, 6]. Как видим, ни о какой первоначальной стоимости отходов в методике не говорится.

Ясно, что подобная методика не будет способствовать установлению научно обоснованных цен на вторичные ресурсы и нуждается в совершенствовании. Кроме того, в связи с неразработанностью проблемы в теоретическом плане в методике ничего не говорится об учете экологического фактора при планировании цен на вторичные материальные ресурсы.

Таким образом, нерациональное использование многих видов вторичных ресурсов наряду с другими причинами в значительной степени является следствием неразработанности экономически обоснованных цен на них. Дальнейшее совершенствование ценообразования на вторичное сырье невозможно без признания того факта, что оно обладает не только потребительной стоимостью, но и стоимостью.

Необходимо пересмотреть методические подходы к ценообразованию на вторичные сырьевые ресурсы и продукцию из них. При установлении цены на вторичные материальные ресурсы следует исходить из факта наличия их стоимости. Цена определяется по следующей формуле:

$$Ц_{вт.р} = С(1 + Р) + 0{,}5\,Э, \qquad (19)$$

где С — затраты на сбор, хранение, переработку, доведение вторичного ресурса до требуемых кондиций; Р — отраслевой норматив рентабельности (если он отсутствует, то берется Р=0,15).

Экономический эффект определяется как разница между верхним и нижним пределами цены вторичного ресурса. Нижний предел цены вторичного ресурса определяется по формуле:

$$Ц^{н.п}_{вт.р} = С + СР. \qquad (20)$$

Верхний предел цены вторичного ресурса равен цене соответствующего первичного ресурса с учетом коэффициента взаимозаменяемости (α). Формула (19) рекомендуется для расчета централизованно устанавливаемых цен. Однако с дальнейшей демократизацией хозяйственной жизни более широкое распределение получат договорные цены, в том числе и на вторичные материальные ресурсы. Для расчета договорных цен формулу (19) следует модифицировать:

$$Ц^{д}_{вт.р} = С + СР + \beta Э, \qquad (21)$$

где $0 \leqslant \beta \leqslant 1$.

Использование этих формул позволит более объективно подойти к определению цены на вторичные материальные ресурсы. Это особенно важно в условиях перехода на регулируемую рыночную экономику, чтобы избежать необоснованного роста цен.

3. Оптовые цены и стимулирование комплексного использования сырья и материалов

В нашей стране ежегодно извлекается минерального сырья более 15 млрд. т, что составляет примерно треть мировой добычи. Добыча минерального сырья отвлекает значительные народнохозяйственные ресурсы: 40% всех капиталовложений в промышленность, более 30% основных производственных фондов, около 20% рабочих и служащих, занятых в отраслях материального производства. В то же время из всего объема ежегодно извлекаемой из недр горной массы на производство готовой продукции расходуется меньше 7%. На таком же уровне используются вскрышные породы, около 10% — отходы обогащения [26].

В результате в отвалах накоплены десятки миллиардов тонн различных горных пород, зол и шлаков электростанций. Они занимают десятки тысяч гектаров земли, на их эксплуатацию и строительство новых ежегодно расходуются сотни миллионов рублей. Существующее положение объясняется целым рядом причин: недостатками планирования, управления, ценообразования, а также долгое время бытовавшими представлениями о неисчерпаемых природных богатствах нашей страны. В настоящее время эти чрезмерно оптимистические представления преодолеваются в сознании людей, но экономические стимулы к рациональному, комплексному использованию материальных ресурсов недостаточны. Вовлекаемые в эксплуатацию природные ресурсы пока еще оцениваются и принимаются на производственный баланс некомплексно по всей натурально-вещественной структуре их массы, т. е. не как полиресурсы с учетом всех составляющих компонентов, а чаще всего (условно) как моноресурсы (берутся на учет только отдельные составные части физической массы и главные компоненты химического состава). Это относится и к минеральным, и к биологическим ресурсам. Этой же узкой моноцели в

основном подчинены и геологоразведочные работы, финансирование которых осуществляется главным образом на конкретный компонент (элемент), или моноресурс.

Если же в природном объекте заключено несколько компонентов, но они не являются (даже при наличии промышленных концентраций в условиях современного научно-технического прогресса) профилирующими по отношению к отрасли, которая должна эксплуатировать данный ресурс с целью извлечения и использования одной-двух его составляющих, то непрофилирующие субстраты не берутся на баланс, на их извлечение часто не рассчитывается разрабатываемая технология, а следовательно, в дальнейшем не обеспечиваются необходимые ассигнования. В итоге они попадают в различного рода отвалы в чужеродной окружающей среде форме. Производства же, ориентируемые на такое использование ресурсов, вводятся в эксплуатацию не приспособленными для извлечения тех или иных компонентов. Последующая перестройка их связана со значительными трудностями и дополнительными издержками, большими, чем если бы соответствующая технология была заложена в начальный проектный вариант производства. В то же время эквивалентные количества аналогичных веществ и компонентов в целевых производствах, для которых они являются профилирующими, добываются и извлекаются при затратах, значительно больших, чем когда их получают попутно в первоначальном цикле эксплуатации тех или иных природных сырьевых ресурсов. Эффективное и комплексное использование материальных ресурсов на практике означает не только расширение сырьевой базы, рациональное ведение хозяйства, но и дополнительное получение многих видов продукции, весьма необходимых народному хозяйству и особенно вновь развивающимся отраслям промышленности, экономию общественно необходимого труда, снижение норм расхода сырья, материалов, топлива, энергии, заработной платы и всех других производственных затрат на единицу продукции комплексных производств, а в целом рост объема выпуска продукции и снижение ее себестоимости.

Однако наиболее полное и экономически оправданное использование всех полезных компонентов (веществ, элементов), содержащихся в исходном сырье, а также в отходах производства, становится возможным лишь тогда, когда полученным на их основе полезным продуктам

будет придано равное экономическое значение, как и продуктам специализированных (некомплексных) производств. К сожалению, пока в большинстве комплексных производств одновременно полученные продукты субъективно подразделяются на основные и побочные.

По объему и ассортименту так называемая побочная продукция во многих производствах в несколько раз превышает количество основной (целевой). В качестве примера можно указать на цветную металлургию, где побочной продукции извлекается примерно в 5—5,5 раза больше, чем основной [189, 12]. При этом к побочной относятся драгоценные металлы и редкие элементы полезных ископаемых, например золото при обогащении вольфрамомолибденовой руды, драгоценные металлы в никелевом производстве и т. д. В таких отраслях промышленности, как нефтехимическая, химическая, газоперерабатывающая, полезных побочных химических продуктов вырабатывается в целом несколько меньше, чем, скажем, в цветной металлургии, однако по отдельным продуктам их выход превышает среднюю величину по предприятиям указанной отрасли.

Технический уровень большинства отраслей нашей промышленности уже на современном этапе развития позволяет получить (выделить) из многокомпонентного сырья большую часть содержащихся в ней полезных компонентов. Вместе с тем далеко не все ныне действующие варианты комплексного использования сырья можно считать экономически приемлемыми, а достигнутый уровень выхода (извлечения) отдельных полезных компонентов эффективным. Здесь еще имеются крупные резервы.

Однако волевое стремление к максимальному получению (извлечению) компонентов из единицы исходного сырья должно быть ограничено экономически разумными пределами, определяемыми общественной потребностью в них, и другими экономическими показателями, характеризующими эффективность работы комплексного производства. Теоретически возможен полный отбор полезных продуктов, но при этом следует сопоставлять, какими затратами он достигается, с одной стороны, и во что обойдутся нейтрализация и перевозка продуктов в «хвостохранилища» или отвалы и их хранение, если они не будут полностью использоваться, с другой. Существующее деление продукции на основную и побочную

условно, не вызывается экономической необходимостью и как следствие сказанного, теряется сразу же при выходе продукции из технологического процесса. Так называемая побочная продукция комплексных производств приобретает все свойства аналогичной продукции, полученной в специализированном (некомплексном) производстве или другом комплексном производстве в качестве основной.

Как свидетельствует практика, и основная, и побочная продукция общего производственного процесса образуется из взаимосвязанной единицы многокомпонентного сырья, в равных технологических условиях, одномоментно, в одних технологических аппаратах и обладает равной общественной полезностью. Поэтому придание равной по потребительским свойствам и равноценности продукции единого производственного процесса разной экономической значимости неправомерно.

Искусственное деление продукции общего производственного процесса на основную и побочную привело к тому, что ни плановая, ни фактическая себестоимость на побочную продукцию не определяются, они тождественны между собой и, как правило, равны измерителю, принятому для ее условной оценки (оптовая цена, себестоимость аналогичной продукции, полученной в других производствах и по разной технологической схеме и т. д). Это приводит к существенному искажению действительной себестоимости продукции не только того производственного процесса, где она получена, но и всех других процессов каждого такого предприятия. Необъективная оценка побочной продукции приводит к тому, что она на практике зачастую приравнивается к отходам производства и отражается в учете как отходы, хотя в действительности — это качественно завершенные обработкой продукты.

Практика свидетельствует, что сегодня в установлении оптовых цен на отдельные продукты комплексных производств наблюдается волевой подход. По сути дела на все получаемые продукты, кроме основного (целевого), цены, за некоторыми исключением, устанавливаются по методике, принятой для оценки производственных отходов, т. е. без учета параметрических характеристик и качественного состояния этих продуктов. С этим нельзя согласиться. Ныне в связи с недостаточной обоснованностью оценки продуктов комплексного производства при

отпуске на сторону одних и тех же побочных продуктов и одинакового качества применяются разные цены, дифференцируемые в зависимости от направления дальнейшего их использования, а не от стоимости и себестоимости. В результате себестоимость изделий, получаемых на основе по-разному оцениваемых продуктов, на одних предприятиях в 2—3 раза ниже, чем на других.

Такое положение является следствием того, что промышленные предприятия с разрешения министерств, которым они подчинены, исходя из конъюнктурных, а иногда и местнических соображений, используют и продолжают отстаивать порочную практику безосновательного разделения получаемых в общем производственном процессе продуктов на основные и побочные. Поэтому на большую часть продукции комплексного производства нет обоснованных цен, не планируются и объемы ее получения. Выпуск продукции, не относящейся к основной, устанавливается планом по величине ее фактического выхода. В результате от получения и реализации этой продукции предприятие не имеет экономического эффекта, поскольку себестоимость по таким продуктам не определяется, а подменяется условной оценкой, равной величине измерителя, используемого для постулирования попродуктных затрат. Установленные же ныне оптовые цены на основные (целевые) продукты рассматриваемых производств в связи с этим не отражают условий их получения и, как правило, существенно завышены, что препятствует объективному определению реальных объемов производства и массы прибыли, а также подавляет заинтересованность предприятий в получении больших объемов так называемых нецелевых продуктов и расширении ассортимента их получения из единицы многокомпонентного сырья.

Цены на комплекс выпускаемой основной и побочной продукции определяют целесообразность утилизации технологических отходов. Цены на различные виды технологических отходов устанавливаются исходя из цен на взаимосвязанные материалы. Для отходов производства, которые должны пройти необходимые стадии технологического процесса, верхним пределом является цена заменяемого продукта, но только при полном исключении образования отходов производства он может достичь этой границы. Цена отходов производства отличается от цены исходного продукта на величину затрат, необходимых

для восстановления первоначальных кондиций используемого материала.

На побочные продукты цены устанавливаются исходя из уровня их на заменяемые материалы. Все попытки определения себестоимости прямым счетом не принесли результатов. Для каждого вида побочной продукции в принципе возможны несколько направлений производительного потребления. Например, из доменных шлаков можно получать гранулированный шлак, литой и отвальный щебень, термозит, различные виды шлакового литья, бесклинкерные вяжущие материалы, шлакоситаллы и другие виды продукции, для каждого вида которой существует традиционный аналог. Применение гранулированных шлаков сравнивается с производством клинкера, термозит по своим характеристикам сравнивается с керамзитом и т. д. Но оценить огненно-жидкие шлаки, исходя из многообразных способов их использования, весьма затруднительно. Если цена на них установлена на низком уровне, то рентабельным становится производство малоэффективных изделий, а для производства высоко кондиционных качественных изделий сырья может не хватать. Поэтому цены на побочные продукты должны стимулировать в первую очередь производства самых необходимых изделий. Только в тех случаях, когда потребности в сырье для производства этих изделий полностью удовлетворены, образованные излишки могут использоваться в менее эффективных направлениях. Эффективность организации безотходного производства зависит и от общего уровня цен на заменяемые продукты. Если цены на сырье чрезмерно низкие, то переработка побочных продуктов не стимулируется.

В нашей стране в течение длительного времени сохраняются относительно низкие цены на продукцию добывающих отраслей. В определенной степени это связано с тем, что в цене сырьевых и топливно-энергетических ресурсов не учитываются экологические издержки, не находит должного учета рентная составляющая. Поэтому возникла настоятельная необходимость совершенствования всего финансово-ценового механизма стимулирования комплексного использования материальных ресурсов, в частности более полного использования в хозяйственном механизме платежей за природные ресурсы.

Расширение практики применения платежей за ресурсы, подключение их к системе рентных отношений

через соответствующее отражение в системе оптовых цен позволит усилить хозрасчетное воздействие на объекты природопользования и повысить достоверность экономической оценки планово-проектных решений.

В действующих оптовых ценах потребление природных ресурсов отражается через ставки на геологоразведочные работы, рекультивацию земель, тарифы на оплату забора воды промышленными предприятиями, попенную плату. Переход предприятий на полный хозяйственный расчет подразумевает и возмездную форму расчетов за природные ресурсы. Однако до настоящего времени плата за используемые природные ресурсы не нашла должного отражения в системе оптовых и закупочных цен. Не в полной мере учтены все затраты на добычу, переработку и использование минерального и органического сырья. Не разработаны вопросы хозрасчетного воздействия на предприятия, являющиеся источниками выброса вредных веществ. При этом все методы воздействия сведены к установлению штрафных санкций, которые применяются к предприятиям — источникам загрязнения эпизодически и не носят системного характера, что определяет их слабую эффективность.

Ставки платежей за природные ресурсы не способствуют их рациональному использованию. При этом не изымается часть рентного дохода. Этот доход, естественно, не «пропадает» для народного хозяйства в целом и государственного бюджета, трансформируясь в конечном счете в налог с оборота, взносы из прибылей и другие виды бюджетных поступлений, а также в добавочные доходы предприятий, организаций и отдельных групп населения. Однако при этом вуалируется связь между результатами воспроизводства и использования природных ресурсов с затратами в сфере природопользования, что затрудняет как организацию подлинно хозяйственного расчета в этой сфере, так и отражение природохозяйственной деятельности в макроэкономических показателях народнохозяйственного развития. Платежи за использование природных ресурсов и корреспондирующие им ставки возмещения затрат на их воспроизводство и улучшение могут быть введены без изменения действующего уровня оптовых цен промышленности и закупочных цен по народному хозяйству в целом и без изменения сальдо доходов и расходов государственного бюджета.

С введением таких платежей в составе доходов государственного бюджета существенно возрастает их часть, образующаяся в соответствии с масштабами и интенсивностью использования природно-ресурсного потенциала при соответствующем уменьшении поступлений по налогу с оборота и платежей из прибыли от реализации продукции. При этом должен быть полностью исключен «автоматизм» формирования доходов бюджета безотносительно к фактическим результатам использования природных ресурсов, т. е. внесение платежей не из фактической прибыли, а за счет уменьшения собственных оборотных средств природопользователей, кредитных ресурсов госбанка и т. п.

Взимание платы за используемые природные ресурсы должно быть взаимоувязано с основными направлениями полного хозяйственного расчета и самофинансирования в народном хозяйстве страны. Это обусловливает важность разработки методических подходов к установлению принципов построения платежей за природные ресурсы. Они должны устанавливаться для потребителя данного ресурса в ценах на него и обеспечивать объективность оценки эффективности использования конкретного вида ресурса в народном хозяйстве, создание стимулов для ограничения его потребления и всемерной экономии в процессе общественного производства, возмещение затрат на его вовлечение в баланс, связанных с производственной деятельностью предприятий-потребителей в отраслях народного хозяйства страны. При этом платежи за ресурсы не следует понимать как применение штрафных санкций. Установление штрафных санкций должно предусматриваться только за сверхнормативное их потребление, они не должны быть связаны с возмещением затрат на воспроизводство природных ресурсов.

Величины рентных платежей за использование природных ресурсов могут быть определены исходя из имеющихся расчетов так называемых замыкающих (предельно допустимых) затрат на продукцию природоэксплуатирующих отраслей или исходя из полных затрат на воспроизводство (замещение) соответствующих природных ресурсов как непосредственно в сфере их освоения (разведка полезных ископаемых, мелиорация земель, регулирование и перераспределение речного стока), так и в сфере получения дополнительной готовой продукции

(дополнительные расходы на транспортировку, переработку и т. п.).

Введение общегосударственной системы платежей за использование природных ресурсов позволит обеспечить адекватное отражение природохозяйственной деятельности в показателях национального дохода и национального богатства страны. В настоящее время невозможно определить реальный вклад в национальный доход таких важнейших отраслей материального производства, как мелиорация земель и водохозяйственное строительство в целом, геологоразведочные работы, лесное хозяйство, а также мероприятия по охране окружающей природной среды. Отсутствие платежей за природные ресурсы приводит, на наш взгляд, к искажению структуры и динамики чистой продукции и в других отраслях хозяйства. Речь идет прежде всего о показателях нормативов чистой продукции, которые оказываются заниженными для добывающих отраслей промышленности и для сельского хозяйства.

Денежная оценка воспроизводимых (улучшаемых) природных богатств на основе рентных платежей за их использование позволит включить природные ресурсы в состав денежной оценки национального богатства страны. При этом следует подчеркнуть, что рентная оценка природных ресурсов — одновременно и их воспроизводственная оценка, определяемая затратами на замещение оцениваемого природного ресурса другими видами производственных ресурсов. Поэтому рентная оценка природных ресурсов в составе национального богатства соответствует денежным оценкам других его компонентов, в основе которых лежат затраты на воспроизводство соответствующих компонентов национального богатства.

Таким образом, основной недостаток платежей за природные ресурсы — их незначительное применение. Кроме того, ставки установлены не на количество запасов, числящихся на балансе предприятия, а на тонну добытого ресурса. Вторым недостатком рентных платежей и ставок возмещения на геологоразведочные работы является то, что даже по отношению к многокомпонентным ресурсам они установлены только на какой-то профилирующий ресурс. Так, например, горнообогатительный комбинат «Апатит» перерабатывает апатито-нефелиновые руды, а платежи вносит только исходя из содержания в руде профилирующего компонента — апатита.

В результате нефелиновая руда попадает в отвалы и загрязняет окружающую среду, хотя из нее можно получать глинозем, содопродукты, цемент. Все это острый дефицит — соду и глинозем мы завозим из-за рубежа [26].

Внесение платы за использование природных ресурсов предполагает оценку естественной продуктивности различных участков территории. Плата за использование природных ресурсов должна взиматься не за единицу извлеченного ископаемого, а исходя из объема природных ресурсов, передаваемых на баланс предприятия. Если ресурс многокомпонентный, то оценке подлежат все компоненты. Только в этом случае будет стимулироваться наиболее полное комплексное использование природных материальных ресурсов (горной массы и т. д.).

Наряду с научно обоснованными ставками платежей за сырьевые ресурсы для комплексного использования многокомпонентных ресурсов большое значение имеет правильное определение себестоимости получаемых в результате их переработки продуктов. Искусственное деление продукции на основную и побочную на длительное время задержало разработку теоретических и методологических положений по нормированию, планированию, учету затрат и калькулированию себестоимости продукции комплексных производств, служило предпосылкой неэффективного использования многокомпонентного сырья и природных ресурсов. В результате этого себестоимость выпускаемой продукции из такого исходного сырья была и остается высокой, а производство в ряде случаев малорентабельным. Отсутствует единая методология по вопросам организации планирования, учета затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции в комплексных производствах. Промышленные предприятия решают эти вопросы по своему усмотрению, причем эти решения зачастую носят субъективный характер.

При действующей системе планирования учета затрат на производство нарушается один из основных принципов планирования и учета производственных издержек— не обеспечивается оценка и группировка расходов на производство по месту их возникновения и носителям затрат. Распределение производственных расходов (плановых и отчетных) по местам их образований особенно необходимо в комплексных производствах, поскольку

здесь, как правило, между основными производственными расходами и технологическим процессом получения продукции не прослеживается четкой взаимосвязи и взаимозависимости. Сбор затрат по месту накапливания и правильность их оценки в условиях таких производств являются основой организации синтетического и аналитического учета затрат на производство.

Использование при расчете затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции в указанных производствах метода исключения затрат методологически сводится к тому, что побочная продукция с общих затрат по процессу списывается по действующим оптовым ценам, оптовым ценам за вычетом среднеотраслевой прибыли и суммы внепроизводственных расходов, себестоимости аналогичной продукции, полученной в индивидуальном производстве, нулевой стоимости, ценам на мировом рынке, удельной стоимости, средней плановой себестоимости исходного сырья, средней себестоимости продукции определенного процесса (например, перегонка нефти и т. д.), себестоимости сырья конкретного производственного процесса, себестоимости узкой фракции и т. д. На практике это означает, что себестоимость побочной продукции принимается равной оптовой цене или другому ее условному измерителю, используемому для расчета величины затрат по каждому продукту процесса.

Определение себестоимости побочных продуктов методом исключения затрат на основе оценки их по оптовым ценам широко распространено во многих производствах различных отраслей промышленности. Одним из существенных недостатков оценки побочных продуктов по оптовым ценам при применении метода исключения затрат является то, что такая оценка не отражает величины фактических затрат на их производство, не обеспечивает достоверного распределения затрат между отдельными продуктами процесса.

Более того, при этом не исключаются случаи, когда стоимость побочных продуктов выражается нулевой или отрицательной величиной. Это может быть в случаях, когда побочный продукт не имеет потребительной стоимости (а следовательно, и стоимости) или загрязняет окружающую среду. Однако получение нулевой или отрицательной стоимости побочных продуктов объясняется тем, что величина затрат на отдельные виды продукции определяется не действительным их размером, а по

оптовым ценам, в которых учтены не только производственные расходы на их получение, но и доля прибыли и издержек обращения. Кроме того, при таком порядке не цена устанавливается на основе сложившихся затрат на отдельный продукт, а, наоборот, затраты на основе цен. Тем самым нарушается важнейший принцип ценообразования, по которому основу цены составляют расходы на производство данной продукции. Использование оптовой цены как показателя для определения издержек на побочную продукцию при методе исключения затрат по сути дела исключает возможность обоснованно установить производственные расходы как на основную, так и на побочную продукцию. К тому же при этих условиях *все отклонения по затратам (против плана и данных* предыдущего года) отражаются только на издержках целевого продукта.

Разграничение затрат между продуктами технологического процесса по оптовым ценам не вызывало существенных возражений до тех пор, пока стоимость побочных продуктов была относительно невелика и не оказывала существенного влияния на уровень себестоимости основного (целевого) продукта. С расширением границ и объемов комплексного использования сырья и полуфабрикатов сложного вещественного состава положение изменилось. Активное действие технического процесса в этих производствах привело к тому, что из комплексного сырья стало извлекаться больше полезных продуктов, имеющих одинаковую ценность для народного хозяйства. Себестоимость же отдельных продуктов процесса при указанном способе оценки побочных продуктов сильно искажается.

К основным причинам недостаточного использования побочных продуктов и отходов производства относятся следующие: нехватка финансовых ресурсов на оснащение предприятий специализированным технологическим оборудованием для переработки отходов и побочной продукции в целях извлечения из них полезного вещества или выработки продукции; отсутствие в планах производства выпуска продукции оптимального использования отходов и побочных продуктов исходя из намеченных объемов переработки сырья и продукции, используемой в качестве сырья. В связи с этим доходы отраслей определяются без учета возможностей сокращения потерь, возникающих в результате неэффективного исполь-

зования продукции комплексной переработки сырья, отмечается слабая экономическая заинтересованность предприятий в рациональном использовании отходов и побочной продукции, неупорядоченность цен на продукты комплексной переработки сырья, что обусловлено отсутствием научно обоснованных методов калькулирования себестоимости отходов и побочных продуктов и формирования цен на них и продукты, получающиеся в результате их переработки.

Приведем в качестве примера пищевую промышленность, в которой проблема рационального использования вторичных материальных ресурсов приобретает особую актуальность, так как, с одной стороны, население еще не обеспечено сбалансированным питанием, а с другой стороны, еще весьма велики прямые потери, которые составляют около 20% всей производимой сельскохозяйственной продукции. Кроме прямых потерь, связанных с недостатком хранилищ, мощностей, холодильных установок и перерабатывающих предприятий, при производстве пищевых продуктов в стране ежегодно образуется около 100 млн. т различных отходов и побочных продуктов. При этом около 80% их направляется на корм скоту [180, 16]. Сложившееся положение является прямым следствием несовершенства системы планирования, распределения капитальных вложений и цен на отходы пищевой и мясо-молочной промышленности.

Цены на отходы и побочные продукты, установленные во многих случаях без должного экономического обоснования, сохранялись на одном уровне в течение последних 20—30 лет, несмотря на значительные изменения в закупочных и оптовых ценах на сельскохозяйственное сырье и основную продукцию ряда отраслей пищевой промышленности. Такие цены не соответствуют общественно необходимым затратам труда, не обеспечивают научно обоснованных соотношений между ценами на отходы и побочные продукты и получаемую из них продукцию. В ряде случаев цены не учитывают потребительских свойств и не сравнимы с ценами на аналогичные продукты, получаемые в других отраслях народного хозяйства. Все это не позволяет использовать их в качестве одного из важнейших объективных критериев при принятии научно обоснованных решений по эффективному использованию сельскохозяйственного сырья.

Таким образом, возникает необходимость решения

ряда вопросов в целях совершенствования методов ценообразования на продукцию комплексной переработки сырья. Они относятся к калькулированию себестоимости продукции комплексной переработки, определению оптимальной рентабельности в ценах продукции, обеспечивающей хозрасчетную деятельность предприятий и объединений и стимулирующей утилизацию отходов и побочных продуктов, установлению цен на конкретные продукты с учетом их потребительских свойств и обеспечению экономически обоснованных соотношений аналогичных и взаимозаменяемых видов продукции.

Характер пищевых производств, в которых для выработки продовольственных товаров используются самые разнообразные виды сырья (сахарная свекла, зерно, картофель, семена масличных культур, овощи и фрукты и др.), а также, когда из одного и того же сырья в ходе технологического процесса получается несколько продуктов, резко отличающихся по своему физико-химическому составу, потребительским свойствам и назначению, обусловливает особую сложность и специфику учета затрат и ценообразования в подотраслях. Тем не менее можно выделить некоторые закономерности при определении себестоимости и уровней оптовых цен на эту продукцию.

В данном случае при разработке оптовых цен на отходы и побочные продукты должны соблюдаться следующие принципы:

с целью стимулирования рационального и комплексного использования сырья в пищевой промышленности оптовые цены на отходы и побочные продукты следует определять с учетом потребительских свойств и обеспечения заинтересованности предприятий в максимальном извлечении полезного продукта из сырья для пищевых целей, а также с учетом цен на исходное или заменяемое полноценное сырье. При этом необходимо учитывать длительность хранения и транспортабельность отходов и побочных продуктов, эквивалентность замены;

при определении себестоимости производства отходов и побочных продуктов затраты между продуктами, получаемыми в едином технологическом процессе, целесообразно распределять с учетом особенностей конкретного производства;

в случае, если отходы и побочные продукты потребляются внутри предприятия, оценку их следует производить на уровне расчетной себестоимости;

оценку продукции комплексной переработки сырья необходимо увязывать с оценкой аналогичных продуктов. При этом должны сопоставляться затраты на получение взаимозаменяемой продукции и их потребительские свойства, а цены на отходы и побочные продукты — обеспечивать экономическую заинтересованность в их использовании как у производителей, так и потребителей.

При калькулировании себестоимости продукции комплексных производств следует сочетать методы прямого и косвенного отнесения затрат на отдельные продукты. Критериями косвенного распределения затрат являются содержание полезного вещества в сырье и продуктах комплексной его переработки, нормы выхода отдельных продуктов из единицы перерабатываемого сырья, соотношение затрат на переработку; экономически обоснованные цены на отдельные продукты; потребительские свойства получаемых продуктов и др. (в зависимости от особенностей конкретного производства).

Негативные последствия нерационального использования производимой продукции особенно наглядно проявляются на примере молочной промышленности. Так, на долю СССР приходится 22% мирового объема коровьего молока, а его население составляет 6,1% всей численности живущих на земном шаре [166, 68]. Следовательно, потенциальные возможности удовлетворения потребностей населения в молоке и молочных продуктах в нашей стране в 3,6 раза выше среднего мирового уровня. Однако разрыв между возможностями сельского хозяйства по производству молока и мощностями молочной промышленности для его переработки приводит к тому, что около 40% производимого в стране молочного белка и 45% молочного сахара скармливается скоту и выпадает из продовольственных ресурсов страны [167, 69].

При переработке цельного молока значительная часть его питательных веществ переходит в обезжиренное молоко, пахту и сыворотку. Если бы получаемые при производстве масла обезжиренные молоко, пахта и сыворотка использовались на пищевые цели, население потребляло бы все составные части молока. К сожалению, этого не происходит, так как приблизительно треть от производимых сыворотки, обезжиренного молока и пахты скармливается скоту.

В определенной степени такое положение сложилось

из-за экономически необоснованных цен на молоко и получаемые из него продукты. Тонна обезжиренного молока возвращается сельскому хозяйству по цене 10 руб., пищевой промышленности продается за 30 руб., а государству обходится почти в 160 руб. Цена одной тонны пахты 30 руб., а одной тонны обезжиренной сыворотки 3 руб. [149, 10]. Как видим, цены на обезжиренное молоко, пахту и сыворотку не соответствуют их пищевой и энергетической ценности. В значительной мере это связано с тем, что закупочные оптовые и розничные цены на молоко и молочные продукты устанавливаются в зависимости только от их жирности без учета содержания белка и других полезных веществ. В результате этого покупатель масла оплачивает не только те вещества, которые входят в этот продукт, но и те, которые в него не вошли и остались в обезжиренном молоке и пахте. Покупатель сыра оплачивает также и те вещества, которые остались в сыворотке. Таким образом, создается экономически ненормальное положение, когда продукт, являясь результатом человеческого труда, имеет потребительную стоимость, но не имеет цены, а следовательно, и стоимости. Аналогичное положение существует и в ценах на другие виды продукции пищевой промышленности. Так, покупатель соков (яблочного, томатного, персикового, виноградного, гранатового, айвового и т. д.) оплачивает не только те полезные вещества, которые находятся в том или ином виде сока, то и те вещества, которые остаются после переработки в выжимках. Выжимки в лучшем случае используются на корм скоту, а чаще всего выбрасываются в отходы, хотя из них можно получать значительное количество нужных для народного хозяйства продуктов. Так, из яблочных выжимок можно производить яблочно-пектиновую пасту, фруктовый порошок и другие товары. В настоящее время оптовая цена 1 т яблочных выжимок — 5 руб., а первичного сырья — 20 руб. Разница в цене исходного продукта предопределяет и разницу в себестоимости конечного продукта. В первом случае она составляет 322 руб., а во втором — 363 руб. за 1 т яблочно-пектиновой пасты. Однако в БССР более 90% яблочных выжимок скармливается скоту. Очевидно, это объясняется не только экономически необоснованными ценами на яблочные выжимки, но и недостатком перерабатывающих мощностей, когда огромное количество первичного сырья гибнет.

Таким образом, комплексное использование всех полезных веществ как в продуктах добывающей промышленности, так и в процессе переработки сельскохозяйственного сырья в значительной степени зависит от совершенствования планирования, ценообразования и финансовых отношений. Прежде всего необходимо отказаться от порочной практики деления продукции на основную и побочную. При определении цены следует учитывать все составляющие компоненты добываемого или перерабатываемого сырья. Кроме того, ставки платежей за природные ресурсы следует взимать исходя из объема природных ресурсов, передаваемых на баланс предприятия. Если ресурс многокомпонентный, то оценке подлежат все компоненты.

4. Стимулирование ценой рационального использования воды

Повышение эффективности использования водных ресурсов в условиях их ограниченности и неравномерности распределения по территории и во времени — одна из актуальных задач, стоящих перед советской экономикой. Развитие производительных сил общества, научно-технический прогресс, с одной стороны, расширяют сферу применения водных ресурсов, а с другой — следствием их усиленной эксплуатации является рост загрязненности водных источников.

Перевод предприятий на хозяйственный расчет и самофинансирование обусловливает переход к возмездному водопользованию. Это объясняется тем, что в новых условиях хозяйствования усиливается стремление предприятий освободиться от затрат, не оказывающих непосредственного влияния на конечные результаты их хозяйственной деятельности. Еще на июньском (1987 г.) Пленуме ЦК КПСС указывалось на необходимость «учесть в ценах плату за производственные фонды, трудовые и природные ресурсы, а также расходы на охрану окружающей среды» [6, 97]. Однако в настоящее время роль ценообразования в стимулировании повышения эффективности использования водных ресурсов весьма ограничена и не нашла должного отражения в системе оптовых и закупочных цен. На практике существуют определенные хозрасчетные взаимоотношения, связанные с платностью водопользования. В соответствии с постановле-

нием ЦК КПСС от 12 июля 1979 г. «Об улучшении планирования и усилении воздействия хозяйственного механизма на повышение эффективности производства и качества работы» с 1 января 1982 г. была введена плата за воду, забираемую промышленными предприятиями из водохозяйственных систем, а с 1 января 1984 г.— за забор воды из подземных источников. В качестве эксперимента введена плата за подачу оросительной воды хозяйствам Киргизской ССР. Оплачиваются также услуги систем водопровода и канализации. При этом тарифы дифференцируются по водопотребителям и по территории страны.

Экономическая природа платы за воду раскрывается в ее функциях, которые заключаются, во-первых, в возмещения затрат государства на воспроизводство водных ресурсов; во-вторых, в стимулировании более полного и эффективного их использования; в-третьих, в создании равных стартовых условий хозяйствования для предприятий, использующих разнокачественные водные ресурсы. Однако ни одну из названных функций в настоящее время плата за воду не выполняет.

Важнейшее требование при обосновании платежей за водные ресурсы — обеспечение самоокупаемости и самофинансирования водного хозяйства. Поэтому под ценой воды следует понимать такой ее уровень, при котором водопотребителю будет невыгодно допускать потери данного ресурса. Действующая система платности в области водопользования весьма разнообразна как по методологическим принципам расчета данного экономического норматива, так и по способам ее взимания. Не определен даже круг отраслей народного хозяйства, обязанных оплачивать водопотребление. Тарифы на воду, введенные с 1 января 1982 г., взимаются только с промышленных и коммунальных водопотребителей, на долю которых приходится всего лишь около 1/3 общего водопотребления. Управления оросительных систем отпускают воду сельскохозяйственным предприятиям в пределах лимита по тарифу 3 р. 21 к. за 1000 м^3, тогда как промышленным потребителям она обходится в 3—4 раза дороже. Вода, забираемая сверх установленной нормы, оплачивается сельскохозяйственными предприятиями в двукратном размере, а промышленными — в пятикратном.

Кроме того, не разработаны вопросы хозрасчетного

воздействия на предприятия, загрязняющие водные источники. Следует отметить, что методы воздействия на них сведены к установлению штрафных санкций, которые применяются к предприятиям — источникам загрязнения эпизодически (один раз в шесть месяцев), не носят системного характера и не оказывают практически никакого стимулирующего воздействия на потребителя воды. При этом предприятия, имеющие очистные сооружения, несут дополнительные расходы на амортизацию и эксплуатацию, что отражается на плановой и фактической себестоимости продукции, и имеют худшие хозрасчетные показатели по сравнению с предприятиями, не имеющими таковых.

Повсеместно не взимается также плата за воду, используемую в сельском хозяйстве. Это способствует ее нерациональному потреблению (фактический расход воды превышает нормативы в 2—3 раза) и ведет к недооценке стоимости сельскохозяйственной продукции.

Причина низкой эффективности существующих платежей за воду — недостаточная научная обоснованность величины и состава платежей. Различные точки зрения по поводу экономического содержания платежей за водные ресурсы обусловлены спецификой превращения воды в товар, что создает определенные теоретические и практические трудности при установлении данного экономического норматива. Они предопределяются двойственной природой водных ресурсов.

Это обусловлено тем, что вода из источников, доставленная потребителям, транспортированная до места эксплуатации и приведенная в нужное качественное состояние, не может рассматриваться как первозданный природный ресурс. Она выступает уже как специфическое сырье, на добычу которого общество затрачивает значительное количество материальных, трудовых и финансовых ресурсов. В настоящее время темпы роста капитальных вложений на охрану и рациональное использование водных ресурсов устойчиво опережают темпы роста капитальных вложений в народное хозяйство в целом. Только в Минске очистка и подача питьевой воды объектам народного хозяйства и населению ежегодно обходятся почти в 10 млн. руб. [154, 83].

Затраты на воспроизводство и их постоянный рост свидетельствуют о том, что водные ресурсы воспроизводимы в экономическом смысле слова. Подвергаясь воз-

действию со стороны человека, они становятся продуктами труда и в этом своем качестве являются вещественными носителями стоимости, определяемой прежде всего общественно необходимыми затратами труда на приведение воды в такое состояние, которое позволило бы непосредственно использовать ее в качестве предмета труда. Однако этот элемент производительных сил в значительной степени отличается от производительных сил, искусственно воссоздаваемых человеком, в частности, по происхождению, характеру использования и воспроизводства. Водные ресурсы, вовлеченные в трудовой процесс, служат производительной силой лишь как составной элемент некоторой экосистемы. В конечном счете водные ресурсы представляют собой единство неоднородных элементов: природных объектов и неотделимых от них материальных условий потребления, созданных на основе авансированного общественного труда.

Водные ресурсы — собственность социалистического государства. Они не продаются, не покупаются, не претерпевают существенных изменений в своей материально-вещественной форме. Это объясняется тем, что после использования очищенная, как правило, до нормативного уровня качества вода возвращается в источник в первоначальной форме и вновь может включаться в процесс производства. Уничтожение монополии частной собственности на воду способствовало созданию объективных предпосылок для сознательного и целенаправленного использования водных ресурсов. Однако сохраняющаяся неоднородность в уровне развития производительных сил и степень обобществления производства предполагают наличие относительно обособленных товаропроизводителей. При этом речь идет об обособлении не вообще, а об экономическом, как отдельных производителей, поскольку акцент переносится на характер разделения труда, его развития в структуре производства.

Таким образом, производственные отношения по поводу использования водных ресурсов предполагают наличие двух субъектов: государства (как собственника) и экономически обособленного социалистического товаропроизводителя. Предприятия в процессе своей производственной деятельности используют лишь полезные потребительские свойства воды, но сами водные ресурсы выступают для них в форме государственной собственности. Такие отношения, при которых за пользователем

не закрепляется право собственности,— отношения владения. В. И. Ленин отмечал, что «владение есть еще не собственность, владение есть временная мера» [2, т. 34, 179]. Кроме того, владение — единственная форма присвоения, которая не перерастает в собственность. Говоря о присвоении водных ресурсов в форме владения и немонопольного пользования, следует иметь в виду присвоение не объекта, а только его полезных свойств. В условиях социализма товаропроизводитель, используя водные источники, присваивает исключительно полезные свойства воды, обеспечивая тем самым создание определенных продуктов. Коллективное владение, кроме того, является формой относительной обособленности социалистических предприятий, что неизбежно предполагает своей имманентной формой товарно-денежные отношения. Но в отличие от товарных отношений, субъектами которых выступают разные собственники, «отношения в области социалистического природопользования характеризуются меньшей степенью хозяйственной самостоятельности и формируются в условиях обособленного осуществления лишь функций пользования в отношении природных объектов» [38, 79]. Однако наличие затрат на воспроизводство водных ресурсов обусловливает необходимость эквивалентного обмена результатами производственной деятельности. С точки зрения затрат труда государство предоставляет социалистическому предприятию услугу, т. е. несет функции по обеспечению потребителя водными ресурсами необходимого качества и количества. Это связано с тем, что «труд оказывает услуги не в качестве *вещи*, а в качестве *деятельности*» [1, т. 26, ч. 1, 413].

Существование товарно-денежных отношений и постоянный рост затрат на воспроизводство водных ресурсов обусловливают их стоимостный характер. В практике социалистического хозяйствования формой выражения платы за воду является тариф, так как именно на основе этого экономического норматива производится оплата услуг производственного характера. Тарифы — разновидность государственных плановых цен. В связи с этим можно сделать вывод, что тарифы на воду — система цен (ставок), по которым взимается плата за воду. Следовательно, они должны устанавливаться исходя из общих теоретических принципов, принятых в качестве основы ценообразования в СССР. В связи с этим реше-

ние проблем установления научно обоснованных тарифов на воду имеет несколько аспектов. Один из них связан с учетом в ценах затрат на воспроизводство водных ресурсов и стремлением тем самым приблизить цены к уровню общественно необходимых затрат, второй — с более точным отражением в ценах потребительских свойств воды.

Тарифы на воду как разновидность цены должны отражать совокупные народнохозяйственные затраты на воспроизводство водных ресурсов и являться нормативом этих затрат. Однако в настоящее время по поводу их состава среди исследователей нет единой точки зрения. Так, Н. С. Быстрицкая определяет затраты на воспроизводство как сумму геологоразведочных, поисковых и эксплуатационных затрат [32, 14]. На наш взгляд, такая позиция не совсем верная, так как при этом теряется значительная часть затрат в размере издержек по предотвращению загрязнения водной среды. На это обстоятельство указывает В. К. Шкатов: «Под затратами на воспроизводство природных ресурсов понимаются затраты в экономическом смысле как производственных, рекреационных бальнеологических и средозащитных факторов» [213, 4]. В связи с этим в тарифах на воду было бы целесообразно отразить затраты на предотвращение загрязнения и охрану окружающей среды. Исчисленные таким образом народнохозяйственные затраты на воспроизводство водных ресурсов будут включать затраты на:

создание, содержание и эксплуатацию водохозяйственных систем, обеспечивающих забор и подачу воды, водоподготовку, распределение ее между водопотребителями, а также сбор, отвод, очистку и сброс сточных вод или другие водоохранные мероприятия;

водохозяйственные мероприятия по изучению, оценке и охране водных ресурсов;

мероприятия, обеспечивающие потребность в воде водопотребителей (регулирование, переброска стока) и использование водоисточника в качестве приемника сточных вод.

При расчете платы за забор воды необходимо учитывать действие природно-географического фактора. Это связано с тем, что природная обеспеченность ресурсами поверхностных и подземных вод населенных пунктов обусловливает значительную дифференциацию затрат на

воду. Она является следствием действия следующих факторов: вода независимо от типа источника принадлежит к ресурсам одного функционального назначения и зачастую весьма отличается по своим качественным характеристикам; в точке выдела существуют различия в природной обеспеченности водными ресурсами различного качества.

Действие этих факторов следует учитывать при построении платежей за воду. В подобных обстоятельствах возникает необходимость в установлении зональных тарифов для разных частей одного водотока. Например, для снятия дефицита в верхней части бассейна требуются большие затраты на регулирование и нередко переброску стока, а нижняя часть бассейна по стоку, или степени дефицитности, уровню затрат на регулирование стока значительно ниже. В таком случае исчисление одного тарифа по всему бассейну в целом нельзя считать приемлемым. Зональные тарифы в пределах бассейна исчисляются для отдельной зоны, после предварительного выделения в речном бассейне той его части, в которой зарегулированные ресурсы получают полное использование.

В то же время установленные в настоящее время тарифы, как правило, ниже себестоимости добываемых подземных вод в 5—6 раз, а используемой воды из поверхностных водных источников — в 3—4 раза. Низкие тарифные ставки на воду, установленные в настоящее время, не способствуют росту экономической заинтересованности работников предприятий в рациональном использовании водных ресурсов.

Применительно к практике хозяйственного использования водных ресурсов социалистическое государство интересует не только общий объем водопотребления, но и установление оптимального соотношения в уровне потребления водных ресурсов различного качества на основе определения народнохозяйственной эффективности и целесообразности использования водного источника в производственной деятельности в зависимости от степени его чистоты. В связи с этим тарифы на воду как разновидность цен должны не только отражать затраты на воспроизводство водных ресурсов, но и устанавливаться с учетом потребительских свойств (качества естественных водных ресурсов). «Недоучет в ценах потребительских свойств,— отмечал В. П. Дьяченко,— порождает

противоречие между интересами предприятия и всего народного хозяйства» [168, 65]. Применительно к водным ресурсам это положение означает, что установление тарифа без учета потребительной стоимости воды предполагает отсутствие экономической заинтересованности промышленных предприятий в рациональном использовании высококачественных подземных вод.

Потребительная стоимость проявляет себя через категорию потребностей. Потребительная стоимость осуществляется лишь в пользовании или потреблении,— писал К. Маркс [1, т. 46, ч. 1, 381]. Вода тогда обладает потребительной стоимостью, когда налицо существует общественная потребность, которую она как природный ресурс может удовлетворять, обладая определенным набором потребительских свойств, т. е. качеством. В настоящее время качество естественных водных ресурсов формируется под воздействием двух факторов: природного и антропогенного. В силу преобладания в ряде случаев отрицательного воздействия хозяйственной деятельности человека на водные ресурсы зачастую наблюдается рост загрязненности водных источников. Данный процесс протекает неравномерно. Это обусловлено, с одной стороны, различными объемами и уровнем загрязненности сбрасываемых сточных вод, а с другой — разными естественно-природными особенностями каждого водного источника, что и предопределяет значительную дифференциацию качества естественных водных ресурсов.

Качество естественных водных ресурсов представляет собой предметное воплощение конкретных, строго определенных потребностей. Один и тот же водный источник применительно к различным экологическим потребностям имеет различный уровень качества, различную качественную оценку. Иными словами, при одних и тех же свойствах его способность удовлетворять различные экологические потребности общества может быть различной. Она зависит от направления конкретного использования естественного водного ресурса. На многозначность качества указывал Ф. Энгельс: «Существуют... вещи, *обладающие* качествами, и притом бесконечно многими» [1, т. 20, 547]. В хозяйственной деятельности учет многозначности качества водных объектов исключительно важен, здесь заложен существенный резерв повышения эффективности водопользования.

В настоящее время качество естественных водных ре-

сурсов определяется уровнем концентрации в них определенных загрязняющих веществ. Критерием изменения качества воды являются предельно допустимые концентрации загрязняющих веществ (ПДК). Основной принцип установления ПДК состоит в том, что водные ресурсы, содержащие какое-либо вещество в этой концентрации, остаются такими же безвредными, как и водные ресурсы, в которых данное вещество полностью отсутствует. Определение уровня качества водных ресурсов путем измерения отдельных показателей с учетом их соответствия требованиям государственных стандартов не означает, что этим самым устанавливается их общественная полезность. Потребительная стоимость и качество представляют собой потенциальную способность удовлетворения потребности [97, 25]. Они не могут отражать конечные результаты в сфере потребления. Один и тот же вид ресурса в зависимости от области применения может иметь разную степень полезности. Так, высококачественные подземные воды, используемые на производственные нужды в отраслях, где это не является необходимостью, обладают меньшей полезностью для общества, чем потребленные на питьевые цели. Именно полезность каждого водного ресурса характеризует конечные результаты в сфере потребления. В. С. Немчинов отмечал, что «полезность определяется предпочтением, в результате которого устраняется неопределенность выбора для данной ситуации» [123, 179]. Однако, говоря о полезности отдельных видов водных ресурсов, следует учитывать действие природного фактора. Это связано с различной обеспеченностью населенных пунктов ресурсами поверхностных и подземных вод. Например, нецелесообразно при отсутствии водных артерий запрещать использование высококачественных подземных вод на производственные нужды. Таким образом, проблема достижения оптимального уровня качества заключается в том, чтобы обеспечить потребление воды такого качества, которое было бы достаточно для удовлетворения общественной потребности при минимальных затратах труда на воспроизводство единицы ресурса с учетом обеспеченности ими данной территории.

Кроме того, водные ресурсы различного качества вне зависимости от типа источника следует рассматривать как полностью взаимозаменяемый вид сырья. Это связано с тем, что воду любого качества из любого источника

можно очистить до уровня питьевой. В нашей стране разработано множество положений по оценке качества естественных водных ресурсов [155, 41]. Однако до сих пор ни одно из них не нашло широкого применения на практике. На наш взгляд, наибольшего внимания достойны критерии качества воды, разработанные в 1982 г. ведущими водохозяйственными органами стран — членов СЭВ [169, 108—109]. В настоящее время существуют два вида классификации: с экологической точки зрения и с точки зрения пригодности воды для использования. Наиболее приемлема первая, включающая в себя следующие классы воды: очень чистая; чистая; очень незначительно загрязненная; незначительно загрязненная; сильно загрязненная; очень загрязненная. Это связано с тем, что практически каждый водный источник является объектом многоцелевого использования. Использование водных источников в социально-культурных и рыбохозяйственных целях, в качестве приемников сточных вод ужесточает для предприятий требования к качеству водных ресурсов. В связи с этим целесообразно рассматривать каждый водный объект прежде всего с экологической точки зрения, т. е. при установлении тарифов на воду необходимо применять экологическую классификацию качества водных ресурсов.

Однако существующая дифференциация тарифов на воду по регионам страны не учитывает качество естественных водных ресурсов. Незначительная разница в тарифах на подземную и поверхностную воду на территории Белорусской ССР не заинтересовывает предприятия в эффективном использовании высококачественных подземных вод. Необоснованно низкая плата установлена за подземную воду для потребителей Гродненской области, хотя себестоимость ее добычи выше, чем в Гомельской, Минской, Могилевской областях. Кроме того, следует учесть, что некоторые районы Гродненской области (например, Лидский) характеризуются напряженным водохозяйственным балансом подземных вод, т. е. относятся к вододефицитным.

Существующие тарифы на воду и их дифференциация не способствуют созданию равных условий хозяйствования для водопотребителей, использующих равнокачественные водные ресурсы. Включение платы за воду в состав себестоимости продукции приводит к незначительному, но в то же время необоснованному различию в ве-

личине данного показателя. В связи с этим, на наш взгляд, необходимым условием эффективного водопользования является установление единого тарифа на воду одной категории качества.

Как уже отмечалось, для усиления экономической заинтересованности предприятий в рациональном использовании водных ресурсов действует система штрафных санкций. Известно, что должная экономическая заинтересованность работников предприятий в улучшении использования водных ресурсов может быть обеспечена лишь в том случае, если нерациональное водопользование будет серьезно отражаться на доходах предприятий и уровне материального поощрения. Штрафные санкции, применяемые к водопотребителям, незначительны, их удельный вес составляет менее 1% прибыли предприятий, что свидетельствует об их низкой эффективности.

Недостаточная заинтересованность предприятий в проведении активной водоохранной политики усугубляется высокой стоимостью водоохранных мероприятий. По имеющимся данным, затраты на очистку вредных выбросов могут составлять 30—40% стоимости основных производственных фондов предприятий, а по мере увеличения степени очистки текущие затраты на эти цели растут в геометрической прогрессии [193, 14]. Однако при этом, если величина ущерба, причиняемого сбросом загрязненных сточных вод, составляет в среднем 2,2 руб/м^3, то средние затраты на очистку сточных вод 7,5 коп/м^3, что свидетельствует о высокой эффективности этих мероприятий. Отсутствие необходимых финансовых ресурсов — еще один сдерживающий фактор в проведении активной водоохранной политики.

В решении названных проблем важную роль может сыграть введение платы за сброс сточных вод. При этом сброс следует рассматривать как вид специального водопользования. На данное обстоятельство обращают внимание многие экономисты. В частности, А. А. Дерябин отмечает, что «производство типа очистки сточных вод должно рассматриваться не как побочное производство, а как неотъемлемое подразделение природохозяйственных отраслей» [132, 204]. Оплате должны подлежать все сточные воды независимо от территориального местоположения объекта, концентрация загрязняющих веществ в которых не удовлетворяет требованиям, предъявляемым к водным источникам «Правилами охра-

ны поверхностных вод от загрязнения сточными водами». По своему экономическому содержанию плата за сброс не является ни штрафом, хотя как экономическая санкция приближается к нему, ни платой за услугу, так как очистка сбрасываемых предприятием сточных вод не производится, а взимание платы за сброс сточных вод не означает разрешения на него. Назначение данного норматива состоит в экономическом воздействии на предприятия в целях проведения ими водоохранной деятельности. Сброс неочищенных сточных вод загрязняет водоемы и наносит ущерб народному хозяйству. В связи с этим предприятие должно возместить наносимый им ущерб.

Однако при детальном изучении компенсация ущерба для расчета платы вызывает ряд возражений. Это связано с тем, что в данном случае для назначения платы предприятию должна быть известна величина ущерба, наносимого им. Существующие рекомендации по определению ущерба рассчитаны на установление потерь для отраслей народного хозяйства или отдельных водопотребителей в результате загрязнения водоисточника. Методики же определения ущерба, наносимого водоисточнику отдельной отраслью или тем более предприятием, в настоящее время не существует.

Другой предлагаемый метод расчета платы за сброс — по затратам на разбавление стоков — представляется весьма условным. Он не раскрывает экономической сущности платы и не указывает предприятиям конкретных путей снижения расходов. В данном случае степень разбавления стоков свежей водой может колебаться от нескольких единиц до нескольких тысяч в зависимости от вида сбрасываемых стоков. Для разбавления их требуется большое количество свежей воды, использование которой в естественном состоянии при наличии дефицита воды во многих районах страны нерационально и не всегда практически осуществимо.

Альтернативой возмещения ущерба является возмещение затрат по качественному воспроизводству водных ресурсов. Плату за сброс сточных вод следует устанавливать на определенный срок, обеспечивающий предприятию возможность проведения водоохранных мероприятий. По его истечении и непрекращающемся загрязнении необходимо установить более высокие ставки платы за него. Кроме того, плату целесообразно диффе-

ренцировать в зависимости от состава сбрасываемых сточных вод. Таким образом, плата должна представлять собой сумму денежных средств, необходимых для доведения объемов забираемой воды и сбрасываемых загрязнений до определенного нормативного уровня. Комплексный механизм платности водопользования должен, во-первых, охватывать, исходя из общих методологических принципов, все виды водных ресурсов (поверхностные и подземные); во-вторых, распространяться на все отрасли народного хозяйства; в-третьих, охватывать все стадии процесса воспроизводства (забор, использование, сброс); в-четвертых, обеспечивать согласованность действия платежей на всех стадиях воспроизводства с другими хозрасчетными рычагами.

Раздел 3

РОЗНИЧНЫЕ ЦЕНЫ, ЭФФЕКТИВНОСТЬ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ И ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

Глава 1

СТИМУЛИРОВАНИЕ РОЗНИЧНЫМИ ЦЕНАМИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

1. Место и роль розничных цен в механизме хозяйствования

При определении места и роли розничных цен в механизме хозяйствования надо исходить не только из того, что их функции существенным образом отличаются от задач, решаемых оптовыми ценами, но и учитывать то, что, как правило, эти цены имеют неодинаковую структуру. Это, бесспорно, наполняет подсистему розничных цен другим содержанием по сравнению с оптовыми ценами. Розничная цена — более сложная экономическая категория, чем оптовая или любая другая цена, имеющая структуру, аналогичную последней.

В то же время место и роль розничных цен в механизме хозяйствования обусловлены тем, что они являются ценами конечной реализации продуктов труда, а это, по мнению некоторых экономистов, дает право занимать им особое место в системе цен [204, 144]. На наш взгляд, специфика розничных цен состоит в том, что они самым непосредственным образом связаны с материальными интересами людей, выступая расходной частью их бюджета. Такая взаимосвязь розничных цен и материальных (экономических) интересов людей обусловлена тем, что последние непосредственно имеют дело с розничными ценами в ходе приобретения товаров или получения услуг. В данном случае от уровней и соотношений розничных цен зависит степень благосостояния каждого человека (при прочих равных условиях), т. е. уровни и соотношения розничных цен предопределяют величину реальных доходов каждого трудящегося. Специфическая

особенность розничных цен заключается также в том, что посредством их реализуются социальные и политические интересы.

Основными направлениями экономического и социального развития СССР на 1986—1990 годы и на период до 2000 года намечены важнейшие принципы политики розничных цен, которые в той или иной мере будут предопределять их место и роль в механизме хозяйствования: последовательное проведение политики розничных цен в соответствии с задачами повышения реальных доходов населения; совершенствование системы государственных розничных цен и тарифов, более полное отражение в них общественно необходимых затрат, качества и потребительских свойств изделий и услуг; обеспечение экономически и социально обоснованных соотношений цен на различные группы товаров; проведение снижения цен на отдельные товары по мере повышения эффективности их производства и снижения себестоимости, накопления необходимых товарных и финансовых ресурсов; осуществление строгого государственного и общественного контроля за соблюдением дисциплины цен [3, 313].

Для реализации этих принципов необходимо определить те факторы, которые в наибольшей мере предопределяют общий уровень розничных цен. В первую очередь необходимо выделить факторы, лежащие на стороне производства, поскольку от меры эффективности последнего зависит уровень розничных цен (при прочих равных условиях). Таким фактором является достигнутый уровень производительности общественного труда. Это обусловлено тем, что последний предопределяет величину ресурсов, требующихся для производства тех или иных продуктов. Вторая группа факторов лежит на стороне распределения вновь созданной стоимости, т. е. национального дохода. В зависимости от пропорций распределения его на фонд накопления и фонд потребления формируется величина денежных доходов и покупательского спроса населения.

При этом сложившийся уровень оптовых цен на средства производства и уровень розничных цен на предметы потребления и платные услуги обусловлены пропорциями распределения национального дохода на фонд накопления и фонд потребления. Тем самым уровень данных цен дает количественную характеристику пропорций распределения совокупного общественного продукта и

национального дохода. В свою очередь пропорции распределения национального дохода обусловливают пропорции использования каждой из форм чистого дохода (прибыли, налога с оборота, чистого дохода колхозов) для нужд накопления и потребления.

Необходимо заметить, что подсистема розничных цен в последние десятилетия оставалась в целом относительно стабильной. Так, общее повышение цен на отдельные товары за последние 28 лет (относительно 1984 г.— *В. Т.*) составило всего 9% при увеличении заработной платы за то же время в 2,5 раза и росте оплаты труда колхозников только за последние 13 лет (относительно 1984 г.— *В. Т.*) в 1,7 раза [40, 13]. Некоторые экономисты считают, что такая политика цен полностью себя оправдала [187, 126], поскольку позволяет, по их мнению, путем дифференцированного, адресного регулирования уровня благосостояния конкретных групп трудящихся решать задачи достижения большей социальной однородности советского общества и рационализации народного потребления. Поэтому в прошлые годы делался вывод о целесообразности сохранения в целом линии на обеспечение стабильности розничных цен на основные продовольственные и непродовольственные товары. Такой вывод делается, несмотря на то, что в 1985 г. размер государственных дотаций по товарам из сельхозсырья превысил 54,7 млрд. руб. в год на душу населения [187, 126]. В 1990 г. в государственном бюджете дотации на производство, переработку и реализацию продуктов питания из сельскохозяйственного сырья составляли около 90 млрд. руб.

Однако в условиях осуществления коренной реформы управления народным хозяйством перед подсистемой розничных цен возникают новые задачи. Подсистема розничных цен должна, во-первых, обеспечивать решение вопросов социально-экономической направленности, связанных прежде всего с повышением уровня жизни трудящихся, во-вторых, служить инструментом распределения (в экономически обоснованных пределах) национального дохода, в-третьих, определять в особой мере покупательную способность денег и соответственно уровень реальных доходов населения, в-четвертых, формировать у населения разумные потребности на основе дифференциации уровня его реальных доходов, в-пятых, обеспечивать общую и структурную сбалансированность спроса

и предложения на основе обеспечения оптимального сочетания роста денежных доходов населения и величины реализуемых ему товаров и услуг.

Решая данные задачи, подсистема розничных цен должна тем не менее формироваться под определяющим воздействием того обстоятельства, что розничные цены, как и оптовые, должны все больше отражать уровень общественно необходимых затрат труда. Это в большей или меньшей мере относится ко всем структурным составляющим розничной цены, но особенно касается налога с оборота. Дело в том, что в отдельных случаях за ним не скрывается трудовая субстанция и тогда экономическая основа, или величина общественно необходимых затрат труда, которые он должен отразить, становится неосязаемой.

Необходимо особо подчеркнуть, что только в условиях пропорциональной экономики цена определяется ОНЗТ и представляет собой денежное выражение стоимости. В этом смысле само понятие стоимости неразрывно связано с эквивалентным обменом и сбалансированным развитием экономики. К. Маркс писал, что если живой и овеществленный труд так распределен в экономике, что «это разделение пропорционально, то продукты различных групп продаются по их стоимостям (при дальнейшем развитии по ценам производства) или же по ценам, которые суть модификации этих стоимостей» [1, т. 25, ч. 2, 185]. В условиях пропорционального распределения факторов производства отношение цен различных товаров равно отношению их ОНЗТ, а степень общественной полезности благ (с позиций платежеспособного потребителя) в расчете на единицу затрат труда равна для всех обмениваемых продуктов. Очевидно также, что если пропорции производимых благ неоптимальны по сравнению со структурой платежеспособного спроса, то одни блага будут произведены в относительном недостатке, а другие в относительном избытке. В результате цены одних товаров по сравнению с ожидавшимся уровнем относительно возрастут, а сами эти товары станут относительно более полезны обществу. Цены и полезностные оценки других товаров снизятся даже при равенстве затрат на их производство.

Цена (меновая стоимость) товара более подвижна во времени и в пространстве по сравнению со стоимостью. В ней может выразиться не только величина стоимости

товара, но и тот плюс (или минус) по сравнению с ней, которым сопровождается обмен товара на рынке в данных условиях. «Если спрос на данный вид товаров больше, чем предложение, то — в известных границах — один покупатель стремится перебить другого и поднимает таким образом для всех покупателей цену товара выше его рыночной стоимости, в то время как, с другой стороны, продавцы совместно стараются продать товар по высокой рыночной цене» [1, т. 25, ч. 1, 212]. Вместе с тем следует отметить, что движение спроса и предложения может влиять не только на розничную цену, но и на стоимость товара. Падение розничной цены при сокращении спроса может стимулировать сокращение затрат рабочего времени на изготовление товара и привести к снижению стоимости. Растущий спрос может вызвать расширение производства товара в худших условиях, что приведет к увеличению удельного веса товаров с высокой индивидуальной стоимостью. В результате повышается стоимость и цена продуктов труда.

Разработка розничных цен, формирующих стратегию развития нашей экономики, носит вполне определенный характер предварительного расчета будущего поведения этой системы в рамках хозяйственного механизма. Модель розничной цены, с какой бы степенью детализации она ни разрабатывалась, охватывает лишь основные факторы, влияющие на их поведение. Она отражает некоторые идеализированные условия и ограничения, связанные с моделированием всякого экономического процесса. Системное моделирование экономического развития — необходимое теоретическое и методологическое условие оптимизации хозяйственных решений. Возникновение этой проблемы в масштабе всего народнохозяйственного комплекса (с учетом всей совокупности применяемых здесь управляющих механизмов и структур — планирования, ценообразования, финансирования, хозрасчета и т. д.) становится важнейшей проблемой социалистического способа производства. Дело в том, что социалистическое обобществление производства, понимаемое как ликвидация экономического отчуждения непосредственного производителя от средств производства и результатов труда, создает объективные предпосылки планомерной организации и экономического регулирования экономики в форме единой системы управления народнохозяйственным комплексом. Вместе с тем сле-

определяющих качество хозрасчетного механизма. В данном случае Госплан СССР перед плановым периодом составляет 1-й проект плана расширенного воспроизводства основных продуктов личного и производственного назначения согласно требованиям комплексных целевых программ и платежеспособного спроса потребителей (населения и производства). Он определяет проект деления национального дохода на потребление и накопление и капиталовложений на централизованные и децентрализованные, а также систему экономических инструментов (цен на основные товары, плату за фонды, ренту за трудовые и природные ресурсы, дотации, санкции, условия кредита и т. д.).

Объединения на основе информации о направлении централизованных капиталовложений (строительство новых заводов, электростанций, средств связи и транспорта и т. п.), системы цен и экономических нормативов с учетом оптовых заказов других объединений, торговых фирм, Советов народных депутатов и центральных органов, ответственных за программы (производственные и непроизводственные), формируют свой 1-й проект плана производства (по объему, ассортименту и качеству). После этого объединения сообщают Госплану СССР, что они будут производить при определенной политике в области капиталовложений и заданных экономических инструментах. В результате выявляются несоответствия между платежеспособными потребностями и производством в плановом периоде (не все платежеспособные заявки удовлетворены и часть производства не загружена). Проанализировав всю информацию, полученную от поставщиков и потребителей, с точки зрения выполнения программ и удовлетворения платежеспособных потребностей, Госплан СССР составляет 2-й проект плана с соответствующими ему экономическими показателями, процесс повторяется и т. д. При этом центральные органы определяют цены путем балансирования платежеспособных потребностей и производства (платежеспособные заявки потребителей удовлетворены, а производственные мощности в плановом периоде оптимально загружены).

Для учета социальной особенности некоторой продукции государство либо вводит высокий налог с оборота на определенные товары (водка, табак, предметы роскоши и т. п.), либо с помощью дотаций производите-

лям назначает низкие цены (на лекарства, товары для детей и т. д.), на которые также должны балансировать спрос и предложение. Государство устанавливает цены на основную продукцию (не более чем на 800 видов основных продуктов). Это позволяет контролировать около 80% общественного продукта [35, 26] *. Остальная продукция продается по договорным ценам. В процессе составления плана центральные органы стремятся сбалансировать потребности и производство, выравнять нормы рентабельности производства разных отраслей, учитывая требования общегосударственных программ. После последней итерации между заказчиками и поставщиками заключаются договорные соглашения на плановый период о том, что, где и кто производит, в каком количестве и качестве, кому и когда и по каким ценам поставляется продукция и т. п. При этом необходимо иметь плановые резервы трудовых и материальных ресурсов, поскольку, во-первых, наши знания о потребностях не могут быть абсолютно точными, и, во-вторых, в будущем периоде возможны новые открытия и изобретения, которые необходимо сразу же использовать в производстве.

Второй подход основан на выдвижении центральным органам некоторого варианта плановых заданий по выпуску продукции или использованию ресурсов для каждой из отраслей так, чтобы обеспечить выполнение ограничений модели в целом. На основе этих заданий каждая отрасль составляет свой план использования наличных ресурсов так, чтобы минимизировать общие издержки производства (максимизировать прибыль), а цены в данном случае предполагаются фиксированными. При этом издержки, приходящиеся на единицу каждого вида продукции, служат оценками предложенного варианта распределения государственных заказов и сообщаются в центральный орган. Пользуясь этими оценками, центр разрабатывает новый вариант распределения заказов и т. д.

В обоих подходах согласованное решение достигается путем диалога между центральными плановыми органами и предприятиями. При этом оба подхода по

* При этом уровень и соотношения внутригосударственных цен необходимо сравнить с уровнем и соотношениями мировых цен для объективной оценки покупательного уровня качества и эффективности, для успешного развития внешней торговли.

отношению друг к другу выступают как дополнительные. Применение подобной системы управления позволяет значительно повысить его качество посредством алгоритмизации и применения ЭВМ. Наиболее известным алгоритмом для реализации первого подхода в задачах линейного программирования является метод Данцига—Вульфа, а второго — метод Корна—Липтока.

На основании изложенного возникает необходимость и возможность создания экономического механизма взаимоувязки всех составных элементов розничных цен. Данный механизм, обеспечивающий комплексную взаимоувязку составных элементов розничных цен, должен базироваться на следующих основных моментах. Во-первых, изменение розничных цен должно сказываться на динамике оптовых цен и торговых скидок, приобретающих договорной характер, а через это и на хозрасчетных интересах промышленности и торговли. При этом направления движения оптовых цен и торговых скидок при падении спроса должны быть противоположными: оптовые цены снижаются — торговые скидки возрастают. Во-вторых, такие изменения цен должны быть увязаны с изменениями объемов производства товаров, реальным движением спроса. В-третьих, представляется целесообразным осуществлять подобные пересмотры поэтапно. Это позволит избежать резких колебаний спроса на рынке, которые негативно воздействуют на его конъюнктуру.

При снижении платежеспособного спроса на какомлибо товарном рынке действие подобной системы будет осуществляться следующим образом. На первом этапе торговые предприятия в качестве превентивной меры к поставщикам этой продукции наряду с уменьшением объемов и заказов на оптовых ярмарках ходатайствуют перед органами ценообразования о применении скидок или снижении оптовых цен. Для создания экономической заинтересованности у торговых предприятий в реализации этих товаров необходимо увеличить торговые скидки в пределах уменьшения оптовых цен за счет средств поставщика. Размер увеличения торговой скидки следует рассчитывать путем умножения суммы снижения оптовой цены на уровень торговой скидки, определяемый в процентах к первоначальной цене. В дальнейшем надо провести исследования по разработке комплекса потоварногрупповых нормативов, более объективно отражающих

необходимые размеры повышения торговых скидок. Оставшаяся часть сумм снижения оптовых цен должна быть направлена в фонды уценки предприятий-поставщиков. Кроме того, необходимо изменить порядок распределения дополнительной торговой скидки, присоединив 15%, предназначавшихся ранее в фонды материального поощрения (в новых условиях хозяйствования в фонд оплаты труда), к 65%, направляемым в фонд уценки товаров, а оставшиеся 20% — на рекламу распродажи. В самом деле, за что стимулировать торговых работников, если необоснованность их заказов — одна из причин уценки.

На втором этапе (через 6 месяцев на следующей оптовой ярмарке) в случае, если промышленные предприятия не предприняли надлежащих мер по совершенствованию своей продукции и стимулированию спроса на нее, представляется целесообразным снизить розничные цены (по согласованию с органами ценообразования) и отказаться от закупок предлагаемой продукции. Уценку следует проводить за счет средств поставщиков. Для организации быстрой и своевременной распродажи образовавшихся товарных запасов представляется целесообразным сохранить на 3 месяца повышенный размер торговой скидки. В дальнейшем уценку этих товаров следует проводить уже за счет средств торговых организаций (предприятий), а торговую скидку предоставлять в обычном размере (к уровню постоянной цены). Такой порядок усилит «ценовой прессинг» торговли на производство и повысит гибкость ценообразования. Более того, это создаст экономическую заинтересованность у торговых предприятий в изучении платежеспособного спроса и защите интересов покупателей, поскольку в случае завышения против реальных потребностей объемов закупок или при необоснованном повышении цен торговля, несмотря на уценку за счет средств поставщика и временное повышение скидок, не сможет реализовать образовавшийся излишек в нормативный срок (3 месяца) и понесет в дальнейшем финансовые потери.

В настоящее время широко распространена точка зрения, согласно которой для большей ориентации производителей на платежеспособный спрос, а также быстрое обновление ассортимента промышленные и торговые предприятия должны получать дополнительные материальные стимулы. Однако такая постановка вопроса пря-

мо обосновывает рост розничных цен. Между тем в условиях интенсификации экономики, важным свойством которой является динамизм спроса, ориентация на его постоянные изменения — основное, естественное и объективное условие хозяйствования. Поэтому стимулирование должно обеспечиваться прежде всего путем снижения доходов при выпуске продукции, не пользующейся спросом. Для покрытия повышенных затрат, связанных с освоением и реализацией новой продукции, представляется целесообразным шире использовать не только ценовые, но и финансовые рычаги (централизованные фонды министерств и предприятий, кредиты и др.).

При этом надо иметь в виду, что по розничным ценам товары народного потребления реализуются в государственной и кооперативной торговле, а также на колхозном рынке, т. е. данные цены можно разделить на государственные, цены комиссионной торговли и цены колхозного рынка. В свою очередь товары народного потребления можно подразделить в целом на две большие группы, в рамках которых можно наиболее продуктивно решать вопрос о выяснении места и роли розничных цен в механизме хозяйствования: непродовольственные и продовольственные товары народного потребления. Специфической особенностью розничных цен на эти группы товаров народного потребления является то, что по непродовольственным товарам в большинстве случаев в структуре розничной цены существует налог с оборота, по продовольствию имеются дотации, уровень которых в настоящее время превосходит научно обоснованные границы. Приведение в надлежащее соответствие излишних величин чистого дохода, так же как и необоснованных дотаций,— одно из важнейших направлений совершенствования розничных цен.

Серьезное препятствие на пути к решению этой проблемы — стохастический характер экономических явлений и процессов. Многие из них подвержены влиянию случайных факторов и величин, действие которых не может быть предусмотрено и оценено в плане. Другие могут возникать в процессе реального хозяйствования. Но все они должны быть обязательно и своевременно учтены реальными субъектами общественного воспроизводства. Применительно к розничному ценообразованию это означает, что социалистические предприятия должны управлять ценами вплоть до конечной реализации товара.

Отсюда естественно вытекает необходимость известной децентрализации ценообразования и активизации роли промышленности и торговли в процессе формирования цен. В то же время регулирование розничных цен на уровне народного хозяйства, отрасли, предприятия направлено на обеспечение выполнения заказов, в необходимых случаях — на их корректировку, устранение случайных нарушений запланированных пропорций. Здесь при выработке решения необходимо учитывать все многообразие факторов, влияющих на формирование каждой конкретной ситуации.

2. Использование гибкости и стабильности розничных цен для стимулирования роста эффективности общественного производства

Совершенствование хозяйственного механизма имеет своей целью достижение качественно нового уровня удовлетворения общественных потребностей. Этот процесс предопределяет изменения в характере использования различных стоимостных форм для усиления интенсификации хозяйствования. Важнейшей его стороной является развитие в современных условиях сочетания гибкости и стабильности цен вообще и розничных в частности. В данном случае, рассматривая общественное производство с воспроизводственных позиций, нужно отметить, что тот или иной уровень цен — не только результат деятельности конкретного предприятия, но и предпосылка эффективной работы других. Как объем прибыли, так и уровень рентабельности взаимосвязаны с уровнем цен и пропорциональны их величине. Поскольку предприятие выступает не только в роли производителя, но и потребителя, то система цен является одним из элементов экономического механизма воздействия общества на условия воспроизводства, направленного на оптимизацию затрат, рост их эффективности.

Как и всякие отношения, взаимосвязи производителей и потребителей по поводу гибкости и стабильности цен подчинены общественным, прежде всего экономическим, законам и выражают производственные отношения между хозяйствующими субъектами по поводу общественной меры изменяющихся условий воспроизводства, т. е. пространственно-временных координат или пределов

в процессе создания и движения производимого продукта.

Воздействие экономических законов и отношений на процесс развития гибкости и стабильности цен заключается в том, что они предопределяют формы проявления, способы отражения ценами условий воспроизводства. Несмотря на это, «осуществление на практике принципов стабильности и гибкости цен сопряжено с определенными трудностями... трудности во многом обусловливаются нерешенностью таких теоретических вопросов, как сущность понятий стабильности и гибкости цен, периодичности изменения цен» [27, 38]. Это в свою очередь обусловливает различные подходы в раскрытии содержания указанных принципов. Например, это один принцип или два самостоятельных?

В данном случае первостепенное значение имеет не столько вопрос о числе или различном толковании данных принципов, сколько решение проблемы о критерии, мере, показателях отношений гибкости и стабильности при высокой динамике изменения условий воспроизводства. Ведь цены должны отражать не всякое изменение затрат, а лишь на их общественно допустимом уровне в определенном промежутке времени. И хотя цена как форма проявления, выражения затрат труда, стоимости имеет относительную самостоятельность движения, посредством формирования цен в соответствии с общественно необходимыми, а не индивидуальными затратами труда, общество предопределяет рациональность формы затрат (цен) по отношению к содержанию (стоимости). В противном случае, если бы все цены изменялись сразу вслед за затратами, создавалась бы ситуация полной экономической неопределенности. Тогда затруднено было бы осуществление общественного производства. В силу этого в любом обществе, где продукты труда производятся как товары, существует необходимость фиксации определенных состояний экономики, отражающих ее качественно-количественные характеристики.

Тем самым воспроизводство в масштабе экономики в целом требует экономически определенных условий на каком-либо пространственно-временном промежутке. Однако в данной связи возникает разница между общественно необходимыми и сложившимися условиями на различных уровнях в разных сферах и звеньях хозяйственной организации экономики. По этой причине проис-

ходящие в текущем периоде изменения условий воспроизводства неизбежно превышают границы их ранее определенной общественно допустимой меры. Происходит переход количественных изменений в качественные, что требует установления новых границ их общественной меры, иного сочетания форм гибкости и стабильности цен, отвечающего изменившимся условиям.

Необходимо подчеркнуть, что, несмотря на широкое исследование в экономической литературе направлений и закономерностей движения цен, сами отношения гибкости и стабильности нельзя понять правильно, рассматривая их отдельно, отрываясь от изменения содержания отношений, выражаемых ценами. В силу этого все качественные особенности развития форм гибкости и стабильности цен могут быть верно поняты только с учетом их роли в хозяйственном механизме, ориентированном на конечные общественные потребности, а следовательно, во взаимосвязи с его развитием.

Поскольку в социалистическом обществе продукты труда являются товарами, постольку их обмен регулируется принципом эквивалентности [1, т. 19, 18]. «Эквивалент,— отмечал К. Маркс,— выражает условие воспроизводства продуктов как условие, данное им из обмена» [1, т. 46, ч. 2, 113]. Его контрагенты в процессе обращения «должны постоянно распределять между собой сумму стоимости, равную сумме стоимости... авансированных ими производительных капиталов (т. е. каждый, со своей стороны, должен извлекать из обращения соответствующую массу элементов производительного капитала); совершенно так же им постоянно приходится распределять между собой и ту сумму стоимости, которую они со всех сторон бросают в обращение в товарной форме... как соответствующий избыток товарной стоимости над стоимостью их элементов производства» [1, т. 24, 371].

Таким образом, эквивалентность обмена товарами означает тождество цен как формы и стоимости как содержания. Однако «не затраченный на отдельный... товар труд... а совокупный труд... определяет стоимость отдельного продукта и конституирует его как товар [1, т. 26, ч. 3, 113]. В связи с этими обстоятельствами методологической основой исследования отношений гибкости и стабильности является положение о равенстве сумм цен товаров и их стоимостей в масштабе экономики за опре-

деленный промежуток времени. Это означает, что в каждом конкретном случае цена не обязательно совпадает со своей основой. Такое совпадение теоретически возможно, но не закономерно. Поэтому под установлением цен в соответствии со стоимостью необходимо понимать не столько определение, расчет величины затрат, хотя это и немаловажно, сколько «требование о все более полном и правильном учете в процессах ценообразования закономерностей формирования этих затрат» [56, 39]. При этом совпадение сумм цен и стоимостей возможно лишь как тенденция на определенном промежутке времени.

В планомерно организованной экономике такой период должен определяться планом. Действительно, планируются различные экономические нормативы — уровень и темпы роста производительности труда, заработной платы, выплат и льгот из общественных фондов потребления, а определение размеров, уровня и структуры цен на перспективу отсутствует *. В значительной степени именно такое положение в области цен ведет к тому, что уровни и соотношения цен различных видов формируются из фактических, а не общественно необходимых затрат, и в конечном счете к экономически необоснованному росту цен. Отдельные функции цены в таком случае «перегружаются», дублируя соответственно финансы, кредит, заработную плату во все больших масштабах. Как следствие этого процесса цены превращаются в свою противоположность — в предпосылку неэффективного с общественных позиций хозяйствования, поскольку в таком случае форма использования цен не соответствует их сущности как меры ОНЗТ. Поэтому необходимо «перейти к планированию цен и тарифов как составной части пятилетних планов в целях более полного отражения в ценах задач и условий развития народного хозяйства... и достижения стабильности экономических нормативов» [137, 21].

Роль и место различных видов цен, их соподчинен-

---

* Причем такая ситуация не изменяется длительное время, хотя ценовой фактор учитывается косвенно в планировании жизненного уровня народа, балансе денежных доходов и расходов населения и других разделах плана [116]. Разделы, посвященные планированию цен, носят комментирующий характер и дают описание структуры органов ценообразования, процедурного порядка установления и применения цен, направлений совершенствования планового ценообразования [115, 382—387].

ность определяются значением в воспроизводстве того продукта, движение которого опосредуется ценами. Стадии этого движения обслуживают цены различного вида, которые в совокупности образуют систему цен. Ведущее место в ней занимают розничные цены. Это объясняется тем, что конечным результатом воспроизводства с точки зрения мотивов производственной деятельности людей является не весь совокупный общественный продукт, а лишь его часть. Причем только та, которая в виде предметов потребления навсегда покидает сферу материального производства и поступает в потребление. Таким конечным продуктом являются товары народного потребления [1, т. 25, ч. 1, 175; 1, т. 26, ч. 1, 121, 124—125, 130; 1, т. 26, ч. 2, 290—291]. В указанном смысле розничные цены в отличие от других в больших масштабах выражают не только целевую функцию воспроизводства, но и характер отношений, складывающихся на различных его уровнях и стадиях. Под системой розничных цен понимают «научно обоснованные соотношения цен на товары» [144, 186]. С точки зрения отражения данными ценами временной общественной меры условий воспроизводства можно выделить, во-первых, постоянные и, во-вторых, цены с относительно ограниченным сроком действия. К первым относятся прейскурантные цены. Ко вторым — цены на товары с индексами «Н» и «Д» и им подобные, а также цены так называемых неходовых и залежалых товаров, нереализованных длительное время и в связи с этим уцененных. Общественная мера условий воспроизводства по пространственному признаку отражается территориальной дифференциацией розничных цен.

Каким же образом указанные виды розничных цен реализуют отношения гибкости и стабильности, какие формы их регулирования и в какой мере способствуют созданию экономического механизма осуществления интенсификации хозяйствования в современных условиях? Для этого необходимо рассмотреть действие цены в изменившихся условиях воспроизводства.

Постоянные розничные цены фиксируются прейскурантом, включающим их перечень, уровень и структуру на группу товаров или определенное количество групп однородных товаров. На основе данных цен происходят расчеты за продукцию между производителями и потребителями, а также промежуточными звеньями, принима-

ющими участие в доведении товара до конечного потребителя. В соответствии с принципами разработки прейскурантов отражение изменений условий воспроизводства товаров осуществляется посредством основных и дополнительных прейскурантов. При этом в первые включается цена на продукцию, выпускаемую в момент пересмотра цен, во вторые — цены на товары, не вошедшие в основной прейскурант и выпускаемые после пересмотра цен.

Возникновение прейскурантов в советской экономике относится к 30-м годам. Применительно к хозяйственным условиям тех лет прейскуранты имели огромное значение. Это объясняется тем, что основной формой организации предприятий большинства отраслей промышленности в те годы были тресты. Их самостоятельность в области установления цен, отсутствие единых принципов франкировки, различная величина торговых скидок и т. п. приводили к тому, что уровень цен на один и тот же товар был различным, т. е. предприятия ставились в неравное положение. Для упорядочения уровней цен, обеспечения одинаковых условий производства и сбыта продукции и разрабатывались прейскуранты, осуществляя единообразие формирования цен.

Условия реализации в этот период характеризовались тем, что структура потребностей населения, обусловливаемая возможностями производства товаров народного потребления, оставалась относительно стабильной, платежеспособный спрос населения возрастал невысокими темпами. Данная тенденция сохранялась и в последующие годы, поскольку Великая Отечественная война, восстановление народного хозяйства не позволяли спросу населения выходить за рамки традиционного набора потребительских товаров.

Ситуация стала кардинально изменяться к 70-м годам в связи с ростом масштабов и изменением характера общественного производства. Более рельефно начало проявляться действие закона возвышения потребностей, осуществляться количественное и качественное совершенствование потребностей. Это обусловило рост не только их объема, но и изменение структуры, а следовательно, и характера платежеспособного спроса населения. Спрос становится избирательным, индивидуализированным. Например, с 1940 по 1986 г. в структуре розничного товарооборота доля непродовольственных това-

ров возросла с 37 до 52,2%, а продовольственных — сократилась с 63 до 47,1% [130, 27—28]. Как видим, все больший удельный вес в структуре потребления приходится не на продовольственные, а на товары культурно-бытового назначения и услуги.

В связи с этим практика реализации отношений гибкости и стабильности в ценообразовании посредством лишь прейскурантных розничных цен отстала от потребностей дня, ибо методология составления, утверждения, использования прейскурантов в народном хозяйстве требует значительных материальных затрат и времени. Но главное заключается в том, что уровень розничной цены, определяемой прейскурантом в базисном периоде, со временем неизбежно приходит в противоречие с условиями воспроизводства в плановом, поскольку исходит из ранее сложившихся, а значит, устаревающих во времени условий. И чем выше динамизм воспроизводства, тем острее данная проблема. Это относится к уровню материальных трудовых затрат, нормам чистого дохода, величине торговых скидок и т. п. Кроме этого, происходит изменение размера и структуры общественных потребностей в товарах вместе с ростом масштабов их производства.

В силу данных обстоятельств основные прейскуранты розничных цен быстро устаревают, а дополнительные становятся чрезвычайно громоздкими, поскольку в них включают цены однотипных изделий с различными индивидуальными характеристиками. Поэтому прейскуранты все больше превращаются в описательный документ, не отражающий реальных условий воспроизводства и теряющих свою конструктивную роль. И хотя для разрешения этого противоречия используется метод групповых цен не на отдельные виды индивидуальных изделий, а на определенную их совокупность, применение групповых цен ведет к дифференциации конкретного ассортимента, входящего в данную группу. Таким образом, групповые цены в некоторой степени снимают количественную, но не качественную сторону проблемы реализации отношений гибкости и стабильности в прейскурантных розничных ценах.

Поэтому и получила распространение другая форма отражения розничными ценами границ временной общественной меры условий воспроизводства и реализации гибкости и стабильности, в большей мере связанная с

высоким динамизмом общественного производства. Речь идет о розничных ценах с ограниченным сроком действия. Раньше все это относилось к ценам на товары с индексами «Н» и «Д» и им подобные. Они предназначались для стимулирования обновления и расширения производства определенных видов ассортимента, улучшения его качества. Вместе с тем практика применения данных цен реализует отношения гибкости и стабильности преимущественно односторонне, это сводилось в основном к следующему.

Во-первых, срок действия поощрительных надбавок по товарам с индексами «Н» и «Д» может быть не более двух лет. Между тем в отраслях, производящих непродовольственные товары народного потребления, в связи с высокими темпами обновления выпускаемого ассортимента в большинстве случаев не происходит переход временной цены в постоянную. Если же после отмены индекса «Н» или «Д» цена и фиксируется в прейскуранте, то это является в определенной мере формальностью, поскольку товар с данными признаками может уже не производиться. Поэтому применение цен с ограниченным сроком действия обусловливает повышательную тенденцию динамики розничных цен, придает ей «законный» характер. Причем повышенный уровень данных цен не учитывается статистикой как их рост.

Во-вторых, требуется научное, объективное определение понятия «новый товар», для того чтобы определить, насколько экономически обоснованы повышенные по сравнению с обычными затраты на производство действительно новых товаров. Пока же неясно: «новый товар» — новый для предприятия или отрасли, его производящей, рынка или потребителя, данного планового периода? * В настоящее время в число «новых товаров» практика ценообразования включает как изделия, производимые, например, в 60-е годы, затем снятые с производства и изготовляемые сейчас вновь, так и товары, не создаваемые ранее никогда.

Закономерности возникновения и формирования потребностей таковы, что они, как правило, «рождаются прямо из производства или из положения вещей, основанного на производстве» [1, т. 4, 80]. Однако связь

* В определенной мере это связано с тем обстоятельством, что понятие «новый» в русском языке имеет семь значений [172, 505—506].

между производством и потребностями не механическая, а диалектическая. Поэтому неверно утверждать, что товары, не обладавшие ранее какими-либо свойствами, но создаваемые с ними в настоящее время, удовлетворяют иные потребности и являются «новыми товарами». Это следует из того, что меняется не сама потребность, а средство ее удовлетворения, поскольку «размер... потребностей, равно как и способы их удовлетворения... для определенной страны и определенного периода... в среднем есть величина данная» [1, т. 23, 182]. Поэтому нужно различать, с одной стороны, увеличение числа признаков новизны как эволюционный процесс, происходящий под влиянием специализации спроса, роста требований к качеству товаров, и, с другой, появление принципиально новых потребностей, или потребностей, требующих своего удовлетворения на качественно ином, более высоком, чем раньше, уровне, как революционный процесс, как качественный скачок. Ясно, что последнее происходит гораздо реже, чем первое. Несмотря на то что качественные изменения происходят на основе количественных, несмотря на их взаимосвязь, они не идентичны.

Переход количества в новое качество происходит при нарушении меры. Таковой в отношении так называемых новых товаров, с общественной точки зрения, является возникновение потребности в данном товаре вообще. С этого момента вместе со средствами удовлетворения она уже не является новой для производства, а следовательно, не является новым применительно к экономическому аспекту этого понятия и товар, ее удовлетворяющий. Таким образом, речь может идти не о стимулировании производства «новых товаров», а об улучшении их потребительских свойств, в связи с чем и уровень затрат на них может быть выше. В этом случае по сравнению с другими аналогичными изделиями на единицу стоимости (при прочих равных условиях) обеспечивается больший потребительский эффект. Практика же применения розничных цен с ограниченным сроком действия показывает, что они решают задачу удовлетворения растущих потребностей в некоторой степени искусственно, поскольку соотносятся не столько с качественной, сколько с количественной стороной удовлетворения спроса. Это выражается в том, что в процессе производства товаров, реализуемых по данным ценам, оста-

ется неизменной совокупность критериев уровня качества и новизны [100, 261—264]. Однако ясно, что она устаревает как во времени, так и в пространстве. По этой причине стабильность указанной системы критериев и абсолютизация их использования в практике ведут ко все большему росту формальных, а не сущностных признаков новизны.

В-третьих, в «Инструкции о временных ценах на новые товары народного потребления улучшенного качества», а также в «Положении о порядке установления договорных цен на первые опытные партии товаров и особо модные изделия и дифференциации торговых скидок» предусматривалось в качестве стимула для производителя как надбавки, так и скидки к цене товаров с индексами «Н» и «Д». С точки зрения единства материально-вещественного и стоимостного, а также денежного содержания совокупного общественного продукта нужно отметить, что процесс увеличения выпуска товаров с указанными индексами означает одновременное моральное старение обычных товаров, не обладающих повышенными потребительскими свойствами [171]. Кроме того, что размер надбавки постоянен и устанавливается на весь срок выпуска, в настоящее время нет жесткой, полной и прямой взаимосвязи между ростом среднего уровня розничных цен в результате улучшения потребительских свойств товаров и присвоения им индексов «Н» и «Д» и снижением уровня цен данного ассортимента, но реализуемого по обычным (прейскурантным) ценам. Это проявляется в диспропорции между величиной выплат по надбавкам и скидкам [181, 81—82]. Такое положение непосредственно усиливает рост несбалансированности в народном хозяйстве, поскольку более высокий уровень цен с ограниченным сроком действия обусловливает повышенный уровень заработной платы, что трансформируется в соответствующий уровень спроса.

В-четвертых, помимо того что 45% суммы надбавки отчисляется в бюджет для образования средств на покрытие потерь от возможной уценки товаров, в «Положении о порядке образования и использования отчислений от розничных цен на новые непродовольственные товары для возмещения торгующим организациям расходов, возникающих при проведении сезонных распродаж товаров» предусматривается, что во временных надбав-

ках учитываются отчисления в размере 1,5—2% к постоянной розничной цене. Отчисления в фонд уценки торгующим организациям производятся в размерах 1,2—1,6% от их стоимости по временным розничным ценам [78, 8; 79, 5]. Такая экономическая защищенность перед потребителем и за его счет не лучшим образом способствует ориентации торговли на учет, а промышленности на удовлетворение качественной стороны спроса. Конечно, производство и реализация товаров повышенного качества сопряжены с определенным риском (хотя, если товар действительно высококачественный и произведен в соответствии с размером потребности в нем, затруднения в его реализации минимальные). Однако он оплачивается более высокими по сравнению с обычными ценами.

Таким образом, необходимо дальнейшее развитие экономического механизма взаимосвязи производителей и потребителей. Как известно, формирование производственных программ промышленных предприятий, производящих товары народного потребления, происходит в настоящее время под воздействием торговли во время оптовых ярмарок. По этой причине ответственность перед потребителями за производство и реализацию товаров, в том числе по ценам с ограниченным сроком действия, у промышленности и торговли взаимная, и улучшение практики применения указанных цен видят иногда в разделении меры материальной ответственности между этими отраслями. Однако в этом случае нет ясности, какой она должна быть и почему, в каком размере. Да и может ли такой путь способствовать качественному улучшению положения дел, если «мало что изменилось при проведении оптовых ярмарок по продаже товаров народного потребления. Вместо того чтобы объем поставок в розничных ценах определять на основе заказа торговли, исходя из заключенных на ярмарках договоров, по-прежнему договоры подгоняются под спущенные сверху планы прикрепления торговых организаций к поставщикам... торговле опять навязывают неходовой товар, целиком оседающий на складах» [61, 122]. В этих условиях существующая хозяйственная практика позволяет перекладывать материальную ответственность на конечного потребителя за счет прибыли, надбавок, скидок. Поэтому при совершенствовании взаимосвязей промышленности и торговли необходимо исходить как

из их относительно обособленных хозрасчетных интересов, так и из общей ответственности перед потребителем за производство и реализацию товаров необходимого ассортимента и уровня качества. Это позволит создать предпосылки для того, чтобы экономическими методами достичь равноправия и полной материальной ответственности контрагентов обмена за соответствие продукции предъявляемым требованиям. Специалисты считают, что в жизненном цикле продукции (от момента зарождения идеи до прекращения изготовления и применения) вклад в формирование итогового уровня качества в цепи наука—техника—производство—использование составляют: наука и проектирование — 40%, производство — 30—40% и эксплуатация — 20—30% [151, 27]. При этом «по техническим условиям, разрабатываемым самими изготовителями, выпускается в стране более половины всей промышленной продукции» [151, 29].

Более продуктивное решение указанной проблемы заключается, на наш взгляд, в сосредоточении ответственности в одних руках — у производителя. Уже сейчас все большее распространение получает реализация товаров в фирменных магазинах, салонах, отделах и т. п. Причем данная тенденция приобретает все большие масштабы за счет товаров, реализуемых в системах Госагропрома, Центросоюза, а также индивидуальной трудовой деятельности граждан. Ведь именно фирменная торговля является прямой и непосредственной связью производителя и потребителя, что позволяет получать информацию о потребностях быстро, «из первых рук». В рамках единых организационных форм отношения промышленности и торговли могут строится на комиссионной основе, т. е. быть более тесно связанными с реальными запросами населения. В этом случае меньше возможностей для обособления интересов и взаимного перекладывания материальной ответственности на потребителей. Кроме того, имея в виду необходимость обеспечения непосредственной обусловленности материального вознаграждения эффективностью конечных результатов [3, 36], заслуживает внимания такая экономическая форма, как коммерческий кредит. Его размеры ограничены суммой товарной сделки и ее участниками, что повышает уровень прямой и полной зависимости между промышленностью и торговлей, с одной стороны, и потребителями, с другой стороны, за соответствие потреб-

ности населения выпускаемой и реализуемой продукции.

Вторая разновидность цен с ограниченным сроком действия — цены на так называемые неходовые и залежалые товары, которые подвергаются уценке и реализуются во время распродажи. Отдельные вопросы совершенствования отношений гибкости и стабильности, реализуемые данными ценами, были указаны выше, в связи с рассмотрением проблемы применения временных и договорных цен в хозяйственной практике. Кроме того, в более широком аспекте существование данной разновидности цен связано со следующим. Цена как форма выражения стоимости имеет относительную самостоятельность движения. В случае, когда изменение формы происходит под действием не внутренних, сущностных, а внешних причин, форма отрывается от содержания и является «иррациональной». Применительно к ценам это происходит тогда, когда формирование цен не выражает или выражает не в соответствующей степени закономерности формирования ОНЗТ. Поэтому ни величина, ни форма затрат не признаются конечными потребителями в качестве общественно необходимых. «Раз определенный товар,— отмечал К. Маркс,— произведен в количестве, превышающем наличную общественную потребность, часть общественного рабочего времени оказывается растраченной попусту, и вся масса товаров представляет тогда на рынке гораздо меньшее количество общественного труда, чем то, которое в ней действительно заключается» [1, т. 25, ч. 1, 205]. Таким образом, «часть продукта бесполезна и весь продукт удается продать лишь так, как если бы он был произведен в необходимой пропорции» [1, т. 25, ч. 1, 205].

О размерах существующей диспропорции и, следовательно, необходимости снижения розничных цен можно судить, например, по тому, что с 1980 по 1985 г. сумма неходовых и залежалых непродовольственных товаров в торговле возросла на 87% (с 1,5 до 2,8 млрд. руб.), при этом в розничной сети их стоимость составляла 2534 млн. руб., или 91% [101, 198]. При этом, «образование неходовых и залежалых товаров связано с большими потерями, которые ежегодно исчисляются в размере примерно одной четвертой части от стоимости этих запасов. Только издержки хранения неходовых товаров составляют около 200 млн. руб. в год, из-за наличия та-

ких изделий сокращается потребность торговли в товарных ресурсах для удовлетворения спроса населения» [101, 201].

С 1984 г. сезонные распродажи стали основным способом уменьшения массы залежалых и неходовых товаров. Периодичность и регулярность их проведения в отличие от существовавшей ранее эпизодичности не только социально, но и экономически более эффективны, поскольку в таком случае уровень затрат, связанных с уценкой (при прочих равных условиях) будет наименьшим. Поэтому важным направлением совершенствования сезонных распродаж является оптимизация сроков, длительности и размера уценок, ассортимента уцениваемых товаров, а также числа торговых организаций, его осуществляющих. Вместе с тем главное заключается не столько в улучшении организационных форм процесса уценки, сколько в необходимости обеспечить экономическими методами прямую и полную взаимосвязь между хозрасчетными интересами промышленности и торговли за соответствие продукции требованиям потребителей. В противном случае преодолеваются лишь следствия, но не причины. Показательно, что «проведенная в 1985 г. экспертиза нескольких тысяч технических условий на продукцию установила, что 1/3 условий не соответствует требованиям государственных стандартов, еще 1/3 существенно отстает от современных технических достижений, 1/4 отражает передовой отечественный уровень и только 5—7% приближается к мировому уровню или превосходит его» [151, 29].

Поэтому обоснованна и конструктивна точка зрения экономистов [46, 271], считающих более целесообразным образование фонда уценки не за счет прибыли торговли, а, во-первых, за счет прибыли промышленных предприятий, производящих неходовые и залежалые товары, а также сумм штрафных санкций с отнесением размеров штрафов на уменьшение фондов экономического стимулирования, во-вторых, за счет скидок с оптовых цен по товарам, не пользующимся спросом. Такой порядок формирования средств фонда уценки позволит, с одной стороны, прекратить переложение материальных затрат по уценке на конечного потребителя и, с другой, повысит взаимную ответственность промышленности и торговли за производство и реализацию товаров необходимого ассортимента и уровня качества.

Исследование проблемы использования гибкости и стабильности розничных цен для роста эффективности общественного производства предполагает не только анализ форм реализации указанных отношений в хозяйственной практике, но и определение степени адекватности, «рациональности» формы, в которой происходит этот процесс, по отношению к содержанию. Последнее характеризуется такими категориями, как критерий, мера, показатели. Как было показано ранее, критерием формы цены является установление ее в соответствии с закономерностями формирования ОНЗТ. В связи с этим эффективность ценообразования как субъективной деятельности людей определяется не свободой устанавливать цены произвольно, в соответствии со своими желаниями, намерениями, интересами, а тем, тогда и настолько, где, чем, когда и насколько процесс их формирования отражает закономерности установления ОНЗТ. И соответственно наоборот.

Понятие меры означает единство качественно-количественных характеристик [195, 389—394]. Мерой отношений гибкости и стабильности розничных цен выступает их материальная основа — стоимость как овеществленный труд, ибо «рабочее время это суть живое бытие труда, безразличное по отношению к его форме, содержанию, индивидуальности; оно является количественным бытием труда и в то же время имманентным мерилом этого бытия» [1, т. 13, 16]. Определенность границ меры характеризуется показателями, фиксирующими изменение уровня цен и отражаемых статистикой цен. В соответствии с характером своего предмета — сравнением экономических явлений — в экономико-статистическом анализе цен применяются различные статистические методы, среди которых особое место занимает индексный метод, возникший первоначально именно в области статистики цен [219, 299].

Из всего комплекса вопросов статистических измерений применительно к проблеме использования гибкости и стабильности розничных цен для роста эффективности общественного производства важно выделить главное — необходимость совершенствования методологии статистики розничных цен. Последняя в настоящее время такова, что, например, «не рассматривается как повышение установление временных цен на товары улучшенного качества и на осваиваемую продукцию и соот-

ветственно не рассматривается как снижение цен их отмена. Не учитывается как снижение цен уценка товаров устаревших моделей, неходовых и залежалых» [219, 309]. В то же время изменение уровня розничных цен на товары самым непосредственным образом ощущается большинством потребителей. Вместе с этим «явно нуждается в уточнении понятие «основные товары народного потребления». Если это те товары, по которым ЦСУ СССР рассчитывает индекс розничных цен, то вызывает определенное сомнение целесообразность включения в этот список таких товаров, как соль, спички, керосин и т. п., значение которых в определении нынешнего уровня жизни народа незначительное» [27, 121].

В этих условиях публикация общих индексов цен не воспринимается как реальная информация не только потому, что из нее трудно сделать содержательные выводы, которые не противоречили бы действительности, но и в связи с тем, что изменяется количество товаров, приобретаемых по возросшим ценам. Таким образом, при анализе гибкости и стабильности розничных цен «важно избегать опасности разрыва между экономическим и статистическим аспектами индексовых чисел, попытки рассматривать индексовое число абстрактно. Индексовые числа — это по существу практические конструкции. Два подхода к ним — экономический и статистический — должны применяться одновременно и с самого начала» [18, 11]. Исследования, посвященные специальному анализу основных закономерностей изменения цен в нашей стране в сопоставлении с капиталистическими странами, показывают, что, например, с 1965 по 1977 г. «цены в СССР росли почти так же, как и в США... реальная покупательная способность денежной единицы снижалась... и связано это с ростом цен» [22, 24]. Данная тенденция сохранялась и в дальнейшем.

В этой связи необходима такая методология учета изменений уровня розничных цен, которая позволила бы отойти от оперирования только средними величинами, не дающими в полной мере представления об абсолютном росте или снижении розничных цен (в скрытой или прямой форме). Конструктивными являются анализ и предложения Б. В. Ракитского и А. Н. Шохина об основных направлениях активизации политики розничных цен с целью более реального учета ценового фактора в социально-экономическом планировании [152, 208—211].

Данное предложение становится особо актуальным в условиях проведения радикальной реформы ценообразования.

3. Стимулирование розничными ценами производства качественных товаров народного потребления

Проблема стимулирования ценами качества товаров народного потребления нашла широкое отражение в экономической литературе последних десятилетий. Это обусловлено двумя основными причинами. Во-первых, заметно усилилась диспропорциональность спроса и предложения, которая проявилась, с одной стороны, в дефиците товаров высокого качества, и, с другой — в увеличении запасов неходовой и залежалой продукции, что связано именно с недостаточно высоким ее качеством. Во-вторых, становилось все более очевидным, что повышение эффективности общественного производства невозможно без перехода к рыночным методам регулирования, в том числе и через введение механизма рыночного ценообразования.

Значение последнего в решении важных экономических проблем, среди которых одно из первых мест занимает существенный рост качества товаров народного потребления, еще больше повышается с переходом к управлению через интересы. Неслучайно сейчас все чаще обращаются к опыту экономического развития нашей страны и экономическим исследованиям 20-х годов, когда основной упор был сделан на экономические рычаги и стимулы воздействия на производителей и наблюдалось существенное расширение демократизации хозяйственной жизни, которое нашло отражение также в практике ценообразования. В частности, это выразилось в заметном расширении децентрализованного порядка установления цен.

Вместе с тем в последние десятилетия после длительного «затишья» в сфере ценообразования на товары народного потребления и прежде всего на товары легкой промышленности был предпринят ряд мер, направленных на повышение материальной заинтересованности производителей в изготовлении товаров высокого качества. Иными словами, была сделана попытка воздей-

ствовать ценами на экономические интересы производителей, с тем чтобы регулировать их хозяйственную деятельность в направлении усиления ориентации на спрос потребителей.

Такое регулирование осуществляется путем введения дополнительных видов цен. Первоначально были «задействованы» временные цены, а затем и договорные, в результате чего на товары народного потребления сформировалась своего рода система цен, включающая помимо прейскурантных (постоянных) два указанных выше вида цен. Причем первые длительное время устанавливались, как и прейскурантные, в централизованном порядке и отличались от последних только на величину надбавки к розничной цене.

В дальнейшем право устанавливать временные цены было передано республиканским комитетам по ценам, затем в порядке эксперимента (в 1983 г.) отдельным предприятиям легкой промышленности (в БССР их было четыре) и, наконец, всем предприятиям Минлегпрома СССР. При этом в условиях расширения демократизации установления этих цен методика их формирования не претерпевала сколько-нибудь существенных изменений. Некоторые изменения вносились только в порядок распределения надбавок (дополнительной прибыли). Кроме того, была сделана попытка дифференцировать временные цены в зависимости от уровня потребительских свойств товаров, главным образом эстетических, однако она не дала ощутимого результата. Следует отметить, что в последние годы временные цены на товары с индексом «Н» (товары улучшенного качества) довольно резко и, как правило, достаточно обоснованно критикуются в экономической литературе и периодической печати. Действительно, в ряде случаев использование такого метода стимулирования создания качественной продукции легкой промышленности привело к заметному росту цен, причем в большинстве случаев без существенного улучшения ее качества. Однако такое положение имело и объективные причины, связанные, во-первых, с постоянно усиливающейся товарно-денежной несбалансированностью, во-вторых, с недостатками хозяйственного механизма в целом, в-третьих, с недостатками самого механизма ценообразования. В свою очередь следствием существенной товарно-денежной несбалансированности явились инфляционные процессы. В результате

временные цены стали своего рода «узаконенным» методом повышения цен.

В то же время хозяйственный механизм в легкой промышленности, как известно, длительное время нацеливал производителей главным образом на преимущественно экстенсивный тип развития, а методы хозяйственного управления во многом носили административный характер. В самом деле, необходимость ориентации плана производства на заказы торговли, через которые должен находить отражение спрос потребителей, далеко не всегда согласуется с требованием о непременном росте стоимостных объемов производства. К тому же при резком дефиците товарных ресурсов и прежде всего высококачественной продукции отсутствуют условия для экономической состязательности производителей, что является важнейшим препятствием для необоснованного роста цен.

Вместе с тем стимулирование ценами создания качественных товаров легкой промышленности путем делегирования прав по установлению временных цен республиканским комитетам по ценам, а затем и производителям в определенной мере способствовало усилению их заинтересованности в изготовлении товаров, которые они могли реализовать по этим ценам. Однако в данном случае демократизация ценообразования представляла собой как бы внешнюю оболочку, за которой «скрывалась» централизованная цена, поскольку, как уже отмечалось, надбавка устанавливается к прейскурантной цене. Причем и предельная величина надбавки также ограничивается существующими методическими положениями. Кроме того, нормативы распределения дополнительной прибыли (надбавки к цене) отличаются от нормативов распределения всей прибыли и также устанавливаются в централизованном порядке. Это же относится и к предельным срокам действия временных цен. Все приведенное выше свидетельствует о том, что использование временных цен не внесло кардинальных изменений в механизм ценообразования на товары народного потребления с целью усиления его стимулирующей роли в создании продукции высокого качества.

Помимо необоснованного роста цен практика функционирования нового вида цен выявила и некоторые другие их недостатки. В частности, временные цены в значительной мере не вписываются в механизм хозяйство-

вания, основанный на принципах полного хозрасчета, они как бы «выбиваются» из этих принципов, что в свою очередь оказывает искажающее воздействие на результаты хозяйственной деятельности производителей.

Опыт использования временных цен показал также, что в практике ценообразования не реализовалось и их назначение именно временных цен, повышенный уровень которых определяется новизной и более высоким уровнем качества продукции по сравнению с тем, при котором устанавливается прейскурантная цена. В дальнейшем же по мере морального старения продукции и снижения спроса потребителей должна соответственно изменяться и цена.

Это обусловлено тем обстоятельством, что динамика цен предопределяется не только динамикой затрат, но и динамикой потребительского спроса. Причем учет последнего в механизме ценообразования приобретает все более важное значение, что в свою очередь связано с усилением динамичности спроса потребителей. Затраты же — категория чисто производственная, их отличает более стабильный характер. Так, например, вполне очевидно, что в течение сезона затраты на изготовление летних платьев практически не изменятся, тогда как спрос на них в начале и конце сезона может существенным образом различаться. Однако, как правило, временные цены не изменяются в течение всего жизненного цикла товара.

Справедливости ради следует отметить, что на определенном этапе использование временных цен сыграло положительную роль и способствовало активизации работы производителей по улучшению качества своей продукции, а также дало толчок к поиску новых форм и методов стимулирования ценами создания качественных товаров легкой промышленности. Интерес представляет также то обстоятельство, что если в течение ряда лет имели место высокие темпы выпуска продукции, на которую устанавливались такие цены, и, следовательно, заметный рост ее удельного веса в общем объеме производства предприятий легкой промышленности, то сейчас эти темпы существенно снизились. В результате в последние годы удельный вес продукции, реализуемой по временным ценам, в общем объеме производства товаров народного потребления легкой промышленности стабилизировался. Так, в Минлегпроме БССР такая про-

дукция составила в 1987 г. 31% всего объема производства, а в предыдущем году — 30,5, тогда как в 1984 г.— 30, а в 1983 г.— 23,8%. Такое явление наблюдается наряду с заметным увеличением темпов роста объемов производства и удельного веса товаров, реализуемых по договорным ценам. Между тем ранее последние не играли заметной роли в стимулировании производителей по созданию товаров высокого качества, и темпы роста выпуска первых опытных партий новых изделий и особо модных товаров * существенно уступали темпам увеличения объемов производства товаров улучшенного качества, реализуемых по временным ценам.

В свою очередь отмеченные выше явления свидетельствуют, во-первых, о том, что договорные цены в большей мере вписываются в новый механизм хозяйствования и, во-вторых, об определенном повышении требований к качеству товаров, на которые устанавливаются временные цены. Следует отметить, что оценке качества товаров легкой промышленности для установления временных цен присущи существенные недостатки. В результате, как уже отмечалось, имеет место довольно ощутимый рост цен, тогда как качество продукции далеко не всегда соответствует спросу потребителей.

Вскрывая серьезные недостатки оценки качества товаров легкой промышленности и методологии установления временных цен, стоит, по нашему мнению, обратить внимание и на положительные моменты, которые не были в должной мере реализованы в практике ценообразования. Дело в том, что отдельные идеи, «породившие» временные цены, но не нашедшие достаточно четкого воплощения при их формировании, могут и должны использоваться в ценообразовании на товары народного потребления легкой промышленности в целях усиления стимулирующей роли цен в создании высококачественной продукции.

В частности, к положительным моментам можно отнести попытку учесть при установлении временных цен эстетические потребительские свойства товаров легкой промышленности, которые, как известно, имеют существенное значение при оценке потребителем их качества. Причем по мере насыщения рынка роль последних как критерия выбора покупки возрастает. Поэтому при учете

---

* На эту продукцию устанавливаются договорные цены.

качества продукции в ценообразовании на товары легкой промышленности невозможно не принимать во внимание соответствие изделия требованиям моды.

Однако это не означает, что в данном случае на товар следует установить повышенную цену, тогда как по сути дела именно такое положение имеет место в методологии формирования временных цен. Получается, что надбавка в такой цене — это надбавка за модность. Следуя такой логике, можно сделать вывод, что прейскурантные (постоянные) цены должны устанавливаться на немодную продукцию или что при определении этих цен не должно учитываться соответствие товара требованиям моды.

Кроме того, данный метод стимулирования ценами создания продукции высокого качества, как это, очевидно, предполагалось, не обеспечил усиление гибкости ценообразования из-за того, что в большинстве случаев временные цены не отвечали своему названию. Однако сама идея перехода от одного уровня цены к другому по мере снижения спроса, безусловно, плодотворна, поскольку потеря им части потребительной стоимости должна найти соответствующее отражение в цене.

В этой связи отрицание временных цен как метода ценового стимулирования улучшения качества товаров народного потребления может сопровождаться использованием отдельных положительных сторон этого метода в практике ценообразования. Вместе с тем одна из основных причин сложившегося положения, при котором временные цены по сути дела «изживают» себя, обусловлена тем, что надбавка как структурный элемент цены утрачивает свою роль в качестве ценовой формы повышения заинтересованности производителей в создании высококачественных товаров в условиях попытки перехода к рыночным отношениям.

Действительно, при централизованно утверждаемых и длительное время действующих прейскурантных ценах надбавки являются более оперативным методом стимулирования ценами создания товаров высокого качества по сравнению с использованием повышенных нормативов рентабельности при формировании прейскурантов цен. Это обусловлено тем, что в данном случае установление и отмена надбавки не затрагивают формирование прейскурантной (постоянной) цены и, следовательно, при централизованном порядке разработки прейскурантов

этих цен не требуют длительных согласований для утверждения цен на новую продукцию.

В условиях существенной децентрализации ценообразования на товары народного потребления и делегирования прав по установлению цен договаривающимся сторонам (промышленности и торговле) проблема оперативности ценообразования практически разрешается. Вместе с тем если при использовании временных цен основное стимулирующее воздействие придавалось только части цены (надбавке), то в настоящее время возникает необходимость повышения стимулирующей роли цены как таковой. Это в большей мере согласуется с теоретическим положением о том, что стоимость и цена формируются на единицу потребительной стоимости. В свою очередь ценовое регулирование качества продукции только путем надбавки к цене не может в полной мере реализовать этот принцип ценообразования, поскольку структура прейскурантной цены и структура надбавки к ней различаются и формируются на различной методологической основе.

К тому же особый порядок распределения надбавки к цене (дополнительной прибыли) был в определенной мере оправдан и оказывал довольно весомое стимулирующее воздействие на производителя в условиях относительно небольших объемов выпуска продукции, реализуемой по ценам с надбавками, и отсутствием тесной связи между ценами на продукцию и конечными результатами хозяйственной деятельности производителей и прежде всего цен и фонда заработной платы. Между тем при относительно больших размерах дополнительной прибыли за счет надбавок к ценам и хозяйственной деятельности в условиях рыночной экономики, что в свою очередь предполагает существенное усиление зависимости предприятия, в том числе фонда оплаты труда, и выручки от реализации продукции, возрастает значение методологического единства ценообразования. В этой связи следует сделать переход от ценового стимулирования создания качественных товаров народного потребления путем установления надбавок к централизованным прейскурантным ценам к дифференциации нормативов рентабельности при установлении цен на такую продукцию преимущественно в децентрализованном порядке. Существующий же двухуровневый порядок формирования цен и двойные нормативы распределения прибыли

(основной и дополнительной от надбавок к ценам) не создают условий для усиления обоснованной взаимосвязи конечных результатов хозяйственной деятельности производителей и их фонда оплаты труда.

Ценовое стимулирование производства качественных товаров народного потребления должно обеспечить отражение ценами тенденции спроса потребителей. Это, по нашему мнению, является своего рода ключом для создания механизма ценообразования, регулирующего хозяйственную деятельность производителей в направлении более полного удовлетворения спроса. Дело в том, что спрос, по определению К. Маркса, отражает «представленную *на рынке* (курсив наш.— *В. Г.*) потребность в товарах» [1, т. 25, ч. 1, 207], т. е., с одной стороны, есть рынок а, значит, товары, имеющие цену, с другой — денежные доходы на стороне потребителей и их потребности. Поскольку же цена есть денежная форма стоимости, то на нее оказывают влияние факторы, лежащие не только на стороне товара, но и на стороне денег. Точно так же спрос является по сути дела денежным выражением потребностей и, следовательно, предопределяется как денежными факторами, так и непосредственно потребностями населения.

Основной методологический недостаток действующей системы цен на товары народного потребления (прейскурантные, временные и договорные цены), призванной содействовать выпуску качественной продукции, состоит прежде всего в том, что данная система цен в должной мере не отражает тенденции спроса потребителей. Кроме того, относительная обособленность оптовых и розничных цен на товары народного потребления является важной причиной недостаточно весомого стимулирующего воздействия цен в решении проблемы изготовления качественной продукции.

Основными направлениями создания механизма ценообразования, обеспечивающего заинтересованность производителей в выпуске товаров высокого качества, должны быть, во-первых, существенное расширение демократизации практики установления цен путем перехода преимущественно на договорные цены и, во-вторых, усиление взаимосвязи оптовых и розничных цен при отказе от двух относительно обособленных прейскурантов и формировании этих цен на единой методологической основе.

Рыночная ситуация должна регулировать цены на товары народного потребления в значительно большей мере, чем это имеет место сейчас. Тем самым цены станут своего рода барьером для выпуска низкокачественной, а следовательно, не пользующейся спросом продукции. Действующий же механизм ценообразования дает возможность довольно точно учесть затраты производителей, что, однако, не решает проблему интенсификации их хозяйственной деятельности, которая выражается прежде всего в существенном улучшении качества товаров.

В то же время система цен на товары народного потребления излишне регламентирована, что в значительной мере (прежде всего в условиях относительной товарно-денежной сбалансированности) может лишать производителей простора для маневра. В частности, сейчас ценовое стимулирование действует по принципу «выше качество — выше цена», что, однако, далеко не в полной мере отражает известное теоретическое положение о формировании цен на единицу потребительной стоимости, в соответствии с которым должны сопоставляться затраты и качество новой и аналогичной продукции, в результате чего цены растут не в той же пропорции, что и качество *.

Кроме того, принцип «выше качество — выше цена» далеко не всегда согласуется с рыночной ситуацией. Дело в том, что экономическая состязательность производителей может реализовываться как в соревновании за более высокое качество своей продукции, так и в ценовой конкуренции. Иными словами, максимум дохода производитель может обеспечить себе, во-первых, более высоким качеством товаров и, во-вторых, более низкой их ценой. В свою очередь заинтересованность в максимизации доходов, как уже отмечалось, существенно усиливается в условиях попытки перехода к рыночным формам экономических отношений.

В этой связи возрастает значение обоснованной ценовой стратегии. Последней уделяется большое внимание в практике зарубежного маркетинга [112; 73], однако преимущественно централизованное ценообразование на товары народного потребления легкой промышленности в нашей стране сводилось прежде всего к формированию

* Это подробно доказывается в [185, 82].

уровней цен на конкретную продукцию. Между тем в условиях высокой динамичности спроса потребителей ценовое стимулирование создания качественных товаров должно быть направлено прежде всего на разработку обоснованной ценовой стратегии, в соответствии с которой производители и торговля сами определяют конкретные цены.

В практике зарубежного маркетинга используется довольно много ценовых стратегий. Последние зависят от ряда факторов, к основным из которых относятся сегментация рынка по данному виду продукции, особенности товара, производственные возможности фирмы, отраслевые особенности, финансовое положение фирмы и др.

Все ценовые стратегии можно свести к двум основным подходам: установление первоначально высоких цен с последующим снижением и доведением до оптимального уровня и установление первоначально низких цен с последующим повышением и также доведением до оптимального уровня. К числу основных стратегий ценообразования зарубежной фирмы относятся ценовая стратегия, ориентирующаяся на «снятие сливок», завоевание части рынка, быстрое получение выручки от продажи и др.

Кроме того, в практике зарубежного маркетинга существуют и различные методы ценообразования. В условиях развития предпринимательской деятельности именно рыночные методы и стратегии ценообразования должны получить широкое распространение и требуют глубокого изучения.

Глава 2

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ И ПРИМЕНЕНИЯ ДОГОВОРНЫХ ЦЕН

1. Экономические основы формирования договорных цен

Существующая система цен не только весьма обширна, но и достаточно сложна для управления. Это порождает целый ряд проблем для теории и практики ценообразования. Одна из них — вопрос об оптимальном соотношении централизма и демократизма в ценообразовании. Как известно, в настоящее время по одним видам продукции используются только методы централизованного регулирования цен, по другим — допускаются элементы относительной децентрализации в формировании уровней и соотношений цен. Нахождение же разумных границ централизации и децентрализации ценообразования является, на наш взгляд, одним из путей, способных в достаточной мере активизировать стимулирующую роль цены в повышении эффективности общественного производства, в большей мере определить место системы цен в механизме хозяйствования.

При решении этого вопроса надо исходить из того, что реализация на практике требования интенсивного развития общественного производства невозможна без коренного улучшения его управления на всех уровнях хозяйствования. Это связано с тем, что ускорение социально-экономического развития страны, повышение динамизма и сбалансированности экономики предопределены в значительной мере эффективностью функционирования различных звеньев хозяйственной иерархии. В данном случае ценообразование также должно в полной мере соответствовать тем задачам, которые решаются на современном этапе развития советского общест-

ва, поскольку оно является одной из основных составных частей механизма хозяйствования. Для этого необходимо «существенно изменить порядок ценообразования. Централизованно цены будут утверждаться на продукцию важнейшей народнохозяйственной значимости. Министерства и предприятия-изготовители получат широкие права устанавливать по согласованию с потребителями договорные цены. Кроме того, предприятия и кооперативы смогут самостоятельно определять цены на часть выпускаемых ими товаров» [9, 5].

Начавшаяся перестройка форм и методов управления общественным производством потребовала внесения соответствующих изменений в практику ценообразования, отвечающих современному этапу перестройки методов управления хозяйством. Ценообразование должно становиться все более подвижным, гибким, оперативнее реагировать на изменяющиеся условия производства и реализации продукции. Совершенно не случайно в Политическом докладе ЦК КПСС XXVII съезду КПСС, с которым выступил М. С. Горбачев, говорится: «Следует придать ценам большую гибкость, увязывать их уровень не только с затратами, но и с потребительскими свойствами товаров, эффективностью изделий, степенью сбалансированности производимого продукта с общественными потребностями и спросом населения» [3, 35].

Эффективное функционирование механизма ценообразования возможно только при оптимальном распределении ценообразующих функций между различными звеньями управления общественным производством. Это связано с тем, что, например, чрезмерная централизация в управлении экономическими процессами, происходящими на низовых звеньях хозяйственной иерархии, не способствует интенсификации их производственной деятельности. Поэтому в условиях наделения первичных производственных звеньев все большей самостоятельностью при одновременном повышении их экономической ответственности за конечные результаты своей хозяйственной деятельности одним из направлений повышения эффективности функционирования органов ценообразования должна быть передача части ценообразующих функций на некоторые виды продукции производственным объединениям (предприятиям).

Конкретными формами такой демократизации ценообразования на изделия легкой промышленности яви-

лось, например, то, что с 1980 г. предприятия легкой промышленности могут по соглашению с торговыми организациями устанавливать договорные цены на первые опытные партии и особо модные изделия, а также предоставление им с 1 января 1987 г. права устанавливать самостоятельно временные цены на товары легкой промышленности с индексом «Н», которое было отражено в постановлении ЦК КПСС и Совета Министров СССР «Об улучшении планирования, экономического стимулирования и совершенствовании управления производством товаров народного потребления в легкой промышленности». Расширение прав предприятий в области ценообразования шло также по пути постепенного увеличения объемов выпуска продукции, при которых предприятия могут сами устанавливать цены. Так, в соответствии с указанным постановлением сняты все ограничения по объемам производства товаров, реализуемых по договорным ценам.

Целесообразность расширения сферы действия цен, устанавливаемых по соглашению между производителями и потребителями (договорных цен) продукции, подтверждается итогами крупномасштабного экономического эксперимента, проводившегося в ряде отраслей народного хозяйства. Дело в том, что в отдельных из них были расширены права предприятий и министерств в области утверждения цен. Так, в соответствии с постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 14 июля 1983 г. «О дополнительных мерах по расширению прав производственных объединений (предприятий) промышленности в планировании и хозяйственной деятельности и по усилению их ответственности за результаты работы» в 1984—1985 гг. предприятия и производственные объединения Министерства легкой промышленности БССР работали в условиях экономического эксперимента. Цель эксперимента состояла в обеспечении на основе всестороннего совершенствования хозяйственного механизма более полного удовлетворения спроса населения в высококачественных товарах народного потребления. Одним из условий экономического эксперимента, начавшегося в Министерстве легкой промышленности БССР с 1 января 1984 г., было предоставление предприятиям и министерству права самостоятельного утверждения цен на первые опытные партии новых товаров народного потребления. В данном случае производственные объеди-

нения (предприятия) могли самостоятельно утверждать оптовые и розничные цены на первые опытные партии новых изделий на сумму до 100 тыс. руб., а Министерство легкой промышленности БССР — на сумму до 500 тыс. руб.

Были расширены права предприятия в области ценообразования также в ряде других отраслей народного хозяйства. Например, в Минтяжмаше СССР предприятиям, участвующим в экономическом эксперименте, было предоставлено право утверждать самостоятельно (по согласованию с потребителем) оптовые цены на опытные партии и образцы изделий производственно-технического назначения и общей техники, если на них отсутствуют утвержденные цены; оптовые цены на полуфабрикаты, узлы и детали внутриминистерского потребления, если на них отсутствуют утвержденные цены; доплаты (надбавки) к оптовым ценам и скидки с них при внесении по требованию заказчика (покупателя) изменений в комплектацию машин (оборудования, приборов); доплаты (надбавки) к оптовым ценам при выполнении согласованных с заказчиком требований по улучшению отдельных технико-экономических показателей и других потребительских свойств создаваемой продукции по сравнению с действующими стандартами или техническими условиями. Предприятия Минэлектротехпрома СССР в условиях экономического эксперимента имели даже несколько большие права в области самостоятельного утверждения цен, чем производственные объединения (предприятия) Минтяжмаша СССР. Им еще дополнительно было предоставлено право самостоятельно устанавливать поощрительные надбавки к оптовым ценам внутреннего рынка на продукцию с государственным Знаком качества, поставляемую на экспорт, в течение срока действия этих надбавок.

Расширение прав основных производственных звеньев в области установления оптовых цен способствовало оперативности их разработки, уменьшению объемов документооборота, разгрузке центральных органов (аппарата министерств и центральных органов ценообразования) от оперативной работы по утверждению цен. Например, если до перехода на новые условия хозяйствования Минтяжмаш СССР утверждал 500 цен в год, то в 1985 г.— только 75. Число сторон, участвующих в согласовании цен, сократилось с девяти до трех [41, 19]. По-

добные меры в целом положительно сказываются на оперативности, гибкости ценообразования, способствуют более быстрому внедрению новой продукции в производство, а в конечном счете — появлению ее у потребителя. О том, какое значение имеет сокращение сроков утверждения цен, говорит следующий факт: для выпуска кухонного комбайна, созданного на заводе «Уралхиммаш», потребовалось 200 подписей и 40 согласующих виз ведомств, большая часть которых никакого отношения к проблеме не имеет. Только на этом потеряно 2,5 года — на год больше, чем заняло решение технических и организационных вопросов [158, 1]. Поэтому необходимо существенно расширить сферу действия договорных цен там, где они реально могут способствовать обновлению продукции, повышению ее качества, созданию действительно высокоэффективных изделий.

Следует заметить, что в последние годы экономистами все чаще высказывались мнения о необходимости расширения прав предприятий в области ценообразования, о большем введении в экономический оборот цен, устанавливаемых по соглашению между производителями и потребителями продукции (договорных цен) [192, 14; 99, 2; 220, 49; 135, 17]. В данном случае считается целесообразным только на важнейшие виды продукции (например, топлива, энергию, металл, основные виды сельхозпродукции, железнодорожные тарифы) цены утверждать централизованно и отражать их в пятилетних планах. Цены на продукцию, которая не имеет решающей роли в образовании народнохозяйственных пропорций воспроизводства или формировании уровня жизни народа, могут устанавливаться путем соглашения между производителями и потребителями на основе методик или правил, утверждаемых и устанавливаемых Госкомцен СССР *.

По сути дела данное обстоятельство нашло свое отражение в Законе о государственном предприятии (объ-

* Между тем некоторые экономисты считают необоснованными предложения о целесообразности утверждения в централизованном порядке цен только на структурообразующую продукцию, производство и распределение которой осуществляется Госпланом СССР и Госснабом СССР, поскольку «на народнохозяйственном уровне планирование осуществляется, как правило, по агрегированным видам продукции, цены же устанавливаются на конкретные изделия, материалы и сырье определенной марки, сорта, типоразмера и т. д.» [208, 65].

единении), в котором говорится о том, что «предприятие реализует свою продукцию (работы, услуги) по ценам (тарифам), устанавливаемым централизованно, а также по договоренности с потребителем или самостоятельно» [8, 41]. Как видно, Закон о государственном предприятии (объединении) предоставляет существенные права основному звену народного хозяйства в области ценообразования. Но при этом не принижается роль центральных органов государственного ценообразования, что также отражено в данном законе. В этой связи необходимо обратить внимание на то, что довольно часто вопрос о расширении прав предприятий в области установления цен путем договоров с потребителями преподносится в явно гипертрофированном виде. Так, некоторые экономисты считают, что договорными ценами можно решить чуть ли не все проблемы хозяйственного механизма, а поэтому сфера их действия должна быть расширена в самых больших пределах. Между тем не подлежит сомнению тот факт, что цены на основные виды продукции государство должно «держать» в своих руках и утверждать эти цены необходимо централизованно.

В данном случае сфера действия договорных цен должна иметь свои пределы в зависимости от вида продукции. В частности, необходимо учитывать роль, которую играет та или иная продукция в удовлетворении первоочередных потребностей человека. Цены на такие продукты должны регулироваться государством. При этом централизация ценообразования должна состоять не в том, чтобы посредством механизма цен, контролируемого государством, осуществлялось признание всех затрат на производство продукции, а, наоборот, чтобы путем использования экономической мощи государства в области установления цен обеспечивалось неуклонное повышение эффективности общественного производства. Это предполагает большее воздействие централизованного ценообразования на развитие хозяйственного расчета основных звеньев народного хозяйства.

Однако некоторые экономисты весьма осторожно относятся к возможности уменьшения централизованных начал в управлении ценообразованием. Так, Н. И. Чехлов пишет: «Исторический опыт показал, что ослабление плановых, централизованных начал в ценообразовании, передача функций управления на отраслевой или региональный уровень (а тем более отдельных трудовых кол-

лективов) порождало рост цен, их разнобой, трудности в осуществлении планового управления народным хозяйством в целом, затрудняло реализацию общегосударственных интересов и одновременно стимулировало ведомственность, местничество» [208, 61—62]. Основания для таких высказываний действительно существуют. Прежде всего они связаны с продолжающими иметь место фактами завышения как оптовых, так и розничных цен. В данном случае государственные органы ценообразования с целью соблюдения народнохозяйственных интересов корректируют в сторону уменьшения на 10—15% и более каждый четвертый проект цены [208, 62].

Отсюда можно сделать вывод, что государственный контроль над формированием уровней и соотношений цен должен быть сохранен. Это касается не только централизованно устанавливаемых цен, но и договорных и самостоятельно устанавливаемых. Но более важным контролем, чем государственный, является «экономический контроль», или активизация экономической ответственности потребителя за качество и за уровень цены приобретаемой продукции. Тем не менее здесь необходимо оптимальное сочетание как административного контроля, так и экономического.

Необходимость государственного контроля за уровнем договорных цен (это касается и других цен) обусловлена тем, что производители продукции, реализуемой по этим ценам, могут существенно завышать их уровень, стремиться к получению незаработанного дополнительного чистого дохода, что может быть дополнительным стимулом для повышательной тенденции движения цен. Например, в соответствии с постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР «О дальнейшем совершенствовании экономического механизма хозяйствования в агропромышленном комплексе страны» госагропромам союзных и автономных республик, агропромышленным комитетам краев и областей предоставлено право устанавливать розничные цены на виноград, картофель, бахчевые, зеленные культуры и другую скоропортящуюся плодоовощную продукцию, продаваемую через подведомственные магазины. Кроме того, в целях стимулирования совхозов и других предприятий системы Госагропрома СССР в переработке плодоовощной и другой продукции, дикорастущих плодов и ягод, грибов и в производстве новых видов продовольственных товаров, пользующихся спро-

сом у населения (соки, фруктовые напитки, джемы, конфитюры, консервы и др.), им разрешено реализовывать эту продукцию через подведомственные магазины по поощрительным ценам, устанавливаемым агропромышленными комитетами областей и краев, госагропромами автономных республик и госагропромами союзных республик (не имеющих областного деления). До 50% полученной прибыли от реализации этой продукции зачисляется в фонд социально-культурных мероприятий.

Предоставление органам Госагропрома СССР такого права установления розничных цен должно обеспечить сокращение потерь плодоовощной продукции и активное воздействие на снижение цен колхозного рынка. Но это может быть при условии установления экономически научно обоснованных цен, которые не покрывают бесхозяйственность или недисциплинированность, а, наоборот, поощряют тех, кто занимается производством дефицитной, нужной потребителям продукции. Однако это требование не всегда соблюдается.

Расширение сферы действия цен, устанавливаемых по соглашению между производителями и потребителями (договорных цен), должно повлечь за собой повышение гибкости системы ценообразования, большее обеспечение сбалансированности между предложением товаров и спросом на них, усиление прав предприятий в области формирования цен под действенным контролем органов, защищающих общественные интересы. В частности, попытки реализации продукции по экономически необоснованным ценам должны пресекаться самым решительным образом с применением серьезных экономических санкций *, а также использованием юридической ответственности. В данном случае одним из путей сдерживания необоснованного роста договорных цен будет усиление не только экономической, но и юридической ответственности за необоснованный рост этих цен. Нарушения в этой области целесообразно приравнять в юридическом отношении к нарушениям плановой дисциплины и приписках в статистической отчетности.

Определение цен по соглашению между производителями и потребителями на основе договоров не означает

* В настоящее время вводится новый порядок, согласно которому нарушитель государственной дисциплины цен, кроме изъятия незаконной прибыли, уплачивает в том же размере штраф, т. е. санкции удваиваются [157, 7].

ликвидацию единой политики цен, нарушение планомерного функционирования народного хозяйства страны, ориентацию на хаос и анархию в ценообразовании. В частности, повышение роли договорных цен в ценообразовании на товары народного потребления даст возможность усилить механизм взаимосвязи промышленности и торговли как в решении проблемы взаимной экономической ответственности, так и в усилении их деятельности по созданию и реализации продукции, пользующейся действительным спросом у населения. В этой связи некоторые экономисты считают, что договорное ценообразование руководствуется не интересами народного хозяйства (с учетом перспектив его развития), а ориентируется на текущие интересы отдельных потребителей. Поэтому делается вывод о целесообразности установления договорных цен главным образом на товары народного потребления [216, 9]. Между тем в ценообразовании на орудия труда договорные оптовые цены могут стать основным средством не только для стимулирования создания новой высокоэффективной техники, но и для стимулирования ее достаточно быстрого и рационального использования.

При наличии экономически обоснованных методов формирования договорных цен демократизация ценообразования путем расширения сферы действия цен, устанавливаемых по соглашению между предприятиями, может способствовать более эффективному функционированию всего механизма хозяйствования. В данном случае соблюдение государственной дисциплины цен должно достигаться прежде всего за счет того, что установление договорных цен будет основываться на теоретически хорошо обоснованных методологии и методиках ценообразования.

Цены, устанавливаемые по соглашению между производителями и потребителями продукции, должны отражать общественно необходимые затраты труда (ОНЗТ). Отражение любым видом цен (оптовыми, закупочными, тарифами и т. д.) общественно необходимых затрат труда позволяет не только наиболее полно определить эффективность хозяйства в той или иной сфере, но и способствует усилению стимулирующего влияния механизма ценообразования на интенсификацию хозяйствования. При этом общественно необходимыми затратами труда в условиях рыночной экономики должна приниматься

такая величина затрат трудовых и материальных ресурсов, при которой обеспечивается интенсификация.

Важность соблюдения этих условий подтверждается примерами из практики хозяйствования. Так, в докладе Н. И. Рыжкова на седьмой сессии Верховного Совета СССР одиннадцатого созыва «О перестройке управления народным хозяйством на современном этапе экономического развития страны» был приведен пример завышения договорных цен Днепропетровским заводом тяжелых прессов Минстанкопрома СССР, выпускающим прессы для склеивания фанеры. Технический уровень прессов остался прежним, цена же за последние годы увеличилась в 8 раз, а производительность — лишь в 2 раза. В данном случае предприятия Минлесбумпрома СССР переплатили Днепропетровскому заводу почти 1,5 млн. руб. [9, 4]. Это говорит о необходимости действенного контроля со стороны государственных органов и прежде всего экономического контроля за уровнем договорных цен со стороны потребителей продукции.

Однако пока кроме общей постановки вопроса о необходимости расширения прав предприятий в области ценообразования и введении в механизм хозяйствования цен, устанавливаемых по соглашению между производителями и потребителями продукции (договорных оптовых и розничных цен), дело в решении этой чрезвычайно важной проблемы не продвинулось. Поэтому предстоит еще многое сделать для того, чтобы механизм договорного ценообразования в наибольшей мере способствовал расширению экономической самостоятельности предприятий в сочетании с укреплением централизованного планирования и управления. В частности, необходимо разработать принцип формирования договорных цен, чтобы последние, с одной стороны, способствовали заинтересованности производителей в выпуске новых, улучшенных изделий, а с другой — не отталкивали от них потребителей, не вели к повышению общего индекса цен, к образованию у предприятий-изготовителей экономически необоснованного дополнительного чистого дохода. Такое оптимальное соотношение можно обеспечить при условии, что договорные цены будут формироваться под строгим контролем органов, защищающих общественные интересы. Необходимо также, чтобы договорные цены в расчете на единицу полезного эффекта новых изделий имели устойчивую тенденцию к снижению.

Поэтому без решения вопроса разработки общих принципов формирования договорных цен, связанных не только с усилением заинтересованности и ответственности контрагентов обмена в производстве и потреблении новой высококачественной продукции, но и с определением их экономически обоснованных уровней, попытки перестройки системы ценообразования в направлении расширения сферы действия договорных цен могут привести к существенным сбоям в механизме функционирования всей системы цен, к возникновению негативных явлений, связанных со значительным ростом цен. Дело в том, что пока не совсем ясно, какие тенденции движения цен будут превалировать при ориентации ценообразования на договорные цены, не возникнет ли в данном случае еще большее стремление производителей к диктату повышательной тенденции движения цен, поскольку в настоящее время есть много случаев их необоснованного роста. В этой связи представляют интерес факты отсутствия завышения договорных цен по сравнению с прейскурантными. Так, рентабельность продукции машиностроения, реализованной в 1984 г. по договорным ценам, была на 3,9 пункта ниже среднего уровня рентабельности [135, 17]. В настоящее время несколько выше уровень договорных цен на товары народного потребления по сравнению с прейскурантными, потому что в структуре договорных цен предусмотрены дополнительные денежные накопления.

Для устранения роста договорных цен необходимо, чтобы они формировались на основе прогрессивных норм расхода трудовых и материальных ресурсов, т. е. норм расхода, ориентированных на минимальные. Формирование договорных цен на основе прогрессивных норм затрат трудовых и материальных ресурсов требует широкого внедрения в практику хозяйствования не только нормативного метода учета затрат на производство, но и наличия единых норм расхода ресурсов на предприятиях, имеющих близкий технико-экономический уровень производства. При этом прогрессивные нормы затрат трудовых и материальных ресурсов должны быть технически обоснованы и зафиксированы в каталогах расхода ресурсов на отдельных предприятиях. Все это предполагает в свою очередь наличие единой методологии расчета норм, имеющей межотраслевой характер.

Ориентация договорных цен на прогрессивные нормы

затрат трудовых и материальных ресурсов требует внедрения передовых методов нормирования, предполагающих разработку, например, удельных прогрессивных затрат на единицу отдельных потребительских свойств изделий (производительность, мощность, грузоподъемность, долговечность и т. д.). Для орудий труда это могут быть также удельные прогрессивные нормативы на каждую составляющую их полезного эффекта. При этом данные нормативы необходимо сопоставлять с лучшими отечественными и зарубежными нормативами. Тем самым будет достигаться не только минимизация расхода ресурсов на единицу потребительной стоимости продуктов труда, но и не нарушаться закон экономии времени.

Следует заметить, что наличие экономически обоснованных методов формирования договорных цен будет способствовать более эффективному функционированию всего механизма хозяйствования. Для этого необходимо, чтобы договорные цены действенно заинтересовывали производителей в выпуске новых, улучшенных изделий и в то же время не вели к повышению общего индекса цен, к образованию у предприятий-изготовителей экономически неоправданного дополнительного чистого дохода. Использование в практике хозяйствования договорных цен должно быть увязано с созданием противозатратного или минимально затратного механизма ценообразования. Это означает не что иное, как ориентацию договорных цен не на максимальные или средние, а на минимальные (прогрессивные) нормативы затрат трудовых и материальных ресурсов, а также на более полный учет в ценах потребительной стоимости изделий, соответствующих лучшим мировым аналогам, т. е. формирование этих цен должно основываться на базе прогрессивных норм расхода трудовых и материальных ресурсов на единицу потребительной стоимости продуктов труда.

Уровень договорной цены должен отвечать экономическим интересам производителя и потребителя. Его должны определять не только затраты на производство продукции, но и ее качество и экономическая эффективность. В данном случае величина договорной цены будет зависеть от эффективности изделия в сфере его применения, от той экономической выгоды, которую оно несет потребителю. Тем самым договорная цена окажет непосредственное воздействие на использование в ценообразовании механизма противозатратности.

Сферу действия договорных цен целесообразно расширить там, где они могут существенно и в сжатые сроки способствовать обновлению выпускаемой продукции и повышению ее качества. В данном случае расширение прав основных звеньев народного хозяйства в области установления цен по договорам с потребителями должно быть направлено не столько на чрезмерное, неконтролируемое государственными органами ценообразования участие предприятий в формировании уровней и соотношений цен, сколько на то, чтобы, во-первых, в результате предоставления предприятиям более широких прав в области ценообразования происходило как ускорение сроков согласования цен, так и увеличение объемов производства по-настоящему дефицитной продукции, пользующейся повышенным спросом потребителей, во-вторых, обеспечивалась понижательная динамика цен на единицу полезного эффекта новой продукции. При выполнении этих требований договорные цены также будут эффективным противозатратным стимулом. Это в свою очередь предполагает неизменность договорной цены, зафиксированной в соглашении между производителем и потребителем продукции. Поэтому уровень договорной цены должен быть строго фиксированным на время реализации продукции. Он не должен изменяться, если не произошло изменение качества продукции по требованию потребителя, повлекшее за собой дополнительные затраты у производителя. Это относится к продукции первого и второго подразделений общественного производства.

2. Договорные цены на средства производства

В предыдущем параграфе было показано, что в прошлые годы роль договорных цен в ценообразовании на продукцию машиностроения была незначительной: она ограничивалась в основном полуфабрикатами и изделиями внутриминистерского оборота. Однако в условиях наделения основных звеньев народного хозяйства большими правами и повышения их экономической ответственности за результаты своей деятельности требуется проведение мероприятий по децентрализации ценообразования не только на товары народного потребления, но и на средства производства. Например, с 1 октября 1986 г. в целях ускорения разработки и постановки на производство но-

вой техники и ликвидации неоправданного документооборота отменена регистрация в органах ценообразования лимитных цен, а также оптовых цен на продукцию единичных заказов (крупные и уникальные машины, специальное технологическое оборудование и конструкции для строящихся и реконструируемых предприятий, не предназначенные в дальнейшем для серийного производства) и временных оптовых цен на впервые освоенную в СССР гражданскую продукцию производственно-технического назначения. По сути дела оптовые цены на все виды продукции, изготовляемой по единичным заказам и не предназначенной к серийному производству, будут утверждаться по согласованию между ее производителем и потребителем, т. е. эта продукция будет реализовываться по договорным ценам. В случае возникновения разногласий по экономической обоснованности уровня этих цен они будут рассматриваться Госкомцен СССР по представлению министерства (ведомства)-изготовителя на основании документов о возражении потребителя (заказчика). При этом принятое Госкомцен решение об уровне договорной цены окончательное.

Следует иметь в виду, что в договорном ценообразовании на средства производства по сравнению с установлением цен по соглашению между производителем и потребителем на товары народного потребления и услуги есть своя специфика. Она состоит в том, что при реализации по договорной цене, например, нового орудия труда должны учитываться социально-экономические закономерности введения его в производство, т. е. должна учитываться социально-экономическая эффективность новой техники, реализуемой по цене договоренности. Поэтому вполне закономерно положение о том, что договорные цены на научно-технические разработки нужно определять в соответствии с эффектом, получаемым от их использования [6, 97].

Введение в практику хозяйствования договорного ценообразования должно приводить к тому, что предприятие-производитель может реализовать свою продукцию, параметры которой соответствуют или превышают высшие мировые достижения, по более высоким договорным ценам, а на продукцию, не отвечающую этим требованиям, устанавливать по соглашению более низкие цены. Только используя такой метод ценообразования (в комплексе с другими экономическими рычагами), можно сде-

лать прорыв в области ускорения научно-технического прогресса, в решении задачи создания действительно высокоэффективных изделий. В то же время использование более высоких договорных цен должно, во-первых, существенным образом влиять на увеличение хозрасчетного дохода предприятий, повышение оплаты труда и рост социальных благ трудового коллектива, во-вторых, механизм как повышения, так и снижения цен должен быть гибким, подвижным.

Это требует усиления роли потребителя в хозяйственной жизни, в частности повышения его экономической ответственности за приобретение неэффективной, некачественной продукции. Есть немало примеров, когда приобретение потребителем неэффективной, некачественной продукции вело к повышению себестоимости изделий, производимых с их помощью, и, как следствие, к росту цен. Одной из причин такого положения является то, что до настоящего времени полезный эффект от повышения качества новой техники продолжает оставаться расчетной величиной, хотя он должен быть фактическим, реальным, связанным со снижением затрат на производимую продукцию с помощью новой машины.

В данном случае роль потребителя в контроле за уровнем договорных цен будет довольно существенной. На необходимость ее повышения обращают внимание некоторые экономисты, вполне обоснованно считая, что экономической основой эффективного контроля за ценами и ценообразованием является «активное участие потребителя в процессе ценообразования» [29, 97]. Оно должно происходить только экономическим путем, т. е. посредством признания потребителем того или иного уровня цены за экономически обоснованный. Но для этого необходимо, чтобы за потребителем, являющимся производителем для другого контрагента обмена, также был экономический контроль. Так должно быть по всей цепочке изготовления продукта труда, пока он не будет реализован конечному потребителю. Особую значимость приобретает контроль потребителя при реализации продукции по договорным ценам. Дело в том, что от уровня последних самым непосредственным образом зависит экономическое благополучие потребителя, приобретающего продукцию по ценам договоренности.

В этой связи необходимо усилить экономическую ответственность потребителя за подтверждаемую им вели-

чину полезного эффекта от повышения качества приобретаемой техники, которая влияет на дополнительную прибыль предприятия — производителя этой техники*. Поэтому предприятие-потребитель, давшее согласие на приобретение продукции по завышенной договорной цене, приведшей к необоснованному росту себестоимости его продукции, должно компенсировать этот рост за счет своего хозрасчетного дохода, а не путем изменения цены. Это будет побуждать предприятие-потребителя более ответственно подходить к согласованию уровня договорной цены, а также величины экономического эффекта от повышения качества приобретаемой техники. Ориентация на реальные показатели экономической эффективности новой техники будет способствовать созданию действительно прогрессивных машин, оборудования, станков.

Следовательно, при формировании договорных цен на новые технические варианты необходимо учитывать их экономическую эффективность. При этом некоторые экономисты считают, что при формировании договорных цен (имеются в виду договорные цены на два года в течение периода освоения новой техники) наиболее целесообразным является норматив распределения эффекта — 70% изготовителю и 30% потребителю [157, 7]. Но почему взят именно такой норматив распределения полезного эффекта — ответ не дается. Предполагается лишь, что 70% полезного эффекта для производителя дают возможности последнему компенсировать затраты и получить прибыль, а 30% для потребителя выступают гарантированной частью эффекта, позволяющей обеспечить ему относительное удешевление техники в эксплуатации [157, 7].

Механизм договорного ценообразования в период освоения серийного производства новой техники будет приемлемым лишь тогда, когда будут учтены экономические интересы ее изготовителей и потребителей, когда противоречие между их интересами будет разрешаться диалектически. Данное обстоятельство надо иметь в виду при формировании договорных цен. При этом использование договорного ценообразования должно стимулировать создание высокоэффективных машин, что предполагает

* Например, проверка эффективности прессов Ивано-Франковского завода «Карпатпрессмаш» показала, что из 54 прессов из-за недостатков в изготовлении 40 не работало, но ни один потребитель не заявил свои претензии [157, 7].

решение ряда вопросов: во-первых, необходимо решить проблему возмещения дополнительных затрат, возникающих в процессе освоения производства высокоэффективных изделий, во-вторых, производство новой высокоэффективной продукции, реализуемой по договорным ценам, не должно приводить к существенному снижению показателей хозяйственной деятельности предприятия (объединения), в-третьих, выпуск продукции низкого качества должен повлечь за собой экономические санкции.

Стимулирование договорной ценой изготовления высокоэффективной техники должно предполагать возмещение дополнительных затрат, связанных с ее производством. Если повышение качества изделий, связанное с дополнительными, экономически обоснованными затратами труда, не находит отражения в договорной цене продукции улучшенного качества, то тем самым противопоставляются интересы отдельных предприятий и их работников с народнохозяйственными интересами. Из этого видно, что договорная цена несет в себе экономическую нагрузку, в которой соединено в комплексе как обеспечение изготовителю возмещения затрат на создание продукта улучшенного качества, так и то, что для потребителя уровень этой цены должен быть таким, чтобы он компенсировал дополнительные расходы по приобретению продукции за счет полезного эффекта, получаемого от его применения. Народное хозяйство в результате выпуска новой высококачественной техники также должно получить в результате распределительных отношений между контрагентами обмена часть экономии.

Между тем решение проблемы стимулирования договорной ценой производства высокоэффективных изделий может затрудняться возникающими противоречиями между хозрасчетными интересами изготовителей, потребителей и народного хозяйства. Это обусловлено тем, что затраты по повышению качества изделий и полезный эффект от их использования не совпадают ни по времени, ни по сферам реализации. Договорная цена новой техники не должна выступать в роли стимулятора отдельного контрагента обмена. Ее уровень должен отражать интересы всех участников обмена, стимулируя производство и потребление высококачественной техники. При этом механизм договорных цен должен ставить в экономически выгодное положение предприятия, производящие и использующие изделия более высокого качества. Тем не ме-

нее это не означает, что договорная цена должна возмещать любые затраты на производство продукции, а полезный эффект должен полностью входить в нее. Договорная цена оказывает стимулирующее влияние лишь тогда, когда она формируется на основе экономически обоснованных затрат, а доля полезного эффекта включается в цену в такой мере, что их общий уровень обеспечивает относительное удешевление новой техники. В данном случае должны соблюдаться следующие условия:

$$Ц_л > Ц_д, \quad (22)$$

$$Ц_д \to ОУ, \quad (23)$$

где $Ц_л$ — лимитная цена новой техники; $Ц_д$ — договорная цена новой техники; ОУ — относительное удешевление новой техники.

При выполнении этих условий договорные цены будут действенным противозатратным стимулом. Опережающий рост цен новой техники по сравнению с увеличением ее потребительной стоимости (качества) довольно часто связан с включением повышенных затрат периода освоения новых изделий в их себестоимость, а потом и в договорную цену. Надо заметить, что на данном этапе «жизненного цикла» продукции механизм ценообразования играет фактически пассивную роль. Это связано с тем, что ценой (договорной или прейскурантной) в данный период создания изделий невозможно компенсировать все повышенные затраты, поскольку ее уровень не отражает условия серийного производства продукции. Попытки же компенсировать договорной ценой первоначально высокие затраты периода освоения серийного производства новой техники ведут лишь к завышению ее уровня.

В настоящее время механизм ценообразования по сути дела устранен из данной стадии «жизненного цикла» продукта труда. Снижение цены на морально устаревшую продукцию — лишь одна из сторон решения проблемы стимулирования посредством ценообразования освоения новой высокоэффективной техники. Вторая сторона этой проблемы состоит в обосновании на период освоения новой продукции такого уровня договорной цены, который бы не снижал эффективность производства у ее изготовителя и потребителя. Но для этого надо найти такой уровень договорной цены, который бы побуждал произ-

водителя достаточно быстро осваивать новую технику *. Именно в этом заключается вся сложность решения данной проблемы.

Особая роль в компенсации повышенных издержек периода серийного освоения новой продукции придается использованию фонда развития производства, науки и техники (ФРПНТ). Использование средств этого фонда должно экономически заинтересовывать предприятия-изготовители в части компенсации им затрат на разработку и освоение серийного производства новой техники, а также возмещения потерь в объемах продукции и прибыли при переходе к созданию новых видов изделий. При этом расходы по подготовке и освоению серийного производства новой продукции, подлежащие возмещению из ФРПНТ, не влияют на уровень договорной цены новой техники.

В то же время повышенные издержки периода освоения серийного производства общественно оправданы, в любом случае общество должно их нести. Предприятию они могут быть возмещены или через договорную цену, или посредством ФРПНТ. В данном случае отрицание возможности их компенсации посредством использования механизма ценообразования еще не означает более полного отражения ценами уровня общественно необходимых затрат труда. Однако бесспорным является факт, что решить проблему компенсации экономически обоснованных повышенных издержек периода освоения серийного производства новой техники применением лишь какого-либо одного экономического инструмента невозможно [183, 96—97]. На данном этапе «жизненного цикла» продукции необходимо использовать систему финансовых и ценовых инструментов.

Между тем применение отдельных элементов договорного ценообразования на стадии освоения серийного производства новой техники не получило пока должного распространения вследствие того, что цена не используется в комплексе с другими экономическими инструмента-

---

* Некоторые экономисты считают целесообразным «применение между изготовителем и потребителем временных договорных цен, по которым в ходе использования новой техники будут апробироваться ее качество и эффективность и которые затем должны будут учитываться при установлении постоянных оптовых цен» [86, 5].

ми, прежде всего с финансовой системой. Возмещение же в отдельных случаях повышенных издержек периода освоения путем использования временных цен ведет в дальнейшем к установлению постоянной цены, завышенной по сравнению с экономически обоснованными затратами на производство. Поэтому договорная цена в период освоения серийного производства новой техники должна отражать условия полностью освоенного производства и обеспечивать снижение этой цены на единицу полезного эффекта, а дополнительные экономически обоснованные затраты периода освоения необходимо компенсировать из ФРПНТ. Этому требованию отвечает выполнение следующего условия:

$$Ц_д < Ц_л > Ц_{пр}, \qquad (24)$$

где $Ц_{пр}$ — прейскурантная цена новой техники.

Выполнение условия (24) означает, что использование договорных цен в период освоения серийного производства новой техники не должно сопровождаться «экономическим произволом» в формировании уровней и соотношений цен. Использование договорных отношений в ценообразовании на стадии освоения серийного производства новой техники должно быть направлено, как отмечалось выше, на сокращение сроков освоения и увеличения производства по-настоящему эффективной и дефицитной продукции, имеющей повышенный спрос, обеспечивающий понижательную динамику цен на единицу полезного эффекта новой техники. Для реализации противозатратного принципа ценообразования на данной стадии «жизненного цикла» машин необходимо исходить также из неизменности договорной цены, согласованной между производителем и потребителем, если не потребовались дополнительные затраты на повышение ее качества по требованию последнего.

Использование в период освоения серийного производства новой техники договорных цен предполагает наличие достаточно гибкого компенсационного механизма повышенных затрат, имеющих место на данной стадии ее создания. Это обусловлено тем, что одна система ценообразования не решает данной задачи. Она должна решаться в тесном взаимодействии с финансовой системой, с ФРПНТ. Так, посредством договорного ценообразования должен предопределяться уровень затрат, стимули-

рующий производство и потребление новых машин, а через финансовую систему происходить возмещение затрат, превышающих экономически обоснованную договорную цену. Поэтому применение на стадии освоения серийного производства новой техники договорных цен не отрицает необходимости использования источников фонда развития производства, науки и техники. Наоборот, на данном этапе «жизненного цикла» орудий труда предполагается тесное взаимодействие договорных цен с фондом развития производства, науки и техники, из которого должна компенсироваться экономически обоснованная разность между повышенными затратами и договорной ценой. При этом величина дополнительных повышенных затрат, связанных с освоением серийного производства новой техники, не должна быть больше капитализированной экономии, получаемой за срок, равный периоду освоения серийного производства новой техники. Тем самым будет обеспечиваться их достаточно быстрая окупаемость, т. е.

$$Ц_д + З_{осв} < Ц_л + Э_{осв}, \qquad (25)$$

где $З_{осв}$ — дополнительные затраты по освоению серийного производства новой техники; $Э_{осв}$ — капитализированная экономия, рассчитываемая за срок, равный периоду освоения серийного производства новой техники.

На основании изложенного можно сделать вывод о том, что величину договорной цены должна ограничивать лимитная цена, определяемая на основании скорректированной с учетом морального износа (сложившихся условий воспроизводства) цены базовой техники, а также изменения производительности, срока службы (с учетом морального износа) и годовой капитализированной экономии. Экономическая обоснованность такого уровня договорной цены, в том числе в период освоения серийного производства новой техники, предопределяется тем, что повышенные затраты трудовых, материальных и финансовых ресурсов, являясь по своей сути общественно оправданными, должны быть возмещены предприятию-производителю через финансовую систему посредством использования средств ФРПНТ, а не через договорную цену. Вследствие этого временно повышенные затраты, потребовавшиеся для создания новой техники, не должны оказывать влияния на уровень договорной цены, по которой в данный период продукция реализуется потребителю.

3. Договорные цены на товары народного потребления

Процессы демократизации хозяйственной жизни вызвали потребность в поиске адекватных экономических форм их реализации с тем, чтобы обеспечить существенный рост эффективности общественного производства и на этой основе — повышение народного благосостояния. В сфере ценообразования на товары народного потребления одной из форм его демократизации является использование договорных цен, которые нашли здесь значительно более широкое применение, чем при установлении цен на средства производства.

В свою очередь необходимость использования децентрализованных методов ценообразования на товары народного потребления и прежде всего на продукцию легкой промышленности в значительной мере обусловлена существенной несбалансированностью рынка потребительских благ, преодоление которой требует введения гибких форм и методов экономического регулирования. Последние играют особенно важную роль при высокой динамичности платежеспособного спроса, а следовательно, хозяйствования в условиях многовариантности потребительского выбора и известной инертности производства. Совершенно правомерна позиция В. К. Сенчагова, который считает, что «надо искать варианты сочетания твердых государственных, или как их еще называют, прейскурантных цен с договорными, коммерческими» [164]. Значение договорных цен в системе цен на товары народного потребления предопределяется возможностью уйти от «застывшего» ценообразования к гибкому, способному контролировать и оперативно реагировать на изменение ситуации на рынке потребительских благ, к ценам рыночного равновесия.

Однако это означает, что договорные цены не имеют какого-либо иного экономического содержания по сравнению с централизованно устанавливаемыми, прейскурантными, поскольку первые являются блоком, составным элементом системы цен на товары народного потребления и должны иметь ту же экономическую основу, что и все другие виды цен в рыночной экономике, т. е. договорная цена, как и любая другая, имеет стоимостное содержание, является денежным выражением стоимости товара.

В этой связи представляет интерес точка зрения эко-

номистов, утверждающих, что централизованно устанавливаемые цены в большей мере соответствуют непосредственно общественным отношениям и в данном случае цена представляет собой плановый норматив затрат, тогда как «стоимостное содержание цены предполагает, что она должна определяться самостоятельно самими участниками товарного обмена» [193, 83]. Между тем степень децентрализации ценообразования, в том числе на товары народного потребления, безусловно, зависит от степени развития хозрасчетных отношений в целом и, в частности, предопределяется также переходом к рыночным отношениям. Иными словами, жестко централизованная экономика «требует» и соответствующих экономических рычагов управления, тогда как переход к рынку должен сопровождаться усилением демократизации всех элементов хозяйственной системы.

Вместе с тем это не означает, что цена будет иметь стоимостное содержание только в случае, если она будет устанавливаться на договорной основе. Вполне очевидно, что, исходя из ее сущности, централизованная (фиксированная) цена также должна являться денежным выражением стоимости. Иное дело, что в ценообразовании на товары народного потребления с высокой динамичностью спроса и быстрой обновляемостью ассортимента при установлении цен в централизованном порядке практически невозможно в должной мере учесть условия потребления. Между тем цена является категорией обмена и, следовательно, должна определяться как условиями производства, так и потребления. При этом последние в большей степени динамичны, чем первые, что должно находить соответствующее отражение и в динамике цен.

Довольно часто централизованное ценообразование считается плановым, тогда как договорные цены в значительной мере увязываются со стихийностью. Если продукция морально устаревает еще до момента установления цены на нее, то едва ли в этом случае есть смысл говорить о безусловной эффективности определения цен на товары народного потребления в централизованном порядке. Вполне очевидно, что в ряде случаев именно децентрализованное установление цен на товары народного потребления может способствовать ослаблению стихийности и усилению планомерности ценообразования. Поэтому договорные цены являются ценами рыночного

равновесия и должны способствовать эффективному развитию экономики.

В условиях все более широкого развития рыночных отношений процесс дальнейшей демократизации ценообразования объективно обусловлен также формированием региональной стоимости товаров народного потребления и региональных рынков (что особенно характерно для легкой промышленности). Это в свою очередь ведет к дифференциации стоимости однородной продукции в пределах страны, следствием чего должна стать и существенная децентрализация ценообразования на товары народного потребления, а в перспективе следует, очевидно, вообще отказаться от единых прейскурантов и практики установления в централизованном порядке цен на продукцию с высокими темпами морального старения и высокой динамичностью спроса.

Необходимо обратить внимание на то, что децентрализованное ценообразование на товары народного потребления легкой промышленности в определенной мере существует и в настоящее время. Это находит выражение, во-первых, в установлении производителями временных цен, во-вторых, в использовании договорных цен на особо модные товары и первые опытные партии новых изделий, в-третьих, в проведении уценок, сезонных распродаж и аукционов.

Однако при этом используется своего рода переплетение централизованного и децентрализованного порядка установления цен. Так, временные цены — это не что иное, как повышенные прейскурантные. При установлении договорных цен на первые опытные партии новых изделий и особо модные товары налог с оборота переносится из цены аналога, как правило, прейскурантной. Многие уценки и сезонные распродажи также довольно часто «вращаются» в рамках централизованно утвержденных прейскурантных цен. Сказанное свидетельствует о том, что централизованные и децентрализованные методы установления цен на товары народного потребления легкой промышленности сейчас довольно тесно взаимосвязаны, причем основной упор делается на определение цен в централизованном порядке*.

* В настоящее время довольно широкое распространение в ценообразовании на продукцию легкой промышленности получили нормативно-параметрические прейскуранты, на основе которых производители могут самостоятельно определять цены на многие

Одно из преимуществ договорных цен состоит в том, что они позволяют сблизить экономические интересы производителя и торговли. Иными словами, в данном случае создается реальная возможность активизировать механизм ценообразования для решения проблемы обеспечения сбалансированности спроса и предложения.

Вместе с тем договорное ценообразование на товары народного потребления имеет ряд особенностей. Эти особенности в свою очередь обусловлены двумя важными обстоятельствами. Во-первых, договорные цены на товары народного потребления устанавливаются на продукцию, которая предназначена для удовлетворения спроса населения, однако такие цены определяются на основе соглашения между производителем и торговлей, т. е. в данном случае в формировании цены не участвует конечный потребитель*.

Во-вторых, особенности договорных цен на товары народного потребления обусловлены тем, что в данном случае приходится иметь дело не только с оптовыми, но и с розничными ценами. Последние же имеют свою специфику формирования, которая выражается прежде всего в том, что структура розничных цен может существенно отличаться от структуры оптовых. Последнее должно найти соответствующее отражение при формировании договорных розничных цен.

В настоящее время уже накоплен определенный опыт применения договорных цен на товары народного потребления. В частности, с 1980 г. такие цены устанавливаются на первые опытные партии новых изделий и особо модные товары легкой промышленности. Практика идет сейчас по пути увеличения объемов производства продукций, на которую могут устанавливаться договорные цены. Так, если в 1984 г. по таким ценам было реализовано всего 0,5% всей продукции Минлегпрома

новые изделия. Однако такие прейскуранты, а следовательно, заложенные там параметры изделия и нормативы затрат разрабатываются отраслевыми научно-исследовательскими институтами, а затем утверждаются Госкомцен СССР и применяются по всей стране. Поэтому данный метод определения цен следует, по нашему мнению, считать централизованным.

* В целях более обоснованного установления договорных цен в фирменных и специализированных магазинах иногда выставляют образцы изделий и производят опросы покупателей о предполагаемой цене. Однако в данном случае участие конечного потребителя в определении цены носит косвенный характер, поскольку речь идет о предполагаемой покупке.

БССР, то в 1988 г.— почти 10%. Причем особенно высокими темпами выпуск особо модных товаров возрастал в последние годы, что в значительной мере обусловлено переходом легкой промышленности и торговли на работу в условиях полного хозрасчета. Так, легкая промышленность СССР увеличила объем производства особо модных товаров в 1987 г. по сравнению с предыдущим годом почти в 3 раза, а легкая промышленность Белоруссии — в 3,3 раза. При этом удельный вес их за этот же период возрос соответственно с 1,8 до 5,3% и с 1,9 до 6,4%.

Интерес, по нашему мнению, представляют данные об удельном весе особо модных изделий по отдельным видам продукции легкой промышленности в целом по стране и в Белорусской республике. Так, в 1987 г. по договорным ценам Минлегпром БССР реализовал 13,4% всего верхнего трикотажа (в целом по стране — 9,2%), 3,1% бельевого трикотажа (4%), 9,5% швейных изделий (9,8%), 17,8% обуви (11,1%). В то же время незначителен удельный вес особо модной продукции по тканям. В целом же для всех групп товаров легкой промышленности характерна тенденция существенного увеличения темпов роста и удельного веса особо модных товаров в общем объеме производства.

Вместе с тем сфера действия договорных цен на товары народного потребления (установление их только на первые опытные партии новой продукции и особо модные товары) предусматривает, что такие цены отличаются от прейскурантных только в сторону повышения. Это обусловлено прежде всего различиями структур прейскурантной и договорной цены, поскольку структурным элементом последней является дополнительная прибыль. Так, по данным НИИ цен, дополнительная прибыль в договорных ценах на особо модные хлопчатобумажные ткани в 1987 г. составила в среднем 34,9%, льняные — 24,1, обувь — 23,6, верхний трикотаж — 28,1, бельевой трикотаж — 33,9, чулочно-носочные изделия — 32,1%. Причем в последние годы все более отчетливо проявляется тенденция роста дополнительной прибыли в договорных ценах. Так, если в 1986 г. ее величина в договорных ценах на продукцию Минлегпрома БССР составила в среднем 19,1%, то в 1987 г.— 23,6%.

Дополнительная прибыль, а следовательно, и уровень договорных цен на первые опытные партии новых изде-

лий несколько ниже по сравнению с такими ценами на особо модные товары, однако по ряду видов продукции легкой промышленности ее удельный вес в структуре цены достаточно большой. Так, в 1987 г. удельный вес дополнительной прибыли в договорных ценах на первые опытные партии хлопчатобумажных тканей составил в среднем 11,8%, льняных тканей — 12,6, обуви — 11,3, бельевого трикотажа — 26,0, верхнего трикотажа — 17,2, чулочно-носочных изделий — 17,2%.

Дополнительная прибыль от реализации продукции по договорным ценам оказывает довольно существенное воздействие на результаты хозяйственной деятельности производителей и тем самым способствует их заинтересованности в увеличении выпуска товаров, которые могут быть реализованы по таким ценам. Так, в 1987 г. в целом по Минлегпрому СССР удельный вес прибыли от реализации продукции по договорным ценам в общем объеме прибыли составил 9,8% (в Минлегпроме БССР — 9,4%), а дополнительной прибыли — соответственно 6,5 и 5,9%. Причем дополнительная прибыль имеет преобладающий удельный вес в общей величине прибыли, полученной от реализации товаров по договорным ценам,— соответственно 66,6 и 62,6%. В то же время она является одним из источников увеличения фонда заработной платы производителей. Так, в условиях работы по методу остаточного дохода (в 1987 г.) в целом по Минлегпрому БССР дополнительная прибыль от реализации продукции по договорным ценам составила почти 2% фонда оплаты труда.

В свою очередь резкая товарно-денежная несбалансированность порождает тенденцию роста договорных цен. В частности, средние договорные цены в 1987 г. практически по всем группам продукции легкой промышленности существенно превышали такие цены 1986 г. Так, средняя договорная розничная цена хлопчатобумажных тканей за один год увеличилась на 43%, льняных — на 37%, чулочно-носочных изделий — на 14,8%, или на 40 коп. за пару, пальто — на 12,5%, или почти на 20 руб., обуви — на 26,3%, или на 5,5 руб. за пару. Причем особенно высокими темпами возрастали цены на особо модные товары. Тем самым рост стоимостных объемов выпуска продукции, реализуемой по договорным ценам, в значительной мере обусловлен увеличением этих цен, тогда как производство таких изде-

лий в натуральном выражении возрастало намного медленнее. Так, в Минлегпроме БССР выпуск верхнего трикотажа по договорным ценам увеличился в 1987 г. по сравнению с предыдущим годом в стоимостном выражении в 4,6 раза, тогда как в натуральном — менее чем в 3 раза *.

Приведенные данные свидетельствуют о том, что в настоящее время методология формирования и сфера действия договорных цен стимулируют их рост. Одна из основных причин выраженной тенденции повышения таких цен — товарно-денежная несбалансированность, преодоление которой должно стать решающим экономическим условием эффективного функционирования договорных цен в рыночной экономике.

В то же время проблема предотвращения инфляционных явлений, которые возникают с использованием договорных цен на товары народного потребления, не может быть решена экономическими методами вне обеспечения экономической состязательности производителей, что в свою очередь означает борьбу за потребителя. Такая состязательность предполагается при свободной продаже поставщиками своей продукции на оптовых ярмарках. В ходе таких ярмарок торговля должна заключить договоры на поставку с теми из производителей, кто предложит товар лучшего качества и по более низкой цене.

Однако описанный механизм экономического соревнования поставщиков в настоящее время не действует, поскольку свободная продажа товаров на ярмарках в условиях резкого дефицита высококачественной продукции носит формальный, а не реальный характер. Вполне очевидно, что в данном случае нет экономических условий и для ценовой состязательности (конкуренции), а следовательно, нет условий и для ограничения роста договорных цен экономическими методами. Между тем в условиях относительной товарно-денежной сбаланси-

---

* Такое положение имеет место и по ряду других видов продукции Минлегпрома БССР. В целом же в настоящее время наблюдается рост объемов выпуска товаров по договорным ценам как в стоимостном, так и в натуральном выражении. По некоторым видам товаров легкой промышленности БССР (хлопчатобумажные и льняные ткани), которые реализовывались по договорным ценам, темпы увеличения объемов производства в натуральном выражении опережали стоимостный рост.

рованности договорные цены можно использовать как средство ценовой состязательности производителей, что в конечном счете в полной мере отвечает интересам потребителей. Причем экономическая состязательность производителей, в том числе ценовая, может иметь место не только между предприятиями одного региона, но и на межрегиональном уровне.

Тем самым следствием децентрализации ценообразования на товары народного потребления будет дифференциация договорных цен на однородную продукцию. Определенная дифференциация таких цен на особо модные товары и первые опытные партии новых изделий существует и в настоящее время. Средние договорные цены на хлопчатобумажные ткани различались в 1987 г. по союзным республикам почти в 4 раза, льняные — в 3,5 раза, шерстяные — более чем в 2 раза, шелковые — более чем в 3 раза *. В абсолютной сумме эти различия между ценами составили от 3,7 руб. по хлопчатобумажным тканям до 11,1 руб. по шерстяным. Причем по сравнению с предыдущим годом дифференциация договорных цен несколько уменьшилась.

Помимо экономической состязательности важным условием эффективного функционирования договорных цен на товары народного потребления должны стать равноправные отношения контрагентов обмена. Однако, как известно, длительное время (в значительной мере это продолжается и сейчас) в нашей экономике царил диктат производителя. Теперь все чаще делается упор на приоритет интересов потребителя. В то же время практика хозяйствования доказала, что более обоснованно ставить вопрос не о приоритете интересов какого-либо из контрагентов обмена, а об их сочетании, поскольку только в этом случае можно добиться повышения эффективности производства и обеспечить удовлетворение спроса потребителей **.

Сочетание интересов промышленности и торговли и на этой основе удовлетворение спроса конечных потребителей может иметь место не только при равных правах в сфере хозяйственной жизни, в частности в цено-

---

* Рассчитано по данным НИИ по ценообразованию.

** Постановка вопроса о приоритете интересов потребителя в условиях диктата производителей может считаться обоснованной как задача текущего момента в целях обеспечения «сбалансированности» интересов.

образовании, но и при равной (обоюдной) материальной ответственности за результаты своей хозяйственной деятельности. С точки зрения принципов полного хозрасчета промышленность, реализуя изготовленную продукцию торговле, должна нести ответственность только перед ней. Торговля же, покупая товар, должна нести полную материальную ответственность за его реализацию конечному потребителю.

Однако в условиях объемной и структурной несбалансированности спроса и предложения, очевидно, более реально ставить вопрос об обоюдной материальной ответственности промышленности и торговли за реализацию продукции конечному потребителю. Такое положение относится прежде всего к продукции, реализуемой по договорным ценам, поскольку договорные отношения в ценообразовании должны быть увязаны не только с правами, но и с ответственностью.

В настоящее время компенсация потерь при снижении договорных цен полностью возложена на производителя, который должен покрыть потери от снижения договорных цен за счет своего финансового резерва, а при его недостатке — за счет прибыли, оставшейся в распоряжении производственных объединений (предприятий). В любом случае источником возмещения потерь является прибыль производителей, поскольку, как известно, финансовый резерв также образуется за счет отчисления части их прибыли.

Вместе с тем при относительно небольших объемах выпуска продукции легкой промышленности, реализуемой по договорным ценам, и существенном дефиците высококачественных товаров величина суммы возмещения потерь при снижении этих цен относительно невелика. Так, в 1987 г. в Минлегпроме БССР она составила 2,1% дополнительной прибыли, полученной от реализации продуктов по договорным ценам (в целом по Минлегпрому СССР — 1,3%). При этом величина суммы возмещения имеет тенденцию к росту. В Минлегпроме БССР в 1987 г. она увеличилась по сравнению с предыдущим годом в 1,8 раза, однако темпы роста объемов выпуска продукции, реализуемой по договорным ценам, были в этот период значительно выше (в 3,2 раза). Следует отметить, что в целом по Минлегпрому СССР темпы роста суммы возмещения потерь при снижении договорных цен и темпы роста объемов выпуска продук-

ции по этим ценам почти одинаковы — соответственно 2,8 и 2,9 раза. Интересно, что наибольшая сумма компенсации приходится на швейные изделия и обувь (в 1987 г. 4,2 и 22% соответственно). Это свидетельствует прежде всего о недостаточно высоком спросе потребителей на такую продукцию.

Необходимо обратить внимание на то, что в условиях высоких темпов морального старения продукции и динамичности спроса рост сумм возмещения — неизбежное явление. В определенной мере это говорит о гибкости договорных цен. Причем последним ее сейчас не хватает, вследствие чего договорные цены неоправданно долго остаются стабильными. Источником компенсации потерь бюджета при снижении договорных цен должен быть хозрасчетный доход обоих контрагентов обмена.

Методология определения договорных розничных цен на товары народного потребления сейчас по сути дела «стимулирует» рост таких цен. Это обусловлено двумя основными причинами. Во-первых, структурным элементом договорной цены, как уже подчеркивалось, является дополнительная прибыль. Во-вторых, налог с оборота, который также в большинстве случаев выступает структурным элементом цен на товары народного потребления легкой промышленности, переносится в той же сумме в цену нового изделия из цены аналога, т. е. цена первого не может быть меньше цены второго. Однако в данном случае в ценообразовании совершенно не учитываются моральное старение аналога и тенденции в динамике потребительского спроса. Тем самым такая договорная цена по сути дела ничем не отличается от прейскурантной (за исключением величины дополнительной прибыли).

Между тем в условиях высокой динамичности спроса и ускоренных темпов морального старения продукции, с одной стороны, и попытки перехода к регулируемым рыночным отношениям — с другой, следует осуществлять переход к установлению на товары народного потребления легкой промышленности только договорных цен, т. е. отказаться от централизованно утвержденных прейскурантных цен на такую продукцию *. В качестве первого шага для перехода можно избрать следующий

* Такие прейскуранты целесообразно оставить пока лишь на детский ассортимент и другие социально значимые изделия.

вариант: оставить в действующей системе цен на товары народного потребления прейскурантные на социально-приоритетную продукцию и договорные, исключив временные. Прейскурантные цены должны формироваться в виде вилки, в рамках которой цена устанавливается по соглашению между производителем и торговлей, которые тем самым имеют простор для маневра. Однако при нарастающей инфляции цены на продукцию, удовлетворяющую потребности социально-приоритетных категорий потребителей, должны быть «заморожены», с тем чтобы избежать резкого снижения жизненного уровня людей с фиксированными доходами. Иными словами, в данном случае речь может идти только о государственном ценообразовании или об установлении договорных цен, которые не должны превышать государственные.

При обеспечении соответствующих экономических условий для функционирования договорных цен есть все основания полагать, что эти цены могут быть не только выше прейскурантных (как сейчас), но и ниже последних или соответствовать им.

Переход на договорные цены в условиях товарно-денежной несбалансированности «требует» введения лимитных розничных цен *. Такие цены должны быть определены по каждой группе товаров народного потребления легкой промышленности. Уровень лимитной розничной цены может быть ориентирован на спрос наиболее высокодоходной категории потребителей. Вполне очевидно, что эта цена должна быть верхним пределом договорной, тогда как ее нижний предел должен обеспечивать минимальную доходность производителю и торговле и ориентироваться на спрос наименее доходной категории потребителей. Договорная цена может устанавливаться в рамках между верхним и нижним пределами **. В соответствии с постановлением Совета Министров СССР «О стабилизации ситуации на потребительском рынке и усилении контроля за ценами» принято решение ограничить договорные цены надбавкой до 30%. Однако надо совершенно определенно признать,

* Впервые на необходимость использования лимитных розничных цен обратила внимание Т. Г. Евдокимова [66, 96].

** Предложение о верхней и нижней границах договорной цены встречается и у других авторов, например [104, 193]. Однако каков их экономический смысл и как следует определять эти границы, не показывается.

что все ограничения договорных цен (предельный уровень надбавок, лимитные цены) могут иметь только «вынужденный» характер, продиктованный сложившимся экономическим положением, в частности высокими темпами инфляции и товарным дефицитом.

В условиях же сбалансированного рынка договорная цена должна иметь свой «естественный» вид, т. е. быть ценой равновесия. При нарастающей тенденции «взвинчивания» цен для сдерживания роста договорных цен размеры отчислений дополнительной прибыли в фонды предприятия следовало бы поставить в зависимость от уровня договорных цен. Суть этой зависимости состоит в том, что размеры отчислений в фонды предприятий уменьшаются пропорционально уровню дополнительных денежных накоплений в договорной цене, т. е. чем ниже последняя, тем больше должны быть отчисления в фонды предприятия. Если дополнительная прибыль в договорной цене превышает, например, 50%, то 90—100% ее целесообразно отчислять в бюджет. В то же время увязка уровня договорных цен и отчислений в фонды предприятия должна рассматриваться как мера, препятствующая росту этих цен в условиях отсутствия должного рыночного регулирования ценообразования. При переходе к нормальному рынку данная мера должна быть отменена.

Одной из основных особенностей ценообразования на товары народного потребления является, как известно, существование на одну и ту же продукцию двух видов цен — оптовой и розничной. Проблема обеспечения их взаимосвязи становится особенно актуальной при договорном ценообразовании. Так, в отдельных работах отмечается, что договорная розничная цена должна формироваться на основе договорной оптовой цены [205, 87]. Однако в данном случае автор исходит прежде всего из условий производства, что, как правило, соответствует так называемому затратному механизму ценообразования.

Между тем, по нашему мнению, следует идти в обратном порядке — от договорной розничной цены к оптовой, которая определяется «остаточным» методом. Это, однако, не означает пренебрежения интересами производителя, который, безусловно, считает свои затраты и может сравнить их с предполагаемой ценой. Формирование договорной розничной и оптовой цен должно идти одно-

временно с двух сторон, т. е. со стороны условий потребления и со стороны условий производства. Это, с нашей точки зрения, полностью соответствует теоретическому тезису о том, что стоимость формируется и распадается одновременно [185, 52].

Следует подчеркнуть, что поскольку розничные цены на любую группу товаров народного потребления испытывают воздействие всей системы розничных цен (это прежде всего касается их структуры и уровня), то переход к договорным ценам на товары народного потребления в значительной степени зависит от реорганизации всей системы розничных цен. Это в свою очередь позволит сблизить структуры оптовых и розничных цен, тогда как сейчас различие этих структур существенно осложняет формирование договорных цен.

В то же время в целях усиления гибкости договорных цен должны быть расширены права торговли по их изменению. В частности, в зависимости от спроса торговля должна иметь возможность изменять предварительно согласованную договорную цену как в сторону понижения, так и повышения. Такой маневр особенно необходим в ходе реализации первых опытных партий новых изделий и при реализации товаров сезонного ассортимента.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В монографии предпринята попытка показать воздействие системы цен и методов ценообразования на эффективность хозяйствования в различных отраслях общественного производства. Бесспорно, авторы отдают себе отчет в том, что не все вопросы они смогли полностью решить. Скорее всего, многие проблемы требуют своего дальнейшего обстоятельного исследования. Тем не менее можно сформулировать ряд выводов, которые могут представить интерес для научной общественности.

Авторы монографии считают, что в условиях перехода к регулируемой рыночной экономике система цен и методы ценообразования должны претерпевать существенные изменения. Однако система цен может достаточно эффективно функционировать в условиях регулируемой рыночной экономики и способствовать переориентации командно-административной экономики на рыночные отношения в том случае, если построена на принципах, соответствующих последним.

Переход к рыночным формам управления экономикой не означает, что должны быть полностью устранены централизованные методы установления цен. Авторы исходят из того, что эти методы следует использовать при установлении цен на структуроопределяющую продукцию. В данном случае за уровнями и соотношениями цен будет сохранен достаточно жесткий государственный контроль. Последний будет значительно меньшим для фиксированных цен и совсем незначительным (при отсутствии достаточно серьезных нарушений) при реализации продукции между контрагентами обмена по договорным ценам. Основную часть системы цен будут составлять фиксированные и договорные (свободные) цены.

Влияние системы цен на эффективность хозяйствования будет весьма ощутимым, если будут сведены до минимума перераспределительные процессы, осуществ-

ляемые посредством цен. В настоящее же время система цен во многих случаях выполняет несвойственные ей функции, например те из них, которые являются прерогативой финансовой системы. В этой связи в работе обоснована необходимость придания налогу с оборота акцизного характера и сведения до необходимого минимума величин дотаций. Тем самым оптовые и розничные цены будут в большей мере отражать уровень общественно необходимых затрат труда, а отсутствие в структуре цены как чрезмерной, так и недостаточной величины чистого дохода даст более реальную картину об эффективности хозяйствования в той или иной сфере экономики. При этом отказ от дотирования убыточных производств отразит их экономическую эффективность.

Повышение эффективности хозяйствования связано с тем, в какой мере эффективно I подразделение общественного производства. Существенная роль принадлежит здесь ценам на орудия труда. Установление цен на последние следует основывать на учете закономерностей введения машин в производство, связанных с удешевлением продукции в сфере применения новых технических вариантов. При таком подходе в наибольшей мере будет сдерживаться повышательная динамика цен продукции I подразделения общественного производства, значительно легче решится вопрос о соблюдении эквивалентности обмена между различными сферами хозяйствования.

Воздействие розничных цен на эффективность общественного производства авторы монографии увязывают со все большей гибкостью, подвижностью этих цен, с ориентацией их на складывающиеся соотношения спроса и предложения, на объективный учет в ценах конечной реализации качества продукции. Эффективность функционирования подсистемы розничных цен может быть достаточно высокой лишь при наличии полноценной денежной системы, когда деньги являются реальным покупательным средством, в полной мере выполняют свои функции. В этих условиях розничные цены реализуют свою способность быть не только стабильными, но и обладать гибкостью и подвижностью.

В условиях расширения демократизации ценообразования, связанной с развитием рыночных форм управления экономикой, существенная роль будет принадлежать договорным ценам. Последние являются в сущ-

ности свободными ценами, уровень которых устанавливается по соглашению между контрагентами обмена. Роль договорных цен с развитием рыночных отношений будет все время возрастать. Тем не менее авторы считают, что в условиях переходного периода от командно-административной системы к рыночному регулированию экономикой необходимо осуществлять государственный контроль за уровнями и соотношениями договорных цен. Особенно это касается договорных цен на те виды продукции, при повышении цен на которые возможны социальные катаклизмы. При этом государственный контроль в том или ином виде должен сохраняться даже при полном насыщении рынка. В этом по сути дела состоит регулирующее воздействие государства на протекание процессов обмена.

В монографии показана специфика установления цен на средства производства и товары народного потребления. Ее суть состоит в том, что договорные цены, например, на орудия труда должны формироваться с учетом требований, предъявляемых к вводимым в производство новым машинам, оборудованию, станкам. При этом уровень договорной цены на новую технику должен быть таким, чтобы эта техника обеспечивала снижение затрат на продукцию, производимую с ее помощью. Что же касается договорных цен на товары народного потребления, то здесь определяющим является фактор спроса и предложения с учетом, конечно, регулирующего воздействия государства, учитывающего в ряде случаев социальную значимость НТП. Тем не менее достижение сбалансированного развития экономики, повышение эффективности последней требует все большего учета в ценообразовании состояния и перспектив развития рынка, изучения его возможностей, подхода к ценообразованию как к своего рода искусству.

ЛИТЕРАТУРА

1. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд.
2. Ленин В. И. Полн. собр. соч.
3. Материалы XXVII съезда КПСС. М., 1986.
4. Материалы XXX съезда КПБ. Мн., 1986.
5. Материалы Пленума Центрального Комитета КПСС, 16 июня 1986 г. М., 1986.
6. Материалы Пленума Центрального Комитета КПСС, 25—26 июня 1987 г. М., 1987.
7. КПСС в резолюциях и решениях съездов, конференций и пленумов ЦК. Т. 4. М., 1984.
8. О коренной перестройке управления экономикой: Сб. документов. М., 1987.
9. Рыжков Н. И. О перестройке управления народным хозяйством на современном этапе экономического развития страны // Экон. газ. 1987. № 28.
10. Народное хозяйство СССР в 1982 г. М., 1983.
11. Народное хозяйство СССР в 1984 г. М., 1985.
12. Народное хозяйство за 70 лет. М., 1987.
13. Народное хозяйство СССР в 1987 г. М., 1988.
14. Народное хозяйство СССР в 1988 г. М., 1989.
15. Авдиянц Ю. П., Саводкина А. Ю. Проблемы совершенствования ценообразования на продукцию сельского хозяйства и системы розничных цен на товары народного потребления. М., 1984.
16. Азгальдов Г. Г. Потребительная стоимость и ее измерение. М., 1971.
17. Александров В. И. Принципы и практика определения лимитных цен на новое оборудование. Л., 1973.
18. Аллен Р. Экономические индексы. М., 1980.
19. Анохин Ю. // Известия. 1987. 24 дек.
20. Анчишкин А. И. Налог с оборота — конкретная форма прибавочного продукта социалистического производства. М., 1962.
21. Архипов С. А. // Объективные основы и экономическое содержание цены. М., 1987.
22. Афанасьева Л. П. // Цены и воспроизводство. М., 1985.
23. Бака В. // Аргументы и факты. 1987. № 48.
24. Баранова Л. Я., Левин А. И. Моделирование и прогнозирование спроса населения. М., 1978.
25. Барсов А. А. Эффективность общественного производства. М., 1987.
26. Богатства недр не бесконечны // Правда. 1988. 20 сент.
27. Богатырев В. И. Стабильность и гибкость ценообразования в СССР. Воронеж, 1985.
28. Бороздин Ю. // Вопр. экономики. 1987. № 12.

29. Бороздин Ю. В. Цены, интенсификация, эффективность // ЭКО. 1987. № 7.
30. Бронштейн М. К концепции хозяйственного механизма АПК // Вопр. экономики. 1986. № 2.
31. Бунич П. Механизм самофинансирования // Вопр. экономики. 1987. № 9.
32. Быстрицкая Н. С. // Водные ресурсы. 1979. № 10.
33. В условиях интенсификации: Братские страны на путях реализации экономической стратегии 80-х годов. Прага, 1985.
34. Вакуленко Б., Коротков А. // Соц. индустрия. 1988. 24 янв.
35. Вальтух К. К. // ЭКО. 1977. № 2.
36. Васьков С. Т. Региональная дифференциация общественных затрат: Метод. аспект. М., 1987.
37. Волков В. О., Соловьев О. А., Стромов А. Ю. Внешнеэкономические связи. М., 1985.
38. Вопросы экологии и охраны природы. Л., 1981. Вып. 1.
39. Гальперин В. // Экон. газ. 1986. № 42.
40. Глушков Н. Т. // Вопр. экономики. 1984. № 1.
41. Городецкий А. // Экон. газ. 1986. № 44.
42. Городецкий А. Е. // Закономерности и факторы формирования и движения цен в развитом социалистическом обществе. М., 1978.
43. Гофман К. Г., Овсиенко Ю. В., Перламутров В. Л., Петраков Н. Я. // Экономика и математические методы. Т. 22. 1986. Вып. 6.
44. Гребенников П. И. Структура общественных затрат труда и плановое ценообразование. Л., 1984.
45. Гриновец И. // Вопр. экономики. 1987. № 12.
46. Грядовая О. В. // Повышение уровня жизни трудящихся и система розничных цен. М., 1985.
47. Гужавина Л. // Экон. газ. 1987. № 11.
48. Гурарий В. И., Шайн К. С. // Проблемы охраны вод. Харьков, 1974. Вып. 4.
49. Гусев В. П. // Цены и ценообразование: Экспресс-информация. М., 1984. № 2.
50. Данилов А. И. Особенности прогнозирования спроса на товары длительного пользования. М., 1977.
51. Деменцев В. В. // Финансы СССР. 1985. № 4.
52. Деменцев В. В. // Экон. газ. 1985. № 3.
53. Дерябин А. // План. хоз-во. 1987. № 10.
54. Дерябин А. // План. хоз-во. 1987. № 1.
55. Дерябин А. // Экон. газ. 1986. № 19.
56. Дерябин А. // Объективные основы и экономическое содержание цены. М., 1987.
57. Дерябин А. А. // Вопр. экономики. 1987. № 1.
58. Дерябин А.А. // Повышение уровня жизни трудящихся и система розничных цен. М., 1985.
59. Дерябин А. А., Салимжанов И. К. Цена — инструмент управления экономикой. М., 1985.
60. Дерябин В. А. // Система цен в хозяйственном механизме. М., 1983.
61. Договор в народном хозяйстве. Алма-Ата, 1987.
62. Дополнительный прейскурант № 007-1977/29-03. Розничные цены на молоко, молочную и маргариновую продукцию, растительные масла, яйца и яичные продукты. Молодечно, 1980.

63. Дунаев Э. П. // Проблемы совершенствования хозяйственного механизма. М., 1986.
64. Дьяченко В. П. Научные основы планового ценообразования. М., 1967.
65. Дьяченко В. П. Проблемы планового ценообразования. М., 1974.
66. Евдокимова Т. Г., Ковалевский Д. Ф. Ценообразование на товары народного потребления. М., 1986.
67. Ельчанинов П. // Правда. 1978. 24 апр.
68. Еремин А. М. // Стимулирование ценами научно-технического прогресса, улучшения ассортимента и качества товаров народного потребления. М., 1986.
69. Ефремов В. // Вопр. экономики. 1987. № 6.
70. Ефремов В. // Новое время. 1988. № 1.
71. Заборовская И., Кузнецов В. // Вопр. экономики. 1987. № 12.
72. Завьялков А. Г. Цены и ценообразование в СССР. Мн., 1982.
73. Завьялов П. Д. Маркетинг: формула успеха. М., 1988.
74. Заславская Т. // Коммунист. 1986. № 13.
75. Зотова Л. М. // Проблемы повышения эффективности промышленного производства в десятой пятилетке: Сб. науч. трудов. М., 1979. Вып. 25.
76. Зыков Ю. А., Матвеев Л. А. Ориентация хозяйственного механизма на повышение качества продукции. М., 1986.
77. Игнатенко А. В. // Мясная индустрия СССР. 1987. № 2.
78. Инструкция о временных ценах на новые товары народного потребления улучшенного качества. М., 1985.
79. Инструкция о временных ценах на новые товары улучшенного качества, изготовляемые предприятиями системы Министерства легкой промышленности СССР. М., 1986.
80. Интенсификация социалистического производства: сущность, факторы, стимулы. Л., 1986.
81. Исламгулов Р. Р. Развитие принципов планового ценообразования в социалистическом хозяйстве: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. Саратов, 1986.
82. Использование цен в решении крупных социально-экономических проблем. Т. 4. М., 1986.
83. Каганович С. Я. Экономика минерального сырья. М., 1985.
84. Казакевич Д. М. Экономические методы в плановом управлении. Новосибирск, 1985.
85. Казанцев С. В. Теоретические модели цен: Критич. анализ буржуазных концепций. Новосибирск, 1987.
86. Калита Н. // Экономика Советской Украины. 1987. № 7.
87. Кириллов С. // Вопр. экономики. 1988. № 4.
88. Киринициянов Ю. // Правда. 1986. 10 апр.
89. Клоцвог Ф., Мацнев Д. // Правда. 1987. 3 июня.
90. Князев В. Г. Усиление взаимодействия системы цен и финансов // Взаимосвязь планового ценообразования, финансово-кредитной системы и денежного обращения. М., 1988.
91. Кокорев М. В. Цены на товары народного потребления: Методол. аспект. М., 1978.
92. Комин А. Н. // Известия. 1987. 20 мая.
93. Комин А. Н. // Экон. газ. 1986. № 23.
94. Кондрашов Г. // План. хоз-во. 1981. № 4.
95. Кондрашов Д. Д. Ценообразование в промышленности СССР. М., 1956.

96. Кротов М. И. Потребительная стоимость при социализме. М., 1983.
97. Кротов М. И., Пахомова Н. В. // Вестн. ЛГУ. 1981. № 5.
98. Кузнецов Д. Т. Распределение затрат и оценка экономической эффективности в комплексных производствах. М., 1971.
99. Кулагин Г. // Правда. 1985. 7 июля.
100. Кулешова Л. И. // Повышение уровня жизни трудящихся и система розничных цен. М., 1985.
101. Куликова М. И. // Стимулирование ценами научно-технического прогресса, улучшения ассортимента и качества товаров народного потребления. М., 1986.
102. Кучерявый И. Н., Янгалиева Х. Х. Хозрасчет и прогрессивные нормы и нормативы. Киев, 1986.
103. Латифи О. // Правда. 1986. 29 июня.
104. Левин А. // План. хоз-во. 1987. № 8.
105. Липсиц И. // Экон. науки. 1983. № 12.
106. Липсиц И. // Аргументы и факты. 1987. № 41—42.
107. Маджаро С. Международный маркетинг. М., 1979.
108. Малышев И. С. Общественный учет труда и цена при социализме. М., 1960.
109. Матюха И. Я. Статистика бюджетов населения. М., 1967.
110. Межотраслевая инструкция по определению производственной мощности машиностроительных и металлообрабатывающих заводов. М., 1970.
111. Мейндорф А. Л. Экономический механизм управления сельским хозяйством. М., 1983.
112. Методика определения оптовых цен на новую машиностроительную продукцию производственно-технического назначения (временная). М., 1987.
113. Методика определения оптовых цен на продукцию производственно-технического назначения сырьевых отраслей тяжелой промышленности. М., 1988.
114. Методика по установлению закупочных (заготовительных) и оптовых (сбытовых) цен на вторичное сырье. М., 1986.
115. Методические указания к разработке планов экономического и социального развития РСФСР. М., 1985.
116. Методические указания к составлению государственного плана развития народного хозяйства СССР. М., 1969.
117. Методические указания о порядке пересмотра оптовых цен в промышленности строительных материалов. М., 1987.
118. Методологические основы системы розничных цен. М., 1980.
119. Методологические проблемы ценообразования. М., 1986.
120. Мешков О. // Правда. 1987. 26 марта.
121. Монополистическое ценообразование: проблемы и закономерности. М., 1980.
122. Моторыгин Б., Данилова Л. // Экон. газ. 1987. № 24.
123. Немчинов В. С. Общественная стоимость и плановая цена. М., 1970.
124. Новиков В., Липсиц И. // План. хоз-во. 1983. № 12.
125. Новожилов В. // Вестн. финансов. 1926. № 2.
126. Новожилов В. В. Проблемы измерения затрат и результатов при оптимальном планировании. М., 1972.
127. Одесс В. // Материально-техническое снабжение. 1985. № 12.
128. Ожегов С. И. Словарь русского языка. М., 1952.
129. Оптовая цена в хозяйственном расчете предприятия. Мн., 1987.

130. Орлов А. В. Рынок товаров народного потребления: Социально-экономич. аспект. М., 1988.
131. Орлов В. Е. // Финансы СССР. 1987. № 1.
132. Основные направления коренного совершенствования методологии ценообразования. М., 1987.
133. Основные положения по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции на промышленных предприятиях. М., 1970.
134. Павлов В. // Коммунист. 1987. № 13.
135. Павлов В. // Вопр. экономики. 1985. № 10.
136. Павлов В. С. // Коммунист. 1987. № 3.
137. Павлов В. С. Радикальная реформа ценообразования. М., 1988.
138. Панкратов В., Степаненко О. // Правда. 1987. 9 июня.
139. Парфенов В. // Правда. 1987. 23 дек.
140. Пахомов Н. В. // Вопросы экологии и охраны природы. Л., 1981. Вып. 1.
141. Петраков Н. // Экон. газ. 1986. № 16.
142. Пирогов Н., Новиков В. // План. хоз-во. 1988. № 4.
143. Пирогов Н. Л., Сушон С. П., Завалко А. Т. Вторичные ресурсы: эффективность, опыт, перспективы. М., 1987.
144. Плановое ценообразование. Учебник / Под ред. С. И. Лушина. М., 1986.
145. Позднияков В. Н., Илюшин В. П. // Обзоры по информационному обеспечению целевых комплексных научно-технических программ по решению важнейших научно-технических проблем. Обзор. информ. НИИ цен. М., 1985. Вып. 3.
146. Попадюк К. Н. Финансы и кредит в распределении национального дохода. М., 1973.
147. Потапов Н. // Экон. газ. 1986. № 43.
148. Потерь не бывает // Экон. газ. 1987. № 47.
149. Прейскурант № 007—1977. Розничные цены на молоко, молочную и маргариновую продукцию, растительные масла, яйца и яичные продукты. М., 1977.
150. Разувaев А. П. // Финансы СССР. 1985. № 3.
151. Райзберг Б. А. Качество продукции и научно-технический прогресс. М., 1988.
152. Ракитский В. В., Шохин А. Н. Закономерности формирования и реализации трудовых доходов при социализме. М., 1987.
153. Раманаускас И. // Экон. газ. 1986. № 51.
154. Региональные проблемы развития инфраструктуры и межотраслевых производств. Мн., 1985.
155. Рекомендации по применению интегральных показателей качества воды и загрязненности рек и водоемов. Л., 1977.
156. Розенова Л. // Вопр. экономики. 1987. № 5.
157. Розенова Л. И. // Экон. газ. 1987. № 34.
158. Романюк В. // Известия. 1986. 26 июля.
159. Рутгайзер В. // Экон. науки. 1987. № 8.
160. Савченко А. Г. Ценообразующие факторы в социалистическом хозяйстве. Киев, 1983.
161. Салимжанов И. К. Цена — плановый инструмент экономического управления. М., 1974.
162. Самуэльсон П. А. Экономика. Вводный курс: Пер. с англ. М., 1964.
163. Селивановский В. // Экономика Советской Украины. 1983. № 5.
164. Сенчагов В. // Вопр. экономики. 1987. № 5.

165. Сергеев А., Волобуев В. // Экон. газ. 1987. № 9.
166. Сергеев В. // План. хоз-во. 1983. № 3.
167. Сергеев В. С. Проблемы увеличения товарных ресурсов молока в стране. Таллинн, 1986.
168. Синютин В. М. На пути к рациональному потреблению непродовольственных товаров. М., 1964.
169. Система статистики водных ресурсов в регионе ЕЭК ООН. Нью-Йорк, 1986.
170. Ситарян С. А. Распределительные отношения и эффективность производства. М., 1980.
171. Скляников В. П., Машкова Е. Н. Моральное старение товаров и их социальная долговечность. М., 1983.
172. Словарь русского языка: В 4 т. М., 1986. Т. 2.
173. Смирнов К. // Соц. индустрия. 1983. 22 марта.
174. Смотров В. В. Закон спроса и предложения и его использование в социалистическом обществе. Саратов, 1984.
175. Совершенствование ценообразования на товары народного потребления. М., 1982.
176. Советский энциклопедический словарь. М., 1979.
177. Соотношение двух подразделений общественного производства. М., 1976.
178. Справочник по ценообразованию. М., 1985.
179. Стахова Л. // Экон. газ. 1987. № 36.
180. Столбов А. А. Стимулирование ценами экономии и рационального использования сырьевых, топливно-энергетических и других материальных ресурсов. М., 1982.
181. Тарасов В. // Экон. науки. 1982. № 7.
182. Тарасов В. // Вопр. экономики. 1987. № 8.
183. Тарасов В. И. Качество и цена новой техники. Мн., 1982.
184. Тарасов В. И. // Общественный учет затрат в плановом ценообразовании. Мн., 1982.
185. Тарасов В. И. Стоимость и цена машин в условиях интенсивного хозяйствования. Мн., 1985.
186. Тенденции в потреблении продовольственных товаров // Торговля за рубежом. 1987. № 11.
187. Торбин В. И., Липсиц И. В. // Повышение уровня жизни трудящихся и система розничных цен. М., 1985.
188. Торбин В. И., Липсиц И. В. // Теория и практика ценообразования: Обзор. информ. М., 1985. № 2.
189. Трусов А. Д., Захаров А. Н. Комплексное использование сырьевых ресурсов. М., 1986.
190. Турек К. // Формы и методы управления НТП. М., 1987.
191. Тюков В. С., Локшин Р. А. Советская торговля в период перехода к коммунизму. М., 1964.
192. Федоренко Н. П. // ЭКО. 1984. № 12.
193. Фейтельман Н. Г. // Эффективность рационального природопользования. М., 1987.
194. Филип Котлер. Управление маркетингом: Пер. с англ. М., 1980.
195. Философская энциклопедия. Т. 3. М., 1964.
196. Философская энциклопедия. М., 1967.
197. Хачатрян Г. Е. Нормативное управление экономикой. Ереван, 1980.
198. Химический состав пищевых продуктов. М., 1976.
199. Хорват А. // Социалистич. труд. 1984. № 7.
200. Цена в хозяйственном механизме. М., 1983.

201. Цена и зарплата // Аргументы и факты. 1987. № 38.
202. Ценообразование на товары народного потребления. М., 1978.
203. Ценообразование на товары народного потребления. М., 1979.
204. Цены и ценообразование. М., 1985.
205. Чеканский А. // Вопр. экономики. 1988. № 4.
206. Чепланов В. // Экон. газ. 1988. № 43.
207. Чепланов В., Шпрыгин В. // Вопр. экономики. 1987. № 11.
208. Чехлов Н. И. // Принципы научно обоснованного ценообразования: Сб. науч. трудов. М., 1985.
209. Чубаков Г. Н. // Принципы научно обоснованного ценообразования: Сб. науч. трудов. М., 1985.
210. Чубаков Г. Н. // Цена в системе экономических нормативов управления общественным производством. М., 1986.
211. Шавишвили Д. Ф. // Повышение уровня жизни трудящихся и система розничных цен. М., 1985.
212. Шаталин С. // Коммунист. 1986. № 14.
213. Шкатов В. К. // Цены и экономическое стимулирование рационального использования природных ресурсов. М., 1977.
214. Шохин А., Либерман Л. // Аргументы и факты. 1987. № 44.
215. Шпрыгин В. // Экон. газ. 1985. № 7.
216. Шпрыгин В. И. // Экон. газ. 1986. № 32.
217. Шпрыгин В. И. // Теория и практика ценообразования: Обзорная информация. М., 1986. № 4.
218. Экономика ресурсосбережения. Киев: Наукова думка, 1989.
219. Экономическая статистика. М., 1983.
220. Юнь О. // Коммунист. 1985. № 13.
221. Юнь О. // Экон. газ. 1987. № 39.
222. Яковец Ю. // Экон. газ. 1985. № 32.
223. Яковец Ю. В. Плановое ценообразование. М., 1986.
224. Янченко С. Е. Налог с оборота: Теорет. очерк. Мн., 1983.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие *(В. И. Тарасов)* 3

Раздел 1. Система цен в социалистической экономике

Глава 1. Система цен и ее место в хозяйственном механизме *(В. И. Тарасов)* 6

Глава 2. Цена и налог с оборота 24

1. Налог с оборота как структурный элемент цены *(В. Г. Герасимова, А. А. Плащинский)* 24
2. Формирование оптовых и розничных цен на товары народного потребления, облагаемые налогом с оборота *(В. Г. Герасимова)* 37

Глава 3. Цены и дотационный механизм 47

1. Экономическая сущность и обоснованность дотаций в социалистической экономике *(П. П. Мезян, В. И. Тарасов)* . . 47
2. Формирование цен на продукцию, дотируемую из госбюджета (на примере мясо-молочной промышленности) *(П. П. Мезян)* 57

Раздел 2. Оптовые цены и стимулирование эффективного ведения хозяйства

Глава 1. Оптовые цены в механизме хозяйствования 71

1. Место и роль оптовой цены в механизме хозяйствования *(В. И. Тарасов)* 71
2. Стимулирование оптовыми ценами качества и эффективности новой техники *(В. И. Тарасов)* 81
3. Обеспечение посредством цен эквивалентности обмена *(В. А. Чернявский)* 99

Глава 2. Стимулирование оптовыми ценами рационального использования материальных ресурсов 109

1. Цена как экономический норматив рационального использования материальных ресурсов *(Б. С. Войтешенко)* . . 109
2. Влияние уровней и соотношений оптовых цен на экономию материальных ресурсов *(Б. С. Войтешенко)* 123
3. Оптовые цены и стимулирование комплексного использования сырья и материалов *(Б. С. Войтешенко)* 136
4. Стимулирование ценой рационального использования воды *(Г. В. Карловская)* 152

247

Раздел 3. Розничные цены, эффективность хозяйствования и децентрализация ценообразования

Глава 1. **Стимулирование розничными ценами повышения эффективности хозяйствования** 165

1. Место и роль розничных цен в механизме хозяйствования *(П. П. Мезян, В. И. Тарасов)* 165
2. Использование гибкости и стабильности розничных цен для стимулирования роста эффективности общественного производства *(А. Д. Терещенко)* 177
3. Стимулирование розничными ценами производства качественных товаров народного потребления *(В. Г. Герасимова)* . 193

Глава 2. **Экономические условия формирования и применения договорных цен** 203

1. Экономические основы формирования договорных цен *(В. И. Тарасов)* 203
2. Договорные цены на средства производства *(В. И. Тарасов)* 215
3. Договорные цены на товары народного потребления *(В. Г. Герасимова)* 224

Заключение *(В. И. Тарасов)* 237

Литература 240

Научное издание

ТАРАСОВ ВЛАДИМИР ИВАНОВИЧ
ГЕРАСИМОВА ВАЛЕРИЯ ГЕННАДЬЕВНА
МЕЗЯН ПАВЕЛ ПЕТРОВИЧ и др.

Система цен и эффективность хозяйствования

Заведующая редакцией *Н. Б. Ткачук.* Редактор *Р. В. Смоляк.* Художник *А. В. Опанский.* Художественный редактор *А. А. Шуплецов.* Технический редактор *Т. В. Петрен.* Корректор *А. А. Баранова.*

ИБ № 3756

Печатается по постановлению РИСО АН Б[illegible]. Сдано в набор 05.[illegible].90. Подписано в печать 01.04.91. Формат 84X108[illegible]. Бум. тип. № 2. Гарнитура литературная. Высокая печать. Усл. печ. л. 13,02. Усл. кр.-отт. 13,02. Уч.-изд. л. 13,33. Тираж 1740 экз. Зак. № 1314. Цена 3 р.

Издательство «Навука і тэхніка» Академии наук [illegible] и Государственного комитета [illegible] по печати. 220600. Минск. Жодинская, 18. Типография им. Франциска Скорины издательства «Навука і тэхніка». 220[illegible]. Минск. Жодинская, 18.