

П. Г. ОЛДАН

# СОХРАНЕНИЕ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ И РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ



ИЗДАТЕЛЬСТВО · НАУКА ·  
СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ

502 7  
0-537

**АКАДЕМИЯ НАУК СССР  
СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ**

Серия: «Человек и окружающая среда»

**П. Г. ОЛДАК**

**СОХРАНЕНИЕ  
ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ  
И РАЗВИТИЕ  
ЭКОНОМИЧЕСКИХ  
ИССЛЕДОВАНИЙ**

Библиотека  
Сам СХИ  
ИНД 84752



**ИЗДАТЕЛЬСТВО «НАУКА»  
СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ  
Новосибирск • 1980**

К

Олдак П. Г. Сохранение окружающей среды и развитие экономических исследований.— Новосибирск: Наука, 1980. 160 с. (Серия: «Человек и окружающая среда»).

Проблема сохранения окружающей среды определила два направления развития экономических исследований: переход к решению интегральных задач управления (взаимосвязанного рассмотрения вопросов экономического роста, специального развития и сохранения окружающей среды) и выработку новых критериев выбора экономических решений. Последнее потребовало дальнейшего более углубленного анализа одного из центральных вопросов экономической теории — построения системы стоимостных измерений и трансформации механизма действия закона стоимости. Этим направлением исследований применительно к социалистической экономике и посвящена предлагаемая вниманию читателей книга.

Работа рассчитана на широкий круг читателей, интересующихся новыми аспектами экономических исследований.

Ответственный редактор  
доктор экономических наук *И. П. Суслов*

## ОТ РЕДАКТОРА

Настоящая книга П. Г. Олдака является логическим продолжением его предыдущей работы «Современное производство и окружающая среда» (Новосибирск, Наука, 1979) и вместе с тем имеет самостоятельное значение. Она посвящена рассмотрению широкого круга проблем планирования и экономического регулирования. Особое внимание уделено анализу одного из наиболее сложных вопросов экономической теории — вопроса о сохранении при социализме товарно-денежных отношений и трансформации механизма действия закона стоимости, в частности, с учетом сохранения окружающей среды. Так, интересен, но требует дальнейшего обсуждения выдвинутый автором тезис о том, что сегодня производство еще не может вестись по прямым заявкам потребителей. Социалистическое производство ориентируется на ожидаемое поведение потребителя в отношении потребительских благ. Выбор потребителя происходит не «до», а «после» окончания производства. Производство, распределение и обмен потребительских благ на этой ступени общества могут осуществляться лишь на основе товарно-денежных отношений.

Можно признать удачным прием, посредством которого автор анализирует противоположность двух концепций — трудовой теории стоимости и теории предельной полезности. Он выдвигает идею шкалы цен (ранжирование цен по товарным группам), обнаруживает, что эта шкала совпадает со шкалой затрат труда. Таким образом, существование некоторой внутренней упорядоченности явлений ценообразования находит свое полное объяснение на основе трудовой теории стоимости. Объяснить этот феномен на основе теории предельной полезности не удалось, как не удалось показать и самую возможность соизмерения множества качественно разнородных продуктов на основе оценки их абсолютной или относительной полезности.

Автор показывает, как происходит трансформация стоимостной модели экономических измерений на основе учета ограничений, связанных с дефицитностью производственных фондов, земельных ресурсов и ресурсов окружающей среды. Здесь интересно как рассмотрение внутренней логики усложнения модели стоимостных измерений, так и включение новой ступени — учет ограничений, связанных с дефицитностью ресурсов окружающей среды. Ряд выдвинутых автором в этом разделе книги положений (например, вопрос о ренте в подсобном хозяйстве) следует рассматривать как постановку в порядке обсуждения, некоторые положения, в частности замечания по поводу теории оптимального планирования, кажутся спорными. Критикуя идею измерения общественной полезности благ, автор, видимо, не учитывает возможностей для такого измерения, заложенных в известной целевой функции потребления.

Особый интерес представляет глава «Определение относительных цен и относительных количеств». П. Г. Олдак рассматривает широкий круг явлений, где имеется устойчивое отклонение цен от стоимостной базы ценообразования. Он показывает, что создание нового продукта ведет к общей перестройке спроса. При этом большая часть предприятий не может сразу освоить производство нового продукта.

Подводя итог изложенному, автор выделяет три основные задачи, которые одновременно и целостно должна решать система ценообразования. Эта система должна служить соизмерением ценности продуктов качественно разнородных форм труда, стимулировать рациональное использование дефицитных производственных и природных ресурсов и обеспечивать равновесие спроса и предложения (т. е. равновесия между величиной труда, затраченного на всю совокупность товаров данного рода, и величиной труда, противопоставленного в совокупном платежеспособном спросе). Отправляясь от этих задач, П. Г. Олдак формулирует свою позицию и дает краткий анализ представленных в литературе концепций планового ценообразования.

Представляется, что работа привлечет внимание массового читателя.

И. Суслов

## НОВАЯ СТУПЕНЬ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

### ОТ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ К ТЕОРИИ УПРАВЛЕНИЯ БИОСОЦИАЛЬНЫМИ СИСТЕМАМИ

У края Земли      Именно так назвал свою картину средневековый художник, изобразив в ней монаха, который подошел к краю Земли и, стоя на четвереньках, осторожно заглядывает за звездный занавес... Ему открывается механизм, правящий движением Света и Тьмы. Образ этой картины имеет сегодня символическое значение. Человечество в целом подошло на опасно близкое расстояние к «краю Земли».

Многие тысячелетия человек был мал, а Земля — безмерно велика. Человек осваивал пространства, покорял природу. Нередко результат этих покорений был трагическим. Там, где производственные комплексы создавались без учета границ устойчивости природных систем, наступала экологическая катастрофа, гибли государства, а порой и цивилизации.

Казалось бы, эти уроки истории не имеют прямого отношения к современности. Стремительный технический прогресс последних десятилетий открывал все новые и новые возможности использования природных ресурсов. На какой-то отрезок времени возникло даже представление, что человек начинает побеждать ограниченность внешней среды, становясь творцом условий своего развития. Но неожиданно на вершине величайшей научно-технической революции выявились жесткие границы экстенсивного развития — требование выстраивать производство, не затрагивая исходных условий сохранения жизни на Земле. Осознание этого положения имеет мировоззренческое значение.

Известно, что в древнем мире славились созданные руками человека семь чудес света — гробница царя Мавзола в Галикарнасе, египетские пирамиды, гигант-

ская статуя — Колосс Родосский, изваяние Зевса работы великого Фидия в Олимпии, мраморная башня маяка на острове Фаросе в Александрии (около 180 м вышиной), храм Артемиды в городе Эфесе и висячие сады в Вавилоне («сады Семирамиды»). К сожалению, до нас сохранились лишь египетские пирамиды, возможность же познать радость восприятия остальных удивительных произведений зодчества и скульптуры мы потеряли навсегда.

Современная эпоха подарила миру много подлинно великих достижений человеческого разума, но сегодня к «семи чудесам света» хочется отнести нечто иное: чистую воду и чистый воздух, почвы, ландшафты и животный мир, чистоту Мирового океана и равновесие климата, — ценности, которые *обязан* сохранить Человек. Это они составляют и поддерживают единственную известную во Вселенной среду многообразия форм жизни. Без нескончаемых процессов, творимых в лоне этих семи джинов, не было бы на Земле ни человека, ни его культуры.

Мы не замечаем повседневного непомерного труда природы, как дитя не замечает неусыпной заботы матери. Но не начинает ли дитя чувствовать себя заброшенным? Биологи всех континентов свидетельствуют: мать-природа больна и больна по вине человека. Антропогенные загрязнения более чем в сто раз превышают поступления химических элементов из недр Земли. Если темпы мирового производства сохранятся на современном уровне, а меры по охране среды не будут существенно усилены, то через 50 лет содержание окислов железа в почве и воде удвоится, концентрация свинца в окружающей среде возрастет в 10 раз, ртути — в 100 раз, мышьяка — в 250 раз.

Процесс загрязнения окружающей среды захватил все элементы биосферы. В ряде районов планеты перейден порог самозащиты природы, подорваны процессы спонтанного оздоровления среды. Если в ближайшие годы не будут приняты самые энергичные меры, ухудшение качества окружающей среды станет главным препятствием дальнейшего поступательного развития общества.

Как могло случиться, что деятельность человека стала антагонистом природы? Увы, очень просто, мож-

по даже сказать, естественно. Разделенное на два мира — мир социализма и мир капитализма, на полторы сотни национальных государств (разных по уровню экономического и социального развития, формам политической организации, типам культур, традициям и верованиям), на миллионы поселений и сотни миллионов хозяйственных объектов (многие из которых к тому же сорентированы на погоню за прибылью и отстаивают свое существование в условиях ожесточенной конкуренции) — человеческое общество только в самое последнее время начало осознавать интегральные результаты нескоординированного множества обособленных частных решений.

Одним из факторов, побуждающих расчлененный мир людей осознать необходимость единства, является возникновение проблем, которые в той или иной степени затрагивают всех и могут быть решены только коллективными усилиями народов, действиями многих государств. Это так называемые глобальные проблемы:

предотвращение новой мировой войны и прекращение гонки вооружений;

сохранение окружающей среды;

обеспечение ресурсами (энергии, сырья и продовольствия);

преодоление отсталости развивающихся стран.

Две из них — сохранение окружающей среды и обеспечение ресурсами — отражают новую ступень отношений между человеком и природой. Быстрый рост населения, стремительное развитие материального производства и парастающее экстенсивное использование природных ресурсов — это только внешний, наиболее очевидный фактор возникновения этих проблем. Причины же более глубокого порядка можно определить как технологический разрыв, под которым понимается парастающее отставание природоохранных характеристик используемой технологии от требований, связанных с возросшими масштабами производства, и отсутствие целостного управления процессом общественного развития.

Требование целостного управления процессом общественного развития предполагает:

координацию программ национального развития в планетарном масштабе, с тем чтобы назревшие социаль-

ные задачи решались в границах сохранения равновесия природных систем Земли;

пересмотр социальной мотивации производства (введение достаточно жесткого социального контроля за предпринимательской деятельностью и ограничения анархии капиталистического производства);

отказ от принципов и норм престижного потребления, реализация принципов, которые отражали бы действительные потребности человека, требования социального равенства и учета ограниченных возможностей окружающего нас мира природы.

Нетрудно видеть, что реализация этих требований означает движение в сторону коммунистической общественной формации.

Итак, на рубежной черте отношений между человеком и природой с новой силой выдвигается требование социалистической ориентации общественного развития.

|                                                           |                                                                                                                 |
|-----------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Выделение<br>магистральной задачи<br>научных исследований | Сохранение окружающей среды — коренная мировоззренческая проблема современной эпохи. С постановкой данной проб- |
|-----------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

лемы мы начинаем осмысливать развитие цивилизации в границах наиболее общих связей между человеком и природой. Выделение этих связей дало основание для формулировки представлений о биосоциальной системе («общество — производство — окружающая среда»).

Анализ нарушенного равновесия между человеком и природой привел к постановке магистральной задачи общенаучных исследований — задачи управления развитием биосоциальных систем на планетарном, национальном, региональном и локальном уровнях. Последнее выявило необходимость подтягивания фронта экологических знаний, новой ориентации научно-технических решений, целостного управления процессом накопления знаний.

Осознание новых задач шло много медленнее, чем того требовал крутой поворот к их решению. Неадекватность действий масштабам проблем вызвала разочарование и известное падение престижа науки. На Западе стали писать даже о кризисе науки. Вот некоторые весьма характерные высказывания.

«Никогда еще после второй мировой войны положение не было таким безрадостным, а ученые — более обескуражены»

ми» (*Джером Визнер*, бывший советник президента США по науке)\*.

«Мы знаем все больше, но мы все меньше понимаем, что же нам собственно следует делать» (*Вольф Лепениес*, западногерманский социолог)\*\*.

«Никто, даже самые блестящие умы среди ученых нашего времени, по-настоящему не знает, куда ведет нас наука. Мы мчимся в поезде, который все набирает скорость и летит вперед по железнодорожной колее со множеством ответвлений, ведущих неизвестно куда. Ни одного ученого нет в кабине машиниста, и за каждой стрелкой таится опасность катастрофы. Большая же часть членов экипажа находится в последнем вагоне и глядит назад» (*Ральф Лэпп*, американский физик и литератор)\*\*\*.

«...Сегодня критика науки исходит уже не только извне, но и изнутри. Среди тех, кто задает вопросы, можно найти ученых, включая самых выдающихся. Что касается людей «с улицы», они просто испытывают страх перед наукой. Первые в истории рационализма баланс науки не обязательно выглядит «благоприятным», а призвание исследователя — «счастливым» (профессор *Жан-Жак Саломон*, Франция)\*\*\*\*.

«Анализ приводит нас к выводу, что наука и техника не могут содействовать разрешению проблем, которые сегодня стоят перед человечеством, поскольку именно они более всего виноваты в появлении этих проблем... Хотя наука и техника были ведущей, если не главной движущей силой современной цивилизации, в силу присущей им тенденции к самоограничению, они, однако, скорее нанесут гибель, чем спасут человечество» (*Юджин С. Шварц*, американский ученый)\*\*\*\*\*.

Резкость выражений, свидетельствующая об остроте восприятия конфликта, не должна вводить в заблуждение. О кризисе науки можно говорить, лишь имея

---

\* См.: *Лихачева И.* Наука и общество (ученые США о «кризисе» американской науки). — *Мировая экономика и международные отношения*, 1977, № 4, с. 133.

\*\* За рубежом. 1977, № 11 (872). с. 10.

\*\*\* Цит. по: *Тоффлер О.* Столкновение с будущим. — *Иностранная литература*, 1972, № 3, с. 244.

\*\*\*\* *Саломон Жан-Жак.* Все меньше «счастливых» ученых. — *Литературная газета*, 1977, 2 ноября, с. 13.

Во Франции в ответ на вопрос «Чего больше принес технический и промышленный прогресс — выгод или невзгод?» 48% опрошенных (преимущественно рабочие) заявили, что «больше невзгод», 23% (в основном представители высшего слоя служащих и лиц свободных профессий) — «больше выгод» (*Араб-Оглы А.* Идеологические спекуляции сознания масс. — *Коммунист*, 1975, № 11, с. 112).

\*\*\*\*\* *Шварц Юджин С.* «Сверхпрогресс». Упадок техники в современном обществе. — *США: экономика, идеология, политика*, 1972, № 10, с. 85.

в виду определенное отставание в решении новых задач.

Вплоть до самого последнего времени главная целевая установка развития науки сводилась к техническому процессу. При этом сам технический прогресс был в немалой степени облегчен тем, что человек ставил перед собой лишь одну часть задачи — преобразования природы с целью получения необходимых хозяйственных благ. Вторую часть — восстановление нарушенного равновесия — предоставлялось решать самой природе.

Такая постановка отражала представление о большом запасе потенциальных сил природы. Но это представление было ошибочным, уязвимой оказалась и сама ориентация технического прогресса на получение ближайших выгод, игнорирующая вопрос о воздействии производства на среду. «Загрязнение воздуха, — отмечал Барри Коммонер, — это не только неприятность и угроза здоровью. Это показатель того, что лучшие достижения нашей технологии — автомобиль, реактивный самолет, электростанция, промышленность в целом — это наш провал, если говорить о внешней среде» (Коммонер Б. Замыкающийся круг. Л., 1974, с. 57).

Научно-техническую революцию послевоенного периода вели физика, химия, биология, математика, технические науки. С их помощью были достигнуты блестящие результаты: переход к использованию атомной энергии, создание синтетических веществ на основе достижений физики твердого тела и химии полимеров, проникновение на молекулярный уровень исследования живых систем, автоматизации производства, все более широкое использование информационно-управляющих устройств и др. Что же касается закономерностей развития экологических систем и границ их устойчивости, то здесь продвижение было значительно более скромным. В этом отношении наука пока не в состоянии дать точный ответ о границах допустимого воздействия производства на среду. Несмотря на многовековую историю естествознания, выявляется острейший информационный голод — нехватка полноценной информации о биосфере.

Дальнейшее техническое развитие должно опираться на гораздо более глубокие знания законов развития

жизни на Земле. Чем больше сила воздействия человека на природу, тем осмотрительнее должен быть каждый шаг продвижения вперед.

Контролируемый технический прогресс требует новых, несравненно более широких знаний о природе. Последнее предполагает подтягивание фронта экологических знаний, знаний о законах сохранения равновесия экологических систем.

Расширение знаний о границах вместимости биосферы Земли может изменить ориентацию научно-технических решений. До последнего времени они были нацелены на достижение ближайших результатов и оценивались по их прямому техническому и экономическому эффекту. Сегодня профессионально грамотными и приемлемыми могут считаться только те решения, которые нацелены на достижение некоторых прямых результатов в границах заданного потребления природных ресурсов и сохранения здоровых условий жизни. Соответственно этому каждое научно-техническое решение должно получить уже не две оценки (по техническим и экономическим параметрам), а по крайней мере четыре: техническую, экономическую, экологическую и медицинскую.

Отсюда новая очень важная и ответственная задача — анализ ряда возможных решений и выбор наиболее предпочтительного, т. е. такого, которое позволяет наилучшим образом решить задачи настоящего при условии сохранения благоприятных возможностей будущего.

Приведем пример Севана. В годы первых пятилеток был сооружен Севано-Разданский ирригационно-энергетический каскад. Армения получила дополнительную энергию и поливную воду. Это была вода, которая накапливалась в озере тысячелетиями. Прошло очень немного времени — и уровень воды в озере понизился на 18 метров! Чтобы восстановить положение и обеспечить нормальную жизнь озеру, начали пробивать туннель через скальные породы длиной почти в полсотни километров (он должен подать в Севан воды реки Арпа). «Стройка завершается. Однако на последнем километре трассы неожиданно «разбушевались» молодые горы вулканического происхождения. В забоях поднялось давление, ударили фонтаны термальных вод.

Проектировщики в сжатые сроки разработали новый вариант проходки» (см. Правда, 1978, 12 января). Итак, решение одной проблемы породило другую, гораздо более сложную, и затраты на решение последней могут значительно перекрыть эффект, полученный от решения первой.

Известна средневековая притча об ученике чародея, который знал, как вызвать великие силы природы, но не знал, как с ними справиться. Чтобы с нами не получилось то же и проблемы не нарастали более быстрыми темпами, чем изыскиваются средства их решения, необходимо кардинально изменить оценки научно-технических проектов. Эти оценки должны быть комплексными, с учетом состояния экологических систем в долгосрочной и сверхдальней перспективе. Последнее предполагает создание специализированных подразделений — центров экспертизы научно-технических и экономических решений, необходимость целостного управления процессом накопления знаний.

В процессе научного познания, представленном как диалектическое движение по спирали, можно выделить три ступени. Первая ступень (тезис) — нерасчлененная наука древних — натурфилософия, которая представляла собой целостное рассмотрение связей человека с окружающим его миром. Вторая ступень (антитезис) — дифференциация и специализация знаний, которая началась уже в средние века и достигла особенно большого развития в последние десятилетия. Пирамида современной науки представлена классами наук (естественные, общественные, технические), семействами (группы биологических, химических, физических, экономических и др.) и видами (отдельные науки и дисциплины). Третья ступень (синтез) — интеграция дифференцированных знаний в единую науку. Более ста лет назад К. Маркс писал: «Впоследствии естествознание включит в себя науку о человеке в такой же мере, в какой наука о человеке включит в себя естествознание; это будет одна наука» (Маркс К., *Энгельс Ф.* Соч. 2-е изд., т. 42, с. 124).

В настоящее время все настоятельнее выдвигается требование перехода к высшей ступени интеграции знаний. Пирамида науки все больше членится в своих нижних звеньях. Возникают новые и новые направ-

ления исследований, которые превращаются в самостоятельные науки. Ныне в мире насчитывается более тысячи наук и научных дисциплин. Вполне естественно, что этот процесс сопровождается ослаблением связей в рамках каждого данного семейства, не говоря уже о разобщенности исследований, выполненных в разных семействах и классах наук. В результате накопленные знания передаются снизу вверх не достаточно быстро. Между тем сегодня более, чем когда-либо ранее, общество ждет от науки решения интегральных задач — совокупности проблем роста производства, социального развития и сохранения окружающей среды. Выполнение наукой этой своей социальной функции позволит обществу определить наиболее рациональную линию поведения и заранее просмотреть возможные ситуации будущего.

Следует различать три уровня задач, выдвигаемых перед современной наукой:

базисный — расширение общего поля знаний о природе и обществе;

прикладной — развитие производительных сил (новые продукты, технология, способы производства);

метауровень — решение интегральных задач управления.

Для нахождения целостных решений каждой данной проблемы и всей совокупности проблем, с которыми сталкивается современное общество, необходимо создание исследовательских центров, которые могли бы осуществлять функции генерального конструктора процесса интеграции знаний.

Кто-то должен видеть проблему (совокупность проблем) в целом, сформулировать исходную постановку задачи, а затем на базе многих частных решений сделать общие выводы. На современной ступени развития познания ни одно научное подразделение не может дать квалифицированный анализ целого (проблемы) и частей (подпроблем и задач). Отсюда настоятельная необходимость создания научных подразделений нового типа, способных организовать комплексное, сквозное исследование крупных междисциплинарных проблем.

Сквозное исследование проблем включает в себя: анализ проблемы как нерасчлененного целого (опре-

деление системы, в рамках которой решается данная проблема; определение проблемы как требования перехода от современного (негативного) состояния системы к некоторому предпочтительному (нормативному) состоянию; выделение параметров и функциональных связей системы; моделирование системы);

определение совокупности частных задач, которые должны быть решены для того, чтобы можно было исследовать поведение системы в целом;

анализ интегрированного целого (исследование частных решений; исследование поведения системы — определение возможных изменений ее состояния в рассматриваемом интервале времени; оценки сценариев будущего; выбор предпочтительного состояния; определение стратегии решения проблемы).

Таким образом, общество должно определить стратегические проблемы, которые оно считает необходимым решить в течение некоторого достаточно продолжительного периода (10—15 лет), общую величину ресурсов, которая может быть отвлечена на решение данных проблем, приоритетность проблем и объем ресурсов, выделяемых на решение каждой из них, а исследовательские центры должны быть ответственны за весь цикл работ по сквозному изучению проблемы и формулировке конечных выводов — предложений о конкретных путях решения проблемы.

Разработка единой программы научных исследований, нацеленной на решение всей совокупности задач, с которыми столкнулось современное общество, продвигается медленно.

Последнее так или иначе связано со сложившимися оценками приоритетности научных исследований. На сегодня классные места в поезде науки занимают те дисциплины, которые играли наиболее важную роль в предшествующем периоде. Так, первым классом в поезде западной науки едут дисциплины, непосредственно связанные с военно-промышленным комплексом, вторым — дисциплины, работающие на гражданский бизнес, третьим — гуманитарные науки и науки, связанные с сохранением среды жизни.

Чтобы нацелить сферу науки на решение совокупности проблем, определяющих будущее мира и каждой страны в отдельности, необходимо более или ме-

нее значительное перераспределение мест (масштабов финансирования научных исследований). Принятие новых приоритетов несомненно вызовет сопротивление тех, кто так или иначе должен потесниться. И здесь мы сталкиваемся с весьма сложными вопросами социального плана.

Выход  
экономической науки  
на уровень  
междисциплинарных  
исследований

Переход к решению задач управления развитием биосоциальных систем предполагает выделение специализированного звена, которое выполняло бы роль генерального конструктора. Кому принять на себя эту роль? Ряд ученых отводит ее некоторой междисциплинарной области экологических исследований, для определения которой предлагаются самые различные названия: «глобальная экология», «социология», «экологоэкономика», «созология», «культурная экология», «экологическая гигиена», «экология человека», «экология общества». Но дело, конечно, не в названии. Ясно, что это должна быть наука, разрабатывающая теорию управления биосоциальными системами и создана она может быть на базе одной или нескольких существующих дисциплин. На наш взгляд, наиболее естественным является переход от управления социально-экономическими (или народнохозяйственными) системами к теории управления биосоциальными системами. Иначе говоря, ближе других к этой проблеме стоит экономическая наука.

В последние десятилетия в развитии экономической науки происходили такие процессы, которые в значительной степени подготовили ее выход на высший уровень междисциплинарных исследований. Прежде всего значительно продвинулся союз с математикой. Экономика соединилась с наукой, находящейся на исключительно высоком уровне по отработанности инструментария анализа, строгости построения посылок, системе доказательств и проверок гипотез. Через разработку математических моделей экономика вышла на современную вычислительную технику и получила возможность имитировать весьма сложные экономические процессы.

Это привело к существенному продвижению во многих областях науки. В той части, в какой рассматриваются проблемы выбора рационального варианта исполь-

ования материальных факторов производства, экономика стала опираться на методы математических расчетов и последовательно приближаться к выбору оптимальных решений.

Как известно, в предвоенный период в центре внимания советской экономической науки было решение стратегических задач, определяющих коренную проблему утверждения социалистического строя: индустриализации, коллективизации, подготовки страны к активной обороне; в послевоенный период — решение задач восстановления народного хозяйства и достижение важнейших количественных параметров повышения экономического потенциала — по углю, нефти, стали, цементу и т. д. В 60—70-х годах круг выдвигаемых генеральных целей расширяется, усиливается внимание к проблемам повышения уровня жизни и научно-технического соревнования. Вопрос о повышении эффективности общественного производства переносится в центр экономических исследований.

Продвижение в этом направлении тормозилось системой оценок, которая была построена на основе учета прямых затрат труда (живого и овеществленного), но не имела разработанного инструментария для оценки фактора дефицитности используемых ресурсов и вытрыска от замещения продукта с одними характеристиками полезности продуктом с другими более высокими характеристиками полезности (независимо от величины затраченного труда). В результате выбор экономических решений во многих случаях оказывался пераациональным.

Экономико-математическая школа разработала новый аппарат решений на основе расчета оптимального плана и учета фактора дефицитности как народнохозяйственного эффекта от использования ресурса в данном плане. Прделана большая работа по совершенствованию методов математического моделирования и расчета вариантов с помощью современной вычислительной техники. Эти методы стали важными инструментами построения все более широкого круга экономических исследований.

Широкое обращение к математическому аппарату таило в себе и определенные опасности — переоценки роли математических методов и в какой-то степени

подмены методологии (теоретического анализа) методом (формализацией и построением всевозможных моделей, больше отражающих математическую изобретательность, чем анализ существа экономических явлений и процессов).

Именно этим недостатком грешили многие эконометрические работы, получившие на западе широкое распространение. В стремлении выглядеть по возможности более научными началось повальное увлечение математическими формулами. Игнорирование и экономической теории и экономической проблематики породило работы, в которых объяснение действительности подменялось изящными математическими построениями. Последнее не могло не вызвать глубокого разочарования. Как отмечал один из президентов общества эконометриков, «достижения экономической теории за последние два десятилетия и внушительны и во многих отношениях красивы. Нельзя, однако, отрицать, что есть что-то скандальное в зрелище, которое представляет собой такое большое количество людей, занятых оттачиванием анализа экономических ситуаций, относительно которых у них нет никаких оснований полагать, что они когда-либо будут иметь место в действительности. Это неудовлетворительное состояние дел, в котором есть даже что-то бесчестное» (Ленонтьев В. Теоретические допущения и наблюдаемые факты. — США: экономика, политика, идеология, 1972, № 9, с. 102—103).

Советская эконометрическая школа также не избежала «детской болезни» фетишизации математических методов. Некоторые горячие сторонники нового направления трактовали оптимальное планирование как некую универсальную теорию, на основе которой все экономические проблемы могут получить четкое описание и доказательное решение. Появилось представление о возможности замены «описательного» социально-экономического анализа «конструктивным» экономико-математическим анализом.

Такая позиция игнорировала решающий момент научного исследования — осмысливание сущности реальных процессов и явлений. Последнее предполагает получение ответа на вопрос «как устроен наш мир?», «какова природа происходящих процессов?», а не на

вопрос о том, какие могут быть миры, какие можно подыскать модели, если исходить из некоторых заведомо условных посылок. Перефразируя известный афоризм, приписываемый Фарадею: «Если я чего-либо в физике не понимаю без математики, то и с математикой не пойму», — можно утверждать: если мы чего-то не понимаем в экономике без математики, то и с математикой не поймем.

Долгое время экономика, как и все другие науки, стремилась к вычленению своей проблематики и выработке методов, позволяющих дать вполне адекватное ее описание, не выходя в междисциплинарные области знаний. В послевоенный период стал накапливаться материал, показывающий недостаточность такой постановки вопроса, невозможность эффективного управления экономикой как изолированной системой, необходимость одновременного рассмотрения экономических, социальных, технологических, правовых и политических сторон развития народнохозяйственных комплексов. В поле зрения все шире стал включаться круг проблем, характеризующих взаимозависимость эндогенных (внутренних) и экзогенных (внешних) параметров экономического развития.

Можно отметить несколько направлений выхода на анализ внешних параметров экономического развития. Так, исследование проблем научно-технического прогресса поставило вопрос о зависимости темпов роста от состояния науки и образования. В результате экономический анализ выдвинулся далеко за границы сферы материального производства. Социальные исследования показали, что в современных условиях быстро растет значение параметров, характеризующих качественное состояние трудовых ресурсов — степени научной оснащенности, здоровья и творческой активности. Здоровье и творческая активность выступают как следующие экзогенные параметры экономического развития. Постановка проблемы окружающей среды привлекла внимание к нарастающим негативным сторонам хозяйственной деятельности. Состояние окружающей среды начали рассматривать как фактор, от которого в существенной степени зависят долговременные темпы роста и возможность повышения уровня жизни населения.

В современных условиях экзогенные факторы — накопление знаний, здоровье населения, его творческая активность и состояние окружающей среды — играют все более существенную роль\*. Изучение экзогенных факторов вывело исследования в междисциплинарные области: на стык экономики и наук, изучающих процесс накопления знаний, экономики и социологии, экономики и экологии, экономики и теории управления (кибернетики).

Одновременно произошло определенное изменение основной проблематики исследований: от расчета наилучшего использования ресурсов (главной задачи экономико-математических исследований) к определению наилучшего варианта развертывания факторов роста (эндогенных и экзогенных), от проблемы факторов роста к задаче определения линии ориентации развития национальной экономики (при заданных ресурсах, социальных запросах и возможных ситуациях будущего), от постановки чисто экономической задачи (производства и распределения хозяйственных благ) к постановке задач управления биосоциальными системами.

#### НОВЫЕ УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ. РАСШИРЕНИЕ ПРОБЛЕМАТИКИ ПОЛИТЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Разработка теории управления биосоциальными системами представляет собой новую ступень развития политэкономических исследований, которую отличают такие характерные моменты, как становление глобальной проблематики; сплетение глобальных и внутренних проблем в развитии современного капитализма; новая постановка задач управления развитием социалистического производства.

Поясним эти аспекты.

---

\* По некоторым оценкам, народнохозяйственные достижения в промышленных странах на  $1/2$ — $2/3$  зависят от действия нематериальных факторов (см.: Шмелев Н. Политические решения и экономические процессы.— Мировая экономика и международные отношения, 1969, № 9, с. 80).

**Становление  
глобальной  
проблематики**

В последние десятилетия наука вышла на планетарное измерение процессов общественного развития. Это измерение выступает как поле формирования наиболее обобщенных социальных воззрений. Место современной эпохи определяется уже не только в координатах общен исторического процесса развития — как переход от капитализма к социализму, но и в координатах ближайшего временного периода — как переход к контролируемому развитию в границах системы «общество — производство — окружающая среда» (определение параметров социального развития, объемов, структуры и технологии производства, целостно увязанных с требованием сохранения окружающей среды).

Постановка задачи контролируемого общественного развития в масштабах всей планеты определило становление нового направления исследований — глобальной проблематики. Пока в работах, посвященных исследованию глобальных проблем, превалирует технико-кратический подход (создание моделей глобальной социальной системы и исследование «поведения» системы при выборе того или иного курса решения глобальных проблем). Вместе с тем анализ возможных альтернатив необходимо подводит к формулировке концепции общепланетарного развития на ближайший исторический период (50—100 лет). А это уже область социальных исследований, в том числе и политических, экономических. К сожалению, глобальная проблематика далеко еще не привлекла к себе должного внимания политэкономов.

Буржуазные ученые ищут решения, которые не затрагивали бы основ буржуазного строя. Таковы концепция нулевых темпов роста (Д. Медоуз) и концепция органического роста (М. Месарович и Е. Пестель).

На смену этим концепциям необходимо должны прийти концепция, отражающая общен исторический процесс развития. Последняя, по нашему мнению, должна включать в себя три основных момента:

определение того состояния природных ресурсов Земли, которое общество считает безусловно необходимым достигнуть в течение рассматриваемого перспективного периода (это должно относиться ко все-

элементам, составляющим или определяющим развитие жизни на Земле: речные системы, атмосфера, ландшафты, почвы, многообразие форм жизни, Мировой океан, климат, озоновая оболочка и магнитное поле Земли);

выработку согласованных решений по реализации программы коренного технического переоснащения производства — перехода к природоохранной технологии, обеспечивающей достижение намечаемых стандартов качества окружающей среды;

выработку согласованных решений по реализации программы социальных преобразований, вне которых невозможно осуществление принципов биосоциального равновесия (ограничение, а в конечном счете и преодоление принципа прибыли как движущего мотива производства, изживание престижного потребления и реализация начал социального равенства).

Эти позиции можно определить как концепцию контролируемого общественного развития.

Слечение глобальных и внутренних проблем в развитии современного капитализма

Требование контролируемого общественного развития формулируется применительно ко всей планетарной системе и к каждому данному народнохозяйственному комплексу (стране). Реализация этого требования в рамках капиталистического строя выявляет ограниченность господствующих производственных отношений. Анархия производства и погоня за прибылью неизбежно срывают попытки осуществить целенаправленное развитие народнохозяйственных комплексов в увязке с задачей сохранения окружающей среды. В результате глобальные проблемы накладываются на внутренние противоречия данного общества. Социальные конфликты буржуазного мира ослабляют возможности решения глобальных проблем, а наличие глобальных проблем резко сокращает возможности социального маневрирования, что неизбежно ведет к обострению классовой борьбы.

Следует отметить, что контролируемое развитие включает в себя переход к новому типу общественного воспроизводства — качественному росту, при котором простое воспроизводство осуществляется на базе многократного повторного использования сырья-

вых ресурсов, а расширенное воспроизводство опирается на минимальное привлечение дополнительных производственных и природных ресурсов. Недостаточно быстрый переход к новому типу воспроизводства вызывает резкое ухудшение условий современной ступени развития: истощение природных ресурсов, увеличение общественных издержек производства и снижение темпов роста.

В рамках капитализма условия развития ухудшаются и в силу недостаточно быстрого перехода к ступени качественного роста и в силу действия таких факторов, как милитаризация экономики и расточительство ресурсов в ходе ожесточенной конкурентной борьбы. В результате — общее замедление темпов роста и исключительно быстрый рост цен. Среднегодовые темпы роста валового национального продукта для всех развитых капиталистических государств (в неизменных ценах) в 1961—1970 гг. составляли 5%, а в 1971—1977 гг. — 3,4%. По оценкам Секретариата Организации экономического сотрудничества и развития, страны Запада в 1980 г. ждет «нулевой рост»; в лучшем случае он составит 0,3%.

Капиталистический мир (фирмы и буржуазные государства, которые спешат на выручку национальному капиталу) пытается преодолеть явления хронического спада, форсируя технические сдвиги. Еще совсем недавно таким путем удавалось «убегать» от затоваренных рынков и, создавая рынки новых товаров, через какой-то отрезок времени вытаскивать экономику из состояния кризиса. Сегодня осуществление данной политики наталкивается на серьезные препятствия. Последнее обусловлено тем, что перестройка производства становится делом исключительно дорогим. Напомним, что стоимость одного рабочего места в современных отраслях промышленности колеблется от нескольких тысяч до нескольких десятков тысяч долларов, что только один продукт из 40 разработанных имеет успех — проходит все стадии и поступает на рынок. По разным оценкам, 40—80% потребительских и продовольственных товаров и 20—40% товаров промышленного назначения, поступивших на рынок, терпят неудачу.\*

---

\* Кириченко Э. В. Комплексные рыночные исследования в стратегии американских компаний. — США, 1978, № 6, с. 111.

В этих условиях форсирование технических сдвигов наталкивается на достаточно жесткие границы, и тем самым порождает неуклонный рост цен. Последнее обусловлено как повышением издержек, так и тем, что сам переход к производству новых товаров открывает широкие возможности установления монопольных цен.

В результате общество сталкивается с хронически нарастающей инфляцией. В 50-х годах казалось, что существует какой-то барьер, препятствующий увеличению темпов инфляции в развитых капиталистических странах выше 3—4%. Сейчас все большее число исследователей склоняется к убеждению, что существует барьер, препятствующий снижению этих темпов ниже 7—8%.

Стремление уменьшить индивидуальные издержки производства побуждает капиталистические фирмы предельно сокращать величину используемой рабочей силы и переводить предприятия в районы и страны с низкой оплатой труда. В результате параллельно с ростом цен увеличивается армия безработных.

Сегодня в мире насчитывается 50 миллионов безработных и 300 миллионов человек, имеющих неполную рабочую занятость. В 1978 г. общая численность официально зарегистрированных безработных в развитых капиталистических странах превысила 16 миллионов человек. Лишь ФРГ удалось несколько уменьшить резервную армию труда. В остальных странах число безработных продолжает нарастать.

Инфляция, переплетающаяся с безработицей при весьма низких темпах роста, отражает новую ситуацию. Ее определяют терминном стагфляция. Похоже на то, что на смену классическому капиталистическому циклу кризис — оживление — подъем — кризис приходит некоторая его новая форма с меньшим размахом циклических колебаний в объемах производства и занятости, но с хроническими явлениями кризисного порядка: недогрузкой производственных мощностей, безработицей и разорением слабых конкурентов\*.

---

\* В конце 70-х годов недогрузка производственных мощностей стала повседневным явлением, причем для некоторых отраслей промышленности характерны классические кризисные явления. В общей сложности недогрузка производственных мощностей в крупнейших индустриальных странах

Естественно, что трудовые слои населения не желают нести на себе всю тяжесть создавшегося положения. Борьба рабочего класса и других отрядов трудящихся нарастает. По данным Международной организации труда, число стачек в развитых капиталистических странах за первую половину 1978 г. было на 1/3 больше, чем в январе — июне 1977 г., а численность участников забастовок превысила 30 миллионов человек.

И хотя в борьбе за повышение заработной платы рабочий класс нередко выигрывает, все же рост заработной платы далеко не поспевает за ростом цен и острота социальных конфликтов отнюдь не ослабевает.

Становится все более очевидным, что уже нельзя развязать узел, оставляя в стороне общую постановку проблемы распределения национальных ресурсов. Речь идет о требованиях, согласно которым расходование национальных ресурсов должно соответствовать приоритету национальных проблем и целей сохранения нормальных условий жизни на планете в целом.

Человечество стоит перед неотложной необходимостью начать выплачивать свой долг природе.

Пока большинство стран мира расходует на сохранение окружающей среды 0,5—2,5% валового национального продукта (Нидерланды — около 0,6, Австрия и Франция — 0,6—1,2, ФРГ — 1,2—1,8, Великобритания — свыше 2,4%; США около 2%). И только Япония увеличила свои расходы до 4%. По оценкам специалистов, при современных масштабах производства, уровне технологии и состоянии природных ресурсов выделение на цели сохранения окружающей среды около 2% валового национального продукта может обеспечить существенное сокращение процесса деградации среды, для полного же прекращения этого процесса необходимо выделять на сохранение окружающей среды примерно 6% валового национального продукта и 8—10%, чтобы обеспечить всестороннее и быстрое восстановление потерянных благ\*.

---

(США, ФРГ, Япония, Франция, Италия и Канада) составляла в первой половине 1978 г. около 10% (За рубежом, 1979, № 2 (1967), с. 8).

\* Охрана природы и воспроизводство природных ресурсов, 1977, № 2, с. 13.

Рост расходов на сохранение среды позволил улучшить состояние воздушного бассейна в ряде стран мира (СССР, США, Япония, Великобритания, ФРГ). Достигнуты значительные успехи в восстановлении чистоты Великих озер Северной Америки. Англичане добились того, что рыбы снова стали постоянными обитателями р. Темзы.

Однако в масштабах планеты загрязнение воздушного бассейна и речных систем нарастает. Продолжается уничтожение лесов, деградация почв, сокращение многообразия высших форм животного мира, загрязнение Мирового океана. Так что оснований для успокоенности, увы, нет.

В связи с этим в качестве одной из первоочередных встает задача создания природоохранной технологии и коренного технического переоснащения производства.

Другая не менее важная задача — решение энергетической проблемы. Анализ статистических данных показывает, что стоимость получения основных источников энергии неуклонно возрастает (цена концентрата урана в США увеличилась с 1968 по 1976 г. в 8 раз, издержки производства электроэнергии за десять лет — в 4,3 раза).

Рост цен на энергию и энергоносители, как было отмечено в заключении X Мировой энергетической конференции, будет продолжаться и дальше, даже вне связи с инфляцией.

Истощение традиционных источников энергии и рост цен на энергию определяют настоятельную необходимость реализации крупномасштабных энергетических программ, которые должны обеспечить переход к новым — чистым источникам энергии и резкое сокращение расходов энергии в расчете на единицу конечного продукта. Эти программы потребуют мобилизации огромных ресурсов. Так, по оценкам специалистов, для расширения топливно-энергетической базы, которая удовлетворяла бы потребности Запада, необходимо инвестировать в эту сферу в течение десяти лет по 120—160 миллиардов долларов ежегодно.

Следует считаться и с необходимостью существенного увеличения затрат на обеспечение продовольственными ресурсами. Последнее обусловлено не только тем, что потребность в продуктах питания удваивается каждые 30 лет, но и рядом моментов, связанных с нарушением равновесия окружающей среды: вступлением в полосу неустойчивого климата, продолжающимся сокращением многих наиболее плодородных земельных ресурсов (в силу эрозии почв и изъятия земель из сельского хозяйства), загрязнением почв и, наконец, необходимостью постоянно защищать малоустойчивые монокультурные формы от «подавления» со стороны сорняков или неожиданного распространения заболеваний.

Осуществление отмеченных исключительно сложных задач возможно лишь в том случае, если общество сократит непомерные расходы на военные цели — создание средств уничтожения. Сегодня эти расходы достигли 10—11% валового национального продукта капиталистических стран. Необходимо резко ограничить и расходы, связанные с конкурентной борьбой. Поскольку конкуренция ведется сейчас на основе форсированного обновления образцов выпускаемой продукции, она с каждым десятилетием становится все более дорогой. Как показывают статистические материалы, в США затраты, направленные на повышение качества выпускаемой продукции, отвлекают 3/4 всех расходов на финансирование научно-исследовательских работ в промышленности. На рекламу — «проталкивание товаров на рынке» — расходуется от 2 до 3% валового национального дохода страны.

Сохранение мира должно поддерживаться не гонкой вооружений, а развитием принципов мирного сосуществования, конструктивного сотрудничества. Расходы на технические сдвиги должны определяться не конкурентной борьбой, но жизненно насущными потребностями общества.

Нарастающие трудности капиталистического мира отражают глубокий кризис фрагментарной экономической структуры и антагонистической социальной структуры. Свобода предпринимательства может дать хорошие технические решения, но не может дать приемлемых социальных решений. Отсюда социальная неста-

бильность и конец иллюзий о движении к обществу всеобщего благосостояния.

И хотя современный капитализм приспособливается к новым временам, нарастание социальных конфликтов опережает это приспособление. Взаимоотношения между трудовыми слоями населения и господствующими классами, между народом и правительствами резко обостряются. Это рвет нити, из которых соткана социальная и политическая ткань западного буржуазного общества.

Новая  
постановка задач  
управления развитием  
социалистического  
производства

Переход к контролируемому развитию в границах целостных связей между обществом и природой ставит и перед социалистическими странами весьма сложные задачи. Измене-

ние общих условий производства, определенная инерционность экономики определяют рост общественных издержек производства и в условиях социалистического общества.

Увеличиваются затраты на получение и передачу энергии, общество должно выделять значительные ресурсы на осуществление программ перехода к новым источникам энергии и создание технологии, позволяющей существенно сократить расход энергии на достижение единицы конечного результата (производства продуктов и услуг).

Растут затраты на получение сырья (надо идти дальше, копать глубже\*); необходимо выделение ресурсов на создание нового сектора экономики — регенерационных производств (предприятий по вторичному использованию отходов производства и потребления).

Необходимо все больше средств на поддержание природных систем в состоянии равновесия (расходы на очистные сооружения и природоохранную технологию, затраты по перераспределению водных ресурсов,

---

\* В результате ухудшения добычи полезных ископаемых существенно возросла себестоимость продукции. Так, себестоимость нефти в 1968—1976 гг. возросла на 46%, газа — в 2 раза, железной руды — на 36%, заготовка древесины — на 32% (Вопросы экономики, 1978, № 5, с. 38).

восстановлению почв, лесов и водоемов, по борьбе с лесными и торфяными пожарами).

Отмеченные моменты находят свое интегральное отражение в определенном повышении той цены, которую обществу приходится платить за экстенсивное расширение производства. Последнее является одной из причин вступления в полосу средних темпов роста. Темпы роста национального дохода в нашей стране по пятилеткам составляли: в седьмой пятилетке (1961—1965 гг.) — 9%, в восьмой (1966—1970) — 7,1%, в девятой (1971—1975) — 5,3, в десятой пятилетке (1976—1980) они находятся на уровне 4%.

Следует подчеркнуть, что темпы роста отнюдь не являются конечной целью экономической политики. Задача максимизации роста любой ценой — пройденный этап развития. Сегодня все яснее осознается необходимость ориентации на конечные социальные результаты, включая сюда и требования сохранения здоровой среды обитания. Экстенсивный рост — на базе технологии, не предусматривающей существенного сокращения затрат ресурсов на единицу продукта — исчерпал себя. Но и интенсификация производственных процессов (создавать больше с помощью данных ресурсов) не обеспечивает полного решения проблемы. Последнее возможно лишь на основе перехода к ступени качественного роста (создавать больше при существенно меньшем отвлечении ресурсов: имеются в виду такие технические сдвиги, как освоение микропроцессоров, волопвой оптики, качественных сталей, введение миниатюрных и компактных машин).

Новые условия развития производства предъявляют и новые требования к народнохозяйственному планированию. Расширяется поле планирования: оно включает в себя не только область социально-экономических мероприятий, но и все более широкую область мероприятий по достижению заданных стандартов качества окружающей среды. Резко возрастает горизонт планирования. Решение ряда проблем — переход на новые источники энергии, внедрение оборотного использования сырьевых ресурсов, безотходной технологии и др. — предполагает разработку программ, рассчитанных на несколько десятилетий. В целом можно говорить об определенном возрастании роли стратегического начала

в управлении развитием общественного производства, когда социалистическое государство, отправляясь от ориентации производства при социализме — роста материального благосостояния и всестороннего развития человека, — в рамках каждого данного интервала времени выделяет систему высших национальных целей, включающую в себя развитие экономического и научно-технического потенциала страны, укрепление обороноспособности, повышение уровня жизни и формирование нового общественного сознания, сохранение окружающей среды, выравнивание экономического и социального развития регионов, участие в решении проблем мирового развития.

В этих условиях усиливается роль народнохозяйственного планирования как инструмента крупномасштабной перестройки производства и реализации общегосударственных целей.

Эта линия и отражена в постановлении ЦК КПСС и Совета Министров СССР «Об улучшении планирования и усилении воздействия хозяйственного механизма на повышение эффективности производства и качества работы» от 12 июля 1979 г.

«...Важнейшим направлением улучшения планирования, — отмечается в постановлении, — является выбор путей достижения высших конечных народнохозяйственных результатов..., комплексное решение экономических и социальных проблем, концентрация сил и ресурсов на выполнение важнейших общегосударственных программ..., правильное определение приоритетов в развитии отраслей и экономических районов».

Таким образом, совершенствование централизованного планирования состоит не в том, чтобы найти возможно более законченное решение задач всех ступеней, но в том, чтобы правильно решить задачи высшей ступени, оставляя широкий простор для доработки решений по мере перехода от верхних к нижним ступеням народнохозяйственного комплекса.

Вместе с тем постановление предусматривает расширение прав обособленных звеньев народнохозяйственного комплекса в решении локальных проблем. Так, министерства и ведомства СССР и Советы Министров союзных республик будут разрабатывать и утверждать планы повышения технического уровня от-

раслей. В связи с чем в министерствах и ведомствах намечается создание «единого фонда развития науки и техники для финансирования научно-исследовательских, опытно-конструкторских работ и возмещения затрат, связанных с разработкой и освоением новых видов продукции, а также финансированием дополнительных затрат по улучшению качества продукции и повышению затрат в первые годы производства новой продукции».

Расширяются права отраслей, объединений и предприятий в определении некоторых позиций, касающихся программ их производственной деятельности. Ряд показателей и нормативов министерства, объединения и предприятия будут утверждать в годовых планах самостоятельно, исходя из заданий или нормативов пятилетнего плана на соответствующий год. В числе показателей, утверждаемых министерствам, объединениям и предприятиям в централизованном порядке, предусматривается рост чистой продукции (нормативной), а в отдельных отраслях — товарной продукции в сопоставимых ценах, производство основных видов продукции в натуральном выражении, рост производительности труда, норматив заработной платы на рубль продукции, лимит численности рабочих и служащих..., общая сумма прибыли, а в отдельных отраслях — снижение себестоимости продукции...

Усиливается роль прямых договорных связей. В 1980 г. в основном будет завершен перевод производственных объединений (предприятий) на прямые длительные хозяйственные связи; договоры между производственными объединениями (предприятиями) будут заключаться на пятилетний период, а номенклатура (ассортимент) поставляемой продукции будет детализироваться и уточняться при разработке годовых планов.

Усиление стратегического начала в управлении развитием общественного производства выдвигает перед теорией и практикой планирования задачу обеспечить наиболее полное сочетание общественных и локальных интересов. Эта проблема встает уже на стадии определения системы высших национальных целей, ибо каждый данный общественный интерес (развитие производства, науки, просвещения, здравоохра-

нения, обеспечение обороноспособности страны и т. д.) есть вместе с тем особый интерес тех коллективов, которым предстоит осуществить соответствующие программы. Распределение централизованных ресурсов между высшими национальными целями есть строго определенное привлечение ресурсов к каждой данной цели. А это значит, что распределение централизованных ресурсов неизбежно представляет собой не только поиски оптимального общественного интереса, но и стремление каждой из сторон обеспечить себе по возможности более благоприятные условия для реализации поставленных задач.

Экономическая наука долгое время обходила эту проблему. Отсутствие антагонистических классов и единство интересов в развитии общественного производства при социализме нередко трактовалось как существование некоторого единообразного интереса всех звеньев социальной структуры.

Теперь уже достаточно ясно, что перархическая структура общества в условиях социализма характеризуется как общностью, так и известной разнонаправленностью интересов. Обособленные звенья социальной структуры — это живые организмы, осознающие свой локальный интерес и стремящиеся мобилизовать доступные им ресурсы для его реализации.

Локальный интерес есть формулировка требований, порожденных сложным переплетением факторов объективного и субъективного характера:

- особенностями природных условий региона и состоянием ресурсов окружающей среды;

- степенью развития производственных отраслей, производственной и социальной инфраструктуры;

- уровнем доходов и условиями труда данного звена социальной структуры относительно других ее звеньев;

- степенью осознания руководителями подразделений локальных проблем, равно как и стремлением к достижению успеха в своей деятельности и получению особого общественного признания.

Каждый регион (отрасль, производственное объединение, предприятие) стремится обеспечить первоочередность решения своих локальных проблем, что неизбежно порождает необходимость определения приоритетности локальных задач. Согласование целей в

рамках единого народнохозяйственного плана осуществлялось на основе схемы многоуровневого выбора решений:

на уровне высших директивных органов социалистического государства определяются генеральные цели развития страны на плановый период;

плановые органы определяют лимиты ресурсов, которые должно укладываться развитие каждого звена народнохозяйственного комплекса;

исходя из выделенных ресурсов и возможностей мобилизации внутренних ресурсов обособленные звенья системы определяют программы по реализации генеральных целей и выдвигают некоторые инициативные программы;

в ходе разработки народнохозяйственного плана осуществляется развертывание генеральных целей и отбор приоритетных инициативных программ.

Одновременно с этим производственные подразделения имеют права самостоятельного выбора оперативных целей. Направленность данного выбора регулируется рычагами хозяйственного механизма (цены, плата за фонды, процент на заемные средства, рентная компонента, налог с оборота, нормативы отчислений в фонды предприятия и др. позволяют направлять выбор предприятий, нацеленный на улучшение своих хозяйственных расчетных показателей, в сторону общественного интереса).

Данная схема отражала общий принцип демократического централизма и вместе с тем представляла собой форму, характеризующуюся исключительно высоким доминированием централизованного начала: планирование принимало на себя решение всей совокупности задач, связанных с выбором генеральных и локальных целей, за исключением вопросов оперативной хозяйственной деятельности производственных подразделений.

Выработанная схема соответствовала требованиям первых этапов социалистического строительства, которые характеризовались небольшими масштабами производства, относительной простотой его структуры, намного более низким, чем в современную эпоху, темпом научно-технического прогресса и роста запросов населения в отношении качественной характеристики приобре-

таемых потребительских благ. Тогда при построении народнохозяйственного плана можно было осуществлять достаточно полную увязку генеральных целей, отобранных локальных программ и достаточно конкретно определять основные направления производственной деятельности предприятий. Однако в современных условиях развития общественного производства эта схема становится тесной.

Прежде всего вырос масштаб проблем и стала сказываться ограниченность ресурсов. Отсюда важность разработки таких форм, при которых обособленные звенья системы получали бы право сами выбирать круг приоритетных программ в рамках ресурсов, которые они могут мобилизовать.

Кроме того, переход к осуществлению программ комплексного развития (производственных звеньев, производственной и социальной инфраструктуры как в региональном, так и в отраслевом разрезе, т. е. применительно к регионам, зонам хозяйственного освоения, ТПК, отраслям, производственным объединениям и предприятиям) выявил необходимость учета многообразных местных условий для сотен тысяч строящихся объектов, что невозможно эффективно выполнить при централизованном решении данных вопросов.

Наконец, необходимо учитывать быстро меняющиеся внешние условия развития.

Действующая схема управления открывала простор для таких негативных явлений, как ведомственность, местничество, скрывание резервов, стремление взять на себя возможно меньшие плановые задания и др. Преодолевая эти явления, практика шла по пути последовательного расширения прав обособленных звеньев народнохозяйственного комплекса в управлении производством и развитии творческой инициативы. Но чем большими правами наделялось каждое звено системы, тем острее вставал вопрос о согласовании генеральных и локальных целей.

Дальнейшее продвижение требовало развития теоретических позиций. Прежде всего отметим две концепции, отражавшие противоположные представления о принципах управления развитием общественного производства на современном этапе социалистического строительства: предложение резко ограничить поле

централизованного планирования и больше опираться на механизм рыночного регулирования — концепция рыночного социализма; и предложение использовать достижения современной математики и вычислительной техники для того, чтобы найти решения, которые будут оптимальными для всей народнохозяйственной системы в целом и каждого ее звена в отдельности — концепция оптимального планирования.

Концепция рыночного социализма была решительно отвергнута, поскольку ее реализация означала отказ от планового управления развитием социалистического производства, определения стратегических задач каждого данного периода развития, мобилизации ресурсов и трудовой активности, направленной на достижение поставленных целей. Мы не будем останавливаться на разборе этой концепции, ибо рыночное хозяйство в его чистом виде является сегодня анахронизмом даже для капиталистической экономики.

Остановимся на концепции оптимального планирования. По мнению ее сторонников, достижения науки позволяют найти тот вариант решения, который будет отражать наилучшее использование ресурсов в рамках каждого отдельного звена и всей системы в целом. «Оптимальное планирование, — пишет академик Н. П. Федоренко, — мы понимаем здесь как способность всей системы экономических органов правильно и четко формулировать и детализировать цели экономической системы в целом и каждого ее звена; определить критерий оптимальности для всего взаимосвязанного комплекса задач планирования и решать весь этот комплекс задач и каждую задачу в отдельности оптимально, т. е. находя в каждом конкретном случае единственное, наилучшее решение задачи. Оптимальное управление предполагает наличие наилучшим образом спроектированного и отлаженного механизма, обеспечивающего реализацию оптимальных планов. Такой механизм состоит из определенным образом сочетающихся административных и экономических рычагов управления. Оптимальное функционирование экономики — режим экономической деятельности социалистического общества, адекватный уровню развития производительных сил и производственных отношений, при котором все

ресурсы используются наиболее полно и эффективно в целях удовлетворения потребностей всего общества и каждого из его членов (Федоренко Н. П. Оптимизация экономики. М., Наука, 1977, с. 17—18).

Раскрывая таким образом программные положения концепции оптимального планирования, авторы не замечают ее противоречий. Если мы решили весь «комплекс задач и каждую задачу в отдельности оптимально, т. е. найдя в каждом конкретном случае единственное, наилучшее решение», то полученный план должен быть задан директивно. Его — по самому определению — уже невозможно, да и не нужно улучшать ни в одном звене системы. А это значит, что снимается вопрос о развитии творческого начала в процессе реализации плана, снимается и постановка задачи использования экономических рычагов управления. Таким образом, для концепции оптимального планирования характерно упование на решающую роль технологических расчетов и — в более или менее явной форме — игнорирование социальных факторов, мотивов поведения обособленных структурных звеньев системы и роли творческой инициативы.

Между тем роль человеческого фактора в современных условиях исключительно высока. Люди, участвующие в общественном производстве, отнюдь не являются механическими исполнителями некоторой заданной им программы. Творческое начало на всех ступенях общественного производства от рабочего до директора предприятия, от директора предприятия до руководителей высших звеньев народнохозяйственного комплекса — важнейший мотив трудовой деятельности (как правило, куда более существенный, чем должностной оклад). Невозможно представить себе народнохозяйственную систему, где все звенья действовали бы как исполнители чужой воли (пусть даже освященной именем высокой науки). При прочих равных условиях производственный потенциал предприятия, и прежде всего его способность ставить и решать новые задачи, находится в прямой зависимости от человеческого фактора.

Не случайно в постановлении ЦК КПСС и Совета Министров СССР «Об улучшении планирования и усилении воздействия хозяйственного механизма на повы-

шение эффективности производства и качества работы» большое внимание уделяется разработке программ социального развития, включающих «меры по улучшению условий труда, повышению квалификации профессионального мастерства работников, общеобразовательного и культурного уровня населения, улучшения жилищных и культурно-бытовых условий, медицинского обслуживания и другие мероприятия в области социального развития в увязке с заданиями по развитию производства, капитального строительства и повышению их эффективности», а также развитию творческой инициативы на основе усиления связи между результатами производственной деятельности предприятий и величиной ресурсов, которые остаются в их распоряжении.

В постановлении признано необходимым дальнейшее развитие хозяйственного расчета в производственных объединениях (предприятиях) и строительно-монтажных организациях на основе заданий пятилетнего плана и долговременных экономических нормативов. В целях повышения заинтересованности трудовых коллективов в ускорении роста производительности труда и сокращения текучести кадров будет усилена зависимость заработной платы каждого работника трудового коллектива в целом от роста производительности труда и улучшения конечных результатов работы производственных объединений (предприятий). Коллективам (советам) производственных бригад предоставлено право в пределах установленных нормативов и средств определять размеры премий заработка, выплачиваемого за результаты работы всего коллектива бригады с учетом вклада каждого члена бригады.

Динамичность социализма как нового общественного строя определяется централизацией ресурсов для решения общенациональных задач и мобилизацией творческой активности, опирающейся на принципиальную возможность сочетания общественных, локальных и индивидуальных интересов. Поэтому крайне важно вырабатывать такие формы управления, в рамках которых централизованное начало не сковывало бы инициативы локальных звеньев системы, а эта последняя — не подрывала бы централизованного начала.

Чтобы лучше понять существо задачи согласования интересов в ходе разработки народнохозяйственного плана, коротко определим модель биосоциальной системы национального масштаба или народнохозяйственного комплекса. Она представляет собой целостность, которая, если ее рассматривать с разных сторон, может быть описана как:

технико-экономическая структура — общественное производство, представленное в виде народнохозяйственного комплекса, региональных комплексов, отраслей, производственных объединений и предприятий;

социальная структура — общество в его государственных границах как целостная социально-политическая система; звенья этой системы — общественные структуры, объединенные единством исторических и национальных моментов (союзные и автономные республики, автономные национальные области и районы), общественные структуры, различающиеся по образу жизни (город, деревня); общественные структуры, объединенные единством интересов совместного пользования природными и хозяйственными системами (население регионов, зон хозяйственного освоения, территориально-производственных комплексов, районов и поселений); общественные структуры, объединенные единством интересов, связанных с условиями и оплатой труда (коллективы отраслей, объединений и предприятий);

экологическая структура — дерево жизни, на котором как на общем фундаменте строится технико-экономическая и социальная структуры.

Экономическая наука долгое время ограничивала круг своих исследований технико-экономической структурой, решая задачи выбора наиболее рациональных вариантов использования дефицитных производственных ресурсов, поэтому система интересов и целей не получила достаточно полного изучения.

Учет требования мобилизации интересов всех обособленных звеньев народнохозяйственного комплекса подводит к следующей схеме построения плана.

На уровне высших директивных органов социалистического государства определяются общенациональные цели, которые принимаются как основа построения единого народнохозяйственного плана. Затем система

высших национальных целей развертывается в «дереве целей», являясь основой формирования отраслевых региональных программ и программ развития производственных подразделений. Следует особо подчеркнуть, что программы развития, которые формируются в рамках каждого данного звена народнохозяйственного комплекса, существенно шире, чем те их части, которые выступают как блоки дерева общенациональных целей.

Поэтому на всех уровнях народнохозяйственного комплекса (кроме самого верхнего) мы сталкиваемся с двумя типами целей: генеральными целями, представляющими собой блоки развертывания общенациональных целей, и инициативными целями — регионов, отраслей, производственных объединений и предприятий, которые формируются, с одной стороны, как вклад в достижение общенациональных целей, с другой — как средство реализации интересов соответствующей социальной общности.

Инициативные цели первоначально фигурируют как предложения отраслей, регионов, производственных объединений и предприятий. Этих предложений всегда больше, чем ресурсов, которые могут быть мобилизованы для их реализации в рамках планируемого периода. Иначе говоря, возникает задача отбора на уровне Госплана СССР инициативных целей, имеющих приоритетное государственное значение, и включение их в единый народнохозяйственный план.

Одновременно возникает еще одна задача. Из тех инициативных целей, которые не попали в план, какая-то часть определенно лежит за границами возможностей настоящего периода и потому должна ждать своей очереди, другая могла бы быть реализована при условии более высокой мобилизации производственных ресурсов. Поэтому крайне важно, чтобы каждое звено народнохозяйственного комплекса обладало известной свободой выбора решений и правом аккумуляции части созданного в его рамках прибавочного продукта для реализации тех или иных инициативных программ, которые не включены в государственный план. Именно таким образом можно обеспечить максимальную мобилизацию внутренних ресурсов каждого данного звена системы.

За обособленными звеньями системы остается и право самостоятельного решения оперативных задач по реализации генеральных и инициативных целей, в частности, вопросов адаптации производства к меняющимся внешним условиям развития.

**Критерии развития общественного производства**

Требование сохранения окружающей среды отражает формулировку новых все более и более жестких условий, с которыми

необходимо считаться при построении общественного производства. Учет этих требований определил изменение представлений по такому кардинальному вопросу, как критерии развития общественного производства.

До самого последнего времени критерием развития общественного производства признавался валовой национальный продукт, что находило свое отражение в схеме разработки программы развития: «ресурсы — продукт — программа» (поиски наилучшего варианта использования ресурсов — определение наибольшего возможного прироста валового национального продукта — формулировка программ развития).

Однако рост валового национального продукта, с одной стороны, формирует возможности социального развития, с другой, если этот рост достигнут при разрушении окружающей среды, он может существенно подорвать эти возможности. К тому же этот критерий применим к одной экономической подсистеме общества. При формулировании критерия применительно ко всей биосоциальной системе следует исходить из оценки продвижения в решении проблем, с которыми сталкивается система в целом. Соответственно этому выбор программ развития должен строиться по схеме: «проблемы — цели (программы)».

Исследования, направленные на реализацию целевых программ развития, включают в себя:

оценку состояния и тенденций развития системы; формулировку проблем, с которыми сталкивается система;

определение целей (задач) как рубежей решения проблем в рамках выбранного интервала времени.

Оценка состояния биосоциальной системы включает в себя следующие плоскости измерений:

техничко-экономический потенциал системы (объем

и качество создаваемых хозяйственных благ, способность к быстрой перестройке в соответствии с меняющейся обстановкой);

социальную результативность развития систем (уровень жизни, состояние здоровья, степень реализации принципов социального равенства, творческая активность, удовлетворенность жизнью);

состояние окружающей среды (качество ресурсов окружающей среды и гарантированность сохранения равновесия на будущее);

способность системы утверждать себя во внешнем мире (защищать независимость своего развития и блокировать отрицательные воздействия внешних факторов).

Формулировка проблемы есть не что иное, как характеристика разрыва между современным состоянием системы (или ее структурного звена) и нормативным — предпочтительным будущим состоянием. Степень разрыва между нормативом и современным состоянием (на сколько или во сколько раз параметры, характеризующие современное состояние, ниже норматива), направленность тенденций развития (в сторону приближения к нормативу или в противоположную сторону) и их интенсивность обусловят определение путей решения проблем.

Исследование каждой проблемы целесообразно начинать с анализа сценариев будущего — возможных ситуаций при разных курсах политики, направленной на разрешение проблемы. Первоначально сценарии разрабатываются как логические конструкции, отражающие самые общие представления о тенденциях развития и возможностях активного воздействия на процесс развития. Далее необходим переход к исследованию проблем на модельном уровне (на математических моделях, имитирующих поведение биосоциальных систем), что связано с требованием целостного рассмотрения всей совокупности проблем, с которыми сталкивается система на разных этапах своего развития.

Еще недавно господствовало представление о том, что можно двигаться по пути последовательного решения проблем, начиная с наиболее острых и тех, которые обеспечивают наибольший прирост ресурсов, т. е. открывают наиболее широкие новые возможности. Од-

нако этот путь не гарантирует от серьезных просчетов, поскольку выбранные критерии не опираются на строго научный аппарат оценок приоритетности проблем. Отбор по критерию срочности неизбежно находится под весьма сильным давлением конкретных временных требований и недостаточно учитывает возможности существенного изменения ситуации в будущем. Что касается отбора по критерию прироста ресурсов, то он не учитывает такого важного фактора, как негативный эффект экономического роста.

Пока не разработана технология, использование которой не нарушало бы равновесия природных систем, преобразовательная деятельность человека имеет как позитивный, так и негативный результат. Любой рост производства не только увеличивает наши возможности (создавая новые хозяйственные блага), но и уменьшает их (сокращая резерв бесплатного пользования потенциалом природных систем и требуя возрастающих затрат труда на поддержание равновесия природных систем).

Таким образом, у каждого решения проблемы есть свой «хвост» — новые, производные проблемы, возникающие, как правило, в других сферах деятельности. Переплетаясь, эти проблемы создают весьма сложные ситуации. Поэтому крайне важно представить целостное решение всей совокупности проблем в виде некоторого варианта курса политики. Разработав несколько альтернативных вариантов, мы можем сравнивать их, используя следующие оценки:

прирост ресурсов, который может быть получен в результате решения данной совокупности основных проблем;

величина ресурсов, которые придется мобилизовать для решения производных проблем.

Если решение основных проблем обеспечивает увеличение ресурсов системы, превышающее объем тех ресурсов, которых потребует разрешение производных проблем, развитие идет по восходящей линии, система укрепляет свою жизнеспособность. Если же выявляется иная картина — ресурсы системы растут медленнее, чем запросы на них, связанные с последующим разрешением производных проблем — развитие заходит в тупик, жизнеспособность системы ослабевает.

Определение конкретных рубежей решения проблемы применительно к биосоциальным системам национального уровня есть формулировка общегосударственных целевых программ развития. В постановлении ЦК КПС и Совета Министров СССР «Об улучшении планирования и усилении воздействия хозяйственного механизма на повышение эффективности производства и качества работы» в числе первоочередных на ближайшую перспективу предусматривается «разработка программ по экономии топлива и металла, развитию зоны БАМ, сокращению применения ручного труда, увеличению производства новых товаров народного потребления».

В круг задач, относительную приоритетность которых мы так или иначе должны определить, должны быть включены также программы:

- по экономии энергии и решение задач по переходу к новым источникам энергии;

- по созданию пропорционально увязанных блоков аграрно-промышленного комплекса (включая транспортную инфраструктуру села, хранение и переработку сельскохозяйственных продуктов);

- по экономии сырья (прежде всего металла) и созданию отраслей народного хозяйства по регенерации отходов производства и потребления;

- по переходу к технологическим системам, уменьшающим разрушение воздушной, водной среды почв и ландшафтов;

- по изменению условий труда (механизация труда и создание условий труда, отвечающих возрастающему уровню образования и духовных запросов человека

- по сохранению здоровья населения и генетической полноценности будущих поколений;

- по духовному развитию членов социалистического общества и формированию нового сознания (формы обеспечивающие культурное проведение досуга и встреч; формы творческого заполнения свободного времени — развитие спорта, туризма, садоводства, огородничества и ремесленного творчества, развертывание клубной работы, создание домов художественного творчества и т. д.).

Ясно, что для решения этих задач нужны очень крупные капиталовложения. Чтобы их мобилизовать необходимо резко повысить эффективность общественного производства. Последнее неразрывно связано с

задачей совершенствования хозяйственного механизма.

Под совершенствованием хозяйственного механизма понимается такое развитие системы управления, которое, с одной стороны, повышает гибкость производства, его способность в короткие сроки находить, отрабатывать и реализовывать новые решения, с другой — укрепляет действенность рычагов экономического регулирования, позволяющих «удерживать» выбор инициативных решений строго в границах того поля, где локальный интерес согласуется с общественным.

Рычаги экономического регулирования представляют собой инструментарий механизма товарно-денежных отношений. Повышение квалифицированности управления данными рычагами требует развития теоретических представлений. Необходимо уяснение целого ряда вопросов, которые до сих пор остаются дискуссионными, начиная от оценки причин и природы сохранения товарно-денежных отношений при социализме и кончая модификацией механизма действия закона стоимости на современном этапе.

Последнее особенно важно, ибо в настоящее время на базе стоимостных измерений решается не только задача определения величины общественно необходимых затрат труда на производство единицы продукта и ее «первая производная» — задача выбора наиболее рационального варианта использования производственных ресурсов (стоимость выступает как общий знаменатель сопоставления альтернативных вариантов), но и такая крайне важная задача, как выбор экономических решений в границах рационального использования ресурсов окружающей среды.

Вместе с тем резко возрастает значение еще одной плоскости выбора — необходимости взаимоувязанного выбора цены и масштабов производства каждого данного товара в рамках той величины спроса, которую он может на себя привлечь (масштабы производства определяют величину издержек производства, а следовательно, и уровень цены; в свою очередь, цена и масштаб производства должны быть увязаны с величиной платежеспособного спроса, который противопоставляется данному товару).

Анализу системы стоимостных измерений на современном этапе социалистического строительства посвящаются второй и третий разделы книги.

## ОБЩИЕ ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ СТОИМОСТНЫХ ИЗМЕРЕНИЙ

Интегральной единицей экономических измерений является стоимость. Поэтому теория стоимости всегда занимала центральное место в экономических исследованиях. Практические вопросы, над которыми бились экономисты, снова и снова возвращали к анализу природы меновых отношений и теории стоимости. Вряд ли можно назвать сколько-нибудь крупного политэкономом, который не занимался бы этими вопросами. По проницательному замечанию К. Маркса, даже любовь не сделала столько людей дураками, сколько рассуждения о природе товара и денег.

На каждом этапе социалистического строительства происходило известное переосмысливание теории товарного производства и механизма действия закона стоимости. Сегодня мы сталкиваемся с требованием учета внешнего эффекта — влияния производства и потребления хозяйственных благ на сохранение окружающей среды. От конкретного вопроса о том, какую часть ущерба, связанного с загрязнением окружающей среды, следует «вменять» предприятиям и как квалифицировать эти дополнительные издержки, мы переходим к теоретическому вопросу о новой ступени трансформации механизма действия закона стоимости.

Однако прежде всего необходимо остановиться на вопросе о природе товарно-денежных отношений при социализме и правомерности использования стоимостной системы измерений.

### О ПРИРОДЕ И ПРИЧИНАХ СОХРАНЕНИЯ ТОВАРНЫХ ОТНОШЕНИЙ ПРИ СОЦИАЛИЗМЕ

Проблеме сохранения товарных отношений при социализме принадлежит первое место по тому количеству работ, которые были посвящены ее изучению. Ни по

одной другой политэкономической проблеме не было выдвинуто столько различных точек зрения и разноречивых толкований. Отмечалось даже, что экономическая наука неоправданно долго задержалась на вопросах о причинах сохранения товарных отношений при социализме.

«Мы неоправданно долго, — писал А. И. Пашков, — задержались на вопросе о причинах действия закона стоимости при социализме в ущерб решению практического вопроса о том, как же конкретно нужно использовать этот закон для строительства коммунизма». (Пашков А. Закон стоимости и его роль при социализме. М., Госполитиздат, 1959, с. 144).

Данные вопросы не случайно стали ключевыми. По существу, экономическая мысль выходила здесь на более широкие проблемы: о соотношении механизма прямого и косвенного управления производством, директивного планирования и экономического регулирования и в связи с этим — о принципах, на основе которых должна строиться система экономических измерений при социализме. Естественно, что эти проблемы не могли не привлекать особого внимания.

Нельзя уяснить современную постановку проблемы, игнорируя пройденный путь. Поэтому, хотя бы коротко, напомним, как шло развитие воззрений.

Для досоциалистических форм товарного производства — товарные отношения между общинами, простое товарное хозяйство и частнокапиталистическое производство — было характерно два момента: общественное разделение труда и обособленность производителей как собственников средств производства и продуктов труда. В этих условиях единственно возможной формой связи между производителями, обеспечивающей перераспределение совокупного общественного продукта, была форма меновых отношений. Последнее и определило представление о том, что товарно-денежные отношения порождены общественным разделением труда и обособленностью производителей как собственников средств производства. Иногда, отвлекаясь от товарных отношений между первобытными общинами, указывали на общественное разделение труда и частную собственность на средства производства.

Социалистический строй ликвидировал частный характер труда. Обобществление средств производства означало преодоление барьеров собственности, разделявших производителей, и прямое организационное соединение всех частей общественно разделенного труда в единый народнохозяйственный комплекс. Именно в этом смысле труд при социализме приобрел непосредственно общественный характер.

Качественно новый характер труда открывал возможность осуществления единой централизованной организации всего общественного производства, что, как представлялось, должно было обеспечить преодоление специфической формы связи между частями общественного разделения труда — меновых отношений.

Карл Маркс и Фридрих Энгельс, рассматривая социализм из «капиталистического далека» и определяя его черты как строя, полностью преодолевшего ограниченность и противоречия частнокапиталистической разобщенности производства, считали, что в новом обществе не будет места для товарных отношений.

Характеризуя принципы распределения в будущем обществе, К. Маркс исходил из представлений, что социализм позволит полностью преодолеть стоимостную меру труда и распределения. В «Критике Готской программы» он писал: «...Общественный рабочий день представляет собой сумму индивидуальных рабочих часов; индивидуальное рабочее время каждого отдельного производителя — это доставленная им часть общественного рабочего дня, его доля в нем. Он получает от общества квитанцию в том, что им доставлено такое-то количество труда (за вычетом его труда в пользу общественных фондов), и по этой квитанции получает из общественных запасов такое количество предметов потребления, на которое затрачено столько же труда» (Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд., т. 19, с. 18). «Рабочее общество возьмет во владение средства производства, — писал Ф. Энгельс, — то будет устранено товарное производство, а вместе с тем и господство продукта над производителями» (Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд., т. 20, с. 294).

Нетрудно видеть, что классики марксизма считали возможным построить систему распределения, опирающуюся на прямое соизмерение общественной значимо-

сти труда отдельных работников. Известным объяснением этой позиции, насколько можно судить, служило представление о том, что при социализме производственные отношения будут предельно просты и прозрачны. «План,— писал Энгельс,— будет определяться в конечном счете взвешиванием и сопоставлением полезных эффектов различных предметов потребления друг с другом и с необходимым для их производства количеством труда. Люди сделают все это очень просто, не прибегая к услугам прославленной „стоимости“» (Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд., т. 20, с. 321).

В. И. Ленин, как и большинство марксистов, сначала полностью разделял взгляды Маркса и Энгельса о несовместимости товарного производства с социализмом. Ленин писал: «Что касается социализма, то известно, что он состоит в уничтожении товарного хозяйства». И далее, «раз остается обмен, о социализме смешно и говорить» (Ленин В. И. Полн. собр. соч., т. 17, с. 127).

В первый период существования Советской власти В. И. Ленин считал необходимым неуклонно осуществлять «замену торговли планомерным, организованным в общегосударственном масштабе, распределением продуктов» (Ленин В. И. Полн. собр. соч., т. 38, с. 121). «РКП будет стремиться к возможно более быстрому проведению самых радикальных мер, подготовляющих уничтожение денег, в первую голову замену их сберегательными книжками, чеками, краткосрочными билетами на право получения общественных продуктов и т. д. установление обязательного держания денег в банках и т. п.» (Ленин В. И. Полн. собр. соч., т. 38, с. 122).

В период военного коммунизма была сделана попытка сразу утвердить некоторые начала коммунистического общества, и прежде всего ликвидировать товарно-денежные отношения. Был провозглашен отказ от рыночных отношений, введено бесплатное распределение продуктов по определенным нормам, учитывающим социальное положение членов общества (карточная система). Отношения между городом и селом строились на основе прямого продуктообмена.

Пока шла гражданская война и ресурсы потребительских благ были остро дефицитны, принцип прямого распределения вполне оправдал себя. Следует иметь в виду и еще один момент. В начальный период суще-

ствования Советской власти буржуазия, хотя и лишенная политической власти, обладала гораздо большим накопленным имуществом, чем рабочие и крестьяне. Поэтому использование денежных отношений могло привести к тому, что распределение ограниченных продовольственных ресурсов осуществлялось бы в пользу имущих слоев населения. Пролетарские слои общества не смогли бы реализовать свою политическую победу, а это могло погубить все дело революции. Таким образом, политика военного коммунизма диктовалась как экономическими, так и политическими соображениями.

С окончанием гражданской войны обстановка стала быстро меняться. На первый план была выдвинута задача восстановления народного хозяйства. А поскольку преобладающим сектором многоукладной экономики страны было мелкотоварное производство, то продолжение политики военного коммунизма стало тормозом развития производства. Анализируя пройденный этап, В. И. Ленин отмечал: «Мы рассчитывали — или, может быть, вернее будет сказать, мы предполагали без достаточного расчета — непосредственными велениями пролетарского государства наладить государственное производство и государственное распределение по-коммунистически в мелкокрестьянской стране. Жизнь показала нашу ошибку» (Полн. собр. соч., т. 44, с. 151).

По инициативе В. И. Ленина в марте 1921 г. была принята новая экономическая политика. Продразверстка была заменена продналогом. Крестьянское хозяйство получило право реализовать излишки продуктов на рынке. Товарно-денежные отношения были признаны как один из инструментов хозяйственной связи переходного периода.

Сохранение товарно-денежных отношений объяснялось существованием многоукладной экономики, в которой преобладающее место занимал сектор мелкотоварного (крестьянского и ремесленного) производства. При этом господствовало представление, что в окружении принципиально иных отношений сами товарные категории в какой-то степени меняют свою природу.

Хорошо известно высказывание В. И. Ленина о том, что «государственный продукт — продукт социалистической фабрики, обмениваемый на крестьянское продовольствие, не есть товар в политико-экономиче-

ском смысле, во всяком случае не только товар, уже не товар, перестанет быть товаром» (Ленин В. И. Полн. собр. соч., т. 43, с. 276).

Сохранение категорий  
рыночной экономики

Первое поколение советских  
экономистов смотрело вперед  
«через голову» товарных отно-

шений. В них видели лишь рудимент, подлежащий преодолению, как только будет обобщено мелкокрестьянское хозяйство.

Но вот была проведена коллективизация крестьянского хозяйства. Закончился переходный период от капитализма к социализму, социалистические производственные отношения полностью утвердились, а использование механизма товарно-денежных отношений отнюдь не сворачивалось. Господствовавшие теоретические представления явно расходились с наблюдаемыми явлениями. Необходимо было выработать новые представления.

В 1934 г. в Отчетном докладе XVII съезду партии И. В. Сталин выдвинул тезис о том, что торговля и деньги останутся надолго, вплоть до завершения первой фазы коммунизма. Категории рыночной экономики — товар, деньги, банковская и финансовая системы, стоимостный учет издержек производства (себестоимость), стоимостный учет результативности работы предприятий (прибыль, рентабельность), стоимостная система учета совокупных категорий (национальное богатство, общественный продукт, национальный доход, фонд потребления и фонд накопления) — были признаны инструментами социалистического хозяйствования. Но это требовало теоретического объяснения.

Прежде всего следовало объяснить, что представляют собой категории рыночной экономики при социализме, отражают ли они только форму или и содержание меновых отношений.

Первое суждение сводилось к тому, что социализм исключает товарное производство, а те категории рыночной экономики, которые используются социалистическим хозяйством, представляют собой не что иное, как чисто внешние формы товарно-денежных отношений. Они играют роль сугубо расчетных инструментов и ни в коей мере не отражают природы рыночных отношений.

Этой позиции была противопоставлена концепция рассматривавшая товарные отношения как интегральный элемент социалистического производства. Первое объяснение необходимости сохранения товарных отношений при социализме получило название учетно-распределительной концепции. Основные положения данной концепции были сформулированы в редакционной статье журнала «Под знаменем марксизма» (№ 7—8 1943 г.). В ней отмечалось, что отрицание действия закона стоимости при социализме закрывало путь к правильному пониманию многих теоретических и практических вопросов хозяйственной политики. Нет никаких оснований считать, подчеркивалось в статье, что закон стоимости ликвидирован в социалистической системе народного хозяйства. Наоборот, он действует при социализме. Сохранение закона стоимости связывалось с осуществлением принципа распределения по труду.

Распределительный момент в обосновании действия закона стоимости дополнялся учетным. Час (или день) труда одного работника не равен часу (или дню) труда другого работника. Поэтому учет меры труда и потребления в социалистическом обществе возможен лишь на основе использования закона стоимости. Отсюда делся вывод, что труд членов социалистического общества создает товары, а в плановой социалистической экономике используются такие инструменты, как торговля, деньги и другие стоимостные категории.

Эта позиция нашла свое отражение в работе Н. А. Вознесенского. «Пока существуют различия труда на государственных предприятиях и в колхозах, труда квалифицированного и неквалифицированного умственного и физического, пока продукты распределяются по количеству и качеству труда,— писал он,— существует необходимость приводить различные виды труда к единому показателю — стоимости, определяемой общественно-необходимым трудом» (*Вознесенский В. Военная экономика СССР в период Отечественной войны*. М., 1948, с. 145—146).

Последующий анализ показал слабость учетно-распределительной концепции, которая, по существу, вводила производственные отношения из отношений распределения и потребностей учета.

Учетно-распределительная концепция продержала

менее десяти лет. В 1951 г. состоялась дискуссия по новому макету учебника политической экономии, который впервые включал большой раздел, посвященный социализму. А в 1952 г. в связи с вопросами, поднятыми на дискуссии, выходит работа И. В. Сталина «Экономические проблемы социализма в СССР». Причиной сохранения товарно-денежных связей, по определению Сталина, является существование двух форм собственности на средства производства: государственной и кооперативно-колхозной. В этих условиях государство может распоряжаться лишь продукцией государственных предприятий, тогда как колхозной продукцией, как своей собственностью, распоряжаются лишь колхозы. Но колхозы не желают отчуждать своих продуктов иначе, как в обмен на промышленные товары. Поэтому товарное производство и товарооборот являются у нас такой же необходимостью, как и тридцать лет назад, т. е. в начале новой экономической политики. По мнению Сталина, сфера действия товарного производства при социализме ограничивается предметами личного потребления. Нетоварный характер средств производства он обосновал тем, что здесь обмен происходит между производственными подразделениями, являющимися представителями единого собственника — государства.

К достоинствам этой концепции относится попытка увязать существование товарного производства уже не с распределенческими, а собственно производственными отношениями. В то же время и она была уязвимой. Во-первых, если товарные отношения порождены сохранением (паряду с общественной) кооперативно-колхозной формы собственности, то получается, что недостаточная зрелость одной относительно небольшой части социалистического производства навязывает всей системе внутренне не свойственные ей формы развития. Во-вторых, если товарные отношения связаны с сохранением кооперативно-колхозной собственности, то сокращение удельного веса данной формы должно было бы как-то отразиться на самих рыночных отношениях. Однако, несмотря на более быстрый рост государственной собственности и довольно широко проведенные в 50-х годах мероприятия по превращению отсталых колхозов в совхозы, рыночные отношения не только не сворачивались, а определенно расширялись и укреплялись.

Серьезным недостатком этой концепции было отрицание товарного характера средств производства в государственном секторе.

Объяснение товарных отношений при социализме существованием двух форм собственности на средства производства сохраняло доминирующее положение в нашей литературе до середины 50-х годов. В 1957—1959 гг. развернулись дискуссии по проблемам товарных отношений при социализме. В этих дискуссиях и последующих работах выявились самые различные позиции. Весьма условно их можно разделить на четыре группы: отрицание политэкономической природы товарных отношений при социализме, объяснение товарно-денежных отношений двумя формами собственности на средства производства, объяснение их характером труда при социализме, выделение в качестве ключевого момента экономической обособленности производственных звеньев народнохозяйственной системы и рассмотрении факторов, обуславливающих эту обособленность.

Прежде всего следует отметить возрождение позиций, отрицающих товарный характер целого ряда категорий, используемых социалистической экономикой. Сторонники данной точки зрения продолжают исходить из представлений о принципиальной несовместимости социализма и товарных отношений, выражают определенное «политическое недоверие» товарным отношениям и отказываются признать их равноправными элементами социалистического производства:

«Товарное производство и социалистическая собственность — это взаимно исключаящие понятия. Конечно, на первый взгляд... вся та масса предметов потребления, продаваемых населению и учреждениям в магазинах розничной торговли, кажется именно результатом товарного производства. Однако это чисто внешнее впечатление...» (*Малышев И. С. Общественный труд и цена при социализме. М., 1960, с. 23—24*).

«Товарный характер хозяйства несовместим с планированием. Планирование товарного хозяйства — это, действительно, сапоги всмятку» (*Соболь В. А. Очерки по вопросам баланса народного хозяйства. М., Госстатиздат, 1960, с. 49*).

Позднее с подобной же категоричностью высказывается Н. В. Хесин:

«С точки зрения внутреннего строя наше социалистическое производство противоположно товарному производству, это доказано и теорией и практикой» ...«Употребление терминов «товарное производство» и «закон стоимости» при оценке природы нашего социалистического производства неправомерно»...

«От товарно-денежных отношений сохранилась лишь внешняя форма, за которой скрывается новое содержание — социалистическое, нетоварное по своей сущности» (Хесин Н. В. В. И. Ленин о сущности и основных принципах товарного производства. М., Изд-во МГУ, 1968, с. 179, 180, 174).

Совсем недавно в защиту этой позиции выступил И. Моисеенко:

«Переход средств производства в общее владение фактически ликвидирует рыночный обмен в тех пределах, в которых господствует общественная собственность. При этом еще раз подчеркиваем: речь идет о рыночном обмене в политико-экономическом смысле слова... Но коль скоро здесь нельзя говорить об «обмене», нельзя, если быть точным, непосредственно общественный продукт называть товаром в политико-экономическом смысле, т. е. продуктом, предназначенным для обмена» (Моисеенко И. Непосредственно общественный характер производства и товарно-денежные отношения при социализме.— Экономические науки, 1978, № 2, с. 4, 6).

Вопрос о том, какие реальные явления и процессы помогает объяснить такая конструкция, не ставится. Тем самым обходятся те коренные вопросы, на которые практика ждет ответа от теории: что должно быть положено в основу разработки шкалы плановых цен (ведь, если нет товара, то нет и действия закона стоимости; а если нет этого последнего, то какой же закон определяет построение системы цен при социализме?); как осуществлять совершенствование механизма экономического регулирования (если ставится под сомнение стоимостная конструкция цены, то на основе каких теоретических позиций объясняются категории издержек производства, платности за фонды, процента, ренты, прибыли, рентабельности и как теоретически правильно и практически результативно управлять этими рычагами?).

Несмотря на то, что выступление с подобных позиций в настоящее время становится все менее популярным, появление статьи знаменательно. Оно свидетельствует о неугасшем споре и попытках найти решение проблемы, отправляясь от описания некоего «чистого» социализма.

Большинство экономистов как в СССР, так и в других социалистических странах исходит из представлений, что категории «товар», «деньги» и т. д. отражают не только форму, но и существо меновых отношений. Социализм рассматривается как система планового ведения хозяйства, включающая в себя в определенных

границах меновые отношения и потому использующая рыночные категории. Отсюда — требование совершенствования форм построения меновых отношений, изучения и использования закона стоимости.

Если товарно-денежные отношения не являются чисто расчетными инструментами, а отражают природу меновых отношений, то как объяснить сохранение этих отношений при социализме?

Классическое обоснование причин, определяющих развитие товарно-денежных отношений, включает два момента: общественное разделение труда и обособленность производителей как собственников средств производства и продуктов труда. То, что общественное разделение труда выступает в качестве исходного основания любой формы товарного производства, — не вызывает сомнений. Вопрос в другом: поскольку при социализме ликвидирована обособленность производителей как частных собственников средств производства и продуктов труда, то что действует «вместо» данного фактора, обуславливая необходимость сохранения товарно-денежных отношений?

Можно отметить два направления исследований. Первое отражало поиски некоторой особой причины или группы причин, обуславливающих сохранение товарно-денежных отношений при социализме. Однако выдвинуть принципиально новые идеи на этом пути не удалось. По существу, мы встречаемся с уже известными позициями, но, как правило, сильно «размытыми» — к некоторой причине, выдвинутой на первый план, присоединяется целый ряд дополнительных причин. В силу этого сама группировка воззрений становится условной. И все же известное разграничение позиций сохранилось.

Некоторые экономисты продолжают выдвигать на первый план вопрос о существовании двух форм собственности на средства производства:

«Экономические связи между государственной промышленностью и колхозным сельским хозяйством осуществляются при помощи товарного обмена, характеризующегося типичными чертами товарных отношений — наличием разных собственников отчуждаемых ими вещей и переходом обмениваемых товаров из государственной собственности в кооперативно-колхозную или наоборот» (*Островитанов К. В. Строительство коммунизма и товарно-денежные отношения. М., Политическая литература, 1962, с. 34*);

«Если бы не было кооперативно-колхозной формы собственности при социализме, то движение продуктов от производства до потребления не принимало бы формы торговли, а сами продукты государственного производства не превращались бы в товар... Тесная взаимосвязь и взаимозаменяемость частей народного хозяйства, представляющая собой единый и цельный организм, вызывает необходимость единой формы связи, расчетов и учета производства, реализации и потребления продукции во всем народном хозяйстве в целом.

Такой формой связи могут быть только товарно-денежные отношения, ибо наличие товарного производства в колхозах делает его абсолютно неизбежным в государственном секторе народного хозяйства. Если бы государственные предприятия существовали и действовали совершенно изолированно от колхозов, то их производство не было бы товарным» (*Макарова М. Ф. О товарном производстве и законе стоимости при социализме. М., Госполитиздат, 1958, с. 65, 66—67*);

«Будь в социалистическом обществе только один собственник, никаких товарных отношений в нем не существовало бы» (*Колганов М. В. Собственность в периоде перехода к коммунизму. М., Экономиздат, 1963, с. 38*);

«Корни товарных отношений нужно искать в отношениях собственности... Товарные отношения вытекают из особенностей социалистической собственности, хотя и имеются большие расхождения в понимании того, какие именно особенности социалистической собственности вызывают эти отношения» (*Лопаткин В. Г. Товарные отношения и закон стоимости при социализме. М., Мысль, 1966, с. 7*).

В несколько измененной форме вновь выдвигается позиция, объясняющая товарно-денежные отношения характером труда при социализме:

«...Противоречие между экономическим равенством по присвоению — распоряжению средствами производства и экономическим неравенством по присвоению — использованию означает, что труд, уже ставший непосредственно общественным, вместе с тем еще остается социально неоднородным. Указанное обстоятельство предполагает необходимость привлечения работников к труду при помощи материальных стимулов. В свою очередь это означает необходимость эквивалентного обмена продуктами труда» (*Кронрод Я. А. Закон стоимости и социалистическая экономика. Некоторые актуальные проблемы. М., Наука, 1970, с. 27*);

«Опыт показал, что учет труда должен представлять собой общественный процесс, непосредственно связанный с материальным стимулированием. В этих условиях товарные отношения являются наиболее целесообразной формой экономической связи, обеспечивающей общественный учет труда и в то же время стимулирующей заинтересованность предприятий (государственных и колхозных) и отдельных их работников в развитии производства, в выполнении планов. Необходимость материального стимулирования труда вытекает из недостаточного развития производительных сил социалистиче-

ского общества, из противоречий между общественной собственностью и невозможностью полного удовлетворения потребностей трудящихся» (Козлов Г. Социализм и товарно-денежные отношения.— Вопросы экономики, 1960, № 11, с. 25);

«Но до тех пор пока сохраняется распределение по труду с естественной необходимостью сохраняются товарно-денежные отношения, а стало быть, и товарное производство» (Трифонов Д. К. Категории и законы политической экономики Л., Изд-во ЛГУ, 1973, с. 176.);

«Товарный характер производства при социализме определяется рядом условий. Это наличие разделения труда, существование известной обособленности предприятий, объединений...». В конечном счете, по мнению автора, «причина кроется в характере труда при социализме, необходимости его материального стимулирования» (Бунич П. Г. Проблемы хозяйственного расчета и финансов в условиях реформы. М. Финансы, 1970, с. 10, 12).

Была предложена и позиция, соединяющая два противоположных тезиса — особенности отношений собственности и характер труда при социализме:

«Причины существования в социалистической экономике производства товаров, товарно-денежных отношений... заключаются в особенностях отношений общественной социалистической собственности и характере труда. Последние обусловлены в конечном счете степенью развития общественного характера производства и уровнем производительных сил» (Румянцев А. М. Политическая экономия. Социализм. Учебник М., Политиздат, 1975, с. 127);

«Общественное разделение труда и социалистическая собственность на средства производства обуславливают специфический характер общественного труда при социализме..., из этого характера общественного труда вытекает необходимость товарного производства и его особенности по сравнению с товарным производством в досоциалистических формациях» (Дьяченко В. П. Товарно-денежные отношения и финансы при социализме. М., Наука, 1974, с. 5);

«Основная причина товарных отношений заключается в характере труда, создавшего продукты, который, в свою очередь, определяется формами собственности на средства производства и экономическим положением производителей в системе общественного хозяйства» (Раздовский Г. И. Товарный характер социалистического производства. М., Экономика, 1967, с. 33);

Второе направление в качестве непосредственной причины сохранения товарно-денежных отношений при социализме (наряду с общественным разделением труда) признает экономическую обособленность звеньев социалистического производства. В центр внимания

выдвигается вопрос о факторах, определяющих самую экономическую обособленность.

В качестве одного такого фактора называются различия в техническом уровне подразделений общественного производства (И. И. Кузьминов, В. А. Пешехонов и др.):

«Пока существуют различия в техническом уровне, существует и обусловленная ими известная относительная самостоятельность отдельных предприятий в рамках единой государственной собственности, и отношения между отдельными предприятиями по необходимости должны быть построены на принципе обмена продуктами и эквивалентного возмещения производственных затрат, т. е. товарного обмена. Стало быть, товарное производство и товарно-денежные отношения, их сохранение при социализме определяются не отношениями общенародной собственности, не противоречием, заключенным в общенародной собственности, а уровнем, характером материально-технической базы производства, противоречия между этой базой и новой системой отношений» (Кузьминов И. И. Очерки политической экономии социализма. М., 1971, с. 215).

Второй фактор — обособленность интересов коллективов социалистических предприятий, необходимость материального стимулирования (эта позиция смыкается с точкой зрения Я. А. Кронрода и Г. А. Козлова):

«Экономическая обособленность социалистических предприятий вызывается тем, что на социалистической фазе труд не стал еще первой жизненной потребностью и имеется относительное обособление интересов отдельных членов общества от интересов общества в целом... Самостоятельность предприятия и выражается в том, что его деятельность направлена на реализацию общественных и обособленных интересов самого предприятия» (Батырев В. М. Товарно-денежные отношения, финансы и кредит в социалистическом хозяйстве. М., 1970, с. 33);

«Товарное отношение имеет многостороннее основание. При социализме его основой является экономическая обособленность членов общества как тружеников, разнокачественность их труда. Общественный учет каждого отдельного производителя осуществляется не непосредственно, а через продукт его предприятия. Это обуславливает относительную экономическую обособленность предприятий в рамках целого общенародного планомерного производства... Внешне именно обособленность предприятий выступает как непосредственная, ближайшая причина товарных отношений при социализме. Однако, как мы видим, исходным является не отношение предприятий друг к другу, как в условиях частного товарного производства, а отношения отдельных тружеников ко всему обществу, осуществляемые через возмездные отношения между

предприятиями» (*Курс политической экономии*. Т. II/Под ред. Н. А. Цаголова. М., 1970 с. 271).

Еще один фактор — недостаточно высокий уровень обобществления производства, обуславливающий нецелесообразность использования различных по характеру широте форм обособления (В. А. Медведев, А. Н. Малафеев и др.):

«Необходимость относительной экономической обособленности отдельных звеньев социалистического хозяйства и использование товарно-денежных отношений обусловлены, на наше мнение, пока еще недостаточной глубиной обобществленного характера производства на социалистической стадии развития — недостаточной с точки зрения полной централизации экономических функций в руках общества... В современных условиях пока еще нет достаточных материально-технических средств, необходимых для сбора, обобщения информации и выработки научно обоснованных команд из центра по всем вопросам деятельности предприятий. Народное хозяйство еще не превратилось в строго детерминированную систему, отдельные звенья которой жестко связаны друг с другом. Обособленность отдельных звеньев хозяйства придает экономическим отношениям товарно-денежный характер» (*Медведев В. А. Социалистическое производство. Политико-экономическое исследование*. М., Экономика, 1976, с. 188—189, 191);

«Непосредственная причина товарного производства состоит в существовании социалистического разделения труда и относительной обособленности социалистических предприятий и их работников. Обособленность эта многообразна. Государственные предприятия, с одной стороны, и колхозы — с другой, обособлены друг от друга в связи с их отношением к средствам производства и производимой продукции. Колхозы обособлены друг от друга как различные собственники. Государственные предприятия обособлены друг от друга как различные владельцы средств производства и производимой продукции. Часть средств производства и продукции производится в подсобном хозяйстве, и колхозники являются личными ее собственниками. Труженики социалистического общества являются собственниками получаемых ими доходов. Таким образом, объективные экономические условия социализма — общественное разделение труда и экономическая обособленность различных звеньев народного хозяйства — превращают продукты труда в товары, обуславливая существование товарного производства при социализме» (*Малафеев А. Н. Прошлое и настоящее теории товарного производства при социализме*. М., Политиздат, 1975, с. 103).

Разочарование тем, что все выдвинутые причины или их системы не дали удовлетворительного объяснения, привело некоторых товарищей к следующему суж-

дению: поиск особых причин не имеет должного обоснования. «...Для существования товарного производства,— пишут Д. В. Валовой и Г. Е. Лапшина,— необходимо, во-первых, разделение труда и непременно связанная с этим специализация отдельных товаропроизводителей, производящих потребительные стоимости не для себя, а для других (общественные потребительные стоимости), во-вторых, эти потребительные стоимости должны поступать к своим потребителям посредством возмездного, эквивалентного обмена.

Сохраняются ли названные условия в период перехода от капитализма к социализму и в развитом социалистическом обществе? Безусловно. В этом экономисты единодушны. Поэтому поиск причин существования, а тем более возникновения товарного производства при социализме не вызывается необходимостью» (Валовой Д. В., Лапшина Г. Е. Социализм и товарные отношения. М., Экономика, 1972, с. 238).

Однако при внимательном рассмотрении заключение авторов отнюдь не выглядит как разрешение дискуссии. В качестве второго аргумента (наряду с фактором общественного разделения труда) они отмечают наличие возмездного, эквивалентного обмена. Но ведь никакое общественное разделение труда невозможно без возмездного обмена продуктами трудовой деятельности, а сам этот обмен не может быть признан удовлетворяющим обе стороны (а следовательно, и не может практиковаться сколько-нибудь долго), если он не будет построен на основе в той или иной степени реализуемого принципа эквивалентности. Итак, основной вопрос, почему же обмен продуктами общественно разделенного труда происходит в форме товарно-денежных отношений, отнюдь не получил убедительного разъяснения.

Главным продвижением последних лет следует признать переход к анализу факторов, определяющих экономическую обособленность звеньев народнохозяйственной системы. Остановимся на этом вопросе несколько подробнее.

Экономическая обособленность есть характеристика хозяйственного положения вычлененных звеньев системы общественного разделения труда. Последняя различна в рамках разных способов производства. Так,

можно говорить об экономической обособленности отдельных производителей в рамках первобытной общины (самостоятельность в организации специализированных работ, дополнявшаяся традиционными формами перераспределения продуктов труда внутри общины). Можно говорить об экономической обособленности опирающейся на институт частной собственности средства производства (простое товарное и капиталистическое производство). Последняя характеризуется полной самостоятельностью в решении вопросов: и как производить, где, с кем и на каких условиях вступать в процесс перераспределения созданных продуктов. Эта обособленность имеет лишь одну возможную форму своего разрешения — использование рыночных отношений.

Совершенно особое место занимает обособленность в рамках планового социалистического производства. Логически она могла бы быть ограничена решением внутренних технико-экономических задач (самостоятельность организации производственного процесса). Однако была избрана более широкая, хозяйственная модель, предполагающая сохранение (в известных границах) товарно-денежной формы построения «внешних» отношений производственного предприятия.

Таким образом, не существование экономической обособленности обусловило сохранение товарно-денежных отношений, но признание необходимости сохранения товарно-денежных отношений определило выбор формы и границ построения экономической обособленности социалистических производственных предприятий.

Итак, определенный круг поисков замыкается и мы снова у исходной черты: необходимо определить причину сохранения товарно-денежных отношений в рамках социалистического способа производства.

**Что значит преодолеть товарные отношения?**

Многолетние дискуссии показывают, что можно подыскивать все новые и новые аргументы

как за, так и против каждой из выдвинутых позиций. Когда наука сталкивается с невозможностью в рамках некоторой выбранной системы посылок найти решающие доказательства в пользу одного из нескольких оспариваемых суждений, необходимо выйти за границы

данных посылок, переформулировать исходную постановку вопроса.

Вернемся к началу начал и переформулируем вопрос. Вместо постановки вопроса «Что выражают товарные отношения?» (какие феномены можно, а какие нельзя связывать с данной категорией?) поставим другой вопрос: «Что решают товарные отношения?» (каково их основное назначение?). Ответ достаточно прост — товарно-денежные отношения выполняют функцию перераспределения продуктов общественно разделенного труда. Но это далеко не все. «Гениальность» находки меновой формы состоит в том, что функция перераспределения осуществляется на основе использования автоматически действующего механизма обратных связей. Последний позволяет реализовать очень важные дополнительные требования социального плана:

определение величины представленного в продукте общественно необходимого труда;

передача прав производителю на присвоение части совокупного продукта в соответствии с величиной его вклада в создание этого продукта;

предоставление производителю возможности реализовать свой эквивалент в таком наборе продуктов, который отражает его личные потребительские приоритеты.

Совершенно очевидно, что без этого механизма обратных связей система общественного разделения труда не могла бы обеспечивать каждому производителю справедливую компенсацию его труда, и, следовательно, не могла бы утвердиться в обществе, где производители являются частными собственниками средств производства.

Социализм открывает принципиальную возможность осуществить прямое перераспределение совокупного общественного продукта. Но чтобы подняться на этот уровень, планирование должно быть в состоянии обеспечить эффективную реализацию отмеченных выше дополнительных требований социального плана. А это далеко не такая простая задача. Отметим, что предложенная в свое время идея прямого продуктообмена не выдержала испытаний именно потому, что она игнорировала дополнительные требования социального плана.

Следует отметить еще один момент. Мы находимся сейчас на такой ступени, когда развитие производства не только не облегчает, а определенно усложняет переход к прямому перераспределению совокупного общественного продукта. Научно-технический прогресс обусловил такое многообразие производственных звеньев, номенклатуры создаваемых хозяйственных благ, которое выходит далеко за пределы достижимого охвата рамками современных форм прямого планового управления производством. Напомним, что в народном хозяйстве нашей страны действует почти полтора миллиона различных организаций, около 50 тыс. промышленных предприятий (не считая 200 тыс. подсобных предприятий в сельском хозяйстве, строительстве и других отраслях), производящих около 20 млн. разновидностей продукции.

Возможны два принципа построения плановых связей между производством и потреблением: первый — производство ведется по плановым расчетам, еще получившим одобрения потребителей, оно ориентируется на ожидаемое поведение, а не на окончательный выбор; второй — производство, представив для выбора определенные образцы, ведется по прямым заявкам потребителей.

В первом случае выбор потребителя происходит после окончания производства. Здесь поведение производителя не связано уже осуществленным выбором, а поведение потребителя не связано заранее выданными заявками. Эту форму можно было бы определить как свободную связь производства и потребления. Существует только одна известная нам форма перераспределения продукта общественно разделенного труда — форма меновых отношений. Продукт производства выступает как товар, эквивалент вклада производителя в производство — в форме денежных доходов, а перераспределение продукта общественно разделенного труда — в форме обмена товаров и товарных услуг на денежные доходы населения.

Во втором случае выбор потребителя происходит до начала процесса производства, решение о создании соответствующей единицы продукта принимается на основе уже полученного акцепта потребителя. Это значит, что труд, затрачиваемый на производство соответствующих продуктов, уже получил общественное при-

знание, уже выступает как общественно необходимый. Акт продажи приобретает формальное значение, а рыночные категории выступают как расчетный инструмент.

Пока система заказов потребителей имеет локальное распространение, она не может изменить природы рыночных отношений. Но если производство ведется на основе выявленных запросов потребителей в масштабах всей экономической системы, то картина меняется. Мы получим принципиально новую, адресную систему связи между производством и потреблением, где затраты труда изначально — в самом процессе планового распределения — будут выступать как признанные обществом, акт купли-продажи потеряет значение рыночного механизма и превратится в чисто расчетную форму.

Реализация в масштабе всего народного хозяйства прямой адресной системы связи между производством и потреблением предполагает достижение исключительно высокой ступени экономического и социального развития.

Отметим некоторые технико-экономические условия решения данной задачи.

1. Система информации находится на таком уровне, при котором все потребители имеют возможность ознакомиться со всеми образцами интересующих их продуктов и все заявки на приобретение продуктов немедленно передаются соответствующим производственным подразделениям.

2. Производство продуктов длительного и среднего сроков службы находится на таком уровне, при котором оно может в приемлемый срок по получении заказа создать и доставить потребителю соответствующую вещь.

3. Производство продуктов краткосрочного пользования достаточно эластично, чтобы быстро и точно реагировать на изменение запасов в связи с удовлетворением предъявленных запросов.

4. Производство всех видов услуг достаточно эластично, чтобы непосредственно реагировать на изменяющуюся величину запросов.

Пока мы далеки от достижения этих условий. Но если система общественного разделения труда не может быть построена на основе прямой связи — работы производителей по заказам потребителей, то она мо-

жет развиваться только на основе установления  
свенной, опосредованной связи, т. е. на основе мено  
отношений. Производители ведут оценку ожидаем  
платежеспособного спроса и на основе этой оценк  
с известным элементом риска — организуют произ  
ство, рекламу и сбыт товаров (последние две функ  
могут быть переданы системе торговли). Потребит  
знакомятся с уже созданными товарами и только п  
этого решают, что и когда они готовы приобрести.  
купли-продажи представляет собой классическую  
му меновых отношений. Именно здесь (и только зд  
осуществляется процесс признания труда, затрачен  
на производство продукта как общественно необх  
мого. Тем самым выполняется важнейшая эконом  
ская функция рыночных отношений. На сегодня  
хранение рыночных отношений есть сохранение  
инструмента, на основе которого производство мо  
функционировать, ориентируясь на некоторого ожи  
мого потребителя, а потребитель получает возможно  
реализовать свой индивидуальный выбор.

Преодоление товарно-денежных отношений пред  
лагает реализацию определенных социальных ус  
вий, а именно: рост запросов потребителей в отно  
нии качественной характеристики создаваемых п  
дуктов должен находиться в пределах реальных в  
можностей перестройки производства.

В те времена, когда классики марксизма выдвига  
тезис о том, что переход к коммунистическому спосо  
производства позволит преодолеть товарно-денежны  
отношения, господствовал простой тип связи меж  
производством и потреблением. Изменение качестве  
ных характеристик создаваемых продуктов шло ме  
ленно. Главным требованием было удовлетворени  
первичных, естественных потребностей. Производство  
скорее следовало за потреблением, чем вело его за с  
бой. Отсюда и представление о том, что в новом общ  
стве, где все будут работать (и, следовательно, зна  
«цену» продуктам труда), люди будут ясно видеть  
объективные границы возможного продвижения в пр  
росте создаваемых потребительских благ и сознательн  
ограничивать свои запросы.

Сегодня мы живем в условиях развитого общества  
характерной чертой которого является сложный ти

связи между производством и потреблением. Все большее значение приобретает удовлетворение вторичных потребностей. Производство активно ведет за собой потребление, причем в каждый данный момент оно может удовлетворить лишь некоторую часть порожденных им потребностей. Уже здесь возникает существенный разрыв между величиной выявленной потребности и реальными возможностями производства.

Отмеченные моменты дают основание утверждать, что исторический процесс отрицания товарно-денежных отношений неразрывно связан с переходом к новому типу потребления, где запросы в отношении многообразия и темпа изменения качественных характеристик создаваемых потребительских благ будут увязаны с запросами в отношении всестороннего физического и духовного развития человека, сохранения богатств и красоты Земли в интересах нынешнего и грядущих поколений.

Переход к этому новому, коммунистическому типу потребления мы представляем себе на основе глубокого сдвига в развитии общественного сознания, уяснения того, что полное удовлетворение потребностей возможно в границах определенных социальных норм потребления, установленных исходя из достигнутого уровня развития производства и требований сохранения ресурсов жизнеобеспечения нашей маленькой планеты Земля.

Таким образом, преодоление товарно-денежных отношений выступает как результат развития производства, изменения типа потребления и утверждения нового уровня социального сознания.

Представления о причинах сохранения товарных отношений при социализме служат отправным звеном анализа механизма действия закона стоимости в условиях плановой социалистической экономики.

## **ЗАКОН ТРУДОВЫХ ЗАТРАТ — ОСНОВА ПОСТРОЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИЗМЕРЕНИЙ**

**Понятие ценности  
хозяйственных благ**

Отношение человека к объектам своей деятельности и условиям существования позволяет выделить их из всех явлений внешнего мира в некоторую общую категорию, определяемую понятием «блага».

По отношению к благам формулируется понятие ценности, которое имеет два аспекта или две линии оценок: оценки благ с точки зрения их полезности, способности удовлетворять определенные потребности человека, и оценки благ с точки зрения того, что стоит получение, т. е. с точки зрения вклада человека в процесс производства.

Двум качественно различным аспектам оценок соответствуют и два понятия ценности: потребительная стоимость и стоимость.

Понятие потребительной стоимости относится к всем элементам благ, в том числе и к тем, которые пользуются человеком во вред самому себе или другим во вред другим.

Что же касается понятия стоимости, то оно имеет смысл только в отношении части благ, а именно благ, являющихся объектами общественного производства, т. е. форм человеческой деятельности, которые на современном этапе включены в систему общественного разделения труда. Как отмечал К. Маркс, «при определении стоимости речь идет об общественном рабочем времени вообще, о количестве труда, которым вообще может располагать общество и долей поглощения которого различными продуктами соответственно определяется их общественный удельный вес» (Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд., т. 25, ч. II, с. 454). Объекты этих форм человеческой деятельности могут быть определены как «хозяйственные блага».

В категорию хозяйственных благ не включают те условия существования человека, которые на сегодняшний день не являются дефицитными (например, солнечный свет, солнечное тепло), а также те, которые, даже став дефицитными, не могут выступать как объекты собственности (например, чистый воздух). В категорию хозяйственных благ не включается и весьма широкий круг объектов деятельности человека, таких как хобби, самообслуживание (умывание, одевание, еда), услуги, оказываемые друг другу в кругу семьи, знакомых и т. д.

Выделение категории хозяйственных благ дает возможность определить самую общую совокупность объектов, являющихся предметом экономического анализа.

Из категории хозяйственных благ мы особо выделяем товары и товарные услуги, т. е. ту группу, которая

является предметом меновых отношений. Для капитализма это всеобщая форма богатства, а для социализма — весьма широкая форма воплощения продуктов производства.

По отношению к товарам понятие стоимости имеет специфическое значение. Оно отражает не просто общественную оценку производства, а оценку, которую хозяйственные блага, созданные для обмена, получают в процессе меновых отношений.

Таким образом, понятие стоимости имеет два аспекта. Трактующая в широком плане стоимость выступает как категория, характеризующая оценку ценности получения хозяйственных благ, независимо от тех форм общественных отношений, которые они опосредуют. Трактующая в узком плане стоимость выступает как категория, характеризующая оценку ценности приобретения товара.

Анализ стоимости товара является исходным моментом и центральным звеном исследований концепции ценности хозяйственных благ.

**Феномен шкалы цен и его объяснение** В условиях развитого товарного производства меновые отношения принимают форму обмена товаров на деньги, каждый товар выступает на рынке с ценой (продается по определенной цене). Цены товаров есть та внешняя форма, которая является непосредственным предметом анализа.

Как известно, в экономической науке были сформулированы две исходные позиции в объяснение систем ценообразования — трудовая теория стоимости и теория предельной полезности. Трудовая теория стоимости защищает тезис, согласно которому меновые отношения товаров выражают их стоимость, а содержанием понятия стоимости являются затраты общественно необходимого труда. Теория предельной полезности защищает тезис, согласно которому «ценность вещи измеряется величиной предельной пользы этой вещи».

Первый наиболее характерный момент, с которым мы сталкиваемся при рассмотрении вопросов ценообразования, — это определенная согласованность систем цен, или феномен шкалы цен.

Возьмем самый простой тип рыночных отношений — рынок свободной конкуренции в условиях простого товарного хозяйства. Можно отметить, что:

цены товаров складываются под непосредственным воздействием соотношений спроса и предложения;

движение цен товаров не хаотично, оно скорее похоже на колебания вокруг некоторого среднего уровня или колебания в рамках некоторых определенных интервалов;

в пределах относительно короткого отрезка времени (скажем, года) интервалы колебаний рыночных цен товаров строго заданы.

Отмеченные моменты позволяют сделать один важный вывод: товары, представленные к обмену на том или ином рынке, могут быть выстроены соответственно тем интервалам, в рамках которых колеблются их цены. Иначе говоря, может быть построена шкала ценового явления ранжированности цен легче всего проследить, если рассматривать уровни цен по товарным группам (оставляя пока в стороне вопрос об ассортиментных различиях в ценах). Выпишем шкалу цен некоторых рядов товарных групп, например продовольственных товаров:

|                         | Цена<br>за 1 кг,<br>руб. |                     | Цена<br>за 1 кг,<br>руб. |
|-------------------------|--------------------------|---------------------|--------------------------|
| Чай . . . . .           | 20                       | Сахар . . . . .     | 0,8                      |
| Перец (черный) . . . .  | 40                       | Картофель . . . . . | 0,6                      |
| Масло (сливочное) . . . | 3,5                      | Соль . . . . .      | 0,4                      |
| Мясо (говяжье) . . . .  | 2—2,4                    |                     |                          |

При всех случайностях соотношений спроса и предложения (а следовательно, и конкретных цен каждого данного момента) существует некоторая закономерность построения системы цен, которая и находит свое отражение в отмеченном выше феномене шкалы цен.

Если мы попробуем выстроить рассмотренный выше ряд товаров по уровню тех средних затрат труда, которые в рамках некоторого данного интервала времени выступают как необходимые для производства единицы продукта, то увидим, что шкала цен определенно совпадает со шкалой затрат труда. Эта общая связь и послужила основанием формулировки трудовой теории стоимости.

Трудовая теория стоимости исходит из того, что первым, самым общим ограничением производства товаров являются затраты труда. Поэтому интервалы,

в которых колеблются рыночные цены товаров, определяются средними затратами труда на их производство. Иначе говоря, выдвигается тезис, согласно которому меновые отношения товаров выражают их стоимость, а содержанием понятия стоимости являются затраты общественно необходимого труда.

Анализ закономерностей формирования цен первоначально удобнее всего рассматривать в отношении некоторой идеальной модели товарного производства. Иногда ее определяют как свободные рыночные отношения, или как условие неограниченной конкуренции. Под идеальной моделью товарного производства понимается модель, в рамках которой производство обладает неограниченной эластичностью в отношении того спроса, который складывается в результате независимого поведения потребителей.

Закон стоимости в самом общем плане можно сформулировать следующим образом: при неограниченной эластичности производства в отношении выявленного платежеспособного спроса цены товаров будут стремиться к их стоимости. Ясно, что идеальная модель представляет собой абстракцию. Ближе всего к ней стоит модель простого товарного производства. Но даже в рамках простого товарного производства не существует независимого поведения потребителей и неограниченной эластичности производства.

Тем не менее данная абстракция имеет важное значение. Она позволяет сформулировать зависимость в ее самом общем виде. Кроме того, поскольку в длительном интервале частные моменты нивелируются, то чем больший отрезок мы берем, тем яснее проявляется общая зависимость. Так, анализ системы цен в интервалах столетнего периода показывает, что шкала цен строго связана со шкалой средних затрат на производство товаров. Сошлемся на исследования движения цен во Франции за полтора века (с 1800 до 1950 г.), выполненные французским экономистом и социологом Ж. Форестье. Подводя итоги, он формулирует весьма знаменательный вывод: «Конечный результат, который, как представляется, вытекает из исследований, подтверждает трудовую теорию стоимости»\*.

---

\* Цит. по кн.: *Deuts H. Valcus of capitalism*. Paris, 1957, p. 68—69.

Как видим, шкала цен — самый общий феномен процесса ценообразования — находит свое полное объяснение на основе трудовой теории стоимости.

Можно ли объяснить шкалу цен на основе оценки полезности благ потребителем?

Проранжируем тот же ряд продовольственных товаров по шкале цен, шкале затрат труда и шкале оценки полезности (в качестве единицы продукта взят 0,1 килограмм каждого данного товара):

|                       | Ранги шкалы цен | Ранги шкалы затрат труда | Ранги шкалы оценки полезности |
|-----------------------|-----------------|--------------------------|-------------------------------|
| Чай . . . . .         | I               | I                        | VI                            |
| Перец (черный) . . .  | II              | II                       | VII                           |
| Масло (сливочное) . . | III             | III                      | II                            |
| Мясо (говяжье) . . .  | IV              | IV                       | III—IV                        |
| Сахар . . . . .       | V               | V                        | III—IV                        |
| Картофель . . . . .   | VI              | VI                       | V                             |
| Соль . . . . .        | VII             | VII                      | I                             |

Здесь четко прослеживается строгая зависимость между рангами шкалы цен и рангами шкалы затрат труда.

Однако позиции товаров, выстроенных по шкале цен, и позиции товаров, выстроенных по шкале оценки полезности, не только не совпадают, но зачастую расположены в обратном порядке. Следовательно, зависимость между рангами шкалы цен и рангами шкалы оценки полезности не существует.

Сторонники теории предельной полезности сделали попытку выйти из затруднения при помощи введения двух понятий полезности: абсолютной полезности (или полезности единиц блага независимо от величины запаса) и относительной полезности (или полезности на которой последней единицы запаса).

Различие двух оценок полезности потребительских благ — важное наблюдение и само по себе не вызывает возражений. Действительно, конкретная оценка полезности некоторой последней единицы блага связана с величиной запаса, которым обладает потребитель: чем больше запас некоторых благ, тем ближе человек к тому пределу, который характеризует полное насыщение данной потребности, а чем больше удовлетворена потребность, тем ниже будет сравнительная оценка ценности дополнительной единицы блага.

Однако центральное положение концепции не выдерживает критики. Сторонники теории предельной полезности исходят из представлений, согласно которым конкретные оценки полезности потребительских благ составляют содержание меновой стоимости (цены) товара. Уровни цен товаров определяются оценкой полезности предельной (последней) единицы запаса соответствующих благ.

Какие аргументы приводятся в подтверждение данной концепции?

Золото, утверждают сторонники теории предельной полезности, стоит дороже хлеба потому, что его запас значительно меньше, чем запас хлеба. «Правда,— пишет Туган-Барановский,— абстрактная потребность в золоте меньше, чем в хлебе, но ведь и общий запас золота еще гораздо меньше хлебного запаса. Значит, хотя абстрактная полезность хлеба гораздо выше, чем золота, предельная полезность золота (т. е. конкретная полезность единицы золота) выше, чем хлеба. Потребность в хлебе насыщается для большинства населения очень полно — большинство населения не голодает — но потребность в золотых украшениях далека от насыщения: очень мало найдется людей, которые отказались бы от лишнего золотого украшения» (*Туган-Барановский М. И. Основы политической экономии. Сп., 1910, с. 63*).

Утверждение, что большинство населения очень полно удовлетворяет свои потребности в хлебе, представляет собой удобный взгляд сытого человека и ничего больше. Сотни миллионов людей на Земле голодало во времена Тугана, голодает и сейчас. Для этих людей потребность в золотых украшениях — нечто весьма абстрактное, тогда как потребность в дополнительном количестве хлеба — самая насущная, ее удовлетворение равнозначно возможности продлить жизнь.

Однако данные моменты никак не влияют на мировую цену хлеба и золота. То же самое можно сказать и о любом другом товаре. То, насколько полно население Земли удовлетворяет ту или иную потребность, не имеет никакого отношения к цене соответствующего хозяйственного блага.

Но, может быть, концепция верна в более узком плане, а именно: содержанием цены следует признать

не оценку полезности продукта, а оценку полезности товара покупателем, владельцем денег?

Попробуем проверить, можно ли объяснить слу-  
отклонения рангов шкалы цен от рангов шкалы оце-  
абсолютной полезности тем, что здесь сравниваю-  
продукты с разной величиной запаса, и будут ли ра-  
шкалы относительной полезности ближе к рангам ш-  
лы цен.

Чтобы проверить эту посылку, необходимо вы-  
лечь некоторую группу товаров, которые обладали  
равной величиной запаса. При равной величине зап-  
относительные и абсолютные полезности товаров бу-  
совпадать и, следовательно, можно выяснить, наско-  
ко шкала оценок полезности будет совпадать со ш-  
лой цен.

Выбрать товары, относительно которых можно бы-  
бы утверждать, что они обладают равной величиной  
запаса, не так просто. И все же это можно сделать. У-  
рошо известно, что в развитых странах спрос насе-  
ния на некоторую группу продовольственных товар-  
потребляемых человеком в крайне ограниченных ма-  
штабах, практически не эластичен ни в отношении  
цены, ни в отношении дохода. К этой группе мож-  
относится соль, перец, горчицу, уксус и некоторые друг-  
товары. Неэластичность спроса в отношении цены  
уровня дохода свидетельствует о том, что население  
считает возможным приобретать эти товары в размер-  
полностью удовлетворяющую потребность. Иначе говор-  
оценки последних единиц запаса каждого из этих то-  
варов будут равны. Отсюда прямо следует, что ранг-  
шкалы цен и ранги шкалы оценки полезности данных  
товаров должны совпадать. А теперь посмотрим, как  
выглядит картина на самом деле.

Сопоставим ранги шкалы цен группы продовольст-  
венных товаров, потребляемых человеком в крайне о-  
граниченных размерах, и ранги оценки полезности:

|                        | Цены,<br>руб/кг | Ранги шкалы<br>цен | Ранги шкалы<br>оценки по-<br>лезности |
|------------------------|-----------------|--------------------|---------------------------------------|
| Перец черный . . . . . | 10              | I                  | } 0                                   |
| Уксус (эссенция) . . . | 5               | II                 |                                       |
| Горчица . . . . .      | 1               | III                |                                       |
| Соль . . . . .         | 0,06            | IV                 |                                       |
|                        |                 |                    | I                                     |

Сопоставление показывает абсолютную несостоятельность предложенного усложненного варианта теории предельной полезности. Соль бесспорно имеет первый ранг по шкале полезности и получает последний ранг по шкале цен. Что касается других рассматриваемых продуктов, то ранжировать их по степени полезности вообще не удастся, между тем их цены строго определены.

Органический порок теории предельной полезности состоит в том, что ее сторонники взяли в качестве исходного звена построения модели ценообразования категорию, которая не обладает характеристикой универсальности и потому не может выступать как плоскость всеобщих соизмерений. Только весьма небольшая группа продуктов поддается некоторому расположению по степени полезности. Но даже в этих случаях мы ничего не можем сказать о мере оценок. Хлеб полезнее картофеля, соль полезнее перца, сахар полезнее чая. Но насколько? А по отношению к большинству продуктов понятие «более полезное» при равной степени удовлетворения потребности вообще не имеет смысла. Что полезнее: галстук или запонки, стол или стул, ручка или чернила? В жизни у взрослых людей подобных вопросов не возникает. Тем более никто не ставит вопроса о том, во сколько раз запонки полезнее галстука, а стул полезнее стола. Вместе с тем цены фиксированы с точностью до копейки. Как же весьма расплывчатые оценки полезности (в большинстве случаев — отсутствие какого бы то ни было представления о сравнительной полезности продуктов) могут служить основой определения четко фиксированной шкалы цен товаров? Достаточно поставить этот вопрос, чтобы ясно увидеть несостоятельность идеи, которая была положена в основу концепции предельной полезности.

Не случайно теория предельной полезности в той прямой, открытой форме, в какой она была провозглашена основоположниками субъективной школы — Джевансом, Менгером, Вальрасом и Кларком, очень скоро была вынуждена рядиться в новые одежды. Уже на рубеже XIX и XX в. был сделан шаг в сторону создания более широкой концепции ценообразования, учитывающей не только оценки потребителей, но и оценки производителей. В частности, А. Маршалл, отмечая одно-

сторонний характер теорий, рассматривающей связь цены со спросом, показал необходимость учета фактора предложения, который зависит уже не от полезности товаров, а от издержек их производства. По существу Маршалл предложил соединить теорию предельной полезности с теорией факторов производства: спрос объяснялся оценкой полезности, но в несколько смещенной трактовке, а именно способностью товаров «приносить выгоду», что касается предложения, то оно объяснялось уровнем цен факторов производства. Это более реалистический взгляд на процессы ценообразования, но и он не преодолевал коренных слабостей теории предельной полезности и теории факторов производства. Взгляды А. Маршалла (правда, несколько переформулированные применительно к более сложным проблемам) легли в основу современных западных теорий стоимости и цены.

Наиболее последовательные представители западной школы вынуждены были отказаться и от понятий предельной полезности и от закона убывающей полезности каждой последующей единицы запаса благ. Так, Джон Хикс в своей работе «Стоимость и капитал» признает бессодержательность понятия предельной полезности поскольку никакие количественные измерения здесь невозможны. «Мы можем только полагать, — пишет он, — что потребитель предпочитает один набор товаров другому. Совершенно бессмысленно говорить, что он желает один набор на 5% больше другого, или что-либо в этом духе»\*.

И если в целом западная школа продолжает упорно цепляться за столь слабый тезис, то только по одной причине — потому что она служит базой для построения концепции, отрицающей трудовую теорию стоимости, теорию прибавочной стоимости, а следовательно и общий вывод о неизбежной смене капиталистической формации более высокой формацией — коммунизмом.

Посылка, согласно которой человек осуществляет выбор товаров, руководствуясь представлениями об относительной полезности приращения благ, оказалась несостоятельной. Она в какой-то степени верна лишь в

---

\* Цит. по кн.: *Блюмин И. С.* Кризис современной буржуазной политической экономии. М., 1959, с. 135, 129.

отношении очень небольшого круга товаров, удовлетворяющих исходные, если можно так выразиться, естественные потребности человека — потребности в основных продуктах питания, самых необходимых предметах одежды и быта. Что же касается массы товаров, создаваемых современной промышленностью, то никто — даже самые высококвалифицированные специалисты — не имеют сколько-нибудь ясного представления об их абсолютной полезности или о полезности приращения единицы каждого из этих благ. Но ведь, скажут нам, товары покупаются, даже те, которые, как утверждают отдельные экономисты, вообще не нужны и представляют собой сугубо искусственные образования. А раз товары покупаются, значит, они удовлетворяют определенные потребности, следовательно, потребитель, расходуя свой доход, имеет определенное представление о полезности приращения каждой из единицы приобретаемых благ. Иначе в безбрежном море созданных промышленностью товаров, где каждый год накатывается волна, или, скорее, — «девятый вал», потребитель, несомненно, потонул бы. Да, он действительно бы потонул и потерял способность к выбору, если бы ориентировался на оценки приращения полезности бесконечного числа вариантов набора хозяйственных благ — это не под силу даже электронно-вычислительной машине. Но покупатель ориентируется по критериям более обобщенного (собирающего) порядка: по стандартам, принятым в соответствующей социальной группе, и стандартам, создаваемым рекламой. Оба эти ориентира выработаны самой промышленностью. Современная промышленность формирует спрос в соответствии с имеющимися техническими и экономическими возможностями и развивает производство в соответствии с величиной реально сформированного спроса. В этих условиях цены оказались еще более жестко привязанными к издержкам производства при том масштабе производства, который ориентирован на ожидаемую величину платежеспособного спроса.

В работах современных западных экономистов, посвященных проблемам ценообразования, можно выделить четыре направления: теорию потребительского спроса на потребительские товары и товарные услуги; теорию распределения, изучающую формирование цен

на рынке факторов производства (труда, капитала, земли); теорию поведения фирмы, изучающую закономерности предложения с точки зрения издержек производства, и теорию рынков, изучающую формирование цен в зависимости от типа рынков (рынок «совершенной» конкуренции, рынок монополии, олигополии и т. п.).

Хотя эти исследования значительно расширили представления о предмете, они не сняли главного вопроса об исходных критериях концепции ценности. Современные западные экономисты связывают ценность с конечным счетом (через комплекс функциональных предпочтений) с предельной полезностью и предельными ценами факторов производства. В силу этого та методика, которая была дана в адрес первых, наиболее откровенных защитников теории предельной полезности, полностью относится и к ним.

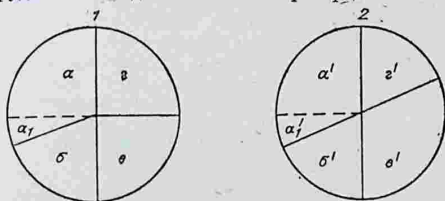
Итак, в решении исходного вопроса теории ценности образования — что является основой соизмерения ценности хозяйственных благ и какова единица меры данных соизмерений — достижения двух противоборствующих концепций существенно различны.

Трудовая теория стоимости дала четкий ответ на эти вопросы. Поскольку рассматривается производство, опирающееся на систему общественного разделения труда (т. е. предполагающее работу членов общества друг на друга), величина труда, затраченного на создание продукта, выступает в качестве важнейшего фактора, связывающего производителей. Общественно необходимый труд, представленный в товаре, является основой соизмерения ценности хозяйственных благ, а единица затрат простого труда (наименее квалифицированного из всех, который на данной ступени развития выступает как общественно необходимый) выступает как единица данных измерений.

Теория предельной полезности не смогла объяснить, как на основе оценки полезности можно строить ранжировать бесконечное многообразие качественно разнородных хозяйственных благ. Не удалось ей и выделить единицу измерения. А без инструмента соизмерений центральная категория субъективной теории — предельная полезность — оказалась бессодержательно абстракцией.

## Принцип равновесия

Нормальное функционирование товарного производства неразрывно связано с осуществлением принципа равновесия. Под равновесием понимается такое состояние рыночной экономики, при котором структура распределения труда, затраченного на производство различных групп товаров и товарных услуг, соответствует структуре распределения совокупного спроса. Поясним этот принцип на небольшой диаграмме, где слева дана система распределения совокупного труда, а справа — система распределения платежеспособного спроса. Будучи внешне независимыми, обе системы внутренне тесно связаны между собой. Если система распределения труда соответствует системе распределения спроса, рыночная экономика находится в состоянии равновесия и каждое ее звено реализует преимущества, связанные с использованием принципа разделения труда, общество создает больше по количеству и разнообразию продуктов труда и каждый производитель получает больше благ, чем он мог бы получить, работая изолированно. Если система распределения совокупного труда не совпадает с системой распределения спро-



Структура распределения труда, затраченного на производство различных групп товаров и товарных групп (1), и структура распределения платежеспособного спроса (2);  $\alpha - \beta$  — доли совокупного труда, затраченного соответственно на производство продуктов питания (в том числе одного их вида —  $\alpha_1$ ), средств производства, предметов среднего и длительного сроков пользования, товарных услуг;  $\alpha' - \beta'$  — доли совокупного платежеспособного спроса, противопоставленные соответственно продуктам питания (в том числе одной из групп —  $\alpha'_1$ ), средствам производства, предметам среднего и длительного сроков пользования, товарным услугам.

са, рыночная экономика оказывается в состоянии неравновесия и эффективность решения задачи обеспечения общественной потребности резко понижается. Допустим, что на производство меда затрачена сотая часть совокупного общественно-разделенного труда, а на приобретение меда приходится лишь тысячная часть платежеспособного спроса. Тогда большая часть труда, затраченного на производство меда, окажется избыточной. Вместе с тем на какие-то другие товарные группы окажется затраченным меньше труда, чем это соответствует структуре спроса.

Принцип равновесия между величиной труда, затраченного на производство всей массы товаров данного рода, и величиной спроса, противостоящего данной группе товаров, имеет очень важное значение при анализе механизма действия закона стоимости. В силу этого следует различать два понятия общественно необходимого труда. Во-первых, величину затрат труда на производство единицы товара данного рода, которая с точки зрения достигнутого уровня развития производительных сил выступает как общественно необходимая. Во-вторых, величину затрат труда на производство всей массы товаров данного рода, которая с точки зрения объема, противостоящего этой товарной группе платежеспособного спроса, выступает как общественно необходимая. Первые составляют единичное понятие: единичные общественно необходимые затраты труда (времени), вторые — родовое понятие: родовые общественно необходимые затраты труда (времени).

Закон стоимости можно представить себе как систему двух линий регулирования с обратными связями, где базой равновесия выступают затраты общественно необходимого труда (единичного и родового).

Первая линия регулирования — приведение цены единицы товара к его стоимости. На рынке признается не тот труд, который фактически был затрачен на производство каждой данной единицы товара (индивидуальный труд), а те наименьшие затраты, при которых может быть создана вся совокупность необходимых обществу продуктов данного рода (единичный общественно необходимый труд):

$$c \rightarrow c',$$

где  $\dot{c}$  — цена единицы товара, а  $c'$  — его стоимость.

Вторая линия — приведение суммы цен всех единиц каждого данного товара к величине предъявленного платежеспособного спроса. На рынке признается не та совокупность затрат единичного общественно необходимого труда, которая фактически представлена во всей массе товаров данного рода, а лишь труд, равный величине выявленного платежеспособного спроса. Ведь платежеспособный спрос отражает не что иное, как стоимостную оценку того труда, который с точки зрения общества необходимо должен быть затрачен на производство всей массы товаров данного рода, т. е. величину родового общественно необходимого времени. «Закон стоимости, — отмечал К. Маркс, — в действительности проявляется не по отношению к отдельным товарам или продуктам, но каждый раз по отношению ко всей совокупности продуктов отдельных обособившихся благодаря разделению труда общественных сфер производства; так что не только на каждый отдельный товар употреблено лишь необходимое рабочее время, но и из всего общественного рабочего времени на различные группы употреблено лишь необходимое пропорциональное количество» (Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд., т. 25, ч. II, с. 185). Эту вторую линию можно представить отношением:

$$p \rightarrow p',$$

где  $p$  — сумма цен товаров данного рода, т. е. стоимостное выражение представленного в них труда;  $p'$  — величина платежеспособного спроса, противопоставленного товарам данного рода.

Если  $c = c'$  и  $p = p'$ , рыночная система (применительно к данному товару) находится в состоянии равновесия.

Если  $p > p'$ , цена будет ниже стоимости ( $c < c'$ ), часть производителей разорится, другая часть признает для себя невыгодным продолжать производство данного товара. Объем производства сократится, цена уменьшится и система будет стремиться к равновесию.

Если  $p < p'$ , цена превышает стоимость ( $c > c'$ ), производство товара становится более выгодным по сравнению с другими товарами. Оно начинает расши-

ряться за счет прилива труда и капитала, цена возрастает, и система снова стремится к равновесию.

Итак, в идеальной модели рыночного хозяйства форма проявления закона стоимости предельно проста: состояние равновесия поддерживается на основе механизма колебания цен вокруг стоимости и масштаба производства вокруг величины выявленного платежеспособного спроса. Эта модель ближе всего к конструкции простого товарного хозяйства. Она предполагает условия предельной эластичности производства в отношении величины и качественной характеристики выявленной общественной потребности (платежеспособного спроса).

Однако реально в рамках каждого данного типа товарного производства (простое товарное хозяйство, капиталистическое производство, товарное производство в рамках плановой социалистической экономики) имеют место существенные элементы неэластичности производства и связанные с этим устойчивые отклонения цен от стоимости.

Одни факторы, определяющие неэластичность производства, исследовались со времен Адама Смита (дефицитность земли и капитала), другие стали предметом изучения лишь на стадии развитого капиталистического производства (запаздывание в реагировании на изменение запросов), третьи еще только начинают вводиться в экономический анализ (дефицитность ресурсов окружающей среды).

Нам представляется заслуживающим внимания анализ проблемы неэластичности производства в ее целостности, выявление основных ступеней трансформации модели стоимостных измерений и учет этих теоретических позиций при построении системы планового ценообразования.

## ТРАНСФОРМАЦИЯ МОДЕЛИ СТОИМОСТНЫХ ИЗМЕРЕНИЙ

УЧЕТ ОГРАНИЧЕНИЙ,  
СВЯЗАННЫХ С ДЕФИЦИТНОСТЬЮ  
ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФОНДОВ.  
ПЛАТА ЗА ФОНДЫ

Анализ неэластичности производства, связанной с дефицитностью используемых ресурсов, методологически удобнее всего начинать с рассмотрения вопроса о роли дефицитности производственных фондов.

К истории вопроса Развитие трудовой теории стоимости шло по линии последовательного расширения представлений и создания все более развернутой концепции.

Первоначально, как отмечалось, формулировалось представление о действии закона стоимости в рамках наиболее простого типа рыночных отношений — рынка свободной конкуренции в условиях простого товарного хозяйства. Здесь можно выделить следующее общее правило построения системы цен: цены колеблются вокруг некоторого среднего уровня, представляющего собой общественно необходимые затраты труда на производство единицы товара, т. е. вокруг стоимости.

Позднее начинает складываться представление о действии закона стоимости при ограниченной эластичности производства в силу разного периода оборота и разного органического состава капитала. Наиболее простой случай — пример с вином, показывающий, что цены на марочные вина повышаются по мере увеличения их возраста (причем затраты на хранение не идут ни в какое сравнение с ростом цен).

Суть отмеченного явления в следующем. В каждый данный момент своего развития общество располагает некоторой ограниченной величиной производственных фондов, что определенно лимитирует его возможности в достижении тех или иных целей. В рамках капитализма производственные фонды выступают как категория капитала, а дефицитность капитала по сравнению с величиной спроса на него служит экономической основой образования процента (цены капитала).

Капиталы, авансированные в разные отрасли хозяйства, существенно различаются между собой по скорости оборота. Последнее обусловлено как структурой деления капитала на основной и оборотный (в конечном счете — уровнем органического состава капитала) так и продолжительностью периодов кругооборота, которые осуществляют капиталы, авансированные в разные типы производства. В результате цена отвлечения единицы капитала оказывается обусловленной двумя моментами: степенью дефицитности капитала как производственного ресурса и скоростью его оборота (или продолжительностью того периода, на который отвлекается каждый данный капитал).

Необходимость учета цены отвлечения капитала как производственного ресурса порождает модификацию принципа построения цен. Переливы капитала из одной отрасли производства в другую, подчиненные требованию «равные капиталы в равные промежутки времени должны приносить равные прибыли», ведут к тому, что база ценообразования устойчиво отклоняется от стоимости и устанавливаются на уровне цены производства (издержки производства плюс некоторая средняя прибыль). В результате в меновых отношениях непосредственно реализуется уже не принцип эквивалентности возмещения затрат труда, а принцип эквивалентности возмещения цены производства.

К. Маркс показал, что новая база ценообразования представляет собой не что иное, как модификацию действия закона стоимости. Принцип, согласно которому стоимость создается трудом, полностью сохраняется — сумма цен производства всей массы созданных товаров совпадает с суммой их стоимостей. Полностью сохраняется и принцип, согласно которому прибыль создается прибавочным трудом наемных рабочих — вся масса реализованной прибыли равна массе созданной прибавочной стоимости. Меняется лишь принцип, на основе которого осуществляется распределение труда и капитала между отраслями производства. Равновесие рыночной экономики регулируется теперь на основе эквивалентности возмещения цены производства.

В рамках капиталистического способа производства модификация механизма действия закона стоимости

под влиянием учета фактора дефицитности капитала создает формы, скрывающие социальную природу строя. Плата за использование капитала как дефицитного производственного ресурса выступает как продукт «творческой силы» капитала, а присвоение этой платы собственником средств производства — как реализация права на часть стоимости, созданной принадлежавшими ему агентами производства. «Законы материи, — пишет Джон Бейтс Кларк, — делают капитал производительным... Способность капитала создавать продукт — есть основа процента» (*Clark J. B. The Distribution of wealth L., 1952, p. 135*). Ту же концепцию защищает П. Самуэльсон: «Капитал, — пишет он, — обладает чистой производительностью, с его помощью производится дополнительное количество продукции, которое остается после всех отчислений в амортизационные фонды; эту производительность можно выразить в форме рассчитываемого за год процента» (*Самуэльсон П. Экономика. М., Прогресс, 1964, с. 633*). Категория процента истолковывается буржуазными экономистами с позиции защиты интересов класса собственников средств производства — капиталистов и таким образом носит явно выраженный апологетический характер.

Чтобы правильно понять роль капитала, необходимо четко различать две его характеристики, или функции: общеэкономическую и социальную.

Капитал в общеэкономической характеристике представляет собой некоторый запас благ, используемых как производственный ресурс, выступающий в денежной, производительной и товарной формах. Этот ресурс ограничен, в связи с чем встает вопрос о распределении ресурса между конкурирующими целями. Процент и выступает как плата за использование дефицитных ресурсов капитала (в его общеэкономической характеристике), а уровень процента — как регулятор распределения данного ресурса.

Капитал в его социальной характеристике есть реализация института частной собственности на средства производства. Его притязания на доход (процент) отражают исторически ограниченную форму распределения собственности на средства производства и ликвидируются вместе с ликвидацией последней. При капитализме функция капитала как производственного ресурса

и функция капитала как формы реализации института частной собственности на средства производства тесно слиты между собой. При этом процент как форма осуществления принципа компенсации в распределении дефицитного производственного ресурса внешне выступает как продукт капитала. В этом смысле можно утверждать, что социальная функция капитала паразитирует на его производительной функции.

Поэтому в своем анализе цены производства К. Маркс уделил главное внимание выявлению природы капиталистического способа производства, раскрытию его эксплуататорской сущности. Вместе с тем данный Марксом анализ имеет и еще один важный аспект. Он позволяет рассмотреть модификацию стоимости в цену производства с точки зрения выбора форм построения рыночных отношений, учитывающих не только эквивалентность возмещения прямых затрат труда, но и эквивалентность компенсации за отвлечение дефицитных производственных фондов.

**Постановка проблемы при социализме**

Долгое время в нашей стране господствовало представление, что проблема распределения производственных фондов должна решаться в строго директивном порядке. В силу этого казалось само собой разумеющимся, что наделение предприятий производственными фондами должно осуществляться безвозмездно.

Данная концепция отражала условия предвоенного периода развития, когда темп технического прогресса был сравнительно замедленным, постановку большинства новых целей можно было учесть в процессе централизованного планирования и соответственно этому осуществлять прямое распределение и перераспределение производственных фондов.

В современных условиях картина существенно изменилась. Искключительно быстрое развитие процессов в области науки, техники, культуры, информации, подвижности населения и т. д. порождает непрерывно меняющиеся запросы к производству, что делает все более сложной проблему оценки конкурирующих заявок производства на новые капитальные вложения и одновременно с этим требует все более гибкой системы перераспределения накопленных производственных фондов.

Сложившаяся в прошлом система хозяйственного расчета была нацелена на минимизацию затрат труда (живого и ошестествленного). Предприятия были заинтересованы в снижении себестоимости. Перед ними не стояла задача минимизации отвлекаемых производственных фондов. В известной степени здесь сказалась прямолинейная трактовка трудовой теории стоимости. Между тем ее признание отнюдь не означает, что расходование производственных фондов интересует нас лишь постольку, поскольку в них представлен ошестествленный труд. В действительности проблема значительно сложнее. Степень эффективности ведения хозяйства — если мы рассматриваем не короткий отрезок времени, а длительный период — зависит не только от того, какое количество труда затрачивается предприятием на производство единицы продуктов, но и от того, какой объем фондов отвлекает предприятие на производство единицы продукта и насколько рационально оно их использует.

Чем меньше средств отвлекает каждое предприятие для выполнения заданной программы, тем больший объем производства может быть обеспечен экономической системой с помощью имеющейся в ее распоряжении совокупности производственных фондов, и, следовательно, тем более высокий уровень жизни может быть достигнут на данном и последующих ступенях развития, иначе говоря, тем выше длительная народно-хозяйственная эффективность использования наличных производственных фондов. То же самое достигается и при более эффективном, более рациональном использовании производственных фондов.

Бесплатность предоставления средств в пользование социалистическим производственным предприятиям выступает как форма, объективно поощряющая невысказанные запросы на капитальные вложения, накопление излишних основных и оборотных фондов, равно как и небережливое отношение к ним. При современных масштабах производства и темпах технического прогресса неэффективное использование средств наносит серьезный ущерб народному хозяйству.

Отмеченные моменты послужили основанием для перехода к осуществлению принципа платности за использование производственных фондов. Раньше всего

принцип платности под наименованием «процента с делового фонда» был реализован в хозяйственной практике Югославии (1957 г.), затем в Венгрии (1964), Советском Союзе (1965), Чехословакии и Польше (1966), Болгарии и ГДР (1967).

Экономическое  
содержание платы  
за пользование  
производственными  
фондами.  
Категория процента

В период, непосредственно предшествующий осуществлению экономической реформы, в нашей стране необходимость введения платности обосновывалась в работах З. В. Атласа,

А. М. Бирмана, Л. А. Ваага, Л. В. Канторовича, В. С. Немчинова, В. В. Новожилова и других. После реформы вопросам платности фондов и обоснованию ее экономической природы посвящены работы многих экономистов, среди которых следует отметить таких авторов, как А. А. Конюс, П. Г. Бунич, В. В. Ситнин, Г. Ник.

Взгляды экономистов социалистических стран на сущность и роль платности за фонды весьма различны. Можно выделить три наиболее характерные позиции. Плата за фонды рассматривается как тождественная:

возмещению затрат общества на создание фондов — доамортизация, «дооценка» средств труда до их полной стоимости (*Бреев Б. Д., Рыбалкин В. Е.* Плата за производственные фонды. М., Знание, 1966; *Конюс А. А.* Платность фондов как выражение действия закона стоимости в социалистическом обществе. — В кн.: Совершенствования планирования и управления народным хозяйством. М., Наука, 1967);

стабильному налогу на прибыль — форма изъятия части чистого дохода (*Ситнин В. В.* Распределение прибыли и эффективность производства. — Вопросы экономики, 1973, № 9; *Либерман Я. Г.* Государственный бюджет СССР в новых условиях хозяйствования. М., Наука, 1970);

проценту на капитал — цена авансирования средств, учитывающая фактор времени (*Чернов Е. С.* Основные фонды в новых условиях хозяйствования. М., Экономика, 1967; *Ник Г.* Научно-техническая революция и экономия производственных фондов. М., Финансы, 1969).

Прежде всего рассмотрим, чем порождены платежи за фонды.

Можно с уверенностью сказать, что не проблемой возмещения исходных затрат общества на их создание. Последняя решается на основе амортизационных отчислений. И если нужна доамортизация, то ее правильнее всего осуществлять на основе пересмотра ставок амортизационных отчислений. Платежи за фонды вызваны к жизни и не потребностями изъятия части чистого дохода предприятий. Эта задача вполне успешно решается на основе использования категории налога с оборота.

Суть проблемы в другом. Используя преимущество единого народнохозяйственного планирования, мы можем наилучшим образом решить стратегическую задачу распределения ресурсов между отраслями и регионами в соответствии с поставленными социальными целями. Но, опираясь только на инструмент планирования, мы не можем обеспечить выбор наилучших вариантов решения тактических задач, связанных с использованием фондов, а именно: повышения фондоотдачи и ограничения запросов в отношении финансирования нового строительства реальными размерами фонда накоплений. Отметим, что в стране одновременно сооружается 250—260 тысяч одних только производственных объектов. По некоторым оценкам, количество одновременно сооружаемыхстроек в 2,5—3 раза превышает наши возможности по объемам капитальных вложений, материальным и людским ресурсам. Здесь мы должны подключить систему экономического регулирования, построенную так, чтобы предприятие, руководствуясь своим локальным интересом, выбирало решения, отвечающие общественным интересам. Введение платности за отвлечение накопленных производственных ресурсов, т. е. рассмотрение части стоимости прибавочного продукта как косвенных издержек предприятия, тождественных категории процента, и призвано решить данную задачу.

Теоретической основой данного подхода служит не представление о производительной функции капитала, а признание роли принципа компенсации как инструмента экономического регулирования, выработанного в рамках товарного производства. Сущность его состо-

ит в платности получения ресурса, причем плата или цена ресурса устанавливается на основе соотношения спроса и предложения. Опыт показал, что принцип компенсации является важным инструментом экономического регулирования. Он позволяет непрерывно корректировать распределение дефицитных ресурсов в соответствии с меняющимися запросами и таким образом обеспечить поддержание определенной пропорциональности между структурой производства и структурой потребления. В этом плане категория процента выполняет функцию, значение которой выходит за рамки капиталистического способа производства.

Переход к платности за пользование производственными фондами — не возврат к капиталистическим методам. Мы восстановили в правах инструмент, выполняющий общеэкономическую функцию и непосредственно нейтральный по отношению к способу производства.

Другой важный вопрос, но уже вопрос практики — это определение норматива платы за фонды.

Если экономическое содержание платы за фонды трактуется как категория, тождественная проценту, то норматив платы за фонды должен быть единым для всех отраслей хозяйства. Размер платежей должен быть независимым от уровня рентабельности. Наоборот, сам уровень рентабельности должен зависеть в числе прочих факторов от суммы платежей за отвлекаемые фонды. Единая ставка позволяет обеспечить совершенно одинаковые требования общества ко всем отраслям и предприятиям в отношении минимальной эффективности использования производственных фондов.

В настоящее время этот принцип частично уже нашел свое практическое осуществление. В СССР за новые производственные фонды и все оборотные средства предприятий независимо от величины достигнутой рентабельности устанавливается единый размер платы.

Однако ввести единые ставки платы за действующие фонды во всех отраслях и для всех предприятий пока не удастся. С одной стороны, сказывается недостаточная отрегулированность оптовых цен и низкая рентабельность отдельных отраслей производства (что требует введения пониженных ставок и даже полного

освобождения части предприятий от платежей за использование фондов). В настоящее время в промышленности примерно 20% основных фондов освобождено от платы (5,6% освобождаются в связи с установленным порядком льгот по платежам за фонды, 9,9% приходится на планоубыточные предприятия, 5,4% — на малорентабельные предприятия, с уровнем рентабельности до 6%). С другой стороны, во многих отраслях до сих пор отсутствуют рентные платежи и недостаточно отрегулированы расчеты по отчислениям от прибылей. В результате на категорию платежей за использование фондов «взваливают» задачу аккумулярования части накоплений, которую должны выполнять другие инструменты. При общем нормативе платы за фонды по промышленности СССР в 6% по предприятиям некоторых отраслей установлены пониженные нормативы (3%), а по предприятиям двух подотраслей пищевой промышленности — повышенные (10%). В совхозах плата за фонды составляет 1% и берется только со стоимости основных производственных фондов. В торговле плата за фонды также равна 1%.

Аналогично решается вопрос и в европейских социалистических странах. Например, в Венгрии введена единая ставка платы за производственные фонды в размере 5% их стоимости. Однако для горнорудной промышленности и внутренней торговли с учетом уровня их рентабельности установлена льготная ставка в 1%. Многие отрасли народного хозяйства вообще освобождены от платы за фонды.

Чтобы норматив платы за фонды стал действенным инструментом экономического регулирования, он должен устанавливаться с учетом, с одной стороны, потребности народного хозяйства в централизованных капиталовложениях, с другой — имеющихся в распоряжении государства финансовых ресурсов. Заниженный норматив будет ослаблять заинтересованность предприятий в более эффективном использовании фондов и, что не менее важно, не будет служить достаточным барьером для ограничения запросов на дополнительное финансирование. В свою очередь, завышенный норматив отрицательно скажется на темпах технического прогресса, препятствуя необходимому об-

новлению фондов и расширению производства.

Нормативы платы за фонды должны быть близки процентам банковского кредита, ибо природа платы за фонды и процента за кредит одинакова — это платежи за пользование средствами, предоставленными в распоряжение предприятий. Пока это требование не выполняется. Ставка процента за долгосрочный кредит равна 0,5% к непогашенной части долга, что соответствует примерно 0,25% первоначального размера ссуды, или в 24 раза меньше платы за фонды (6%) и в 48 раз меньше норматива эффективности (12%). Совхозы за долгосрочный кредит платят 0,75%. Ставки за кредиты в оборотные средства выше. Однако средний уровень ставок по этим кредитам намного ниже платы за фонды.

При столь существенном разрыве между нормативом платы за фонды и ставками банковского кредита вполне естественно стремление предприятий пополнять свои фонды за счет более дешевого источника, а не изыскивать резервы повышения эффективности производства. В результате возникает искусственно завышенный спрос на заемные средства и стремление решать за счет кредита задачи, которые требуют пополнения собственных средств предприятия.

В ряде социалистических стран учли это положение и установили ставки за краткосрочный кредит выше или на уровне норматива платы за производственные фонды. Так, средняя ставка за краткосрочный кредит в Венгрии составляет 9,2%, в Румынии — 6,8, в Польше — 6,2, Чехословакии — 6, в ГДР — 5,9%.

Реализация принципа платности за пользование производственными фондами сыграла определенную положительную роль. В годы восьмой пятилетки намечилось некоторое повышение фондоотдачи, ускорилась реализация излишнего оборудования. Однако в девятой и десятой пятилетках в большинстве отраслей промышленности отмечалось снижение фондоотдачи, рост запасов неиспользованного оборудования. Так, с 1970 по 1976 г. отношение прибыли к производственным фондам в промышленности страны снизилось с 21,5 до 14,4%.

В определенной степени это отражало удорожание экстенсивного пути расширения общественного производства: рост затрат на получение сырья, если дополнительное сырье получается за счет экстенсивного расширения работ в добывающей промышленности (освоения новых менее богатых и более удаленных месторождений) вместо перехода к новой технологии, обеспечивающей уменьшение потерь полезных ископаемых при их добыче, сокращения затрат сырья и энергии на единицу продукции, повторное использование отходов производства и потребления; рост затрат на сохранение окружающей среды в условиях, когда расширение производства не дополняется техническим сдвигом, позволяющим существенно сократить выбросы отходов на единицу создаваемого продукта.

По оценкам некоторых экономистов, снижение фондоотдачи в незначительной степени обусловлено ростом цен на оборудование.

Чтобы стать действенным инструментом системы экономического регулирования, платность за фонды должна быть дополнена установлением рентных платежей за пользование природными ресурсами, а динамика этих показателей должна существенно отражаться на прибылях предприятий и фондах материального стимулирования. Необходим постепенный переход от жесткого централизованного снабжения к реализации средств производства на основе хозяйственных договоров, отражающих соответствующие плановые задания. Сами плановые задания должны быть достаточно стабильны, чтобы предприятия не приберегали оборудование на случай возможного пересмотра плана.

Осуществление принципа платности за пользование производственными фондами поставило и ряд других вопросов практического плана: что принять за базу для исчисления платы (первоначальную, остаточную или восстановительную стоимость основных фондов); каков должен быть срок взимания платы за фонды (равный нормативному сроку амортизации или всему периоду функционирования фондов); как поступать в отношении убыточных и малорентабельных предприятий (освобождать от платы; или эта плата должна покрываться за счет дотаций; взимать плату

с объединений или министерств, в которые входят данные предприятия).

Выявилась необходимость ответить и на некоторые вопросы теоретического плана. Речь идет об объяснении феномена предпочтения во времени.

Превращая часть национального дохода в фонд накопления и распределяя его между производственными подразделениями (наделяя их фондами), общество ограничивает свои возможности расширения потребления в настоящем во имя увеличения производственного потенциала, национального дохода, а следовательно, и фонда потребления будущих лет. При этом конкретное решение задачи распределения фонда накопления связано (паряду с факторами плана) с оценкой оборачиваемости отвлекаемых ресурсов во времени. Так фактор времени включается в экономический анализ.

В западной экономической литературе в качестве общей основы объяснения всех явлений, отражающих изменение оценки ресурсов во времени, принимается концепция «предпочтения во времени». Аксиому о предпочтении благ во времени, или просто «предпочтение во времени», поддерживали и развивали представители различных школ буржуазной политической экономии: Н. Сениор, Дж. Ст. Миль, Е. Бём-Баверк, И. Фишер, А. Маршалл, А. Пигу, Р. Харрод и другие. В наиболее общем виде она формулировалась следующим образом: если взять какое-либо благо в два последовательных момента времени, то его ценность в более поздний момент будет обязательно меньше, чем в момент начала отсчета.

Бём-Баверк дал субъективно-психологическую трактовку этому явлению. Людям, по его мнению, свойственна недооценка будущих потребностей и переоценка будущих ресурсов, необходимых для их удовлетворения. Поэтому при обмене имеющегося в данный момент блага на идентичное благо в будущем к цене последнего приплачивается определенная премия. Эта премия принимает форму ссудного процента. В целом формулировалась концепция, согласно которой само время как таковое есть производительное начало, фактор формирования стоимости, а посему и «сущность капитала».

И. Фишер объяснял «предпочтение во времени» человеческим нетерпением, желанием получить доход или удовлетворение от потребления блага сегодня, а не завтра. В настоящее время наиболее распространенное толкование «предпочтения во времени» связано с именами А. Пигу и Дж. Шэкля, которые считают, что люди из-за их «недостаточной телескопической способности», из-за неопределенности грядущего времени не могут так живо представить себе будущее, как настоящее. Поэтому выгоднее иметь определенную сумму благ в настоящем, чем такую же сумму благ в будущем.

Аксиома о «предпочтении во времени» была использована для объяснения таких категорий, как капитал, прибыль, процент. Апологетическая направленность подобных конструкций достаточно прозрачна. Но ложность теоретической трактовки некоторого явления отнюдь не перечеркивает его реальности.

Положение о понижении оценки ценности экономических ресурсов во времени получило признание в работах ряда советских экономистов. «Будущий продукт, — отмечал В. В. Новожилов, — не эквивалентен тому же продукту в настоящем» (*Новожилов В. В. Фактор времени в экономических расчетах. — В кн.: Математико-экономические проблемы. Л., Изд-во ЛГУ, 1963, с. 3*). Этот момент учитывается в краткосрочных и среднесрочных инвестиционных программах. Последнее требует теоретического обоснования.

Субъективно-психологическую оценку феномена обесценения экономических ресурсов во времени следует решительно отвергнуть. Прежде всего потому, что субъективные оценки производны по своей природе. Далее, на базе субъективных оценок нельзя перейти к системе экономических измерений, а следовательно, невозможно построить и дисконтирование, т. е. приведение оценки ресурса в будущем к базисному (настоящему) моменту времени.

Понижение оценки экономических ресурсов во времени представляет собой не что иное, как своеобразное отражение процесса производства прибавочного продукта. В рамках капиталистической системы хозяйства, где все приравнивается к капиталу, каждое хозяйственное благо оценивается как потенциальный капитал — ресурс, который, будучи сбережен (т. е.

не использован для личного потребления) и накоплен (т. е. превращен в средства производства), выступает как вещественная основа производства прибавочного продукта. В этой плоскости измерений каждой единице продукта в настоящем соответствует некоторое приращение продукта в будущем. Или, что то же самое — единица продукта в настоящем имеет более высокую ценность, чем единица данного продукта в будущем (поскольку в потенциале она содержит возможность приращения стоимости и тем большего, чем больше тот временной интервал, на который продукт превращается в производственный ресурс).

Итак, все становится на свои места. Изменение оценки ценности продуктов во времени отнюдь не является результатом проявления тех или иных психологических моментов: недооценки будущих потребностей или переоценки будущих ресурсов для их удовлетворения, человеческого нетерпения, неопределенности оценки грядущего времени и т. д. Ошибочно представление о роли времени как некоего производительного начала (характеристика времени как сущности капитала). Изменение оценок ценности продуктов во времени есть отражение объективного процесса производства прибавочного продукта под углом временного параметра.

В рамках социалистической экономики постановка вопроса существенно меняется. Речь идет об учете фактора времени при оценке эффективности использования производственных ресурсов в инвестиционных программах разной продолжительности. Здесь используется метод дисконтирования.

При выборе альтернатив в границах малых и средних инвестиционных программ учет коэффициента дисконтирования (средневзвешенного изменения стоимости продукта во времени) позволяет повысить рациональность использования ресурсов. Что касается долгосрочных программ, то их оценка осуществляется по вкладу в достижение высших национальных целей, и вопрос об изменении ценности ресурсов во времени здесь утрачивает свое значение. «Использовать дисконтирование в долгосрочном планировании и прогнозировании, — отмечает В. П. Красовский, — нецелесообразно, ибо оно выступает как своеобразная форма эк-

страполяции и подменяет анализ технико-экономических проблем и тенденций чисто счетными операциями. Опасность механического дисконтирования возрастает, когда оно применяется в совершенно несвойственной ему области взвешивания во времени эффекта осуществления долгосрочных научно-технических программ. . . Реальная сфера применения дисконтного метода — это текущий хозяйственный оборот, «малые формы» технического прогресса и среднесрочные инвестиционные программы» (Красовский В. Интегральный эффект и фактор времени.— Вопросы экономики, 1974, № 8, с. 10).

#### УЧЕТ ОГРАНИЧЕНИЙ, СВЯЗАННЫХ С ДЕФИЦИТНОСТЬЮ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ, ВЫСТУПАЮЩИХ КАК ПРЕДМЕТЫ ТРУДА. ЗЕМЕЛЬНАЯ РЕНТА

Вторая ступень трансформации модели стоимостных измерений обусловлена необходимостью учета ограничений, связанных с дефицитностью природных ресурсов, выступающих как предметы труда. Речь идет о факторах, определяющих сохранение рентных отношений при социализме, использование категории экономической оценки земли и учет рентной компоненты как одного из элементов планового преобразования.

Рента и цена земли при капитализме представляют собой экономическую реализацию права земельных собственников на часть прибавочного продукта, созданного в отраслях производства, использующих земельные ресурсы. Более того, абсолютная рента (плата за право приложения капитала к земле) — сужает границы хозяйственного использования земельных ресурсов и способствует удержанию цен на уровне, превышающем цены производства (издержки производства плюс средняя прибыль).

Отсюда прямо следовало, что ликвидация класса земельных собственников в ходе социалистической революции открывает возможность утверждения принципа бесплатного предоставления земли в пользование производственных коллективов, а реализация этого принципа расширит границы использования земель-

ных ресурсов и позволит увеличить общую массу создаваемых продуктов.

Практика социалистического строительства в СССР подтвердила правильность данных положений и вместе с тем выявила другие аспекты проблемы, которые необходимо учитывать:

выбор рациональных (предпочтительных) вариантов распределения земельных ресурсов между отраслями хозяйства;

требование эффективного и бережливого использования земельных ресурсов;

определение уровня цен продуктов земледелия и добывающих отраслей промышленности, отражающих степень дефицитности используемых в народном хозяйстве природных ресурсов.

**Формулировка задач,  
требующих  
использования  
рентных отношений**

Применительно к первым ступеням социалистического строительства вопросы использования земельных ресурсов сводились к задачам, которые ре-

шались вне выбора альтернатив: закрепление земель за отраслями и предприятиями, хозяйствовавшими на них ранее, и выделение земель из государственного фонда. Однако уже через некоторое время во весь рост встала задача перераспределения земельных ресурсов: изъятие у одних отраслей и передача другим. Наиболее типичный случай — изъятие сельскохозяйственных земель для промышленности, городского хозяйства, транспорта, рекреационных зон и т. д.

Возможны два подхода к решению задач этого плана: административный и экономический. Пока запросы на отведение сельскохозяйственных земель под нужды других отраслей хозяйства были относительно небольшими, казался достаточным чисто административный подход к перераспределению земельного фонда. Но сейчас положение изменилось. Площади, отводимые под промышленную и городскую застройку, постоянно увеличиваются. За последние полвека она выросла в нашей стране в 4 раза и составляет около 50 млн. га. Каждые пять лет площадь городской застройки увеличивается на 15—20%. Если сохранятся современные темпы и способы застройки, то через сто лет площадь угодий, пригодных для земледелия, со-

кратится втрое. Наибольшее уменьшение площади сельскохозяйственных угодий приходится на районы с высокой плотностью населения. Так, с 1953 по 1973 г. площадь сельскохозяйственных угодий сократилась в Северо-Западном районе РСФСР на 35%, в Уральском — на 32, в Восточно-Сибирском — на 19%. Естественно, что в этих условиях изменилось и отношение к проблеме.

Стала очевидной необходимость создания инструмента, на базе которого система автоматически настраивается на минимизацию процессов перераспределения земли так, чтобы это действительно обеспечивало народнохозяйственный эффект. При отсутствии цены земли хозяйства, у которых изымается земля, не получают никакой компенсации и, естественно, несут более или менее значительные потери. Наоборот, хозяйства, которым передаются земли, не побуждаются к тому, чтобы выбрать наиболее дешевые земли и сократить свои запросы до предельно необходимой величины.

Практика требовала установления компенсационных платежей за изымаемые сельскохозяйственные земли, с тем чтобы возмещать затраты, вложенные в изымаемые участки, и расходы по освоению новых земель взамен выбывших. В соответствии с Основами земельного законодательства Союза ССР и союзных республик (статьи 18 и 19) в 1974 г. принято постановление Совета Министров СССР «Некоторые вопросы землепользования при отводе земель для государственных и общественных нужд». В нем предусмотрено возмещение потерь сельского хозяйства в размере стоимости освоения равновеликой площади новых земель с учетом проведения на вновь осваиваемых землях мероприятий по их окультуриванию и повышению плодородия почв.

Жизнь, опережая теоретические исследования, решила вопрос о необходимости оплаты отчуждаемых сельскохозяйственных земель. Так что теперь вопрос не в том, платить за перераспределение земли или нет, а в том, как правильно определить размер этой платы и как обеспечить положение, при котором компенсация не стала бы формой передачи средств из одного государственного кармана в другой, а действительно затраги-

вала бы материальные интересы землепользователей и побуждала бы к поиску наилучших решений.

Бесплатное предоставление земли производственным предприятиям имеет еще один существенный недостаток. Коллективы предприятий, хозяйствующие на земле, оказываются не заинтересованными в том, чтобы выполнять производственные задания, обеспечивая возможно более бережливое расходование природных ресурсов.

Платность получения одних основных элементов производства и бесплатный доступ к другим — природным ресурсам ставит предприятия в условия, когда задачи (выполнение и перевыполнение плана; снижение себестоимости и повышение рентабельности) можно решать без учета фактора рационального использования природных ресурсов.

Как отмечалось в печати, значительное количество сырья остается в недрах (нефти — 50—65%, газа — 50, угля — 30—50, калийных солей — 50—60, слюды — 90%). Много ценных компонентов уходит в отвалы, хвосты — ежегодно до 2000 млн. м<sup>3</sup> различных пород от вскрышных работ на месторождениях полезных ископаемых и отходов от их обогащения, 100 млн. т шлаков и угольной золы, около 140 млн. т улавливаемой пыли. Отвалы не без основания причисляют к «поверхностно залегающим рудам». За годы девятой пятилетки в факелах сожжено или выпущено в воздух около 90 млрд. м<sup>3</sup> попутного газа. Уменьшаются запасы спелого леса, что может привести в ряде областей к сокращению древесины в несколько раз.

Велики потери пахотных земель. С 1960 по 1974 г. площадь пахотных земель, приходящаяся на душу населения, сократилась более чем на одну десятую (с 1,03 до 0,89 га). В ряде районов этот процесс идет еще быстрее. Так, в Казахстане в 1959 г. на душу населения приходилось 3,7 га, а в 1973 г. — только 2,7 га. Общая площадь эродированных земель в стране превышает сейчас 100 млн. га, в том числе около 50 млн. га пашни; общее количество земельных угодий, нарушенных горными работами и отведенных под различные шламо- и шлакохранилища, достигало 2 млн. га,

что составляет примерно треть территории Латвии или почти половину Швейцарии.

Сложившееся положение в немалой степени обусловлено практикой бесплатного землепользования. Пока в нашей стране кроме компенсации за земли, изымаемые из сельского хозяйства, рентные платежи взимаются лишь в некоторых отраслях добывающей промышленности (нефтедобывающей, газовой), в нефтехимической, металлургической, промышленности строительных материалов. Причем размер ренты существенно занижен вследствие широкого применения зональных, а не единых общесоюзных цен (Бунич П. Г. Платежи за материально-финансовые и природные ресурсы. — Экономика и математические методы, 1976, т. XII, вып. 6. с. 1065).

В результате мы не только лишаемся возможности с помощью рентных платежей согласовывать интересы предприятий и общества (делать выгодным для производственных предприятий то, что полезно для общества, и невыгодным — то, что вредно для общества), но и ставим предприятия, работающие в лучших природных условиях, в явно привилегированное положение. Их показатели искусственно завышаются. Появляется возможность крупных поощрений даже при нерациональном ведении производства.

Развитие  
представлений  
о границах  
рентных отношений  
при социализме

Вопрос о существовании и границах рентных отношений в условиях социализма является предметом дискуссий уже многие годы. Первая дискуссия относилась к 1926—1930 гг. В те годы большинство советских экономистов отрицало существование ренты в социалистическом секторе. Рента рассматривалась как форма капиталистической системы производства.

Отсюда делался вывод, что она сохраняется только в кулацких и концессионных хозяйствах. Что касается социалистического и мелкотоварного секторов, то, как отмечалось, здесь существует дифференциальный доход, не принимающий форму ренты.

Вторая дискуссия развернулась в 1958 г., а третья — в 1960—1962 гг. И в этот период ряд советских экономистов продолжал отрицать существование земель-

пой ренты при социализме на том основании, что ее существование связано с монополией частной собственности на землю и капиталистическим типом производства (отражающимся в категории цены производства) (*Струмилин С. Г.* О дифференциальной ренте в условиях социализма.— *Вопросы экономики*, 1960, № 7; *Марков И.* Дифференциальная рента и дифференциальный доход в колхозах.— *Вопросы экономики*, 1960, № 1). Поскольку эти отношения полностью преодолены, преодолена и категория земельной ренты.

Эта позиция игнорировала один очень важный момент. Рента, как и процент, выполняет две функции: социальную и общеэкономическую. Социальная функция ренты связана с реализацией специфических производственных отношений буржуазного общества: отношений между землевладельцами, собственниками капитала и наемными рабочими, общеэкономическая — с реализацией принципа рационального использования земельных ресурсов.

Социализм преодолевает рентные отношения в их специфической социальной функции. Это бесспорно. Но преодолеваются ли на стадии социализма рентные отношения в их общеэкономической функции?

Отношения между государством как собственником земли и производственными предприятиями как землепользователя строились до сих пор без учета рентных отношений. Даже там, где дифференциальный доход изымается (сельскохозяйственная продукция и некоторые другие отрасли добывающей промышленности), это осуществляется не с помощью ренты, а через налог с оборота. Так, дифференциальный доход, созданный в сельском хозяйстве, изымается государственным бюджетом через налог с оборота заготовительных организаций (в виде разницы между дифференцированными заготовительными ценами по зонам и едиными оптовыми ценами, по которым сельскохозяйственные продукты поступают для переработки на государственные предприятия). Дифференциальный доход изымается с единицы сельскохозяйственной продукции, а не с единицы используемого природного ресурса (земли с учетом ее природного плодородия, местоположения и плодородия, обусловленного вложением государственных средств).

Но значит ли это, что мы преодолели рентные отношения в их общеэкономической функции? Практика показала, что выбранная нами форма не является совершенной и не способствует решению задач рационального использования земельных ресурсов, ибо общество не устанавливает жестких условий хозяйственного использования дефицитных природных ресурсов. Это все равно, что поставить знак равенства между использованием земли и ее недр, с одной стороны, и использованием таких природных ресурсов, как солнечный свет и солнечное тепло, — с другой.

В настоящее время добиться соответствия локальных интересов производственных подразделений (прибыль, отчисления в фонды предприятия) общественным интересам (сокращение величины отвлекаемых земель и рациональное использование) можно лишь путем реализации модели рентных отношений.

Большинство советских экономистов склоняется к точке зрения, согласно которой при социализме ликвидируется абсолютная, но сохраняется дифференциальная рента. Однако прежде чем анализировать эту позицию, надо сначала рассмотреть вопрос о ренте как экономической категории. Ведь дифференциальная рента — одна из форм, в которых реализуются рентные отношения.

Как известно, Карл Маркс, исследуя проблему приложения капитала к земле, рассматривал прежде всего категорию земельной ренты, а затем уже формы ее проявления: дифференциальную, абсолютную и монопольную ренты. К. Маркс показал, что сущность категории земельной ренты связана с фактором приложения капитала к земле, отсутствием выравнивания прибыли в среднюю прибыль и присвоением собственником земли части прибавочного продукта, созданного земледельцем. По его словам, *«рента — это цена, уплачиваемая собственнику сил природы или просто продуктов природы за право пользования этими силами или за право присвоения (путем приложения труда) этих продуктов. Такова и в самом деле та форма, в которой первоначально выступает всякая рента»* (Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд., т. 26, ч. II, с. 268).

Затем Маркс исследовал, как под влиянием разных факторов складываются разные уровни арендной пла-

ты. На этой ступени анализа выделяются категории: дифференциальной ренты — как реализация собственности на лучшие и средние участки земли. «Земельная собственность дает собственнику возможность присваивать разность между индивидуальной прибылью и средней прибылью» (Маркс К., Энгельс Ф. Соч., т. 25, ч. II, с. 199);

абсолютной ренты — как реализация собственности на землю. «Собственность на землю сама создала ренту» (Маркс К., Энгельс Ф. Соч., т. 25, ч. II, с. 314);

и монопольной ренты — как реализация собственности на землю, способную создавать редкие блага. («Виноградник, из винограда которого производится вино, совершенно исключительного качества, вино, которое вообще может производиться лишь в сравнительно небольшом количестве, дает монопольную цену» (Маркс К., Энгельс Ф. Соч., т. 25, ч. II с. 336).

Будем следовать методологии Маркса и рассмотрим в первую очередь категорию земельной ренты при социализме и лишь затем те формы, в которых она проявляется. К сожалению, очень часто эта ступень анализа опускается. Обычно изложение сразу начинается с характеристики категории дифференциальной ренты — условий и причин существования дифференциальной ренты при социализме (Болгов А. В. Дифференциальная земельная рента в условиях социализма (очерк теории). М., 1963, с. 9), анализа модифицированной формы дифференциальной ренты I и II рода (Немчинов В. С. Избранные произведения. Т. 6, М., Наука, 1969, с. 152), источника дифференциальной ренты (Пашков А. И. Экономические проблемы социализма. М., Наука, 1970, с. 353).

Одной из причин, в силу которой опускается анализ категории земельной ренты при социализме, является общераспространенное представление о том, что в условиях социализма существует только одна форма — дифференциальная рента, последнее основано на том, что государство как собственник земли предоставляет эту землю в бесплатное пользование (или за номинальную плату), и, таким образом, обеспечивается установление цен сельскохозяйственных продуктов на уровне, исключающем образование некоторого особого дохода, изымаемого собственником земли.

В условиях, когда национализация земли позволяет государству как собственнику земли предоставлять последнюю землепользователям бесплатно, абсолютная рента как фиксированный доход собственников земли действительно ликвидируется. Но, чтобы преодолеть абсолютную ренту как форму дохода землепользователей, нужно еще одно условие: цены на продукцию сельского хозяйства должны устанавливаться на уровне цены производства. Напомним, что В. И. Ленин связывал уничтожение абсолютной ренты с понижением цены на хлеб (*Ленин В. И. Полн. собр. соч.*, т. 17, с. 260).

Поскольку при социализме собственник земли (государство) представляет общенародный интерес, а не интерес некоторого обособленного класса, открывается принципиальная возможность установления цен на сельскохозяйственную продукцию и продукцию отраслей добывающей промышленности на уровне, обеспечивающем покрытие издержек производства (на худших землях) и достижения некоторой средней рентабельности. Однако следует учесть, что есть еще два аспекта этой проблемы:

границы, в рамках которых государство может прямо определять уровень цен;

целесообразность с точки зрения реализации общенародного интереса установления того или иного уровня цен.

Первый аспект подводит нас к проблеме использования земли в подсобном хозяйстве и продаже продуктов этого хозяйства на колхозном рынке. Как известно, в нашей стране наряду с производством сельскохозяйственной продукции в колхозах и совхозах сохраняется производство в рамках личных подсобных хозяйств. На их долю приходится около 1% сельскохозяйственных угодий, и они дают 12% всей товарной продукции отрасли, в том числе картофеля — 42%, овощей — 10, мяса — 16, яиц — 7, молока — 6%.

Цены на продукцию подсобных хозяйств устанавливаются на колхозном рынке исходя из складывающегося соотношения спроса и предложения. Государство оказывает лишь косвенное влияние. В этих условиях цена может подниматься и действительно поднимается выше уровня, реализующего издержки про-

изводства и некоторую среднюю рентабельность. Последнее означает, что производитель (независимо от плодородия участка) получает некоторый дополнительный доход. Что представляет собой этот доход? Теоретически — это абсолютная рента. Иногда это может быть и монопольная рента, например для земель южных зон страны, позволяющих производить особо дефицитные продукты. «... Абсолютная рента, — отмечал К. Маркс, — или предполагает, что реализуется избыток стоимости продукта над его ценой производства, либо предполагает избыточную монопольную цену, превышающую стоимость продукта» (Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд., т. 25, ч. II, с. 370).

Чтобы выявить существование абсолютной ренты в подсобном хозяйстве, необходимо иметь данные о плодородии участков, затратах труда и доходах. К сожалению, такой информации нет, что сильно затрудняет конкретное исследование проблемы. Однако можно подойти к рассмотрению вопроса несколько иначе. Если цены на колхозном рынке растут, а общий индекс цен в государственной торговле изменяется незначительно, то это означает, что доходы от труда в подсобном хозяйстве повышаются. Следовательно, если исходить из посылки, что на некоторый «начальный момент» (того или иного периода развития) на худших землях не образовывался дополнительный доход, то в дальнейшем в силу повышения цен и малых изменений в издержках производства этот доход будет получен.

Можно обратиться и еще к одному сопоставлению. Известно, что издержки производства мяса в общественном хозяйстве нашей страны превышают государственные розничные цены и государство возмещает эту разницу. В 1975 г. дотация на производство и реализацию населению по стабильным розничным ценам мясо-молочной продукции составила почти 19 млрд. руб. Значительное превышение цен колхозного рынка по сравнению с государственными также дает основание считать, что последние не покрывают издержек производства и не позволяют получать фиксированный доход.

Природа этого дохода не меняется от того, как мы его определяем. Но если мы понимаем, что некоторая часть этого дохода есть абсолютная рента, то это позволяет правильно подойти к решению вопроса об изъятии

части (пусть даже не всей) данной ренты в пользу государства как собственника земли, т. е. направить этот доход на обеспечение общественных интересов. Последнее может быть осуществлено на основе установления арендной платы (rentы) за пользование землей в подсобных хозяйствах. Плата должна устанавливаться в соответствии с реальными доходами, которые приносит эксплуатация участков, чтобы ограничить моменты нетрудового обогащения и вместе с тем не подрывать заинтересованность в развитии подсобных хозяйств.

Что касается целесообразности с точки зрения реализации общенародного интереса в установлении того или иного уровня цен, то механизм ценообразования должен создавать у производителей предприятий экономические стимулы бережливого отношения к земле.

Итак, ограниченность земли как экономического ресурса (и особо — ограниченность лучших и средних участков земли) является объективной основой, определяющей разрыв между величиной труда, затраченного на всю совокупность сельскохозяйственных продуктов, и величиной труда, представляемого в совокупном спросе, противостоящем этим продуктам; равно как и различий между общественно необходимыми затратами труда, регулирующими стоимость (затраты труда на худших землях), и индивидуальными затратами труда на лучших и средних землях.

В условиях сохранения товарно-денежных отношений отмеченные различия находят свое отражение в том, что индивидуальные стоимости продуктов, созданных на лучших и средних землях, оказываются ниже общественной стоимости, а цена производства продукта, созданного на худших землях, — ниже рыночной цены. Иначе говоря, в цене продуктов, созданных в результате приложения труда и средств к земле, реализуется рентная компонента, представляющая собой результат перераспределения прибавочного продукта, созданного в обществе в целом.

Поскольку рентная компонента есть реализованная в цене продуктов сельского хозяйства и добывающей промышленности часть стоимости прибавочного продукта, созданного трудом общества в целом, а не только работников данных отраслей, она должна быть передана обществу.

Монополия государственной собственности на землю позволяет изымать рентную компоненту в виде фиксированных платежей за пользование землей. В результате возникают рентные отношения между пользователем земли (предприятием или отдельными гражданами) и собственником земли (государством).

Эти рентные отношения в условиях социализма могут и должны служить инструментом, с помощью которого обеспечивается экономическая заинтересованность производителей в рациональном использовании земельных ресурсов, т. е. согласование локальных и общественных интересов.

Таким образом, фиксированные рентные платежи должны рассматриваться как общий инструмент системы экономического регулирования, сохраняющий свое значение по отношению ко всем типам производственных предприятий и сферам хозяйственного использования земель: в сельском хозяйстве (колхозы, совхозы, подсобные хозяйства), в горной промышленности, лесном, водном хозяйстве и строительстве.

Экономическая  
оценка земли

Конкретная реализация принципа рационального использования земельных ресурсов предполагает построение выбора вариантов землепользования на основе экономической оценки земли, и прежде всего земли как ресурса сельскохозяйственного производства.

Можно выделить следующие ступени экономической оценки земли как сельскохозяйственного ресурса: качественная оценка земли с точки зрения ее пригодности для сельскохозяйственного производства (бонитировка почв);

частная оценка земли с точки зрения эффективности возделывания отдельных культур;

оценка дохода, который может принести использование земли;

оценка ценности земли как сельскохозяйственного ресурса — цена земли.

Качественная оценка земли есть определение в относительных цифрах степени пригодности почв для сельскохозяйственного производства. Укрупненная оценка завершается определением класса пригодности, а детализированная оценка производится в баллах

бонитета (обычно по 100-балльной системе). В качестве критерия при оценке балла бонитета используют многолетнюю урожайность основных сельскохозяйственных культур.

Частная оценка земли — это бонитировка земельных угодий с точки зрения их пригодности для производства тех или иных сельскохозяйственных продуктов. Ясно, что одни и те же земли будут иметь разные оценки в зависимости от урожайности соответствующих культур.

Оценка дохода, который может принести использование земли, — это вопросы исчисления земельной ренты, рассмотренные выше.

Остановимся на последней ступени — оценке ценности земли как сельскохозяйственного ресурса.

Долгое время в нашей литературе отрицалась необходимость оценки ценности земли как сельскохозяйственного ресурса на том основании, что земля при социализме не является предметом меновых отношений, а ее распределение осуществляется на основе плановых решений. В 60-х годах все четче выявляется необходимость возможно более полного учета ценности земельных ресурсов при выборе экономических решений. Но до сих пор продолжается дискуссия по вопросу о том, какое содержание следует вкладывать в понятие «оценка ценности земли как экономического ресурса или цена земли».

Земля как таковая лежит за границами процесса труда. Она является общим предметом труда в сельском хозяйстве, но отнюдь не продуктом труда и, следовательно, не имеет стоимости. Поэтому само понятие «цена земли», строго говоря, условно. Какие же измерения мы уславливаемся считать ценой земли?

Земля как экономический ресурс может иметь три стоимостные оценки:

по величине труда, который необходим для ее вовлечения в процесс общественного производства (цена вовлечения);

по величине труда, направленного на возмещение потери продукта в случае изъятия определенных сельскохозяйственных угодий (цена возмещения);

характеристика капитализированной ценности ре-

курса как источника получения некоторого дополнительного дохода.

Последняя оценка и представляет собой категорию цены земли, которую мы должны учитывать в экономических расчетах. Как может быть вычислена эта оценка в условиях социалистического производства? Общая формула расчета хорошо известна: земля, приносящая некоторый доход (ренту), условно приравнивается к производственным фондам, которые могут принести равновеликий доход.

Отправляясь от данной конструкции, предлагалось определять цену земли и при социализме. Вместе с тем разные авторы по-разному отвечали на вопросы о том, какой доход следует рассматривать как «капитализируемый» (дифференциальную ренту, чистый доход, валовой доход, стоимость валовой продукции растениеводства) и что рассматривать в качестве «капитализатора» (банковский процент, норматив платности за производственные фонды, эффективность капитальных вложений в сельское хозяйство, эффективность капитальных вложений в народное хозяйство).

Если строго следовать исходной постановке задачи — определить цену земли как ресурса, приносящего дополнительный доход, то в качестве капитализируемого дохода необходимо принять дифференциальную ренту, а в качестве капитализатора — норматив эффективности капитальных вложений в народное хозяйство.

Однако мы не должны забывать, что расчет по этой схеме дает далеко не полное представление об относительной ценности земли как производственного ресурса.

Во-первых, мы берем только дифференциальную ренту. Иначе говоря, учитываем ценность лучших и средних земель по сравнению с худшими, но не учитываем относительную ценность земли как средства приложения труда по сравнению с другими формами общественного производства. Уже здесь заложено определенное занижение оценки земли.

Во-вторых, формула цены земли — «рента, капитализированная из расчета нормативного коэффициента эффективности капитальных вложений» — означает, что мы определяем ее как годовой эффект сельскохозяй-

зяйственного использования земель, суммированный за период, равный нормативному коэффициенту окупаемости капитальных вложений. Данная трактовка правомерна лишь при одном жестком условии — если соотношение ценности производственных фондов и земли не претерпевает существенных изменений во времени. Но в реальной действительности мы сталкиваемся с прямо противоположным явлением. Ценность фондов во времени снижается (о чем мы говорили выше). Что же касается земли как сельскохозяйственного ресурса, то ее ценность во времени неуклонно и достаточно быстро возрастает. Последнее обусловлено как ростом спроса на сельскохозяйственную продукцию (в силу роста численности населения), так и сокращением ресурса (в силу эрозии почв и изъятия земель под промышленное и городское строительство). Это положение находит свое наглядное отражение в уменьшении размера сельскохозяйственных угодий на душу населения.

Таким образом, только в некоторой статической модели (где условия не меняются во времени) ценность земли как сельскохозяйственного ресурса можно приравнять к ценности фондов, приносящих равный доход. Переходя к рассмотрению реальных процессов (что можно описать лишь в динамической модели), мы должны считаться с фактом неуклонного возрастания ценности земли во времени. Отсюда правомерно при определении цены земли как сельскохозяйственного ресурса суммировать эффект использования земель (ренту) за возможно более продолжительный отрезок времени — не за 8—10 лет, как это следует из нормативного срока окупаемости капитальных вложений, а за 100—200 лет (что уже нашло отражение в практике ряда стран — ЧССР, ГДР и др.).

Только при установлении предельно высокой цены земли можно преодолеть ориентацию за чрезмерное изъятие ценных земель из сельскохозяйственного оборота. Расчет цены земли на основе дисконтирования ренты из нормативного коэффициента эффективности (т. е. суммирование дохода за 8-летний период) дает следующие интервалы оценки: от 345 руб. за гектар пашни в Псковской области до 1335 руб. в Ростовской области. Эти цены, как отмечает М. Брон-

штейн, «не могут создать действительную экономическую преграду для чрезмерного изъятия пахотных участков под промышленную и городскую застройку. Такие «цены» увеличили бы, например, даже при нерациональной малоэтажной и растянутой городской застройке издержки строительных организаций на десятки доли процента. При больших затратах на освоение менее удобных для строительства земель они, несомненно, экономически побуждали бы выход на пахотные участки» (*Бронштейн М. Земля и хозрасчетные отношения. М., Колос, 1978, с. 155*).

Определение цены земли, которое учитывало бы возрастающую оценку данного ресурса во времени, имеет важное значение не только при выборе вариантов ее хозяйственного использования, но и при исчислении величины национального богатства. Подход к оценке земельных ресурсов в границах 100—200-летнего периода дает единственно правильное представление о ценности данного звена национального богатства.

В нашей литературе приводятся самые различные оценки земли как элемента национального богатства. Так, академик Н. П. Федоренко в 1973 г. оценивал сельскохозяйственные угодья страны в 270 млрд. и запасы леса (со ссылкой на П. В. Васильева) — в 50 млрд. руб., двумя годами позже он повысил эти оценки соответственно в 2 и почти в 17 раз (*Экономические проблемы оптимизации природопользования. М., 1973, с. 11; Вестник АН СССР. Серия экономическая, 1975, № 6, с. 74*). М. Н. Лойтер весь природный потенциал страны оценивает в 975 млрд. руб., в том числе сельскохозяйственные угодья в 320 млрд. руб., (*Лойтер М. Н. Эффективность экологических затрат. — В кн.: Экономическая эффективность общественного производства в период развитого социализма. М., 1977, с. 345; Вопросы экономики, 1976, № 1, с. 30*). М. Л. Бронштейн оценивает сельскохозяйственные угодья Советского Союза в 900—1200 млрд. руб. (*Бронштейн М. Л. Земля и хозрасчетные отношения, с. 162*). Такое различие оценок обусловлено, в частности, выбором разных периодов дисконтирования ренты (от 8 до 20 лет). Если же мы признаем справедливым учитывать долгосрочные изменения ценности зе-

мельных ресурсов, то оценки возрастут на порядок (в 10 раз).

За границами оценки земли как сельскохозяйственного ресурса лежит еще одна область измерений — оценка земли как всеобщего средства производства, т. е. как ресурса, который может быть использован в разных отраслях народного хозяйства и вовлечение которого в производство должно строиться на тех же принципах, что и накопленных продуктов труда (фондов).

Решение данной задачи предполагает определение: возможных вариантов использования каждого данного участка земли;

сравнительной эффективности капитальных вложений при каждом данном способе использования земельного участка;

цены земли как наиболее высокой оценки ценности запаса природного ресурса из ряда вариантов его хозяйственного использования.

Коротко остановимся на последнем вопросе: следует ли наряду с учетом цены земли в планово-проектных расчетах использовать эту категорию в системе экономического регулирования, иначе говоря, ввести плату на землю.

Вопрос о целесообразности установления платы за землю продолжает оставаться открытым. В ряде социалистических стран введена плата за землю, и эта норма определенно содействует повышению рациональности использования земельных ресурсов.

Плата за землю ставит каждое ведомство, заявляющее проект строительства предприятия, перед необходимостью учитывать полную цену проекта и изыскивать возможности такого варианта размещения, который стоил бы возможно дешевле. Плата за землю означает, что предприятие будет учитывать выделенную ему территорию как капитальный ресурс, а его использование будет отражаться в категории издержек производства, т. е. увеличивать себестоимость и цену продукта.

Поскольку любое отвлечение земли под промышленное или городское строительство есть сокращение либо самих сельскохозяйственных угодий, либо их потенциального резерва (госфонда), то это означает, что,

двигаясь на пути индустриализации, общество должно считаться с необходимостью последовательного увеличения расходов на интенсификацию сельскохозяйственного производства с целью компенсировать потери земельных ресурсов. Следовательно, было бы безусловно правильно использовать плату за землю как форму аккумулялирования ресурсов целевого назначения, включать амортизационные отчисления от пользования землей как производственным ресурсом в себестоимость продукта и рассчитывать цены, адекватно отражающие величину реальных общественных издержек производства.

В европейских социалистических странах уже осуществляется курс, направленный на полное использование рентных отношений. Как известно, в Венгрии, ГДР, Польше, Румынии, Чехословакии введена плата за землю, дифференцированная по качеству участков. В Венгрии с 1966 г. эта плата введена в двух формах: разовой — взимаемой при получении земельного участка в пользование, и ежегодной — за пользование земельным участком. Ежегодная плата государственных предприятий и других хозяйственных организаций составляет приблизительно 5% стоимости используемого участка. Ежегодная плата за пользование городскими земельными участками дифференцирована в зависимости от размеров городов и близости участков к центру города. Плата за землю рассматривается как компонента издержек производства и включается в расчет себестоимости продукции.

В ГДР с 1968 г. впервые в практике социалистических стран введена плата за землю, переданную в пользование государственным имениям (госхозам). Она исчисляется как процентная ставка к оценке земли по кадастру и выплачивается из прибыли хозяйства. Платежи госхозов за землю составляют 6,3% стоимости реализованной товарной продукции. Введена плата за земельные участки, отводимые под строительство и создание других несельскохозяйственных объектов.

В Польше плата за сельскохозяйственные угодья осуществляется в форме поземельного налога, который взимается с сельскохозяйственных кооперативов. Установлена плата за земли, отводимые под строительство.

В Румынии плата за изъятие земель из сельскохозяйственного оборота дифференцируется в зависимости от плодородия почвы и полностью включается в стоимость промышленного объекта.

В Чехословакии плата за землю определяется в размере годового дохода с занимаемого земельного участка в течение 75—200 лет.

В целом и теоретический анализ, и накопленный опыт показывают, что экономическая оценка земли и рентная компонента цены являются важными рычагами хозяйственного механизма. Необходимо научиться отлаживать эти рычаги в соответствии с требованиями каждого данного этапа развития.

### ДЕФИЦИТ РЕСУРСОВ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ. СОЦИАЛЬНЫЕ ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА

Следующая ступень трансформации модели стоимостных измерений связана с учетом дефицитности ресурсов окружающей среды. Этот аспект стал предметом экономических исследований лишь в самое последнее время, и здесь позиции только начинают определяться.

Прежде всего следует остановиться на общей постановке задачи учета внешнего эффекта.

Рост затрат  
по воспроизводству  
природных ресурсов.  
Требование учета  
внешнего эффекта

Общественные издержки по выявлению, охране и воспроизводству природных ресурсов непрерывно возрастают. Так, стоимость основных производ-

ственных фондов водохозяйственного назначения (сооружения по регулированию водных ресурсов, систем водоснабжения, очистки и отведения сточных вод, ирригационно-мелиоративных систем и т. д.) в настоящее время оцениваются в несколько десятков миллиардов рублей. По предварительным расчетам, капитальные вложения, выделяемые на развитие водного хозяйства, в ближайшей перспективе достигнут примерно 150 млрд. руб. Затраты государства на освоение новых сельскохозяйственных земель, по расчетам С. Г. Струмилина, составляли в 1967 г. около 117 руб. на гектар (Струмилин С. О цене «даровых благ» природы. — Вопросы экономики, 1967, № 8, с. 64).

Нетрудно видеть, что работы, ведущиеся в этих

направлениях, давно превратились в крупные звенья системы общественного разделения труда. Естественно, что результаты труда, приложенного в отраслях инфраструктуры, подготовляющих природные ресурсы к хозяйственному использованию, должны получить стоимостную оценку и рассматриваться как один из элементов совокупного общественного продукта.

Отсюда следует необходимость установления принципа платности пользования всеми теми природными ресурсами, на выявление, охрану и воспроизводство которых общество затрачивает значительные средства. Вопрос о том, какую часть этих затрат следует переносить на производственные предприятия и конечного потребителя, требует специального рассмотрения и на разных этапах развития общества будет решаться по-разному. Но принцип перенесения части общественных издержек по подготовке природных ресурсов к их использованию на предприятия и включения их в расчет в качестве нового элемента прямых издержек производства не вызывает сомнений.

Вопрос перенесения части общественных затрат по выявлению, охране и воспроизводству природных ресурсов на производственные предприятия не является принципиально новым. Новое здесь — масштабы издержек и возрастающее значение учета данных издержек в системе ценообразования. Открывается новая область экономического анализа — оценка внешнего эффекта производственной деятельности предприятий. Как известно, до сих пор народнохозяйственная результативность производства измеряется отнесением полученного эффекта (стоимости или суммы прибыли) к вызвавшему его затратам (издержкам производства или авансированным средствам). Становится все более очевидным, что подобный счет дает не только не полную, но зачастую ложно изображаемую картину действительности: высокая рентабельность может многократно перекрываться отрицательным внешним эффектом, связанным с загрязнением окружающей среды.

Можно выделить три линии потерь, связанных с загрязнением окружающей среды: поддающиеся исчислению экономические потери, социальные потери и потери возможностей.

Поддающиеся  
измерению  
экономические потери

К группе поддающихся измерению экономических потерь, вызванных неблагоприятными

изменениями окружающей среды, относятся сокращение прироста и ухудшение качества создаваемых хозяйственных благ, ускоренное разрушение имущества и вред, наносимый здоровью людей в границах, которые можно учесть на основе роста затрат на лечение и стоимости потерянных рабочих дней. Эти потери непосредственно связаны с загрязнением воздушной среды, загрязнением и разрушением водных систем, почв и ландшафтов.

О размерах экономического ущерба, наносимого загрязнением воздушной среды, можно судить по следующим данным. Увеличение в 2 раза загрязнения атмосферного воздуха сокращает срок службы промышленного оборудования до первого капитального ремонта в среднем в 1,5 раза. Урожайность пшеницы в зоне действия предприятий цветной металлургии на 40—60% меньше, а содержание белка в ней на 25—35% ниже, чем за пределами влияния этих предприятий. В США поддающиеся определению убытки от загрязнения воздуха составляли в 1970 г. 12,3 млрд. долл., в том числе падение стоимости недвижимой собственности и расходы на ее восстановление оценивались в 5,8 млрд. долл., разрушение материалов, машин, оборудования — 1,7 млрд., а вред здоровью людей, рассчитанный на основе платы за лечение и стоимости потерянных рабочих дней — 4,6 млрд. долл.

Сброс сточных вод, даже прошедших все виды очистки (механическую, химическую и биологическую), снижает качество воды в водоемах, что приводит к повышению затрат у других водопотребителей. Так, по предварительным расчетам, в районах Приднепровья ущерб, наносимый сельскому хозяйству и рыбному хозяйству, а также дополнительные затраты на подготовку воды предприятиями, размещенными ниже по течению реки, составляют несколько десятков миллионов рублей (Левин А., Удовенко В. Водные ресурсы и эффективность общественного производства. — Вопросы экономики, 1973, № 12, с. 62). Ухудшение водообеспеченности этого региона вызывает необходимость дополнительных вложений на увеличение

использования подземных вод, регулирование водных ресурсов, а в ряде случаев и переброску воды из других бассейнов.

В гидроэнергетическом строительстве учет ценности затопляемых земель во многих случаях показал бы целесообразность снижения проектных отметок высоты плотин и помог обосновать народнохозяйственную выгоду сооружения заградительных дамб для уменьшения площади земель, занятых мелководьями. Расчеты показали, что сооружение в нашей стране всех водохранилищ объемом свыше 50 млн. м<sup>3</sup> потребовало изъятия свыше 5 млн. га сельскохозяйственных угодий. В отдельных районах (Украина, Молдавия, Поволжье, Северный Кавказ) изъято 1,2—2% общей их площади.

Некоторое представление о размерах общественных издержек, связанных с разрушением окружающей среды, дают расчеты, выполненные японскими экономистами. Масштабы потерь в результате загрязнения среды в Японии оценивались (в ценах 1970 г.): в 1955 г. — 55 млрд. иен, в 1960 г. — 978, в 1965 г. — 3496, в 1970 г. — 6470 млрд. иен (22 млрд. долл.). При этом удельный вес экологического ущерба в чистом национальном богатстве (учитывающем накопленное материальное богатство, накопленные знания, здоровье населения и степень сохранения природных богатств) увеличился с 0,2% в 1955 до 13,8% в 1970 г.

Эти расчеты ясно показывают, сколь дорогую цену приходится платить за стремление откладывать на будущее реализацию полноценной программы сохранения ресурсов окружающей среды.

|                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|-----------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Социальные потери и потери возможностей | Социальные потери, связанные с загрязнением окружающей среды, — это потери, наносимые здоровью населения и качественное ухудшение среды обитания. Проведенные исследования показывают, что в индустриально развитых странах наибольший урон здоровью людей наносит загрязнение воздуха, а в развивающихся странах — загрязнение воды (поскольку в последних очень слабо развиты коммунальные водопроводные и канализационные системы). |
|-----------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

Важно различать два аспекта социальных потерь: экономический и гуманистический.

Социальные потери в экономическом аспекте поддаются измерению. Как уже отмечалось выше, можно подсчитать потери общества, связанные с сокращением числа отработанных часов, ростом затрат на лечение и ускоренным переводом на пенсию по состоянию здоровья. Суммируя эти потери с потерями производства и разрушением потребительского имущества, мы получаем обобщенное представление о величине поддающегося измерению экономического ущерба.

Социальные потери в их гуманистическом аспекте не могут быть точно измерены. Но они имеют принципиальное значение. Производство выглядит оправданным в глазах населения лишь в том случае, если оно удовлетворяет потребности людей. Если же производство подрывает здоровье населения, то ценность создаваемых хозяйственных благ ставится под сомнение. Такое производство не может получить моральной поддержки населения. «Предпоследний западный человек, застрявший в транспортном месиве и медленно умирающий от угарного газа, вряд ли обрадуется сообщению последнего выжившего человека, что конечный общественный продукт достиг рекордного уровня», — саркастически отмечал Дж. Гэлбрейт (Мировая экономика и международные отношения, 1972, № 8, с. 86).

Наиболее скрытую часть потерь, связанных с загрязнением окружающей среды, представляют собой потери возможностей, т. е. разрушение того, что мы сегодня еще не можем использовать как экономический ресурс, но что уже просматривается как ресурс будущего.

Попробуем на примере Байкала рассмотреть, как можно подойти к оценке потерь, связанных с ограничением возможностей использовать ресурс в будущем.

Байкал и его побережье — это великое творение природы, которое (на доступном уровне познания) выступает как экономическое и социальное богатство в следующих основных направлениях.

1. Байкал — это природная фабрика по производству сверхчистой пресной воды.

2. Вода Байкала является одним из источников, питающих мощные гидростанции Ангары. Роль Байкала как регулятора и интенсификатора каскада гид-

ростанций Ангары и Енисея существенна и в дальнейшем будет возрастать.

3. Байкал и его побережье являются потенциальным ресурсом развития индустрии туризма местного, союзного и международного значения.

4. Байкал является важным ресурсом рыбного промысла.

5. Байкал с его эндемичными формами флоры и фауны представляет собой зону сохранения элементов генетического фонда Земли.

Пока народнохозяйственное использование получили лишь некоторые ресурсы Байкала. Полнее всего используются рыбные ресурсы. Определенное использование получает вода Байкала как энергетический ресурс для Иркутской и Братской ГЭС. Используются, хотя и в очень малой степени, туристские ресурсы бассейна озера.

Главные ценности Байкала в перспективе ближайших десятилетий и в отдаленной перспективе — производство в огромных масштабах сверхчистой пресной воды и возможности оперирования с генетическим фондом — пока никак не используются и потому получают нулевую экономическую оценку.

Как можно было бы подойти к оценке ценности водных ресурсов Байкала с позиции возможностей для будущего? Отметим два момента.

1. Ресурсы натуральной (незагрязненной промышленными и бытовыми отходами) питьевой воды в масштабах планеты быстро сокращаются. Это объясняется тем, что промышленность и коммунальное хозяйство только начинают работы по созданию современных очистных сооружений и делают самые первые шаги по освоению новой малоотходной технологии. В силу значительных инерционных моментов, свойственных экономическим процессам (невозможности быстрой перестройки производства), а также влияния социальных факторов (капиталистических принципов производства) тенденция к сокращению ресурсов натуральной питьевой воды в планетарном масштабе сохранится по крайней мере на протяжении ближайших двух десятилетий.

Дефицитность ресурса натуральной питьевой воды уже привела к превращению воды в предмет различ-

ной торговли. Спрос и цена этого товара в ряде стран мира (США, Западная Европа, Япония) быстро растет. Есть основания считать, что данная тенденция также сохранится на довольно долгий отрезок времени. В этом плане весьма важно провести исследование, которое выявило бы прогнозные оценки спроса (и ожидаемый уровень цен) на натуральную питьевую воду в наиболее развитых промышленных зонах мира.

2. Качество байкальской воды (высокое содержание кислорода и малое количество растворенных органических и минеральных веществ) делают ее уникальным и исключительно ценным питьевым ресурсом нашей планеты. Однако сравнительные оценки ценности питьевой воды Байкала с ценностью воды из других естественных источников (в частности из рек, которые в той или иной степени уже загрязнены промышленными и бытовыми стоками) пока не проведены. Представляется важным проведение этих исследований.

Опираясь на сравнительные оценки байкальской воды как питьевого ресурса и оценки роста спроса и цены на натуральную воду в перспективе, можно будет определить стоимостную меру (в рамках выбранного интервала времени и некоторого данного уровня наших знаний) ценности Байкала как фабрики производства сверхчистой воды.

Технические средства и экономические потребности позволяют уже сегодня ставить вопрос о целесообразности использования Байкала как уникального мирового колодца питьевой воды. Отсюда особые требования к сохранению того биологического механизма, на основе которого воспроизводится чистота байкальской воды.

|                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Пути возмещения экономических потерь. Переносить затраты на цену продукта или оплачивать за счет централизованных доходов общества? | Экономические потери, связанные с загрязнением окружающей среды, можно трактовать как некоторые дополнительные издержки производства хозяйственных благ, внешние по отношению к предприятиям, на которых создаются данные блага. Чтобы процесс воспроизводства мог продолжаться нормально, общество должно систематически покрывать эти дополнительные издержки производства. |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

Есть два принципиально различных пути решения этой задачи. Первый — дополнительные издержки производства переносятся на предприятие: «платит тот, кто загрязняет»; второй — дополнительные издержки производства покрываются за счет централизованных доходов общества: «платит все население за счет налогов и все предприятия за счет части своих прибылей».

И теоретический анализ, и накопленный опыт показывают, что необходимо использовать оба пути решения задачи.

Представляется вполне оправданным стремление возможно шире использовать принцип «платит тот, кто загрязняет». Однако надо ясно представлять себе его границы. Перенос дополнительных издержек производства на предприятие может быть осуществлен в форме новой компоненты цены товара и в форме штрафа, покрываемого за счет прибылей предприятий.

Затраты, связанные с возмещением экономических потерь, можно рассматривать как общественно необходимые издержки производства соответствующих товаров, специфика которых состоит в том, что они должны быть осуществлены в других сферах производства и в более поздние отрезки времени. Но в масштабе всего общественного процесса воспроизводства — это каждый раз издержки производства определенных продуктов. Поэтому рассмотрение их — в некоторых строго определенных границах — как новой, социальной компоненты издержек производства и цены товара имеет достаточно веские основания.

Если величину непосредственных производственных затрат (прямых и косвенных издержек производства) дополнить расчетом социальной компоненты, то мы получим категорию, которую можно определить как полные общественные издержки производства. Последняя дает возможность получить несравненно более точное представление о народнохозяйственной результативности производства тех или иных продуктов. Оценка полных общественных издержек производства должна получить более широкое использование в планово-проектных расчетах.

Включение социальной компоненты в расчет издержек производства окажет двоякое воздействие: с одной

стороны, оно будет побуждать предприятия к переходу на новую технологию, с тем чтобы снизить издержки производства, с другой — приведет к сокращению спроса на продукты, создание и использование которых наносит значительный ущерб окружающей среде.

Возьмем небольшой пример. С точки зрения издержек производства и удобств потребления стиральные порошки (детерогенты) обладают несравненным преимуществом по сравнению с хозяйственным мылом. Сейчас они практически вытеснили хозяйственное мыло. Но социальная компонента этих двух продуктов далеко не в пользу стиральных порошков. Как отмечал известный американский эколог Барри Коммонер, «замещение мыла детерогентами вызывало 20-кратное увеличение воздействия фосфатов на окружающую среду... Используемое тысячелетиями во всех частях света, в огромном разнообразии экологических, экономических и культурных ситуаций, мыло не оставило... никаких следов в окружающей среде. Детерогенты же всего лишь за 25 лет своего существования нанесли ей непоправимый вред везде, где бы они ни применялись». Общее заключение ученого звучит как обвинение человеческой непредусмотрительности: «Замена мыла детерогентами не сделала нас чище, чем мы были, но окружающую среду она сделала более грязной» (Коммонер Б. Замыкающийся круг. Л., 1974, с. 110—112).

Существенно иначе сложилась бы картина, если бы цена устанавливалась с учетом полных общественных издержек производства. В этом случае продукты, дорогие для общества (т. е. вызывающие значительные социальные издержки производства), оказались бы дорогими и для потребителя. Покупатель, вынужденный оплачивать определенную часть ущерба, наносимого речным системам эмульсией от стиральных порошков, резко ограничи бы их потребление. Ограниченность спроса при значительных возможностях расширения производства побудило бы производителей искать новые, приемлемые для общества решения. В целом новая цена позволила бы уменьшить отрицательную нагрузку на среду и одновременно направить энергию производителей не на расширение производства «вред-

ных» продуктов, а на разработку технологии производства «безвредных».

Двигаясь в этом направлении, можно до известной степени приблизиться к той системе цен, при которой потребитель будет соизмерять свои запросы в отношении продуктов и услуг со своей заинтересованностью в сохранении здоровой среды обитания. Формулируя этот тезис в осторожной форме («до известной степени»), мы исходим из того, что цены позволяют сравнивать хозяйственные блага лишь в рамках краткосрочных и среднесрочных интервалов времени. Оценка перспективных преимуществ или потерь, связанных с изменением состояния окружающей среды, остаются за границами диапазона измерений.

Следует подчеркнуть еще один момент: перенесение внешних затрат на продукты, производством которых они вызваны, имеет свои объективные границы. Можно использовать этот путь по отношению к определенной группе хозяйственных благ, потребление которых без сколько-нибудь серьезного социального ущерба может быть сокращено или заменено другими продуктами. Но мы вынуждены быть много осторожнее, когда дело касается уровня цен основной массы потребительских благ. Здесь задача решается лишь с учетом требования сохранения стабильности общего уровня цен.

Внешние затраты, переносимые на вызвавшие их предприятия, могут и не принимать формы новой компоненты издержек производства, а покрываться за счет части прибыли. В этом случае они будут представлять собой штрафы, экономическая функция которых сводится не столько к возмещению потерь, сколько к тому, чтобы оказать воздействие на предприятия, побудив их принять все возможные решения для того, чтобы уменьшить загрязнение окружающей среды.

Уже в силу самой специфики штрафов как инструмента системы экономического регулирования границы их применения жестко заданы. Штрафы можно устанавливать лишь за отклонения от норм хозяйственной деятельности. А сами эти нормы должны отражать уровень, который (в рамках установленного государством переходного периода) был бы вполне достижим для предприятий.

Поясним позицию на конкретном примере. Как показали экспериментальные расчеты по УССР, величина ущерба, причиняемого сбросом загрязненных стоков, составляет в среднем по промышленности 2,2 руб. на 1 м<sup>3</sup> при средних затратах на очистку 1 м<sup>3</sup> сточных вод 7,5 коп. Если бы был установлен некоторый переходный период, минимально необходимый для реализации новых технических решений, и определено, что после истечения данного периода со всех предприятий будет взиматься штраф за сброс загрязненных стоков, равный расчетной величине ущерба от загрязнения (т. е. 2,2 руб. за 1 м<sup>3</sup> загрязненных стоков), то это, несомненно, оказало бы свое воздействие на предприятия.

Можно и должно штрафовать предприятия за недостаточную предусмотрительность, ответственность и энергичность действий. Но нельзя штрафовать за то, что они используют устаревшую технологию, если общество считает их продукцию необходимой, а промышленность еще не создала то оборудование, которое необходимо для того, чтобы выйти на новый технический уровень.

Следовательно, значительная часть внешних затрат (связанных с возмещением экономических потерь от загрязнения окружающей среды) должна покрываться за счет централизованных доходов государства. Очевидно, что в рамках каждого данного периода в силу целого ряда моментов будет выбираться некоторое строго определенное распределение внешних затрат между тремя источниками их покрытия: изменением цен, вычетом из прибылей предприятий и централизованным доходом государства.

Вместе с тем необходимо еще раз подчеркнуть: важнейшим требованием проблемы рационального природопользования является сохранение общей системы жизнеобеспеченности. Это социальная проблема, выходящая далеко за границы экономических измерений, и, в частности, понятия стоимости.

Мы имеем инструменты для оценки хозяйственных благ, но не имеем инструментов для оценки ресурсов поддержания жизни на Земле. Эти блага бесценны.

Никакие платежи и штрафы не могут компенсировать ущерб, наносимый промышленностью окружающей среде. При современной технологии и той, на

которую можно рассчитывать в течение ближайших двух десятилетий) у предприятий неизбежно сохранится заинтересованность в решении задач без учета социальных потерь, связанных с разрушением окружающей среды. Поэтому начинать нужно с установления стандартов качества окружающей среды, которые общество считает возможным и необходимым достигнуть в течение планируемого периода. На базе этих стандартов можно будет определить границы предельно допустимых выбросов для каждого данного предприятия и всех производств микрорайона. А вот за нарушение их должны устанавливаться строгие санкции, как административные, так и экономические (штрафы).

### ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОТНОСИТЕЛЬНЫХ ЦЕН И ОТНОСИТЕЛЬНЫХ КОЛИЧЕСТВ

Устойчивые  
отклонения цен  
от стоимостной  
базы ценообразования

Особо следует рассмотреть вопрос о трансформации модели стоимостных измерений в силу факторов, обуславливающих либо невозможность повторного

производства продукта, либо запаздывание в реагировании на изменение внешних параметров.

Отметим прежде всего особенности ценообразования так называемых редких товаров (неповторимых образцов). Хорошо известно, что цены на картины растут с ростом известности их авторов, многократно превосходя не только то, что выручил художник от продажи соответствующей картины, но нередко и то, что он заработал за всю свою жизнь. Вот цены, по которым на современных аукционах продаются признанные шедевры мирового искусства: картина Огюста Ренуара «Мост искусств в Париже» — 1550 тыс. долл., картина Рембрандта «Портрет сына Титуса» — 2234 тыс. долл., картина Рембрандта «Аристотель созерцает скульптуру Гомера» — 2300 тыс. долл. Последняя цифра представляет своеобразный рекорд — это самая высокая цена, заплаченная за произведения живописи в 60-е годы.

Еще более разительными являются примеры роста цен на коллекционируемые марки и монеты. Приведем следующие весьма характерные примеры. В 1851 г.

христианскими миссионерами на Гавайях была выпущена серия всего в 11 марок. В 1975 г. на аукционе в Гамбурге стоимость одной из марок была определена в 130 тыс. западногерманских марок. Из всех почтовых реликвий она неофициально была провозглашена «королевой филателии». В расчет не берутся двадцать голубых и тринадцать красных марок серии «маврикий», стоимость которых измеряется миллионами долларов. Эти марки осели в частных коллекциях британских королевских семейств и японского промышленника Канаи и практически не появляются на рынке коллекционных марок. Золотой доллар чеканки 1854 г. (которых осталось всего четыре) стоит не менее 125 тыс. долл. А одноцентовая монета 1793 г., тайно «подкинутая» на американский космический корабль «Джемини-7» и совершившая полет на Луну, поднялась в цене до 100 тыс. долл.

Здесь продается не неповторимость, но сама редкость. И марки, и монеты можно воспроизвести с абсолютной точностью. Но это не имеет цены с точки зрения коллекции. По условиям игры признается только вещь, обладающая качеством подлинности: производства соответствующего года, связанная с известным событием или принадлежащая известному историческому лицу.

Отмеченные случаи нельзя просто свести к исключениям. Круг товаров, цены на которые возрастают параллельно росту национального богатства независимо от величины начальных затрат труда, достаточно широк. По существу, сюда входят все невоспроизводимые продукты: произведения мастеров искусства, изделия народных умельцев, продукция редких ремесел и, в частности, тех, которые отошли в прошлое.

Но и в кругу воспроизводимых товаров далеко не всегда можно обнаружить прямую связь цены и затрат труда. Сложности возникают сразу же, как только мы переходим от групповых к ассортиментным ценам. Ассортиментные различия в ценах, например в ценах на модельную обувь, не находятся в строгой связи с различиями в уровне издержек производства. Так, цены на новые модели обуви будут выше средних, а цены на старые модели — ниже, независимо от уровня фактических издержек производства. При этом

явно прослеживается зависимость уровня цен от оценки качественных характеристик товара покупателями.

Отмеченные моменты использовались как аргумент в защиту концепции предельной полезности. Необходимо было дать им объяснение на основе трудовой теории стоимости, иначе пришлось бы отказаться от монизма данной концепции и признать, что разные товары подчиняются разным законам ценообразования.

**Вопрос об учете  
потребительских  
свойств продукции  
при определении цены  
товара**

Проблема отклонения цены от стоимости под влиянием различий в оценках полезности реализуемых товаров привлекла особое внимание советских эконо-

номистов в последние два десятилетия. Был поставлен вопрос о необходимости учитывать качество и эффективность при определении относительного уровня цен на взаимозаменяемую продукцию.

Представлялось очевидным на уровне простого здравого смысла, что товары, удовлетворяющие одну и ту же потребность, но различные по качественным характеристикам и эффективности их использования, должны иметь разную цену. Чем выше качество и эффективность, тем выше должна быть и цена. Как определить теоретическую основу этого феномена? Что должно быть принято в качестве единицы соизмерения полезности разнородных качественных характеристик и какова та шкала меры полезности, на основе которой должна строиться шкала цен?

В объяснение этих сложных вопросов была выдвинута концепция общественной потребительной стоимости (общественной полезности) товара. Она получила развитие в работах А. Боярского, Р. А. Белоусова, В. Д. Белкина, К. Н. Плотникова, А. С. Гусарова и др.

Логика рассуждений выглядела достаточно просто: чем выше общественная полезность товара, тем выше его стоимость и, следовательно, тем выше должна быть его цена. «Шина, которая может пройти 80 тысяч километров,— писал А. Боярский,— должна стоить вдвое дороже, чем шина, которая пройдет 40 тысяч километров. Продукты питания при прочих равных условиях должны оцениваться по своей питательности (скажем, калорийности)» (Боярский А. Количественный анализ в экономических исследованиях.— Коммунист, 1965,

№ 14, с. 61). Эту же мысль Н. П. Федоренко развивает следующим образом: «Если для данного периода... установлено, что увеличение потребления одного килограмма молочных продуктов (в пересчете на молоко) равнозначно приросту потребления двух килограммов хлебных продуктов, то соотношение цен на молоко и цен на хлеб должно быть 1 : 2. Также находим соотношение цен на остальные продукты и ресурсы» (*Федоренко Н. П. Об оптимальном планировании.*— В кн.: *Оптимальное планирование и совершенствование управления народным хозяйством.* М., Наука, 1969, с. 21).

Аналогичную позицию мы встречаем и в ряде других работ. Так, по мнению А. Кошута и Л. Розенова, цены являются «производной величиной от уровня общественно необходимых затрат на производство новой продукции и ее народнохозяйственной эффективности». «Основным направлением совершенствования ценообразования,— пишут они,— является усиление взаимосвязи цен с научно-техническим прогрессом и в первую очередь с такими его определяющими факторами, как повышение полезного эффекта и рост народнохозяйственной экономической эффективности продукции и создание на этой основе действенного механизма отражения в ценах экономически обоснованных затрат, научно-технического уровня и полезного эффекта изделий» (*Кошут А., Розенов Л. Народнохозяйственный и хозрасчетный эффект в новой технике и ценообразование.*— Вопросы экономики, 1978, № 4, с. 97).

Однако представить эту позицию как развитие трудовой теории стоимости нельзя. Прежде всего, как нам кажется, потому что была допущена ошибка в определении того, к какому уровню экономического анализа относится категория «общественная полезность» («общественная потребительная стоимость»),— к макроэкономическому — исследованию народнохозяйственной системы (народное хозяйство как целостная структура; верхние блоки данной структуры — отрасль, регион, зона хозяйственного освоения; социальные плоскости структуры — город, село) или микроэкономическому — исследованию отношений между хозяйственно обособленными нижними элементами народнохозяйственной структуры (между производственными предприятиями, между предприятиями и конечными потребителями).

На макроуровне понятие «общественная полезность» имеет строго определенный смысл: речь идет о полезности продукта с точки зрения реализации выдвинутых обществом социально-экономических целей (рост экономического и научно-технического потенциала страны, перестройка структуры и размещения общественного производства, достижение определенных параметров повышения уровня жизни, сохранение ресурсов окружающей среды и т. д.). Но на макроуровне выбор не связан с тем, насколько полно отражена в цене качественная характеристика продуктов. Мера потребности здесь непосредственно задается той системой высших национальных целей, которые общество стремится достигнуть. Таким образом, при всей значимости понятия общественной потребности в макроэкономическом анализе нельзя не видеть, что данный аспект отношений лежит за границами рассматриваемой нами проблемы.

Что же касается микроэкономического анализа, то здесь понятие общественной потребности теряет свою определенность. Ее место занимает категория спроса — величина платежеспособной потребности, предъявляемой со стороны конкретных групп потребителей, а не обществом в целом. И само требование учета качественных характеристик в ценах на взаимозаменяемую продукцию формулируется каждый раз применительно к некоторой выявленной величине платежеспособного спроса.

Попытка ввести категорию общественной полезности (общественной потребительной стоимости) в микроэкономический анализ ничего не дала. Наоборот, оказался основательно запутанным коренной вопрос о связи между потребительной стоимостью и стоимостью.

Сторонники концепции общественной потребительной стоимости считали возможным отпавляться от следующей посылки: общественно необходимый труд и стоимость связаны не с единицей товара, а с единицей общественной полезности. Соответственно этому цена должна быть привязана к некоторой единице потребительной стоимости. «Основа расхождения сторонников разных концепций,— пишут К. Н. Плотиников и А. С. Гусаров,— состоит в том, что они по-разному отвечают на вопрос, на что затрачивается труд непо-

средственно: на производство потребительной стоимости или вещи. Сторонники общественной потребительной стоимости в ценообразовании исходят из того, что стоимость формируется непосредственно как затраты труда на производство потребительной стоимости. Поэтому они считают, что формирование общественно необходимых затрат труда связано и не может быть не связано с потребительной стоимостью» (*Плогников К. Н., Гусаров А. С. Современные проблемы теории и практики ценообразования при социализме. М., Наука, 1971, с. 299*).

Боярский счел возможным сослаться даже на К. Маркса. В цитированной выше статье он пишет: «Общественно необходимый труд, по Марксу, должен определяться на единицу удовлетворения данной потребности, и чем скорее и полнее этот принцип будет реализован в ценах и всей системе хозяйственного расчета, тем лучше» (*Боярский А. Количественный анализ в экономических исследованиях, с. 61*).

Прежде всего не ясна правомерность ссылки на Маркса. Хорошо известно, что Маркс связывал затраты труда с потребительной стоимостью единиц товара, в которых он воплощен (о чем писал многократно и совершенно недвусмысленно). «Полезность вещи,— писал К. Маркс,— делает ее потребительной стоимостью. Но эта полезность не висит в воздухе. Обусловленная свойствами товарного тела, она не существует вне этого последнего. Поэтому товарное тело, как, например, железо, пшеница, алмаз и т. п., само есть потребительная стоимость или благо» (*Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд., т. 23, с. 44*). Представление о связи общественно необходимых затрат труда с единицей удовлетворения потребности — нечто совершенно новое. Можно было бы даже определить его как большое открытие в области экономической теории..., если бы оно было сколько-нибудь убедительно обосновано.

До сих пор считалось общепризнанным, что предмет меновых отношений является товар — вещь, обладающая определенной полезностью (потребительной стоимостью), а отнюдь не «единица удовлетворения данной потребности», или единица полезного эффекта. Если этот тезис сохраняется, то совершенно очевидно, что затраты труда, стоимость и цена могут быть свя-

заны только с единицей товара и ни с чем иным. Если же выдвигается представление о том, что конечным предметом меновых отношений является единица удовлетворения потребности, то картина меняется. Тогда надо соответствующим образом перестроить всю теорию товарного производства и показать, по каким законам происходит купля-продажа единицы удовлетворения потребности.

Остается открытым еще один вопрос. Если цена должна строиться на основе учета не только затрат труда, но и качественной характеристики товара (полезного эффекта), то как, отправляясь от этих противоположных начал, объяснить общий закон ценообразования? Напомним совершенно четкую позицию К. Маркса: «Между количеством товаров, находящихся на рынке, и рыночной стоимостью товаров имеет место лишь следующая связь: при данном уровне производительности труда в каждой данной сфере производства для изготовления определенного количества товаров требуется определенное количество общественного рабочего времени, хотя в различных сферах производства отношение это, конечно, различно и не стоит ни в какой внутренней связи с полезностью данного товара или особой природой его потребительной стоимости» (Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд., т. 25, ч. I, с. 204).

Теоретическая слабость позиции о связи стоимости с качественной характеристикой товара дополняется практически неразрешимыми трудностями разработки системы измерения.

Дело в том, что качественные характеристики представлены в виде многоплоскостных структур с разными параметрами измерения: прямая результативность, срок службы, надежность, удобство пользования, размеры, внешний вид, эксплуатационные расходы (для средств производства) и т. д. Каждая из плоскостей, в свою очередь, включает некоторый вектор показателей.

Следовательно, нужно решить задачу сведения многоплоскостных измерений в единый интегральный показатель качеств. В плане абстрактных построений такая задача может быть решена с помощью той или иной системы балльных оценок. Однако практически реализовать этот путь в масштабах пародного хо-

зйства не представляется возможным. Мы уже отмечали, что ежегодно в нашей стране утверждается свыше двухсот тысяч розничных цен на вновь осваиваемые изделия. Сколько же нужно людей и времени, чтобы дать интегральную экспертную оценку по всем параметрам качества каждого из вновь осваиваемых изделий!

Но дело не только в крайне дорогой цене подобной системы измерений. Допустим, что эксперты оценили новую марку телевизора как вдвое более высокую по интегральному параметру качества. Насколько должна быть повышена розничная цена? Эксперты по качеству дать ответ на этот вопрос не могут. Если следовать представлению о прямопропорциональной связи качества и цены, то необходимо повысить цену вдвое. Но тогда получается, что мы совершенно отбрасываем концепцию о связи цены со стоимостью (затратами труда).

Куда это привело в теории — не трудно видеть. А что получится на практике? Хорошо известно, что оценки экспертов отнюдь нельзя идентифицировать с оценками потребителей. Более того, даже если потребитель согласится с тем, что новая марка телевизора вдвое лучше предыдущей, отсюда еще не следует, что он будет готов платить за него вдвое большую цену. Итак, у нас нет никаких оснований считать, что цена, найденная на основе крайне дорогостоящей работы по оценке интегрального показателя качества, будет «работать», что на базе этой цены можно будет реализовать основную массу намечаемого к производству товара. И есть немало оснований считать, что на базе подобных цен можно серьезно усугубить процесс заговаривания. Напомним, что на начало 70-х г. в розничной торговле наряду с дефицитом образовался значительный нереализованный запас предметов потребления (главным образом непродовольственных), который составляет 42 млрд. руб. — около 16% национального дохода и более 1/4 фонда личного потребления. Весьма велики и темпы прироста товарных запасов — 4,4%.

Отметим и еще один момент. Группу однородных товаров можно выстроить по некоторому интегральному параметру качества. Но сравнить между собой по интегральному параметру качества все группы това-

ров невозможно. А ведь мы должны не просто найти цену нового товара по отношению к его предшественнику, но и определить ее в системе цен, т. е. в сравнении с ценами всего товарного мира. Здесь мы еще раз убеждаемся, что качество (потребительная стоимость) не может быть базой построения системы цен. Таковой может быть только труд — сопоставления по величине общественно необходимых затрат труда.

Цены на уникальные товары можно объяснить на основе ограниченной эластичности производства в силу действия таких факторов, как дефицитность ресурса квалифицированного труда и редкости предложения труда лиц, обладающих особыми дарованиями.

Напомним, что закон стоимости есть закон построения меновых отношений воспроизводимых благ. Их цена определяется общественно необходимыми затратами. Что касается невоспроизводимых благ (производство которых не может быть увеличено на основе расширения поля приложения труда и капитала), то здесь мы сталкиваемся с крайним случаем. Изменение цен определяется изменением одного параметра — спроса, ибо производство абсолютно неэластично. В результате движение цены отрывается от своей стоимостной основы.

Различные уровни связи цены и стоимости можно представить следующим образом:

а) при полной эластичности производства и спроса цена определяется величиной затрат труда (стоимостью);

б) при ограниченной эластичности производства цена отклоняется от стоимости в пределах, обеспечивающих оплату дефицитных производственных ресурсов (капитала и земли) за счет перераспределения части прибавочной стоимости;

в) при полной неэластичности производства цены отрываются от своей стоимостной базы и растут прямо пропорционально росту общественного богатства и денежных сбережений в руках населения.

«Необходимо помнить, — отмечал К. Маркс, что цена предметов, которые сами по себе не имеют стоимости, то есть не являются продуктами труда, как, например, земли, или, по крайней мере, не могут быть воспроизведены трудом, как, например, памятники

древности, художественные произведения определенных мастеров и т. д., может определяться весьма случайными обстоятельствами. Чтобы продать вещь, для этого не требуется ничего иного, как только то, чтобы она способна была сделаться объектом монополии и отчуждения» (Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд., т. 25, ч. II, с. 183).

Продукты труда, которые отражают талант создавшего их мастера, существуют в единственном экземпляре. Крайняя форма редкости определяет и крайнюю форму отклонения цены от ее стоимостной базы.

Несравненно большим по значимости является вопрос о различиях в ценах на однотипную продукцию с различными качественными характеристиками. Эти отклонения могут быть объяснены на основе феномена запаздывания — отставания эластичности перестройки производства от эластичности изменений спроса.

Как известно, создание нового продукта ведет к общей перестройке спроса. При этом большая часть предприятий не может сразу освоить производство нового продукта. Возникает двусторонний разрыв: производство нового продукта оказывается недостаточно эластично в отношении расширения, а производство старого (освоенного) продукта — недостаточно эластично в отношении сокращения. Первых устойчиво меньше, а вторых — больше величины предъявляемого спроса, что и определяет соответствующие отклонения цен от стоимости.

Итак, различия в ценах товаров с разными качественными характеристиками обусловлены не тем, что потребительная стоимость (качество, аффективность) является самостоятельным ценообразующим фактором, но тем, что эластичность перестройки производства отстает от эластичности перестройки спроса.

Принцип  
взаимувязанного  
выбора цены  
и масштаб  
производства

Выше мы отмечали, что механизм действия закона стоимости включает в себя две зависимости: цены единицы товара от величины общественно необ-

ходимого труда (стоимости) и суммы цен всех товаров данного рода от величины выявленного платежеспособного спроса (родового общественно необходимого времени).

Отсюда прямо следует, что если некоторое предприятие переходит к производству нового товара — открывает новый рынок, то оно должно выбирать одновременно и уровень цены товара, и масштабы производства. А сам этот выбор должен быть сделан в границах, обусловленных, с одной стороны, издержками производства, с другой — платежеспособным спросом.

Взаимоувязанный выбор цены и масштабов производства — один из важнейших принципов сознательного осуществления требований закона стоимости. Реализация данного принципа осуществляется на основе итеративного процесса выбора решений.

На первой ступени определяются исходные параметры предлагаемого к реализации товара: качественные сдвиги, издержки применительно к разным масштабам производства и расчетная цена, учитывающая заданную рентабельность (целевую норму прибыли).

На втором этапе осуществляется тщательное изучение рынка нового товара при достигнутом качественном сдвиге и некоторых разных уровнях его розничной цены. Определяется «зона цены», т. е. верхний и нижний пределы цены, которую, согласно данным, полученным в ходе исследования рынка, потребитель готов платить за новый товар. Одновременно определяется величина спроса в границах верхнего и нижнего пределов «зоны цены».

Наконец, осуществляется выбор цены и масштабов производства на основе управления как производственными параметрами, так и параметрами спроса. В тех случаях, когда выясняется, что ожидаемый спрос недостаточно высок и «зона цены» не обеспечивает получения целевой нормы прибыли, изыскиваются, с одной стороны, резервы снижения издержек производства, с другой — резервы расширения спроса. Коротко поясним второй аспект, имеющий немаловажное значение.

Природа большого круга товаров современного массового потребления такова, что их потребление может быть отложено. Многие товары вообще могут быть заменены другими. Отсюда зависимость спроса не только от качественной характеристики товара, но и от такого фактора, как «социальная норма». Последнее открывает широкую возможность воздействовать на

спрос на основе формирования самой социальной нормы, идти не за потребителем, а впереди него.

Этот путь широко используется сегодня капиталистическими фирмами. «Регулирование спроса и управление им,— отмечает Дж. Гэлбрейт,— по сути дела является обширной и быстро растущей отраслью экономической деятельности. Она охватывает громадную систему средств информации, широкую сеть сбытовых и торговых организаций, почти всю рекламу, многочисленные прикладные исследования и профессиональное обучение, другие связанные с этим услуги и многое другое. И вся эта огромная машина, требующая для своей организации чрезвычайного разнообразия талантов и способностей, занята, как принято считать, продажей товаров. Если же говорить более определенно, то она управляет теми, кто покупает товары» (*Гэлбрейт Дж.* Новое индустриальное общество М., Прогресс, 1969, с. 247).

В условиях социализма производство также характеризуется неуклонно нарастающим многообразием создаваемых хозяйственных благ. В силу этого сохраняет свое значение — в известной степени — и постановка задачи формирования поведения потребителей. Без этой работы многие новые товары при своем появлении могут не встретить адекватного рынка и их производство окажется нерентабельным. Между тем через какой-то отрезок времени под влиянием формирования социальной нормы на мировом рынке спрос на них и внутри страны может резко возрасти.

Осуществление принципа взаимоувязанного выбора цены и масштабов производства привело к выработке представлений о жизненном цикле товара. В движении любого продукта (отражающего некоторый данный уровень технического прогресса) от момента его появления на рынке до снятия с производства есть несколько фаз. Времени внедрения на рынок продукта соответствует низкий объем производства, потом начинается быстрый рост производства и продаж, их стабилизация, а затем более или менее быстрое падение продаж и производства. Применительно к каждой стадии должен решаться и вопрос о соотношении цены и объемов производства. Ясно, что это гораздо более сложная задача, чем периодическое уценение неходовых товаров.

Долгое время господствовало представление о том, что в условиях социализма решение задачи управления в границах системы «производство — потребление» полностью решается на базе разработки народнохозяйственных планов. Однако чем больше усложнялось производство и дифференцировались потребности населения, тем труднее становилось оперативно решать задачу в ее бесчисленных конкретных аспектах. Все чаще мы сталкиваемся и с дефицитом и с затовариванием.

Почему дефицит становится широко распространенным явлением? Почему продолжают выпускать товары, которые покупатель решительно отвергает? Почему производство самых элементарных продуктов, спрос на которые почти не зависит от моды — лампочки, батарейки, градусники, горчица, нитки и др. — то выше, то ниже потребностей? Применительно к каждому отдельному случаю можно найти свои особые причины: не учли колебаний от дефицитного спроса к насыщенному и, наоборот, не распорядились вовремя, подвели заказчики, транспорт, не расторопна торговая сеть и т. п. Ясно, что это лишь некоторые внешние аспекты проблемы. Попробуем заглянуть глубже. Прежде всего следует отметить важную особенность современной ступени научно-технического прогресса. Он идет по линии все большего совершенствования качественных характеристик создаваемых продуктов. Каждое предприятие стремится наладить выпуск своей марки того или иного товара, иметь ряд модификаций и систематически вносить определенные усовершенствования. В реальной действительности мы имеем дело со множеством индивидуализированных продуктов, существенно различных по своим качественным характеристикам и издержкам производства.

Индивидуализированная продукция имеет и индивидуализированную цену. Оценка на основе средних затрат или некоторых нормативов предельно допустимых затрат на производство холодильников, пылесосов, велосипедов, костюмов, ботинок, конфет и любого другого продукта, производимого разными предприятиями (на разном оборудовании, по разным образцам, из разных материалов, с разным решением внутрипроизводственных задач), ничего не дает для определения цены той или иной марки товара. Каждое предприятие необ-

ходимо калькулирует цены выпускаемой продукции в соответствии с величиной конкретных затрат.

Это очень важный момент. В условиях, когда товарный рынок измеряется миллионами наименований и каждый год пополняется сотнями тысяч новинок, определять из единого центра ассортимент, масштабы производства и цены — задача явно непосильная. По существу, она остается за границами реальных плановых заданий. Из 12 миллионов наименований на сегодня в планах утверждается только 48 тысяч, т. е. 0,4%. Остальная номенклатура планируется чисто формально. «Сначала, — отмечает Д. Валовой, — утверждается реализация от достигнутого уровня, а затем она заполняется номенклатурой» (Валовой Д. Совершенствуя хозяйственный механизм. — Правда, 1977, 11 ноября). Вместе с номенклатурой вне прямого централизованного планирования оказываются и цены. Цены заявляются предприятиями и фактически лишь регистрируются Государственным комитетом по ценам.

Итак, в большинстве случаев и номенклатуру, и цены реализации определяет само предприятие. Признание этого факта заставляет пристальнее взглянуть на проблемы планирования. На современной ступени технического прогресса совершенствование планирования необходимо предполагает наделение производственных звеньев все большей самостоятельностью и выработку таких форм управления, в рамках которых решения, принимаемые самостоятельно на разных ступенях народнохозяйственной структуры, способствовали бы реализации намеченных общегосударственных целей развития.

Как же побудить предприятия повернуться лицом к потребителю, к общественным интересам? Первый шаг достаточно ясен. Убытки, связанные с выпуском неходовой продукции, должны покрываться за счет доходов предприятия (существенно уменьшая фонд материального поощрения). При такой ситуации довольно быстро будет потерян интерес к набору неходовой продукции.

Нужно также, чтобы предприятие получило возможность набирать план производства в соответствии с запросами потребителей. Как решить эту задачу? Разобьем всю продукцию, выпускаемую в стране, на две группы: группу А — продукты, производство которых

имеет прямое стратегическое значение, т. е. определяет обороноспособность страны, темпы и пропорции развития народного хозяйства, решение важнейших социальных программ; и группу Б — продукты, производство которых в каждом отдельном случае не имеет прямого стратегического значения. Группу А будут составлять те самые 48 тысяч наименований, производство и распределение которых сегодня осуществляется строго централизованно. Это положение должно быть сохранено. Что же касается продуктов группы Б, то масштабы их производства и линии хозяйственных связей должны определяться самими предприятиями на договорной основе.

Определенный интерес в этом плане представляют собой те преобразования хозяйственного механизма, которые начали осуществляться в Болгарии с 1979 г. Постановлением «Об усовершенствовании управления хозяйственными организациями и производственными отделениями в промышленности» в БНР вводится новая система сочетания элементов планирования и экономического стимулирования, при которой резко сокращено число директивных показателей: основные виды продукции в натуральном выражении, чистая продукция, экспортно-импортное сальдо, лимиты численности рабочей силы и фонды по обеспечению основными видами материально-сырьевых ресурсов. Из всей номенклатуры продукции централизованному утверждению подлежат лишь те изделия, которые предусмотрены в национальных материальных балансах, межгосударственных договорах, а также важнейшие виды продукции товарного фонда. Планирование производства всей остальной продукции предоставлено самим хозяйственным организациям.

Если доходы предприятия будут поставлены в прямую зависимость от выполнения государственных контрактов по товарам стратегического назначения и от величины заказов, набранных по договорам, то нетрудно подобрать такие параметры системы экономического стимулирования, при которых предприятия будут в самой высокой степени заинтересованы в том, чтобы привлекать потребителей, а не отворачиваться от них.

Согласованный выбор цен и масштабов производства по каждому данному товару представляет собой первую ступень управления в границах системы «произ-

водство — потребление». Для социалистического общества важна и эта, и следующая ступень, отражающая широкий социальный аспект управления данной системой. Речь идет о постановке задачи формирования разумных запросов в отношении темпа обновления потребительских благ и необходимости определенных усилий, с тем чтобы не допустить сползания к престижному потребительству.

Можно выделить несколько линий социального аспекта управления в границах системы «производство — потребление».

Прежде всего необходим контроль за общей динамикой цен. Следует отдавать себе отчет в том, что переход к производству новых товаров открывает объективные возможности повышения цен. В каждом конкретном случае повышение цены может представляться совершенно оправданным и с позиции производителя (возросли издержки производства), и с позиции покупателя (улучшились качественные характеристики производимого товара). Вместе с тем, поскольку ускоренное обновление продукции становится общим правилом, оно грозит вовлечь народнохозяйственную систему в некоторый внутренне обусловленный процесс роста цен\*.

Отсюда требование жесткого социального контроля за динамикой цен. Последний может быть осуществлен на основе установления верхней границы цены по каждому данному типу изделий, например верхняя граница цены по холодильникам такой-то мощности и класса. Это заставит предприятия искать и находить решения, позволяющие снижать издержки производства или, по крайней мере, существенно сдерживать их рост.

Следует также определить темп обновления потребительского имущества, который социалистическое общество признает допустимым. Обновление качественной характеристики создаваемых хозяйственных благ в значительной степени диктуется развитием потребительского общества в мире в целом. При широких экономических и культурных связях все большая часть

---

\* Анализ действующих цен показывает, что в народном хозяйстве СССР наметилась тенденция к росту относительно уровня цен, когда цены на новую продукцию увеличиваются в большей степени, чем улучшаются ее технико-экономические показатели.— Вопросы экономики, 1970, № 2, с. 135.

потребителей в каждой данной стране начинает ориентироваться на мировые стандарты.

Как ответить на это требование времени? Если мы поставим цель не отставать от мирового уровня и создавать повинки в масштабах, позволяющих удовлетворить весь платежеспособный спрос при цене, равной издержкам производства плюс некоторая средняя надбавка на прибыль, — то это неизбежно потребует таких расходов в отраслях производства потребительских благ, которые сорвут возможность выполнения многих других социальных программ (в частности, программ улучшения условий труда, просвещения, здравоохранения и сохранения окружающей среды). Если же ограничить масштабы производства новинок, то необходимо либо повышать цены, чтобы обеспечить равновесие спроса и предложения, либо мириться с хроническим дефицитом этих товаров в торговой сети.

Оба варианта крайне нежелательны. При установлении высоких цен на все новые товары последние окажутся недоступными широкому кругу потребителей, что не может быть признано удовлетворительным в условиях социалистического общества. В свою очередь, хронический дефицит порождает такие явления, как спекуляция и коррупция в торговле.

Как же повести корабль между Сциллой и Харбдой?

Прежде всего, общество должно исходить из определения приоритетов высших национальных целей (включая основные параметры уровня жизни, которые должны быть достигнуты в течение рассматриваемого перспективного периода) и установить, какая часть национальных ресурсов может быть израсходована на решение задачи обновления качественных характеристик создаваемых потребительских благ. После этого определяется общий темп перехода к производству новых товаров в промышленности.

Мы имеем все возможности подходить к решению этого вопроса с высших социальных позиций — требований целостного, взаимоувязанного роста всех основных компонентов уровня жизни населения в длительной перспективе. При таком подходе вопрос о динамике смены качественных характеристик производимых товаров перестает выглядеть как первостепенный по важ-

пости, он «ставится на свое место» в общем ряду назревших задач развития современного общества.

Определив некоторый данный темп смены образцов выпускаемых товаров, мы должны обеспечить условия, позволяющие предприятиям в сравнительно короткие сроки наращивать объемы производства в масштабах, полностью удовлетворяющих платежеспособный спрос населения при цене, равной издержкам производства плюс некоторая средняя надбавка на прибыль.

Выбранный обществом средний темп смены образцов выпускаемых товаров не должен препятствовать реализации технических сдвигов в течение некоторых более коротких сроков. Последнее можно достигнуть, если предприятия получают право «досрочного» выпуска новых образцов при ограниченном масштабе производства. Товары, отражающие «досрочные» технические сдвиги, следует рассматривать как продукты престижного потребления. Цены на них должны быть установлены на уровне, обеспечивающем равновесие спроса и предложения при ограниченных масштабах производства.

Кроме того, управление должно исходить из требований социальной политики в определении уровня цен по отдельным группам товаров. Социалистическое общество использует механизм ценообразования как один из действенных инструментов проведения социальной политики. Так, в нашей стране установлены исключительно низкие цены на школьные тетради и учебники, сохраняются пониженные цены на детские изделия, даже в условиях значительной дефицитности мясных продуктов сохраняются низкие государственные цены на мясо и продукцию мясо-молочной промышленности. Одновременно с этим устанавливаются повышенные по сравнению с их стоимостью цены на спиртоводочные и табачные изделия.

Социальная политика в отношении уровня цен и масштабов производства потребительских товаров должна дополняться и подкрепляться широкой работой, направленной на формирование осознанного отношения человека к решению задач повышения уровня жизни. Необходимо показать, что общество стоит перед выбором разных стилей жизни. Можно выбрать стиль жизни с высоким потребительством. Но последнее неизбежно будет связано со значительными труд-

ностями в решении других аспектов задачи повышения уровня жизни. Можно выбрать стиль жизни с более скромным уровнем потребления, но обеспечивающий возможность выделения необходимых ресурсов на улучшение условий труда и расширение сферы социального обслуживания.

Сегодня настоятельнее, чем когда-либо ранее, стоит задача научить людей жить, основываясь на более важных ценностных характеристиках жизни, чем достижение престижных стандартов потребления, осознать и руководствоваться представлениями о высшей ценности здоровой среды обитания, физического и духовного здоровья, возможностей выражения своих творческих потенций.

### КОНЦЕПЦИИ ПЛАНОВОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

Выход на концепцию  
интегральной цены  
производства

Рассмотренные выше положения позволяют сформулировать общий тезис: в границах разных социально-экономиче-

ских формаций механизм действия закона стоимости «настраивается» в соответствии с главным требованием, которому подчинено регулирование общественно-го производства. В рамках капиталистической экономики линия настроя обусловлена действием принципа равенства прибыли на равные капиталы. В условиях социалистической экономики она обусловлена требованием обеспечить рациональное ведение хозяйства в целях наиболее полного удовлетворения выявленных потребностей общества.

Трансформация базы ценообразования при социализме не произвольна, а строго задана. Ценообразование должно строиться так, чтобы реализация товара обеспечивала движение в сторону возможно более рациональной организации производства и сохранения равновесия окружающей нас природной среды. Базой цен при социализме, по нашему мнению, должна выступать цена производства, учитывающая как дефицитность ресурсов, так и социальную компоненту. Эта категория по своей природе принципиально отлична от категории капиталистической цены производства. Последнее необходимо как-то подчеркнуть и в самом на-

именовании. Поэтому мы считаем возможным определить ее как категорию интегральной цены производства.

Интегральная цена производства включает в себя следующие элементы:

прямые издержки производства — затраты живого и овеществленного труда, связанные с созданием товара;

косвенные издержки производства: плату за пользование теми фондами, которые предприятие отвлекает для осуществления процесса производства (плата за фонды); плату за пользование различными по своей производительной силе природными ресурсами (рендная компонента);

социальные издержки производства — затраты, которые несет предприятие для того, чтобы обеспечить достижение заданных социальных норм природопользования (социальная компонента цены).

Прямые издержки и — в известной части — социальные издержки увеличивают стоимость и цену продукта. Косвенные издержки покрываются за счет стоимости прибавочного продукта, но выступают как затраты предприятий, величина которых находится в обратной зависимости от степени рационального использования соответствующих ресурсов (чем рациональнее используются ресурсы, тем ниже косвенные издержки производства).

В дополнение к рассмотренным выше положениям отметим еще один аспект объяснения косвенных издержек производства на основе трудовой теории стоимости.

В первом томе «Капитала» К. Маркс сформулировал следующее положение: «...Чем больше производительная сила труда, тем меньше рабочее время, необходимое для изготовления известного изделия, тем меньше кристаллизованная в нем масса труда, тем меньше его стоимость. Наоборот, чем меньше производительная сила труда, тем больше рабочее время, необходимое для изготовления изделия, тем больше его стоимость. Величина стоимости товара изменяется, таким образом, прямо пропорционально количеству и обратно пропорционально производительной силе труда, находящего себе осуществление в этом товаре» (Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд., т. 23, с. 49).

Поскольку Маркс строго различал индивидуальные и общественно необходимые затраты труда, указывая на то, что индивидуальные затраты создают индивидуальную стоимость товара, а общественно необходимые затраты — рыночную стоимость или стоимость (т. е. ту базу, которая определяет уровень рыночных цен при равенстве спроса и предложения), то изложенное выше положение, очевидно, может быть представлено в виде двух следующих зависимостей: 1) индивидуальная стоимость товара прямо пропорциональна величине и обратно пропорциональна производительной силе труда, затраченного на его производство; 2) стоимость товара прямо пропорциональна величине и обратно пропорциональна производительности тех средних затрат труда на производство единицы товара данного рода, которые в рассматриваемый период выступают как общественно необходимые.

Если индивидуальные затраты труда на производство какого-то товара совпадают со средними общественно необходимыми затратами, то индивидуальная стоимость данного товара будет совпадать с его стоимостью. Если индивидуальные затраты труда выше или ниже средних общественно необходимых, то индивидуальная стоимость товара будет (соответственно) ниже или выше его стоимости. Отсюда можно сделать следующий важный вывод: труд менее производительный, чем средний общественно необходимый, создает в единицу времени меньшую стоимость, чем труд средней производительности. Наоборот, труд более производительный, чем средний общественно необходимый, создает в единицу времени большую стоимость, чем труд средней производительности. Иначе говоря, *величина стоимости, создаваемая индивидуальным трудом в единицу времени, прямо пропорциональна его производительной силе.*

Теперь обратимся к категории простого и сложного труда. Если мы возьмем производство какого-то одного продукта и сопоставим все формы индивидуального труда, участвующие в его изготовлении, то обнаружим, что они различаются между собой: по уровню используемой техники; по уровню квалификации участников производства и, следовательно, по степени совершенства используемых организационных форм и методов труда, равно как и по степени овладения соответ-

ствующими методами труда и выработки необходимых навыков труда; в целом ряде отраслей, кроме того, еще и по характеру используемых природных условий. Если мы сопоставим труд работников, создающих разные продукты, то, оставляя в стороне специфику их труда или качественную определенность форм трудового процесса, различия сведутся к тем же трем моментам.

Отсюда можно подойти к понятию простого и сложного труда. К простому труду, по-видимому, следует отнести те индивидуальные затраты (из всех единиц труда, принимающих участие в течение рассматриваемого периода в производстве данного продукта), которые осуществляются наименее квалифицированной рабочей силой, опирающейся на наименее благоприятные природные условия и на наименее совершенную техническую базу. В этом случае к категории сложного труда должны быть отнесены все те формы индивидуальных затрат труда, которые опираются на некоторые ограниченные по своему масштабу производственные факторы (средние и лучшие природные условия, среднюю и лучшую технику, среднюю и наиболее высокую квалификацию работников).

Это определение на первый взгляд представляется отходом от положений, сформулированных в свое время Марксом. Как известно, в первом томе «Капитала» Маркс писал: «...В стоимости товара представлен просто человеческий труд... Он есть расходование простой рабочей силы, которой в среднем обладает телесный организм каждого обыкновенного человека, не отличающегося особым развитием. *Простой средний труд*, хотя и носит различный характер в различных странах и в различные культурные эпохи, тем не менее для каждого определенного общества есть нечто данное. Сравнительно сложный труд означает только *возведенный в степень* или, скорее, *помноженный* простой труд, так что меньшее количество сложного труда равняется большему количеству простого. Опыт показывает, что такое сведение сложного труда к простому совершается постоянно. Товар может быть продуктом самого сложного труда, но его *стоимость* делает его равным продукту простого труда, и, следовательно, сама представляет лишь определенное количество простого труда» (Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд., т. 23, с. 53).

Не трудно видеть, что в качестве простого труда Маркс рассматривает здесь труд человека, «не обладающего никакой специальной подготовкой». Сейчас подобная совершенно неквалифицированная рабочая сила может использоваться лишь на подсобных работах. Все основные формы работ требуют той или иной степени квалификации. Поэтому мы вправе в качестве простого труда выделять труд наименее квалифицированных основных работников, принимающих участие в производстве каждого данного типа продукта. Но суть, конечно, не в этом.

Гораздо важнее другое. Маркс рассматривал различия труда по степени сложности лишь под углом зрения уровня квалификации: неквалифицированный труд — простой, квалифицированный — сложный. Но почему квалифицированный труд выступает как возведенный в степень или помноженный простой труд?

Если мы возьмем труд разной степени квалификации, затраченный на производство какого-то одного продукта, то можно рассуждать следующим образом. Сложный труд — это тот же простой труд («затрата простой рабочей силы, которой в среднем располагает организм каждого обыкновенного человека»), но в данном случае опирающийся на знание и владение определенными приемами и методами труда. Последнее дает возможность работнику более экономно и целесообразно расходовать производственные факторы, в результате чего сложный труд создает в единицу времени больше продукта, чем простой труд того же типа.

Но простая рабочая сила, которой в среднем обладает организм обыкновенного человека, может опираться не только на выработанные практикой или открытые наукой методы и навыки труда. Она может опираться также на разную техническую базу и природные условия. В этих случаях разные затраты простой рабочей силы будут создавать разное количество продукта. Труд, опирающийся на более совершенную технику или более благоприятные условия (при равной степени квалификации), будет создавать больше продукта, то есть будет выступать как помноженный простой труд. Иначе говоря, возможны различные типы «соединения» простой рабочей силы с наиболее благоприятными производственными факторами.

Можно ли сказать, что в тех случаях, когда простая рабочая сила опирается на некоторое более высокое мастерство работника (по сравнению с мастерством наименее квалифицированного работника), мы имеем дело с явлением принципиально иного порядка, чем в тех случаях, когда простая рабочая сила опирается на некоторую более совершенную технику или более благоприятные природные условия (по сравнению с теми худшими орудиями и природными условиями, которые вовлечены в производство данного продукта)? Нам кажется, что для подобных утверждений нет оснований. Во всех трех случаях имеет место соединение простой рабочей силы с такими ограниченными (в пределах данного отрезка времени) условиями производства, которые повышают его производительность над производительностью простого (наименее квалифицированного и оснащенного) труда. И именно эта более высокая производительность характеризует ту наиболее существенную черту сложного труда, которая позволила Марксу определить его как «возведенный в степень, или скорее, помноженный простой труд, так что меньшее количество сложного труда равняется большему количеству простого».

Таким образом, отправляясь от изложенной Марксом концепции, мы можем рассмотреть под углом зрения простого и сложного труда более широкий круг явлений, чем тот, который был очерчен в первой главе первого тома «Капитала», выделить различные типы сложения простой рабочей силы с редкими производственными факторами. В результате концепция простого и сложного труда может быть использована для получения единой трудовой оценки производственных факторов.

Как известно, Маркс, раскрыв природу процесса создания прибавочной стоимости, затем перешел к анализу формы ее внешнего проявления — прибыли. При этом он показал, что хотя прибавочная стоимость является результатом возрастания именно переменной части капитала, но этот процесс предполагает наличие постоянного капитала. Поэтому на определенной стадии анализа мы можем рассматривать ее как продукт действия всего авансированного капитала. Выведенная таким образом категория прибыли будет представ-

лять собой ту же прибавочную стоимость, но рассматриваемую в ее отношении ко всему затраченному капиталу.

Эта методология может быть использована при анализе роли сложного труда. Стоимость создается трудом. Она зависит от величины труда и степени его сложности. Но сама сложность есть результат соединения простого труда и использования редких производственных факторов. Следовательно, хотя мы всегда имеем дело с трудом определенной степени сложности, стоимость условно можно рассматривать как продукт действия двух факторов: простого труда и редких производственных факторов.

В этом случае рента и процент будут выступать как «цены» соответствующих благоприятных производственных факторов. Данные цены есть не что иное, как ложная социальная стоимость. За ними непосредственно не лежит никакой труд. Подобно тому, как постоянный капитал не создает прибавочной стоимости, но является необходимым условием данного процесса (так что прибыль может рассматриваться как продукт действия всего авансированного капитала), редкие производственные факторы не создают стоимости, но они решающим образом влияют на величину создаваемой трудом стоимости. Выделение категории ренты и процента и есть стоимостная оценка роли редких производственных факторов.

Включая ренту и процент в издержки производства, мы относим часть созданной трудом прибавочной стоимости на «счет» тех факторов, которые позволили труду получить дополнительный эффект. Этот прием не меняет, конечно, исходной основы трудовой теории стоимости. Вместе с тем он позволяет построить такую систему цен, которая обеспечивает последовательное осуществление принципа рационального ведения хозяйства.

Прямые, косвенные и социальные издержки составляют категорию полных общественных издержек производства. Цена реализации товара должна превышать полные общественные издержки производства, обеспечивая нормально действующему предприятию возможность получения определенной прибыли. Последняя должна быть достаточной для решения задач са-

мофинансирования и построения системы экономического стимулирования.

Таким образом, конструкция интегральной цены производства позволяет отказаться от паллага с оборота. Его место занимают косвенные и социальные издержки производства. С помощью этих рычагов системы экономического регулирования обеспечивается централизация финансовых ресурсов для решения национальных, региональных и отраслевых задач.

Цена реализации, построенная на базе интегральной цены производства, рассчитывается с учетом величины ожидаемого платежеспособного спроса. Последнее, как было отмечено выше, достигается на основе одновременного выбора масштабов производства и уровня цен.

Теперь остановимся на концепциях планового ценообразования, дискутируемых в литературе, и прежде всего на концепциях прямого сведения цены к стоимости, усредненной стоимости и цены производства.

Концепции  
прямого сведения  
цены к стоимости,  
усредненной стоимости  
и цены производства

Первой, наиболее простой теоретической конструкцией построения плановых цен с учетом их стоимостной основы была концепция прямого

сведения цены к стоимости.

В качестве общей формулы цены предлагалась следующая модель: среднеотраслевые издержки (себестоимость) плюс некоторая средняя прибыль.

Поскольку отыскивалась цена, возможно более близкая к стоимости (величине общественно необходимых затрат труда), то предлагалась следующая схема расчета средней прибыли: сначала определяется средняя для всего пародного хозяйства норма прибавочного продукта (как отношение созданного в народном хозяйстве чистого дохода к совокупному фонду заработной платы), затем норма прибавочного продукта взвешивается в соответствии со среднеотраслевыми затратами труда на производство данного продукта. В целом формула расчета цены товара выглядит следующим образом:

$$ц = c + w + m'w; \quad m' = \frac{p}{v},$$

где  $c$  — средние по отрасли затраты средств производ-

ства, расходуемых (переносимых) на единицу товара;  
 $w$  — среднеотраслевые затраты труда (оплата труда)  
на единицу данного изделия;

$m'$  — средняя для всех отраслей народного хозяйства  
норма прибавочного продукта;

$p$  — величина созданного в народном хозяйстве чистого  
дохода;

$v$  — совокупный фонд заработной платы.

Концепцию прямого сведения цены к стоимости отстаивали в своих работах С. Г. Струмилин, Я. А. Кронрод и др.

Весьма близкой к рассмотренной является концепция усредненной стоимости. Здесь средняя прибыль рассматривается не по модели нормы прибавочного продукта, а по модели нормы прибыли: определяется средняя для всего народного хозяйства норма прибыли (как отношение созданного в народном хозяйстве чистого дохода к совокупным издержкам производства или себестоимости); затем норма прибыли взвешивается в соответствии со среднеотраслевой себестоимостью рассматриваемого продукта (затраты живого и овеществленного труда). В целом формула расчета цены товара выглядит следующим образом:

$$c = c + w + m' (c + w); \quad m' = \frac{p}{c + v}.$$

Сторонники рассматриваемых концепций по существу сводили проблему ценообразования к решению одной задачи — определению цен (меновых пропорций) в соответствии с величиной общественно необходимых затрат труда. Отсюда предложение конструировать плановые цены на основе модели, отражающей простейшую (непреобразованную) форму механизма действия закона стоимости. Иными словами, расчеты были направлены на нахождение цен, какие сложились бы в условиях простого товарного хозяйства при неограниченной эластичности производства.

При такой постановке вопроса игнорировалась роль цены как важнейшего инструмента системы экономического регулирования. Выбранные цены не нацеливали предприятия на борьбу за рациональное использование производственных ресурсов.

Стремление преодолеть слабость этих моделей определило поиски решений на основе концепции цены производства. Данную концепцию защищали в своих работах И. С. Малышев, В. А. Соболев, В. Д. Белкин, Л. А. Ваг.

В общей формуле цены «среднеотраслевые издержки производства плюс средняя прибыль» последнюю предполагалось выражать расчлененно в виде двух параметров: части прибыли, связанной с производственными фондами, и рентной компоненты. В целом формула расчета цены товара выглядит следующим образом:

$$c = c + w + p' \Phi + R,$$

где  $p'$  — единая для всех отраслей норма прибыли на единицу производственных фондов;

$\Phi$  — удельная фондоемкость продукции;

$R$  — дифференциальная рента на единицу продукции.

Важное преимущество рассматриваемой концепции состоит в том, что в процессе ценообразования здесь решаются уже две задачи:

определение меновых пропорций в соответствии с величиной затрат общественно необходимого труда (цена производства выступает как модифицированная стоимостная база конструирования цен реализации);

использование цены как инструмента системы экономического регулирования, с помощью которого создается локальная заинтересованность предприятий в реализации общественного интереса — рационального использования производственных фондов и земельных ресурсов.

Вместе с тем концепция цены производства имеет и свои слабые стороны. Прежде всего следует отметить, что задача рационализации использования ресурсов, как она формулируется в настоящее время, относится не только к производственным фондам, земельным ресурсам, но и к ресурсам окружающей среды. Соответственно следует выделять не только категорию платы за фонды и ренту, но и категорию социальных издержек производства.

Далее, важным моментом является вопрос о трактовке категории платы за фонды, ренты и социальных издержек производства. Хотя основой данных платежей

(за исключением некоторой части социальных издержек производства) является стоимость прибавочного продукта, при построении цены они должны трактоваться как элементы косвенных издержек производства, которые (наряду с прямыми издержками производства) непосредственно противостоят категории прибыли.

Формулу цены, по нашему мнению, следует записывать, выделяя прямые издержки (затраты живого и овеществленного труда), косвенные издержки (плата за фонды и рента), социальные издержки (частично представляющие собой также косвенные издержки) и прибыль как часть стоимости прибавочного продукта, остающаяся в распоряжении предприятия на цели самофинансирования и фонд материального поощрения.

В связи с большим вкладом в решение хозяйственных задач работ экономико-математического направления особого внимания заслуживает концепция цен оптимального плана.

**Концепция цен  
оптимального плана**

Сторонники теории оптимального планирования предложили несколько моделей ценообразования. Наибольшую известность получили модели: цены воспроизводства (В. С. Немчинов, В. П. Дьяченко), объективно обусловленных оценок (Л. В. Канторович), замыкающих затрат (предприятий) (С. С. Шаталин).

Модель цены воспроизводства, как это не трудно видеть, представляет собой усложненный (на основе более строгой записи) вариант модели цены производства. Предлагалось строить цены, исходя из следующих моментов. Цены должны возмещать среднеотраслевые текущие издержки (практически — среднеотраслевую себестоимость); отражать распределение в цене чистого дохода общества пропорционально живому труду (практически пропорционально оплате труда) и фондоемкости изделий на уровне народнохозяйственной эффективности труда и производственных фондов. Формула построения цены по этой модели выглядит следующим образом:

$$c = s + p'w + E_n K\Phi + R,$$

где  $s$  — среднеотраслевая себестоимость товара;

$p'$  — норма чистого дохода общества, включаемая в цену пропорционально оплате труда на уровне его народнохозяйственной эффективности;

$F_H$  — норма чистого дохода, включаемого в цену пропорционально производственным фондам на уровне их народнохозяйственной эффективности;

$KФ$  — коэффициент дифференциации учета удельной фондоемкости.

Представленная модель отражает стремление включить в цену товара такую долю совокупного прибавочного продукта, которая отражала бы как величину отвлеченных на его производство труда и фондов, так и народнохозяйственную эффективность использования данных ресурсов.

Теоретически это наиболее корректное решение задачи распределения совокупного прибавочного продукта. Но нельзя не видеть, что мы получаем формулу, в которой роль цены как инструмента экономического регулирования ослаблена. Модель цены производства в более прямой и ясной форме отражает связь между уровнем рационального использования производственных ресурсов и прибылью предприятия. А это значит, что она выступает и как более действенный инструмент системы экономического регулирования.

Концепции стоимости и цены производства (включая сюда и отмеченный выше вариант цены воспроизводства) однотипны. Они исходят из признания того, что при социализме сохраняется товарное производство и цены определяются на основе прямой или модифицированной формы механизма действия закона стоимости.

Концепция цен оптимального плана (позиция сторонников объективно обусловленных оценок и замыкающих затрат) строится на принципиально иных посылах. Выдвигается следующее положение: имея представление о наших запросах, зная ресурсы и варианты решения производственных задач (способы производства), можно построить оптимальный план производства и затем найти оценки всех ресурсов и продуктов. Эти оценки и будут ценами оптимального плана. Преимуществом данных цен является выведение оценок в строгом соответствии с принятым планом на основе обработки всей включенной в исследование информации.

Несмотря на всю заманчивость подобного решения, концепция цен оптимального плана вызывает ряд серьезных возражений. Прежде всего следует учитывать, что сама задача построения оптимального плана в масштабах всего народного хозяйства далека от решения. Вот как характеризует трудности, стоящие на этом пути, академик Н. П. Федоренко. «В нашей стране,— отмечает он,— около 50 тысяч средних и крупных предприятий. Они производят свыше двух миллионов видов различной продукции и используют в качестве ресурсов свыше миллиона различных видов сырья, полуфабрикатов и комплектующих изделий. Таким образом, чтобы составить план производства, единый для всего народного хозяйства, необходимо разработать модель, содержащую свыше двух миллионов переменных и более миллиона уравнений. Для того, чтобы осуществить один расчет по этой модели, надо сделать порядка  $10^{18}$  арифметических операций. Одна из лучших советских вычислительных машин, БЭСМ-6, дает миллион операций в секунду. Следовательно, чтобы сосчитать оптимальный план промышленного производства, я имею в виду один только вариант этого плана даже при использовании современной вычислительной техники, понадобятся не годы, не десятки, а свыше 30 тысяч лет! Однако математическая наука, создавшая методы разложения подобных крупных задач, помогает решать их с помощью высокопроизводительной вычислительной техники в реальное время» (Федоренко Н. П. Взаимодействия естественных и общественных наук.— Вопросы философии, 1973, № 9, с. 49).

Несмотря на бесспорные достижения математической науки, расчет оптимального плана в границах народнохозяйственной системы (включая все продукты, все способы производства и все запросы) продолжает принадлежать к области желаемого. И дело здесь отнюдь не в масштабах математических расчетов (хотя и с этой задачей справиться далеко не просто).

Главным препятствием является другое. В век научно-технического прогресса все большее значение приобретают социальные факторы, определяющие отношение к труду: интерес к труду, инициативность, мобилизация творческих способностей, слаженность работы коллектива, авторитет руководства, его способность

предвидеть будущие запросы, оценивать технические сдвиги и использовать имеющиеся ресурсы для реализации «удачной идеи». Эти параметры лежат за границами прямых экономических расчетов, а следовательно, и планируемых показателей. Но именно они определяют способность предприятия сделать качественный рывок вперед.

Таким образом, оптимальный план как модель целостного решения всех задач управления социалистической экономикой в принципе не достижим. За его границами остается широкая и все более значимая группа задач управления — активизация творческого отношения к труду. Эти задачи при социализме решаются на основе системы экономического регулирования, которая предполагает использование механизма товарно-денежных отношений. Именно применительно к этим реальным товарно-денежным отношениям мы и должны научиться строить плановые цены.

Сторонники теории оптимального планирования предлагают взять за основу вневещную единицу экономических измерений — общественную потребительную стоимость. «Принципиальным моментом теории оптимального планирования, — пишет Н. П. Федоренко, — является признание возможности определить и соизмерить общественную значимость (полезность) отдельных продуктов и ресурсов» (*Федоренко Н. Цены и оптимальное планирование. — Коммунист, 1966, № 8, с. 86*).

Выйти на цены, минуя стоимость, не удастся. Объективно обусловленные оценки, которые получаются из расчета оптимального плана, не есть цены, отражающие реальные экономические отношения. Они имеют чисто технический смысл как показатели того, какой ценой может быть реализован вариант плана в рамках постулированной модели при принятии некоторых достаточно условных критериев оптимальности.

Пока не удалось продвинуться дальше технологических критериев оптимальности (выбор наилучшего варианта использования ресурсов по критерию максимума созданного продукта или минимума затрат). Проблема выработки критериев социальной и тем более биосоциальной результативности (оптимальности) еще далека от решения.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

То, что природа, окружающая нас среда являются исходной основой общественного развития, не вызывает сомнения. Гораздо менее очевидной оказалась вытекающая отсюда истина, что само общественное развитие должно находиться в строго контролируемой связи с состоянием ресурсов окружающей среды.

Возникновение таких глобальных проблем, как загрязнение окружающей среды, дефицит энергии, сырья и продовольствия, свидетельствует о том, что мы находимся на рубежной ступени отношений между человеком и природой. Дальнейшее развитие возможно лишь на основе строго контролируемых связей в границах системы «общество — производство — окружающая среда» (определение параметров социального развития, объемов, структуры и технологии производства, целостно увязанных с требованием сохранения окружающей среды). Контролируемое развитие в рамках экономической сферы означает переход к ступени качественного роста — осуществлению процесса воспроизводства при минимальном привлечении дополнительных производственных и природных ресурсов.

Отсюда новые задачи общенаучных и, в частности, экономических исследований. Первая из них — оценка перспектив и выработка концепции планетарного развития, которая позволяет преодолеть глобальные кризисы и обеспечить позитивное будущее для всего человечества. Вторая — изучение изменившихся условий развития в границах настоящего — исчерпание возможностей экстенсивного роста (истощение дешевых источников сырья и энергии, необходимость реализовывать дорогостоящие программы обеспечения энергией, оборотного использования ресурсов, мелнирации земель, сохранения чистоты водных систем и воздушной среды) и как

следствие этого — нарастание общественных издержек производства.

В решении проблем, с которыми столкнулось общество, у социализма есть исторические преимущества: отсутствие антагонистических классов, обобществление средств производства, плановое управление экономическим и социальным развитием. Но реализация этих преимуществ не осуществляется самотеком. Необходима мобилизация всех творческих сил и дальнейшее совершенствование систем управления социалистическим производством.

Новые условия развития предопределяют расширительную трактовку задач народнохозяйственного планирования — разработку программ, нацеленных на взаимоувязанное разрешение всей совокупности социальных, экономических и экологических проблем. Изменились и задачи, решаемые на основе использования хозяйственного механизма. Качественный рост выдвигает на первое место роль человеческого фактора, творческой инициативы. На развитие инициативы в рамках общего планового управления и нацеливается действие хозяйственного механизма.

Хозяйственный механизм строится на основе использования инструментария (рычагов) товарно-денежных отношений, центральным среди которых является ценообразование. Поэтому совершенствование хозяйственного механизма неразрывно связано с исследованием закономерностей построения системы ценообразования.

Определяя принципы планового ценообразования, необходимо учитывать, что система цен должна одновременно и целостно решать три задачи:

- осуществить соизмерение ценности продуктов качественно разнородных форм труда;

- стимулировать рациональное использование дефицитных производственных и природных ресурсов;

- обеспечить равновесие спроса и предложения (т. е. равновесие между величиной труда, затраченного на всю совокупность товаров данного рода, и величиной труда, противопоставленного в совокупном платежеспособном спросе).

Единственным эталоном, на основе которого может быть осуществлено соизмерение ценности продуктов для системы, представленной сотнями тысяч групп ка-

качественно разнородных форм труда, является эталон стоимости (затрат общественно необходимого труда).

Полезность потребительских благ, равно как и ее трансформированная форма — общественная полезность, не может быть положена в основу соизмерения ценности продуктов качественно разнородных форм труда. Прежде всего следует напомнить, что не выдержала критики сама исходная посылка, согласно которой конечный выбор — выбор потребителя — осуществляется на основе сопоставления полезности хозяйственных благ. Представление о рациональном экономическом субъекте, располагающем полной и адекватной информацией о свойствах всех интересующих его благ, способном моментально сравнивать друг с другом как отдельные блага, так и многочисленные наборы этих благ и осуществляющем выбор по критерию достижения наибольшего приращения своего благосостояния, не может служить отправной точкой для анализа реальных экономических отношений.

Не удалось найти подходы к построению целостной системы оценок полезностей хозяйственных благ, отпавляясь от тех или иных объективных критериев. На поверку и здесь интегральные оценки оказывались связанными с системой цен.

Решение второй задачи — стимулирование рационального использования дефицитных ресурсов — осуществляется на основе использования модифицированной формы механизма действия закона стоимости.

Модификация, которая в наиболее полной степени отражает требование рационального использования ресурсов, по нашему мнению, может быть представлена как модель интегральной цены производства. В этой последней база построения плановых цен включает в себя прямые издержки производства, косвенные издержки производства (плата за фонды и рентная компонента) и социальные издержки производства (затраты, которые несет предприятие для того, чтобы обеспечить достижение заданных социальных норм природопользования).

Если решены две первые задачи (найдена система соизмерения и учтен фактор дефицитности производственных ресурсов), но не решена третья задача (равновесие спроса и предложения), то это значит, что

мы не нашли еще цены, отражающие основные требования механизма действия закона стоимости. Цены, неравновесные в отношении величины выявленного платежеспособного спроса, неизбежно будут вести к усилению процесса затоваривания в отношении одних продуктов и обострению дефицитности в отношении других продуктов.

Решение третьей задачи осуществляется на основе принципа: цена нового товара определяется одновременно с определением «периода его жизни» и масштабами реализации, которые могут быть достигнуты на разных этапах периода жизни товара.

На современной ступени развития, когда конечный продукт создается индустриальными комплексами, охватывающими единством управления все звенья «большой системы производства» — научные исследования, технические разработки, производство и реализацию, — поведение потребителя не оказывает непосредственного влияния на цены реализации. Цену и намечаемый масштаб производства при данном сдвиге качества (на новый продукт) определяет производитель. Выбор потребителя определяет масштаб реализации продукта при данных качественных характеристиках и данной цене.

Отсюда двуединая задача, решаемая в сфере реализации: оценка ожидаемого поведения потребителя (определение величины спроса, который может привлечь на себя новый товар при данных количественных характеристиках и данной цене) и формирование поведения потребителя в соответствии с намечаемым объемом производства. Базой, определяющей допустимость выбора цены для некоторого намечаемого объема производства товаров данного рода, является оценка затрат труда (возможность обеспечить нормальную рентабельность при расчетах, включающих все отмеченные выше компоненты издержек производства).

Следует подчеркнуть, что стоимость выступает как мера оценки общественной ценности трудовых усилий (созданных продуктов и услуг) лишь в границах системы экономического регулирования. Система стратегического планирования «преодолевают» эту меру оценок. Здесь открывается возможность определить прямую меру ценности тех или иных результатов как вклада в достижение высших национальных целей,

## ОГЛАВЛЕНИЕ

|                                                                                                                           |     |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| От редактора . . . . .                                                                                                    | 3   |
| Новая ступень развития экономических исследований . . . . .                                                               | 5   |
| От исследования экономических процессов к теории управления биосоциальными системами . . . . .                            | —   |
| Новые условия развития. Расширение проблематики политэкономических исследований . . . . .                                 | 19  |
| Общие принципы построения системы стоимостных измерений . . . . .                                                         | 44  |
| О природе и причинах сохранения товарных отношений при социализме . . . . .                                               | —   |
| Закон трудовых затрат — основа построения экономических измерений . . . . .                                               | 65  |
| Трансформация модели стоимостных измерений . . . . .                                                                      | 81  |
| Учет ограничений, связанных с дефицитностью производственных фондов. Плата за фонды . . . . .                             | —   |
| Учет ограничений, связанных с дефицитностью природных ресурсов, выступающих как предметы труда. Земельная рента . . . . . | 95  |
| Дефицит ресурсов окружающей среды. Социальные издержки производства . . . . .                                             | 113 |
| Определение относительных цен и относительных количеств . . . . .                                                         | 124 |
| Концепции планового ценообразования . . . . .                                                                             | 144 |
| Заключение . . . . .                                                                                                      | 156 |

**Павел Григорьевич Олдак**

### СОХРАНЕНИЕ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ И РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Ответственный редактор *Иван Петрович Суслов*

Утверждена редколлегией  
научно-популярной литературы СО АН СССР

Редактор издательства *К. Д. Павлова*. Художественный редактор *В. И. Желнин*. Художник *Н. А. Пискун*. Технический редактор *А. В. Сурганова*. Корректоры *Н. И. Горбулицкая, К. И. Сергеева*.

ИБ 10231

Сдано в набор 02.11.79. Подписано к печати 24.04.80. МН-05248. Формат 84×108<sup>1</sup>/<sub>32</sub>. Бумага типографская № 2. Обыкновенная гарнитура. Высокая печать. Усл. печ. л. 8,4. Уч. изд. л. 8,9. Тираж 19 500 экз. Заказ № 740. Цена 30 коп.

Издательство «Наука», Сибирское отделение.  
630099, Новосибирск, 99, Советская, 18.

4-я типография издательства «Наука».  
630077, Новосибирск, 77, Станиславского, 25.



Для получения книг почтой заказы просим направлять по адресу: 117192 Москва, В-192, Мичуринский проспект, 12, магазин «Книга — почтой» Центральной конторы «Академкнига»; 197110 Ленинград, П-110, Петрозаводская ул., 7, магазин «Книга — почтой» Северо-Западной конторы «Академкнига» или в ближайший магазин «Академкнига», имеющий отдел «Книга — почтой» (указано в скобках).

### Адреса магазинов «Академкнига»:

- |        |                                                           |        |                                                                      |
|--------|-----------------------------------------------------------|--------|----------------------------------------------------------------------|
| 480091 | Алма-Ата, ул. Фурманова, 91/97 («Книга — почтой»);        | 220012 | Минск, Ленинский проспект, 72 («Книга — почтой»);                    |
| 370005 | Баку, ул. Джапаридзе, 13;                                 | 103009 | Москва, ул. Горького, 8;                                             |
| 320005 | Днепропетровск, проспект Гагарина, 24 («Книга — почтой»); | 117312 | Москва, ул. Вавилова, 55/7;                                          |
| 734001 | Душанбе, проспект Ленина, 95 («Книга — почтой»);          | 630076 | Новосибирск, Красный проспект, 51;                                   |
| 335009 | Ереван, ул. Туманяна, 31;                                 | 630090 | Новосибирск, Академгородок, Морской проспект, 22 («Книга — почтой»); |
| 335009 | Ереван, ул. Туманяна, 31;                                 | 142292 | Пушино, Московская обл., «Академкнига»;                              |
| 664033 | Иркутск, ул. Лермонтова, 289;                             | 620151 | Свердловск, ул. Мамина-Сибиряка, 137 («Книга — почтой»);             |
| 252030 | Киев, ул. Ленина, 42;                                     | 700029 | Ташкент, ул. Ленина, 73;                                             |
| 252030 | Киев, ул. Пирогова, 2;                                    | 700100 | Ташкент, ул. Шота Руставели, 43;                                     |
| 252142 | Киев, проспект Вернадского, 79;                           | 700187 | Ташкент, ул. Дружбы народов, 6 («Книга — почтой»);                   |
| 252030 | Киев, ул. Пирогова, 4 («Книга — почтой»);                 | 634050 | Томск, наб. реки Ушайки, 18;                                         |
| 277001 | Кишинев, ул. Пирогова, 28 («Книга — почтой»);             | 450059 | Уфа, ул. Р. Зорге, 10 («Книга — почтой»);                            |
| 343900 | Краматорск, Донецкая обл., ул. Марата, 1;                 | 450025 | Уфа, ул. Коммунистическая, 49;                                       |
| 660049 | Красноярск, проспект Мира, 84;                            | 720001 | Фрунзе, бульвар Дзержинского, 42 («Книга — почтой»);                 |
| 443002 | Куйбышев, проспект Ленина, 2 («Книга — почтой»);          | 310003 | Харьков, ул. Чернышевского, 87 («Книга — почтой»);                   |
| 192104 | Ленинград, Д-120, Литейный проспект, 57;                  |        |                                                                      |
| 199164 | Ленинград, Таможенный пер., 2;                            |        |                                                                      |
| 196034 | Ленинград, В/О, 9 линия, 16;                              |        |                                                                      |