

ОГЛАВЛЕНИЕ
КНИГИ «ПОЛИТЭКОНОМИЯ СОЦИАЛИЗМА»

	Стр.
ВВЕДЕНИЕ	2
Определения некоторых понятий политической экономии	3
ГЛАВА 1. ТРУД, ЕГО КОЛИЧЕСТВЕННАЯ ОЦЕНКА, ОПЛАТА И УЧЕТ, ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ ПРИ СОЦИАЛИЗМЕ	5
1.1. Труд и деньги в социалистическом производстве	5
1.2. Труд для общества и различные цены на предметы потребления..	9
1.3. Механизмы ценообразования при «зрелом» социализме	18
ГЛАВА 2. ПЕРИОДЫ И СТАДИИ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ СОЦИАЛИЗМА	21
2.1. Стадии развития социализма	21
2.2. Товарно-денежные отношения и плановая бесплатная продуктопередача	26
2.3. Социалистический хозяйственный учёт и контроль	30
ГЛАВА 3. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗАКОНЫ, ПРИНЦИПЫ И ПРОТИВОРЕЧИЯ СОЦИАЛИЗМА	37
3.1. Законы социалистического производства	37
3.2. Роль принципа «От каждого по способностям, каждому по труду»	43
3.3. Противоречия и пути их разрешения	48
ГЛАВА 4. ЭКОНОМИКА «ЗРЕЛОГО» СОЦИАЛИЗМА	52
4.1. Общие положения	52
4.2. Структура социалистической экономики	54
4.3. Органы управления, планирование, учет и поощрение на разных иерархических уровнях экономики	58
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	65

ПОЛИТЭКОНОМИЯ СОЦИАЛИЗМА

(Краткое содержание)

ВВЕДЕНИЕ

В настоящей книге дается сжатое описание политэкономии социализма, как раздела политической экономии в широком смысле, посвященного социалистическому способу производства. Книга написана с учетом опыта СССР (его достижений и ошибок), включая три десятилетия реставрации капитализма, с позиций рабочего класса (пролетариата). Предполагается, что описываемая политэкономия социализма имеет существенные отличия от марксистской (пролетарской) политэкономии капитализма, изложенной в фундаментальном труде К. Маркса (и Ф. Энгельса) «Капитал».

Термин «социализм» будет применяться как синоним 1-й (низшей) фазы коммунизма, согласно представлениям К. Маркса и В.И. Ленина. Следовательно, капиталистическая общественно-экономическая формация будет сменяться коммунистической формацией, первая фаза которой представляет социализм. Главный признак коммунистического (и социалистического) производства – преобладание единой общенародной собственности на средства и продукцию производства, в связи с чем отсутствуют классы и образуется однородность общества. Отличие социализма (1-й фазы) от полного коммунизма состоит в принципах распределения продукции производства и других благ:

– при коммунизме: «От каждого по способностям, каждому по потребностям»;

– при социализме: «От каждого по способностям, каждому по труду», т.е. еще не достигнуто изобилие жизненных благ и они распределяются по совершённой труду, а не по потребностям.

Между тем, в СССР не было построено бесклассовое общество – на протяжении всех 70 лет его существования в сельском хозяйстве сохранялись колхозы с кооперативной собственностью на продукцию их производства и два класса трудящихся – рабочие государственных промышленных предприятий и колхозное крестьянство (а также трудовая и творческая интеллигенция). В конце 1950-х годов была ошибочно провозглашена полная и окончательная победа социализма и переход к строительству коммунизма. Фактически же через 30 лет в конце 1980-х – начале 1990-х годов в СССР произошла контрреволюция с реставрацией капитализма. В связи с этим, нужно полагать, что социализм в СССР находился лишь на «ранней» стадии развития, и предстоял еще переход к «полному», или «зрелому» социализму, как 1-й фазе коммунизма. В книге будет рассматриваться, главным образом, стадия «зрелого» социализма с указанием в необходимых случаях ее отличий от стадии «раннего» социализма.

Сжатое изложение политэкономии социализма в данной книге рассчитано на знакомство читателя с другими изданиями:

- Краткий курс философии;
- Краткий курс научного коммунизма;
- Один из учебников по политической экономии, изданных в СССР, с описанием политэкономии капитализма и политэкономии «раннего» социализма, имевшегося в СССР с товарно-денежными отношениями, хозрасчетом предприятий и т.п.

Определения некоторых понятий политической экономии

Политическая экономия относится к числу общественных наук. Она изучает законы общественного производства и распределения материальных благ на различных ступенях развития человеческого общества.

Люди производят материальные блага, то есть ведут борьбу с природой, не в одиночку, а сообща, группами, обществами. Следовательно, производство всегда и при всех условиях является общественным производством, а труд – деятельностью общественного человека.

Процесс производства материальных благ предполагает следующие моменты: 1) труд человека, 2) предмет труда и 3) средства труда.

Труд есть целесообразная деятельность человека, в процессе которой он видоизменяет и приспособляет предметы природы для удовлетворения своих потребностей. Труд является естественной необходимостью, непременным условием существования людей. Без труда была бы невозможна сама человеческая жизнь.

Предметом труда является все то, на что направлен труд человека. Предметы труда могут быть непосредственно даны самой природой, например дерево, которое рубят в лесу, или руда, которую извлекают из недр земли. Предметы труда, которые раньше подверглись воздействию труда, например руда на металлургическом заводе, хлопок на прядильной фабрике, носят название сырья или сырых материалов.

Средствами труда являются все те вещи, при помощи которых человек воздействует на предмет своего труда и видоизменяет его. К средствам труда принадлежат, прежде всего, орудия производства, а также земля, производственные здания, дороги, каналы, склады и т.д. В составе средств труда определяющая роль принадлежит орудиям производства. К ним относятся многообразные орудия, которые человек применяет в своей трудовой деятельности, начиная с грубых каменных орудий первобытных людей и кончая современными машинами. Уровень развития орудий производства служит мерилем власти общества над природой, мерилем развития производства. Экономические эпохи различаются не тем, что производится, а тем, как производится, какими орудиями производства.

Рабочая сила есть способность человека к труду, совокупность физических и духовных сил человека, благодаря которым он в состоянии производить материальные блага. Рабочая сила – активный элемент производства, она приводит в движение средства производства. С развитием орудий произ-

водства развивается и способность человека к труду, его умение, навыки, производственный опыт.

Орудия производства, при помощи которых производятся материальные блага, люди, приводящие в движение эти орудия и осуществляющие производство материальных благ благодаря известному производственному опыту и навыкам к труду, составляют **производительные силы общества**. Трудящиеся массы являются основной производительной силой человеческого общества на всех этапах его развития.

Производительные силы выражают отношение людей к предметам и силам природы, используемым для производства материальных благ. Однако в производстве люди воздействуют не только на природу, но и друг на друга. «Они не могут производить, не соединяясь известным образом для совместной деятельности и для взаимного обмена своей деятельностью. Чтобы производить, люди вступают в определенные связи и отношения, и только через посредство этих общественных связей и отношений существуют их отношения к природе, имеет место производство». Определенные связи и отношения людей в процессе производства материальных благ составляют **производственные отношения**.

Характер производственных отношений зависит от того, в чьей собственности находятся средства производства (земля, леса, воды, недра, сырые материалы, орудия производства, производственные здания, средства сообщения и связи и т.п.).

Политическая экономия изучает производственные отношения в их взаимодействии с производительными силами. Производительные силы и производственные отношения в их единстве образуют **способ производства**.

Производительные силы общества могут развиваться беспрепятственно лишь в том случае, если производственные отношения соответствуют состоянию производительных сил. На известной ступени своего развития производительные силы перерастают рамки данных производственных отношений и вступают с ними в противоречие.

В результате этого старые производственные отношения раньше или позже сменяются новыми производственными отношениями, соответствующими достигнутому уровню развития и характеру производительных сил общества. С изменением экономического базиса общества изменяется и его надстройка. Материальные предпосылки для смены старых производственных отношений новыми возникают и развиваются в недрах старой формации. Новые производственные отношения открывают простор для развития производительных сил.

В сообществе, основанном на частной собственности и эксплуатации человека человеком, конфликты между производительными силами и производственными отношениями проявляются в классовой борьбе. В этих условиях смена старого способа производства новым осуществляется путем социальной революции.

Использование экономических законов в классовом обществе всегда имеет классовую подоплеку: передовой класс каждой новой эпохи использует экономические законы в интересах развития общества, тогда как отживающие классы сопротивляются этому.

Политическая экономия изучает следующие известные истории основные типы производственных отношений: первобытнообщинный строй, рабовладельческий строй, феодализм, капитализм, социализм. Первобытнообщинный строй является доклассовым общественным строем. Рабовладельческий строй, феодализм и капитализм представляют собой различные формы общества, основанные на порабощении и эксплуатации трудящихся масс. Социализм является общественным строем, свободным от эксплуатации человека человеком.

Таким образом, политическая экономия есть наука о развитии общественно-производственных, то есть экономических, отношений людей. Она выясняет законы, управляющие производством и распределением материальных благ в человеческом обществе на различных ступенях его развития.

Методом марксистской политической экономии является метод диалектического материализма. Марксистско-ленинская политическая экономия строится на применении основных положений диалектического и исторического материализма к изучению экономического строя общества.

ГЛАВА 1. ТРУД, ЕГО КОЛИЧЕСТВЕННАЯ ОЦЕНКА, ОПЛАТА И УЧЕТ, ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ ПРИ СОЦИАЛИЗМЕ

1.1. Труд и деньги в социалистическом производстве

Труд человека представляет необходимый элемент любого процесса производства материальных благ, а также других видов общественно полезной деятельности людей. Применительно к социалистическому производству, когда достигнуто обобществление всех средств и продукции производства, отсутствует эксплуатация человека человеком и реализован принцип «от каждого по способностям, каждому по труду», *труд всех работников состоит из двух частей:*

1) **труд для себя**, создающий *продукт для себя*, который предназначается для покрытия *личных потребностей* работника и членов его семьи *и распределяется в соответствии с количеством и качеством совершённого им труда;*

2) **труд для общества**, создающий *продукт для общественных нужд:* на расширение производства, развитие образования, здравоохранения, на организацию обороны и т.д.

Эти категории отсутствовали в политэкономии капитализма, где главными были категории «необходимый труд» и «прибавочный (неоплаченный) труд». Последний, создающий прибавочный продукт, бесплатно присваиваете-

мый капиталистом, можно назвать «трудом для капиталиста» (при социализме он, естественно, отсутствует).

Как труд для себя, так и труд для общества необходимы в социалистическом производстве. Однако отсутствует паразитический «труд для капиталиста» (прибавочный труд). Труд для общества необходим и при капитализме, и он консолидируется в бюджете буржуазного государства в виде подоходного и других налогов. Это обстоятельство в советской экономической литературе, почему-то, упускалось из виду, и капиталистический прибавочный труд ошибочно отождествлялся с трудом для общества при социализме.

Очень сложны и по-разному решаются в социалистическом и капиталистическом производствах **проблемы количественной оценки и оплаты труда**. При капитализме труд оплачивается не полностью – имеется неоплаченный прибавочный труд, приходится учитывать также двойственный характер труда (**индивидуальный** труд на конкретном предприятии и **абстрактный или общественный** труд, по затратам которого формируются цены товаров на рынке) и др. В связи с этим **в политэкономии капитализма вводится специальная категория стоимости товара**, представляющая собой **общественно необходимые затраты труда** на его производство. Для измерения этой стоимости используются деньги – универсальный товар (например, золото), с которым сопоставляются (по стоимости) все другие товары.

В плановом социалистическом производстве появляется необходимость централизованного (в «плановом порядке») установления цен на все виды продуктов производства и платных услуг (ввиду отсутствия рынков, где цены формируются при капитализме). В первую очередь **нужны «учетные» цены, соответствующие затратам труда**, для плановых и других экономических расчетов, когда затраты труда требуется минимизировать. Одновременно, эти же цены нужны для оплаты труда по социалистическому принципу «от каждого по способностям, каждому по труду». При этом нужно учитывать сложность (или качество) труда, т.е. его квалификацию, интенсивность, тяжесть, опасность и т.п. При социализме труд не может оцениваться только его продолжительностью (рабочим временем) в часах, днях и т.д., как это станет возможным при коммунизме. Такая оценка привела бы к «уровнировке» и отсутствию стимулов к повышению производительности труда, что недопустимо при еще недостаточном уровне образования, культуры и сознательности трудящихся (пока труд не превратился в первую потребность человека). **Для учета сложности труда** нужны какие-то иные, более сложные единицы измерения, чем рабочее время. Деньги, как раз, и могут представить такой способ измерения – **некоторая единица труда приравнивается определенной сумме денег**. Более сложный труд оценивается дороже.

Следовательно, при социализме деньги сохраняются, но основным их назначением будет не оценка стоимости товаров при торговле ими, а **оценка труда различной сложности при его оплате.**

Количественная оценка и сопоставление труда различных профессий, квалификации и должностей представляет серьезные трудности из-за отсутствия какого-то единого критерия. Однако, опыт СССР, где в этом направлении была проведена огромная многолетняя работа, свидетельствует, что такая оценка возможна, т.е. возможна реализация второй части социалистического принципа – «каждому по труду». Эта реализация означает, что **оплата трудящихся соответствует совершённой ими труду.** Пока не достигнуто это соответствие, нельзя утверждать, что «построен социализм». Конечно, абсолютного соответствия достичь невозможно, тем более, что конкретные оценки и оплата труда будут постоянно изменяться под воздействием многих факторов. Однако, можно достичь приемлемого соответствия, удовлетворительного для сложившихся условий и позволяющего считать, что принцип «каждому по труду» выполняется в достаточной мере.

Если такое соответствие достигнуто и признается, что каждый получает зарплату «по труду», то необходимо сделать и следующий вывод, очень важный для управления экономикой: **заработная плата является денежным эквивалентом труда, совершённого трудящимися, и может служить оценкой затрат труда при производстве продукции.** Такой вывод логически вытекает из принципа «каждому по труду», если учитывается сложность труда и он оценивается с помощью денег. Следовательно, затраты труда в социалистическом производстве можно оценивать заработной платой. Это важно для планирования производства, так как **позволяет определить «трудоемкость» производства всех видов продукции,** т.е. затраты живого и овеществленного труда на их производство. Учитывая, что труд измеряется зарплатой, **трудоемкость продуктов l** будет численно равна сумме заработной платы, выплаченной на последней стадии производства продукта (**живой труд v**), и заработной платы, выплаченной ранее при изготовлении израсходованных материалов, сырья, энергии, а также используемых сооружений и оборудования в части их амортизации (**овеществленный труд c**):

$$l = c + v. \quad (1.1)$$

Эта формула отличается от широко известной формулы стоимости товара в капиталистическом производстве:

$$p = c + v + m, \quad (1.2)$$

где m – прибавочная (неоплаченная) стоимость, присваиваемая капиталистом, а v – заработная плата наемных работников, соответствующая стоимости их рабочей силы. Живой труд в этом случае равен $(v + m)$, т.е. он оплачивается не полностью.

В обобществленном производстве трудоемкость (1.1), естественно, не содержит прибавочной стоимости *m*. **Трудоемкость тождественна категории «себестоимость»**, применявшейся в СССР, и эти термины будут использоваться как синонимы. Термин «себестоимость» становится менее удачным, так как при «зрелом» социализме категория «стоимость» (и «прибавочная стоимость») по формуле (1.2) вообще теряет смысл, ее заменяет категория «трудоемкость».

По трудоемкости ($c + v$), характеризующей затраты труда, **назначаются основные «учетные» цены всех видов продукции** (средств производства и предметов потребления) **и услуг**. Эти цены, с одной стороны, используются при составлении планов, оценке эффективности производства и других экономических расчетах. С другой стороны, по этим ценам ведется учет затрат труда по всей цепочке производства продукта, а также при передаче его внешним организациям. Такой учет будет совершаться и при переходе на стадии «зрелого» социализма к плановой безоплатной продуктопередаче (см. § 2.2). «Учетная» цена при этом уже не будет обычной ценой, по которой происходит купля-продажа продукта (товара), - это будет лишь **денежная оценка затрат труда** на производство продукта (оценка его трудоемкости) для учета, контроля, оценки эффективности, поощрения и др.

Установление цен по себестоимости (1.1) введено в СССР опытным путем. Из национализированных предприятий по примеру США стали создаваться крупные тресты и синдикаты, объединявшие производственные и торгово-сбытовые предприятия по отраслевому принципу. Эти государственные тресты и синдикаты действовали аналогично частным предприятиям, в том числе, начали для максимизации прибыли завышать цены на свою продукцию, придерживая реализацию товара. В результате, с одной стороны, **в 1923-1924 гг. возник «кризис сбыта»** - при повсеместной нехватке промышленных товаров стали скапливаться большие их запасы. С другой стороны, появились «ножницы» цен – значительное превышение уровня цен на промышленные товары над ценами на сельскохозяйственные продукты, этот разрыв был почти трехкратным, он означал неэквивалентность обмена товарами между городом и деревней. Правительство было вынуждено ввести регулирование цен на продукцию государственных предприятий (исключение или ограничение прибыли), что послужило началом централизованного установления цен, наряду с централизованным планированием.

Данное «происшествие» с трестами и синдикатами следует специально зафиксировать. Фактически это было первое свидетельство того, что в плановой экономике **нельзя допускать свободы предприятий в назначении цен на свою продукцию и стремления к получению максимальной прибыли**. Необходимы строгий учет издержек предприятий и другие критерии для оценки их эффективности. В последующем в 1927-1928 гг. тресты были реорганизованы.

Здесь следует специально отметить, что **установление основных «учетных» цен по трудоемкости**, или себестоимости (1.1) **предполагает**

полную оплату труда в соответствии с его количеством и качеством (без какой-либо неоплаченной прибавочной стоимости). В СССР так фактически и делалось до начала 1950-х годов. Произшедший затем поворот к ценообразованию по формуле стоимости (1.2) **явился грубейшей теоретической ошибкой**. Неоплаченную прибавочную стоимость m , представляющую фактически «труд для капиталиста», подменили «трудом для общества», являющимся необходимой частью труда каждого трудоспособного члена социалистического общества, наряду с «трудом для себя», отраженным в заработной плате. Консолидация «труда для общества» в бюджете государства должна осуществляться через повышение розничных цен на предметы личного потребления, как это делалось в СССР до начала 1950-х годов. Эта теоретическая ошибка привела к серьезнейшим практическим последствиям в советской экономике.

Как уже отмечалось, **стоимость товара – это специфичная категория товарного капиталистического производства**, введенная для уяснения механизмов формирования цен и образования прибыли, **из-за невозможности непосредственного измерения затрат труда, ввиду двойственного его характера (конкретный и абстрактный труд)**. Формула (1.2) завершает теорию прибавочной стоимости и **справедлива только для капиталистического частнособственнического производства**. Для социалистического обобщественного производства она в принципе неприменима, ввиду отсутствия эксплуатации и прибавочной стоимости m . Об этом неоднократно писали К.Маркс и Ф.Энгельс.

Еще одна уже упоминавшаяся сфера использования денег при социализме – **розничная торговля предметами личного потребления**, т.е. сфера распределения конечной продукции производства «по труду». В процессе анализа был обнаружен ряд интересных особенностей в планировании объемов производства и назначении розничных цен предметов личного потребления при социализме («раннем» и «зрелом»), которые требуют подробного рассмотрения.

1.2. Труд для общества и розничные цены на предметы потребления

Здесь будет рассмотрена важная закономерность ценообразования в социалистическом производстве – **необходимость повышения розничных цен большинства предметов личного потребления (и платных услуг) сверх их «учетных» цен**, соответствующих затратам труда (живого и овеществленного) на их производство. Повышение розничных цен **требуется для соблюдения денежного баланса страны**, для обеспечения примерного равенства денежных доходов и расходов населения.

Дело в том, что **предметы личного потребления и платные услуги**, на которые население расходует свои денежные доходы, **создаются трудом только части общества** – работниками производственной сферы и сферы платных услуг. (В последнюю по опыту СССР входят жилищно-

коммунальное хозяйство (ЖКХ), весь пассажирский транспорт, театры, столовые и т.п.). Обеспечивают же эти предметы потребления и услуги **жизнь (существование) всего общества**, включая непродовольственную и социальную сферы. Общие денежные доходы населения будут включать еще заработную плату работников непродовольственной сферы (органов государственного управления, включая армию, милицию и др.), сферы бесплатных услуг (образование, здравоохранение и т.п.), а также социальные выплаты пенсионерам, нетрудоспособным и др. Естественно, **общие затраты труда** (оцениваемые зарплатой) **на производство всех предметов личного потребления и платных услуг значительно меньше, чем суммарные трудовые и нетрудовые денежные доходы населения**. Поэтому и требуется повысить розничные цены на предметы потребления и тарифы на услуги сверх трудоемкости их производства. Это повышение, как будет показано ниже, вызвано совершением труда для общества.

Речь идет об **общем (суммарном)** повышении розничных цен **всех** предметов потребления и платных услуг сверх их трудоемкости, или себестоимости (1.1). Степень повышения цен различных (конкретных) предметов потребления и услуг **может быть разной**: для некоторых из них розничные цены могут устанавливаться даже ниже себестоимости или распределяться вообще бесплатно (например, лекарства). Важно, чтобы **сумма розничных цен всех предметов личного потребления и услуг**, предлагаемых населению, **превышала общие денежные доходы населения**. В противном случае (если платежеспособный спрос населения не удовлетворяется полностью) будет возникать дефицит предметов потребления (и услуг) и недовольство населения. Это неоднократно случалось в СССР, особенно после 1960-х годов. Рассматриваемая закономерность, судя по малочисленности публикаций, была недостаточно осознана, оценена и изучена. Поэтому, следует рассмотреть ее подробнее.

В капиталистическом производстве цены формируются «стихийно» на рынках соответствующих товаров, главным образом, под влиянием спроса и предложения. При этом, **можно сказать «автоматически», соблюдается равенство денежных доходов и расходов населения**, а рыночные (они же розничные) цены на предметы личного потребления (и платные услуги) повышаются сверх издержек их производства. Взаимоотношения факторов и сами процессы повышения розничных цен очень сложны, и здесь нет возможности в них углубляться. Укажем лишь, что **в рыночной экономике это повышение происходит «стихийно» и «автоматически» с соблюдением денежного баланса страны**. Можно отметить также следующие особенности капиталистического производства:

- Превышение рыночных цен над издержками производства представляет собой **прибавочную стоимость предметов потребления, преобразуемую в прибыль их собственника**. В последующем часть этой прибыли отчисляется государству на общественные расходы в виде налогов.

● **Повышаются также цены на средства производства**, необходимые для изготовления предметов личного потребления (и оказания платных услуг). Это происходит под влиянием тенденции к формированию средней нормы прибыли на вложенный капитал.

● **Труд для общества консолидируется** в бюджете буржуазного государства **путем введения подоходного и других налогов**. От налоговой политики государства будет зависеть учет интересов трудящихся и частных собственников (капиталистов). Наиболее справедливым следует считать **прогрессивный налог на доходы физических лиц**, который действует во всех развитых странах, но упорно отклоняется Правительством и Президентом Российской Федерации.

● В целом **в условиях капитализма прибыль**, обусловленная повышением цен на предметы потребления, в той или иной пропорции **делится на две части: 1) остается в распоряжении частных собственников**, у которых она образуется; **2) поступает в бюджет государства** в виде налогов **на общественные (государственные и социальные) нужды**.

Принципиально иное положение будет в социалистическом производстве. Во-первых, **весь доход** от повышения розничных цен **будет поступать в распоряжение государства на общественные нужды** (ввиду отсутствия частных собственников). Во-вторых, **розничные цены должны устанавливаться государственными органами** в процессе разработки планов. **Для этого нужны соответствующие методики**, составленные на основе глубокого анализа процессов ценообразования, притом для разных стадий развития социализма.

Рассмотрим это подробнее с использованием формул и графиков. Отметим сразу же, что при планировании развития экономики и установлении цен продукции и тарифов на услуги **необходимо учитывать все** сферы общественной деятельности. Так, в планах сферы материального производства должны учитываться потребности непродуцированной сферы, требуется соблюдать денежные балансы для страны в целом, обеспечивать одинаковые принципы оплаты труда и др.

Исследования проблем, описываемых в данной книге, выявили необходимость **разделения социалистического общества на следующие сферы деятельности:**

● **Производственная сфера** (материальных продуктов) с разбивкой на два подразделения предприятий:

- **группа «А»** – предприятия по производству **средств производства**;
- **группа «Б»** – предприятия по производству **предметов потребления**.

Это – «классические» подразделения производственной сферы, рассматривавшиеся К. Марксом. Анализ подтвердил необходимость их выделения и при социализме, но **с важным уточнением** - в группу «Б», как правило, относятся предприятия, производящие предметы **личного** потребления, которые поступают в розничную продажу населению и на которые устанавливаются при этом **розничные** цены. Денежные средства от продажи этих

предметов потребления *поступают в приходную часть Госбюджета* страны.

Предприятия, производящие материальные предметы *общественного* потребления, которые передаются соответствующим организациям непродовольственных сфер *бесплатно*, проще всего относить к группе «А», но можно и выделять в отдельную подгруппу группы «Б».

● *Сфера платных услуг населению.* Услуги не являются материальным производством, и как правило, не рассматривались при анализе развития производительных сил и производственных отношений. Однако, как показали исследования, в социалистической экономике *платные* услуги необходимо учитывать, так как *поступления от оплаты услуг также входят в приходную часть денежного баланса.* Поэтому, сфера платных услуг должна рассматриваться при анализе социалистической экономики, наряду с группой «Б» производственной сферы.

Предоставление услуг требует определенных затрат живого и овеществленного труда. Живой труд *v* может оцениваться заработной платой, аналогично производству материальных продуктов, а овеществленный труд *c* – по трудоемкости производства расходуемых материалов, энергии и др., получаемых из производственной сферы. Тем самым, может быть *определена трудоемкость предоставления того или иного вида услуг (c + v).*

Розничная цена (тариф) на платную услугу должна быть, как правило, выше ее трудоемкости для обеспечения упоминавшегося денежного баланса страны так же, как и у предметов личного потребления.

Предоставление бесплатных услуг можно, по-видимому, отнести к непродовольственной сфере, рассматриваемой ниже.

● *Непроизводственная сфера,* куда входит все остальное (что не вошло в производственную сферу и сферу платных услуг): образование, здравоохранение, наука, учреждения государственного управления и бесплатных услуг, социальное обеспечение, оборона, милиция и др. В непродовольственную сферу вкладываются живой труд, который оплачивается, как и в уже рассмотренных сферах, по его количеству и качеству (продолжительности и сложности), а также средства производства и предметы общественного потребления, производимые в группе «А» производственной сферы. Кроме того, в непродовольственную сферу направляются из Госбюджета денежные средства на социальное обеспечение (выплату пенсий, стипендий и пособий).

Все затраты (живого и овеществленного труда) в непродовольственной сфере *предназначаются для общественного (не личного) потребления.* Эту сферу можно назвать еще «сферой общественного потребления». Для ее содержания (или обеспечения) и должен каждый трудящийся совершать «труд для общества» (в дополнение к «труду для себя», для своего личного потребления).

При таком разделении общества на сферы их взаимодействие имеет следующие особенности.

Предприятия группы «А» производственной сферы **производят средства производства** для всех сфер экономики, **а также предметы общественного потребления для непроизводственной сферы** (последнее представляет особенность социалистической экономики и ее отличие от капиталистической). Кроме того, в группе «А» производятся **средства производства для развития (расширения) всех сфер экономики**.

Предприятия группы «Б» **производят только предметы личного потребления**, поступающие в розничную продажу. Если какие-то предприятия производят предметы потребления и для розничной продажи и для общественного (бесплатного) потребления, например продукты питания для ресторанов и больниц, то эти предприятия придется относить частично к группе «А», частично к группе «Б». Такое разделение продукции производственной сферы необходимо **из-за участия доходов от продажи предметов личного потребления в денежном балансе страны**. Аналогично приходится разделять продукцию предприятий группы «А», если она используется не только как средства производства, но и как **предметы личного потребления**, например электроэнергия от систем централизованного электроснабжения.

Таким образом, вся социально-экономическая деятельность страны разделяется на четыре подразделения или сферы:

1. Подразделение группы «А» по **производству средств производства**.
2. Подразделение группы «Б» по **производству предметов личного потребления**.
3. Сфера **платных услуг**.
4. **Непроизводственная сфера**.

За определенный период времени, например, год **в каждом из этих подразделений или сфер будут:**

– потребляться (расходиться) средства производства, исчисляемые в «учетных» ценах и представляющие (по своей трудоемкости) общее количество использованного **овеществленного** труда – C ;

– затрачиваться определенное количество **живого** труда – V , оцениваемого выплаченной зарплатой;

– создаваться соответствующий продукт (или услуги), **суммарной трудоемкостью** $L = (C + V)$.

Определенные особенности имеет непроизводственная сфера, которая является сферой общественного потребления. Весь вкладываемый в нее живой и овеществленный труд потребляется обществом в виде бесплатных услуг или общегосударственных непроизводственных обязанностей. Кроме того, пенсии, стипендии и другие социальные выплаты будут условно включаться в живой труд (V) этой сферы, а суммарное потребление ($C + V$) обозначаться буквой R (в отличие от трудоемкости продуктов L в других сферах).

Заглавные буквы C , L , R , V с нижними индексами 1, 2, 3 и 4 будут применяться для обозначения соответствующих величин по подразделению

или сфере в целом, а вообще без индекса – для всей страны. С учетом этого можно записать следующие уравнения для четырех подразделений и сфер:

$$C_1 + V_1 = L_1, \quad (1.3)$$

$$C_2 + V_2 = L_2, \quad (1.4)$$

$$C_3 + V_3 = L_3, \quad (1.5)$$

$$C_4 + V_4 = R_4. \quad (1.6)$$

Средства производства (и предметы общественного потребления), производимые в подразделении группы «А», общей трудоемкостью L_1 **восстанавливают затраты овеществленного труда C_i** во всех четырех сферах и подразделениях ($i = 1, \dots, 4$), а также **обеспечивают накопление средств производства ΔC** для расширения всех подразделений и сфер в следующем плановом периоде. Учитывая, что средства производства C_1 , расходуемые в 1-м подразделении, восстанавливаются в этом же подразделении (входят в L_1), **восстановление затрат труда C_i в остальных сферах ($i = 2, 3, 4$) и накопление ΔC для расширения всех сфер происходит фактически за счет живого труда V_1** , затраченного в 1-м подразделении:

$$V_1 = C_2 + C_3 + C_4 + \Delta C. \quad (1.7)$$

Принимая во внимание это соотношение и равенства (1.4) –(1.6), можно убедиться, что **суммарные затраты живого труда V_i во всех четырех подразделениях и сферах**, измеряемые выплаченной зарплатой (и дополненные социальными выплатами в непроизводственной сфере), обеспечивают производство предметов личного потребления трудоемкостью L_2 , предоставление платных услуг L_3 , потребление непроизводственной сферы R_4 и накопление ΔC :

$$\sum_{i=1}^4 V_i = L_2 + L_3 + R_4 + \Delta C. \quad (1.8)$$

Это показано в нижней строке рис. 1.1, где сумма $(L_2 + L_3)$ представляет личное потребление населения страны, R_4 – общественное потребление и ΔC – накопление. Из этих суммарных затрат живого труда личное потребление $(L_2 + L_3)$ является «трудом для себя», а общественное потребление R_4 и накопление ΔC – «трудом для общества» (в целом по стране). Этот труд для общества (обозначим его буквой M) будет, естественно, представлять разницу между суммарными затратами живого труда и трудом для себя:

$$M = \sum_{i=1}^4 V_i - (L_2 + L_3). \quad (1.9)$$

На рис. 1.1 труд для себя и труд для общества показаны примерно одинаковыми (в целом по стране). В действительности, их пропорции будут изменяться по мере развития экономики и изменений международной обстановки.



Рис. 1.1. Трудоемкость, труд для общества, различные цены и денежный баланс страны.

В СССР доля накопления возрастала в период индустриализации, а личное потребление уменьшалось во время Великой Отечественной войны. В принципе же, со временем должна проявляться тенденция уменьшения доли личного потребления и увеличения доли общественного потребления («по потребностям») по мере роста социалистической экономики.

Рис. 1.1 иллюстрирует значительное превышение суммарных денежных доходов населения над трудоемкостью производства предметов личного потребления и платных услуг (значительную долю труда для общества M). Это означает, что *розничные цены на предметы личного потребления и тарифы на услуги должны быть в целом (суммарно) повышены, чтобы обеспечивался общий по стране баланс денежных доходов и расходов населения*. Если розничную цену (или тариф на услугу) обозначить буквой «ц», то в дополнение к трудоемкости (1.1) в нее должна входить наценка μ :

$$ц = c + v + \mu. \quad (1.10)$$

Такая наценка была введена в СССР в начале 1930-х годов, она называлась «налогом с оборота», и можно сохранить это название, хотя оно, возможно, не совсем удачно. Методология назначения розничных цен будет рассмотрена в § 1.3. Она достаточно сложная. Главная ее особенность состоит в том, что имеется большая свобода в установлении розничной цены отдельного (конкретного) предмета потребления (или услуги). «Налог с оборота» μ может быть практически любым, даже отрицательным, если розничная цена устанавливается ниже себестоимости. Однако, должны быть выполнены определенные требования и условия **на суммарную величину розничных цен на все предметы потребления (Ц_2) и тарифов на все платные услуги (Ц_3)**, которые будут предложены населению в планируемом периоде. Главное из этих требований, представляющее обеспечение денежного баланса страны, записано в самой верхней части рис. 1.1:

$$\text{Ц}_2 + \text{Ц}_3 = \sum_{i=1}^4 V_i. \quad (1.11)$$

Если быть точнее, то это требование нужно записать в виде неравенства, т.е. сумма розничных цен на все предметы личного потребления и тарифов на платные услуги, которые планируется производить, должна несколько превышать общие денежные доходы населения в этом же периоде. Такое превышение необходимо, чтобы имелся запас денежных средств у государства на случай, если не все запланированные предметы потребления найдут спрос у населения (и на них в последующем придется снижать цены).

В принципе же, **необходимо решить чрезвычайно большую задачу установления розничных цен на десятки тысяч предметов личного потребления и платных услуг**, при которых соблюдаются общие для страны условия денежных балансов. Задача эта неоднозначная (допускает множество решений), но вполне разрешимая, как показал опыт СССР в 1930-1950-е годы. Фактически, в розничной цене (1.10) для каждого предмета потребления или услуги, нужно определить наценку μ , которая в виде «налога с оборота» перечисляется в бюджет государства и служит для консолидации в денежной форме труда для общества.

Нужно отдать должное советским экономистам 1930-х годов, которые осознали эти проблемы и нашли эффективный путь их решения **для социалистической экономики**. Как уже отмечалось, **основные цены на все виды продукции**, отражающие затраты живого и овеществленного труда на их производство, устанавливались по себестоимости (1.1), а **в розничные цены на предметы потребления** при их продаже населению **включалась наценка μ** («налог с оборота»). Эта наценка в формуле розничной цены (1.10) **имеет совершенно иную экономическую природу**, чем прибавочная стоимость товара t в формуле (1.2). Прибавочная стоимость t является категорией по-

литэкономии капитализма, в социалистическом производстве она органически отсутствует. Наценку μ , получившую название «налог с оборота», *следует рассматривать как категорию политэкономии социализма.*

Произошедшую в конце 1950-х годов *формальную подмену в формуле стоимости товара (1.2) категории «прибавочной стоимости» тем понятием «труд для общества»* μ с признанием сохранения при социализме неполной оплаты труда, категорий «стоимость», «прибыль» и т.п. *нужно считать горькой и серьезной теоретической ошибкой.* В цены на средства производства с 1960-х годов стали включать «плановую прибыль», перечисляемую в Госбюджет аналогично «налогу с оборота». Научно обоснованной методики определения «плановой прибыли» для конкретных средств производства не было (ее и не могло быть). В результате, цены определялись по-разному (произвольно), что вносило ошибки при составлении планов.

Ошибочное признание сохранения при социализме неполной оплаты труда с искаженной интерпретацией понятий «стоимость» и «прибыль» имело ряд других отрицательных последствий. Наиболее вредным для советской экономики был *возврат к концепции хозрасчета предприятий, основанной на стремлении к максимальной прибыли* (к концепции «коммерческого расчета»). Получение максимальной прибыли является основным законом капиталистического производства. *Это противоречит практически всем экономическим законам социализма.* Кроме того, *при «зрелом» социализме у предприятий и объединений с единой общенародной собственностью вообще теряет смысл понятие «прибыль» (и «стоимость» тоже).*

Отметим еще несколько моментов (положений):

1. При повышении розничных цен *труд для общества совершают трудящиеся всех сфер общества.* Это вытекает из равенства (1.11): сумма розничных цен всех предметов потребления и услуг должна быть равна или несколько превышать суммарные денежные доходы населения. *Каждый член общества получает зарплату v , равную количеству и качеству совершённого труда, но, ввиду повышения розничных цен, каждый труженик на эту зарплату может приобрести предметов потребления (и услуг), общая трудоемкость которых меньше, чем совершённый им труд.* Если общую трудоемкость всех приобретенных предметов потребления и услуг обозначить через $l_{n.n.}$, то это будет выражать фактический «труд для себя», а разница $(v - l_{n.n.})$, будет представлять «труд для общества» $T_{общ.}$:

$$v - l_{n.n.} = T_{общ.} \quad (1.12)$$

Доля труда для общества в общем труде, совершённом каждым тружеником, может быть различной. Она будет зависеть от *состава* приобретенных предметов потребления и услуг, так как степень повышения розничных цен над трудоемкостью (себестоимостью) у конкретных (разных) предметов потребления и услуг может быть различной. Однако, труд для общества совершает каждый трудящийся.

2. Требуемое *повышение розничных цен будет зависеть от планируемых объемов производства* предметов личного потребления и услуг. Суммарные величины розничных цен C_2 и C_3 в уравнении (1.11) представляют собой *сумму произведений розничной цены* каждого предмета потребления или каждой услуги *на объем их производства*. Поэтому, для соблюдения денежного баланса (1.11) розничные цены на предметы потребления и услуги должны устанавливаться *одновременно с планированием объемов их производства*. Сначала назначаются (планируются) *объемы производства* предметов потребления (и услуг), которые должны быть достаточны для обеспечения населения. Затем *оцениваются денежные выплаты населению* в рассмотренных четырех сферах и подразделениях за планируемый период. И только после этого устанавливаются розничные цены на все предметы потребления и услуги, при которых соблюдается общее для страны равенство (а вернее неравенство) (1.11). В СССР, начиная с 1960-х годов, это требование не всегда соблюдалось, что приводило к нарушению денежного баланса (к избытку денежных доходов населения) и дефициту многих предметов личного потребления.

3. *При назначении розничных цен может учитываться социальная значимость* конкретных предметов потребления и услуг. *Это позволяет уменьшать материальное неравенство трудящихся*, неизбежное при социализме при распределении предметов потребления «по труду». (Известно, что люди обладают разными физическими и интеллектуальными способностями, различным составом семьи и др.). В наибольшей степени должны повышаться розничные цены на алкоголь, табачные изделия, предметы роскоши и т.п. В то же время, на другие социально значимые предметы (например, детская одежда и школьные принадлежности) розничные цены могут назначаться ниже «учетных» цен.

4. Установление цен на средства производства по себестоимости (трудоемкости) «автоматически» *обеспечивает их снижение при росте производительности труда*. Будут снижаться и трудоемкость производства предметов потребления и их «учетные» цены. Это создает благоприятные условия *для систематического снижения розничных цен на предметы личного потребления* и повышения, тем самым, жизненного уровня трудящихся.

1.3. Механизмы ценообразования при «зрелом» социализме

В предыдущих параграфах *установлено два вида централизованно назначаемых цен:*

1) *основные «учетные» цены на все виды продукции* – средства производства и предметы потребления – для планирования и других экономических расчетов;

2) *розничные цены на предметы потребления*, а также платные услуги – для продажи их населению.

Основные «учетные» цены устанавливаются по трудоемкости (или себестоимости) **производства продуктов** – по формуле (1.1). Трудоемкость складывается из затрат живого и овеществленного труда, оцениваемого выплаченной зарплатой. В общих чертах методика определения трудоемкости достаточно проста и ясна – **необходимо наладить тщательный учет заработной платы, выплачиваемой по всей производственной «цепочке» изготовления продукта, с последовательным превращением живого труда в овеществленный.** Для конкретных продуктов потребуются уточнения, связанные с учетом зарплаты административно-хозяйственного и вспомогательного персонала, с разделением зарплаты при комбинированном производстве нескольких продуктов и др.

Очевидно, что требуется постоянное совершенствование методологии оценки и оплаты труда разных профессий и должностей. Основные «учетные» цены будут характеризовать действительные затраты живого и овеществленного труда настолько хорошо и полно, насколько совершенна применяемая методология оценки труда при выплате заработной платы. Чем лучше и полнее реализуется принцип «каждому по труду», тем больше эти цены отражают фактические затраты труда.

Для установления «учетных» цен на все виды продукции в соответствии с их трудоемкостью необходима очень развитая **государственная информационная система учета затрат труда и статистики.** Эта система должна охватывать все производственные и региональные объединения предприятий, а также определять среднюю (среднеотраслевую) трудоемкость однотипных продуктов, производимых на нескольких предприятиях. Она дополняется специальными информационными системами учета труда предприятий (см. § 2.3). Одновременно, в эту систему будут поступать сведения от проектных организаций о трудоемкости продукции новых предприятий, строительство которых будет рассматриваться в общих планах развития и функционирования экономики страны.

Установление «учетных» цен производится **централизованно государственными органами по ценообразованию** (комитетами, отделами) с привлечением специализированных научно-исследовательских институтов. На промежуточные виды продукции (полуфабрикаты, комплектующие изделия и т.п.), производимые и используемые в рамках одного объединения предприятий, цены могут устанавливаться отделом по ценообразованию этого объединения. Естественно, органы по ценообразованию используют только что отмеченную информационную систему учета и статистики.

«Учетные» цены продукции **должны снижаться** по мере совершенствования производства и роста производительности труда. Этого требует закон минимизации затрат живого и овеществленного труда, рассматриваемый в главе 3. Производственные планы предприятий и объединений должны быть оптимальными в свете этого закона, т.е. критерием при их составлении с использованием математических моделей будет, как правило, минимум затрат живого и овеществленного труда.

Существенно иной будет *методология назначения розничных цен на предметы потребления и платные услуги по формуле (1.10)*. Она определяется самим механизмом консолидации труда для общества с использованием «налога с оборота», рассмотренным в § 1.2. На рис. 1.1 там показаны соотношения (для страны в целом) *личного потребления (труд для себя)*, представляющего сумму трудоемкости всех предметов личного потребления (L_1) и всех платных услуг населению (L_2), и *труда для общества (M)*, включающего общественное потребление непроизводственной сферы (R_4) и накопление средств производства (ΔC) для расширения всех сфер экономики в следующем цикле планирования. Суммарно труд для себя ($L_2 + L_3$) и труд для общества ($M = R_4 + \Delta C$) равны общим денежным доходам населения (затратам труда, или выплаченной зарплате) во всех четырех выделенных сферах экономики. Поэтому, для соблюдения денежного баланса страны *розничные цены всех предметов личного потребления (C_2) и всех платных услуг (C_3) должны быть повышены* сверх их трудоемкости на величину труда для общества M – см. уравнение (1.11) в § 1.2.

Исходной величиной для назначения розничной цены конкретного предмета потребления, естественно, *служит его «учетная» цена* – трудоемкость ($c + v$), входящая в формулу (1.10). Фактически необходимо определить третье слагаемое этой формулы – наценку «налог с оборота» μ .

Далее, приходится констатировать, что *отсутствует какой-либо единый для всех предметов потребления алгоритм определения «налога с оборота»*. Для каждого отдельного предмета потребления эта наценка, в принципе, может быть любой – большей или меньшей и даже отрицательной. Каких-либо объективных (внешних, экономических, методических) ограничений на величину розничной цены отдельного предмета потребления не существует. Однако, должны выдерживаться *определенные общие тенденции или требования*:

– должна учитываться *социальная значимость* конкретных предметов потребления и услуг, о чем уже говорилось;

– необходимо учитывать *соотношения спроса и предложения* – снижать розничную цену при избытке какого-то предмета потребления, и наоборот, повышать при его дефиците.

Розничные цены будут зависеть также от общих объемов производства предметов потребления и предоставления услуг. Чем больше будут эти физические объемы, тем меньше потребуются увеличивать розничные цены над «учетными» ценами. Объемы производства предметов потребления (продукции предприятий группы «Б») определяются в процессе составления годовых и перспективных планов развития народного хозяйства. Это – очень важная работа, обеспечивающая фактически выполнение основного экономического закона социализма (см. § 3.1). Для этого должны составляться научно обоснованные прогнозы потребностей населения в различных продуктах с учетом статистических данных о продажах (спросе населения), опросов, заказов и др. Заметим, что при разработке планов производства ис-

пользуются основные «учетные» цены всех предметов потребления, а розничные цены устанавливаются или уточняются позднее по плановым и фактическим объемам производства. Следовательно, величина розничных цен и возможные ошибки в их назначении не влияют непосредственно на процесс планирования и качество (оптимальность) планов.

Розничные цены должны снижаться по мере роста общественной производительности труда. Это требование является естественным результатом действий основного экономического закона социализма и закона минимизации затрат живого и овеществленного труда.

Методология назначения розничных цен на предметы потребления и платные услуги будет состоять в поиске и уточнении цен конкретных предметов и услуг, удовлетворяющих отмеченным тенденциям, общим требованиям и условиям. Очевидно, что ***эта задача допускает множество решений*** (не является однозначной). Несомненно также, что с учетом большой свободы в назначении розничных цен на конкретные (отдельные) предметы потребления и услуги такие решения существуют, могут быть найдены и систематически улучшаться. Об этом свидетельствует, в частности, опыт СССР в 1930-1950-е годы, особенно систематическое снижение потребительских цен в 1947-1954 гг.

Установление розничных цен и их корректировка, включая снижение, - ***процесс длительный и практически непрерывный***. Должны учитываться спрос населения и социальная значимость конкретных предметов потребления и услуг. Естественно, в первую очередь нужно снижать цены на предметы потребления, оказавшиеся в избытке. Для дефицитных, в том числе новых предметов должны заблаговременно разрабатываться меры (планы) по увеличению их производства, т.е. ***снижение цен на предметы, пользующиеся спросом, должно сопровождаться увеличением объемов их производства***.

Изменяя розничные цены с учетом социальной значимости конкретных предметов потребления и услуг, ***можно смягчать материальное неравенство трудящихся***, еще неизбежное при социализме.

ГЛАВА 2. ПЕРИОДЫ И СТАДИИ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ СОЦИАЛИЗМА

2.1. Стадии развития социализма

Социализм как общественный строй представляет следующий за капитализмом ***закономерный этап прогресса человечества***. Будучи сначала теоретически разработан и обоснован в трудах классиков марксизма-ленинизма, он начал практически осуществляться в России, Китае, КНДР, Вьетнаме и ряде других стран. (О реставрации капитализма в СССР, несомненно временной, будет в дальнейшем сказано особо).

В центре учения о социализме стоит человек, его всестороннее развитие и совершенствование. После ликвидации эксплуататорских классов, а

затем классовых различий вообще, устанавливается действительная демократия (власть народа).

Классики марксизма-ленинизма считали социализм «первой (низшей) фазой» коммунизма. К.Маркс в «Критике Готской программы» и В.И.Ленин в работе «Государство и революция» четко писали, что на этой первой фазе (при социализме):

– основные средства и продукция производства становятся собственностью всех членов общества (всемирной собственностью), т.е. отсутствует не только частная, но и кооперативная собственность;

– прекращается разделение общества на классы – общество становится бесклассовым;

– реализуется принцип «от каждого по способностям, каждому по труду»;

– достигаются соответствующие уровни развития производительных сил, образования, культуры и сознательности трудящихся.

Позднее, В.И.Ленин писал «о недопустимости всякого прямого или косвенного узаконивания собственности рабочих отдельной фабрики или отдельной профессии на их особое производство», т.е. о недопустимости кооперативной собственности при социализме. И.В.Сталин в своей последней работе писал о необходимости подъема кооперативной колхозной собственности до уровня всемирной, как об одном из предварительных условий для перехода от социализма к коммунизму.

Следовательно, классики марксизма- ленинизма считали, что *уже при социализме* (на первой фазе коммунизма) *должно быть построено бесклассовое общество с единой общенародной собственностью* на средства и продукцию производства.

Между тем, как уже указывалось, в СССР в 1950-е годы признали колхозную кооперативную собственность «истинно» социалистической и поторопились заявить «о полном и окончательном» построении социализма и начале перехода к коммунизму. К этому добавились ошибочная подмена «прибавочной стоимости» товаров «трудом для общества», возврат к хозрасчету предприятий, основанному на максимизации прибыли, стремление «подогнать» советскую экономику под категории, понятия и законы марксистской политэкономии капитализма и т.п. Фактически же в то время (начиная с конца 1930-х годов) можно было говорить лишь о *построении «основ социализма» в смысле ликвидации эксплуататорских классов и эксплуатации человека человеком, т.е. об окончании периода перехода от капитализма к социализму*. Предстояло еще построение «полного» (или «зрелого») социализма, как первой фазы коммунизма, с бесклассовым обществом и единой общенародной собственностью на средства и продукцию производства. Следовательно, можно сделать вывод, что *социализм в СССР находился лишь на «ранней» стадии развития*, что преобразования общества и экономики в течение «фазы социализма» предстоят более широкие, сложные и длительные, чем это тогда представлялось.

Таким образом, внутри грандиозного процесса перехода от капитализма через социализм к коммунизму следует различать, как минимум, **три периода или стадии становления и развития социализма:**

1. Переходный период от капитализма к социализму.

2. Стадия «раннего» социализма.

3. «Зрелый» социализм, как первая фаза коммунизма.

Возможно, что в будущем потребуется дополнительная, более детальная разбивка стадий, учитывающая, например, социально-экономическое развитие стран, начавших строительство социализма, или глобальный характер процесса построения социализма и коммунизма. Однако, ввиду недостаточного пока еще опыта, ограничимся этими тремя периодами и стадиями.

Переходный период от капитализма к социализму достаточно широко признан и рассмотрен. Даже при свершении социалистической революции в передовых развитых странах на которые ориентировались К.Маркс и Ф.Энгельс (но чего пока еще не было), преобразования предстояли серьезные и длительные. В Манифесте Коммунистической партии называется 10 таких мер, включая централизацию в руках государства банковской системы и всего транспорта, увеличение числа государственных фабрик, отмену права наследования и др.

Значительно более глубокие и длительные преобразования потребуются при победе народно-освободительной революции и переходе к строительству социализма в отсталых промышленно слабо развитых странах. Так произошло в России (1917 г.), Китае (1949 г.), а позднее – в Северной Корее, Вьетнаме, на Кубе. Это стало возможным, **благодаря широкому распространению и признанию марксизма – теории научного социализма и коммунизма.** В.И.Лениным была обоснована, а опытом СССР подтверждена **возможность завоевания государственной власти пролетариатом в странах со слабо развитой промышленностью и последующей индустриализации страны** под контролем пролетарского государства.

Период перехода от капитализма к социализму характеризуется **параллельным существованием старого капиталистического (частнобизнесменского) и нового социалистического (государственного) секторов экономики** (отвлекаясь от возможного сохранения остатков феодализма и других укладов). Соотношение секторов и длительность переходного периода будут зависеть от уровня экономического развития страны. При победе социалистической революции в передовой промышленно развитой стране можно ожидать постепенного уменьшения доли капиталистического сектора вплоть до его исчезновения. **В слабо развитой стране** для ускорения индустриального и вообще экономического развития **может потребоваться в течение какого-то времени развитие не только социалистического, но и частногобизнесменского сектора**, причем доля последнего может даже временно возрасть. Объясняется это тем, что при низких уровнях развития производительных сил, образования и культуры населения (недостаточных для введения социалистических производственных отношений) капиталисти-

ческий способ производства может, иногда, обеспечивать более быстрый рост экономики. Недаром капиталистическая формация сменяет феодализм и предшествует социалистической и коммунистической. «Перепрыгнуть» через капитализм можно лишь при особых условиях, например, при оказании помощи другими социалистическими странами.

Дореволюционная Россия была в основном аграрной страной с относительно слабо развитой промышленностью. Поэтому, рассматриваемый *переходный период принял в ней формы, отличные от тех, которые ожидалась в передовых капитанах*. После окончания Гражданской войны, во время которой вынужденно применялась политика «Военного коммунизма», основанного на продовольственной разверстке и карточной системе, была принята Новая экономическая политика. Она предусматривала замену продразверстки продовольственным налогом в сельском хозяйстве и допущение «государственного капитализма» (термин, применявшийся В.И. Лениным) в промышленности и торговле. Продналог был установлен примерно в 2 раза меньше, чем продразверстка, поэтому у крестьян оставались излишки для продажи на рынке по свободным ценам. Это стимулировало расширение посевных площадей и достаточно быстро привело к восстановлению сельскохозяйственного производства, разрушенного Мировой и Гражданской войнами.

«Государственный капитализм» при ближайшем рассмотрении оказался все же частнособственническим капитализмом. В работе «О продовольственном налоге» В.И. Ленин четко указывает 4 вида государственного капитализма, которые он имеет в виду: 1) концессия – договор Советского государства с капиталистом-концессионером; 2) кооперация мелких товаропроизводителей; 3) капиталист – торговец, которого государство привлекает за определенный комиссионный процент для продажи государственных продуктов и скупки товаров мелкого производителя; 4) капиталист – арендатор, которому государство сдает в аренду принадлежащее государству предприятие, промысел, участок леса или земли и т.п. Можно видеть, что *все эти 4 вида предполагают частную собственность капиталистов и эксплуатацию ими трудящихся*. Позднее В.И. Ленин относил также к «государственному капитализму» предприятия смешанной формы собственности – с участием частного и государственного капитала.

Следовательно, НЭП и «государственный капитализм» в СССР представляли собой *допущение и развитие капиталистического сектора экономики под контролем пролетарского государства* для ускорения восстановления разрушенного войной народного хозяйства, последующей его индустриализации и подготовки к коллективизации сельского хозяйства. *Таким был в СССР переходный период от капитализма к социализму*. Он оказался довольно коротким – уже в середине 1930-х гг. был ликвидирован последний эксплуататорский класс кулаков и проведена коллективизация в сельском хозяйстве. Страна вошла в стадию «раннего» (как мы считаем) социализма. Следует отметить, что «государственный капитализм» не сыграл

существенной роли в СССР - Советское государство нашло собственные средства для индустриализации страны.

Гораздо более сложным и длительным переходный период получился в Китае, экономика которого к моменту образования КНР была значительно менее развита, чем в России в 1917 г. Сначала развитие КНР шло довольно успешно, благодаря помощи СССР, но в 1960-е гг. эта помощь прекратилась. Страна оказалась в трудном положении и пережила несколько ошибочных кампаний – «создания коммун в деревне», «Большого скачка», «Культурной революции», которые усугубили обстановку. Лишь в конце 1970-х гг. под руководством Дэн Сяопина начали обсуждаться и проводиться серьезные реформы, сначала в сельском хозяйстве, затем в промышленности, науке и др. Главным содержанием реформ были: допущение и развитие рыночных отношений и предпринимательства; резкое расширение международных связей («открытости»), включая привлечение иностранных инвестиций; разрешение и поощрение разных видов собственности, в том числе частной и иностранной; предоставление большей самостоятельности государственным предприятиям и др. В целом это означало быстрое расширение частного сектора экономики, т.е. капиталистического способа производства с эксплуатацией наемного труда и погоней за максимальной прибылью.

Реформы в КНР имеют большую аналогию с НЭП и «государственным капитализмом», примененными в СССР в начале 1920-х гг. Дэн Сяопин находился в то время на учебе в СССР и был, конечно, знаком с работами В.И. Ленина по обоснованию необходимости НЭП и госкапитализма. Однако, *реформы в КНР потребовались несравненно более глубокие и длительные* из-за экономической отсталости, которая дополнительно увеличилась за 1960-1970-е гг., огромного населения и ряда других причин. *Сами реформы проходят очень успешно*, темпы экономического роста КНР, начиная с 1980-х годов, самые высокие в мире. Страна вышла на второе место и скоро обгонит США по абсолютной величине внутреннего валового продукта (ВВП), но по размерам ВВП на душу населения КНР все еще находится на уровне развивающихся стран. Правительство КНР планирует превратить страну в богатое, демократичное, гармоничное *социалистическое* государство лишь к 2050 г., т.е. описываемый переходный период будет продолжаться там еще несколько десятилетий.

В целом, в переходный период от капитализма к социализму еще имеется частная собственность с эксплуатацией человека человеком. Поэтому, его нельзя отнести к социализму, это – именно переходный период. В СССР он оказался довольно коротким, а в КНР будет очень длительным. Таким же длительным переходный период будет и во Вьетнаме, притом со своими особенностями и отличиями.

Из опыта СССР можно сделать вывод, который вряд ли можно оспорить, - социализм в СССР находился на «ранней» стадии развития. Предстоял переход к более высокой стадии развития, соответствующей охарактеризованной в начале параграфа «первой фазе» коммунизма. *Эту стадию целе-*

сообразно называть «зрелым» социализмом, и в последующем материале будут описаны сложившиеся представления об этой стадии.

Необходимость выделения стадии «раннего» социализма все шире признается среди экономистов в последние годы. В частности, в докладах и в Рекомендациях Международной научно-практической конференции РУСО 2016 года «Социализм: теория, практика, тенденции обновления в XXI веке» со ссылкой на работы В.И. Ленина называются фактически те же три ступени социалистического прогресса России: переходный период от капитализма к социализму, когда проводилась Новая экономическая политика, последовавший за этим «ранний» социализм и «полный» (или «зрелый») социализм, который построить не удалось.

Можно также говорить о *«ранней» стадии социализма в Корейской народно-демократической республике (КНДР) и на Кубе*, где практически отсутствует частная собственность и классы эксплуататоров. Однако, причины «незрелости» там существенно иные. В КНДР хорошо развиты наука и некоторые отрасли промышленности, что позволило создать ядерное оружие и межконтинентальные ракеты для безопасности страны, но имеются большие трудности в сельском хозяйстве и еще низок общий жизненный уровень трудящихся. Куба достигла больших успехов в образовании и, особенно, в здравоохранении, медицинской науке и технике, однако там еще недостаточен уровень промышленного развития. В целом, эти две небольшие страны являют требующий внимательного изучения пример строительства социализма, несмотря на блокаду, санкции и другие трудности, особенно проявившие себя после распада СССР.

2.2. Товарно-денежные отношения и плановая бесплатная продуктопередача

Здесь будет рассмотрен очень важный и мало исследованный вопрос *перехода от товарно-денежных отношений (ТДО)*, существующих в переходный период от капитализма к социализму и в начале стадии «раннего» социализма, *к плановой бесплатной продуктопередаче (ПБП)*, которая должна быть реализована, по нашим представлениям, на стадии «зрелого» социализма, и составить одну из главных его особенностей (и признаков). Вызывает некоторое удивление, что этот вопрос почти не ставился и не обсуждался в советской политэкономической литературе. Дискуссии велись по вопросу, *сохраняется ли при социализме товарное производство*, и к концу 1950-х годов возобладало мнение, что оно сохраняется, но в преобразованном, отличном от капитализма виде, для которого стали применять термин «товарно-денежные отношения». Вопрос же о том, как эти ТДО будут преобразованы при переходе к «безденежным» отношениям при коммунизме, почему-то, не рассматривался.

Товарно-денежные отношения проявлялись в СССР *при «раннем» социализме*, главным образом, в двух областях (сферах, видах):

1) *в актах «купли-продажи» между социалистическими предприятиями* (государственными, кооперативными), а фактически в имитации этих актов;

2) *в хозяйственном расчете предприятий*, особенно в его самой ранней версии – коммерческом расчете, - применявшейся в СССР в начальный период НЭП, к этой версии вернулись снова в конце 1950-х – начале 1960-х годов.

Кроме того, признавалось, что ТДО действуют *в сфере розничной торговли* предметами личного потребления.

Если же представить себе *стадию «зрелого» социализма* с единой общенародной собственностью на средства и продукцию производства, то для товарно-денежных отношений фактически «не остается места». *Акты «купли-продажи»* между предприятиями единого собственника (народа) *становятся противоестественными*, и представлять плановую передачу продукции по технологической цепочке изготовления конечных предметов потребления между такими предприятиями в виде какой-то торговли было бы просто ошибочным. В § 2.3 будет также показана *ошибочность критерия максимальной прибыли* для хозрасчета социалистических предприятий (по сравнению с критерием минимума себестоимости, или трудоемкости производства продукции).

Что касается *розничной торговли предметами личного потребления*, то в ней действуют некоторые тенденции, свойственные и торговле товарами: балансирование спроса и предложения, повышение цен на дефицитные продукты и, наоборот, снижение их на предметы потребления, оказавшиеся в излишке. Эти тенденции должны соблюдаться при централизованном назначении (планировании) объемов производства предметов потребления и их цен. Однако, *сам факт планирования объемов производства* и назначения розничных цен предметов потребления (и платных услуг) сверх их трудоемкости, или себестоимости, *т.е. вне (выше) области цен, определяемых затратами труда, создает принципиальные отличия* их от понятия «товаров» в товарно-денежных отношениях. *Предметы личного потребления в «зрелом» социалистическом производстве не являются товарами*, и государственная розничная торговля (по твердым ценам) отличается от рынков, образуемых при ТДО.

Розничная торговля предметами личного потребления (и предоставление платных услуг) *представляет при социализме механизм распределения жизненных благ «по труду»*, в соответствии с количеством и качеством совершённого труда. Деньги необходимы здесь *для количественной оценки сложного и разнообразного труда при выплате зарплаты, и для назначения розничных цен* на предметы потребления и услуги. Иной механизм распределения предметов потребления (и услуг) «по труду» вряд ли можно себе представить.

Таким образом, *товарно-денежные отношения*, необходимые в переходный период от капитализма к социализму и сохраняющиеся в начале ста-

дии «раннего» социализма, *перестают соответствовать социалистическим производственным отношениям при переходе к «зрелому» социализму*. Требуется их замена *с исключением актов «купли-продажи»* между социалистическими общенародными предприятиями *и с изменением концепции хозрасчета предприятий*.

По результатам проведенного анализа и обсуждений *предлагается замена ТДО на «плановую бесплатную продуктопередачу» (ПБП) и другую концепцию хозрасчета предприятий* – «социалистический учет и контроль» (формулировка названий может считаться предварительной, подлежащей уточнению). *Основные положения и особенности ПБП состоят в следующем:*

1. Соблюдаются или учитываются экономические законы социализма (рассматриваемые в § 3.1), включая:

– Основной экономической закон: «Плановое развитие общественного производства, обеспечивающее максимально возможное удовлетворение материальных и культурных потребностей всех членов общества»;

– Закон планомерного пропорционального развития в масштабах всей страны;

– Закон минимизации затрат живого и овеществленного труда.

2. Прекращается денежное обращение (акты «купли-продажи») между предприятиями (и объединениями предприятий). *Закрываются их счета в банках*, на которых фиксировались доходы, расходы, прибыль и т.п. Вместо этого, на предприятиях *создаются специальные информационные системы*, с помощью которых:

– ведется учет поступивших по плану извне продуктов (средств производства) и трудоемкости их производства, т.е. используемого на предприятии овеществленного труда c ;

– ведется учет затрат живого труда v (выплаченной зарплаты) и определяется трудоемкость $(c + v)$ продукции предприятия, включая ее себестоимость;

– фиксируется передача по плану продукции вовне с ее трудоемкостью, определяются показатели, характеризующие степень выполнения плана и эффективность работы предприятия.

Следовательно, вместо имитации «купли-продажи» ведется тщательный учет объемов и трудоемкости продукции, получаемой в соответствии с планами извне или передаваемой вовне. *«Учетные» цены продукции, характеризующие затраты труда*, по которым при ТДО продавалась продукция, теперь при ПБП *становятся просто денежной оценкой трудоемкости* производства продукции. Такие оценки (или цены) сохраняются и используются при планировании и других экономических расчетах.

3. Денежное обращение сохраняется при оплате труда (и выдаче пенсий, стипендий, пособий), *в сферах розничной торговли* предметами личного потребления *и платных услуг*. Оно совершается по кругу: *бюджет государства → предприятия и организации всех видов → население → ор-*

ганизации розничной торговли и предоставления платных услуг → бюджет государства. Бюджет государства (консолидированный) включает также региональные и муниципальные бюджеты.

Торговые организации получают предметы личного потребления от предприятий группы «Б» *бесплатно*, продают их по *розничным ценам*, превышающим «учетные» цены, и перечисляют в бюджет *всю выручку, а не только «налог с оборота»*, как это было при ТДО. Аналогично, предприятия или организации по предоставлению платных услуг получают все необходимые средства производства (сырье, материалы, энергию и др.) также *бесплатно* и перечисляют *всю* полученную оплату в бюджет.

Следовательно, население *все денежные доходы получает из бюджета* через Госбанк и его отделения в виде зарплаты, пенсий, стипендий, пособий (и премий, см. ниже). *Все денежные расходы населения* на покупку предметов личного потребления и оплату услуг *возвращаются тоже в бюджет*. Это упрощает финансовую систему. *Передача средств производства и предметов потребления*, в которых овеществляется живой труд, *совершается бесплатно в соответствии с планами*, которые должны быть достаточно подробными. При этом должна тщательно учитываться *трудоемкость производства продуктов по всей технологической цепочке их изготовления*, начиная с добычи сырья и производства энергии. Определение трудоемкости необходимо, в том числе, и для контроля за ее снижением, в соответствии с отмечавшимся законом экономии затрат труда.

4. Кардинально изменяется концепция хозрасчета предприятий, вернее учета и контроля за их хозяйственной деятельностью. Подробно это будет описано в следующем параграфе. Вместо максимальной прибыли *главным критерием* для оценки эффективности *становится снижение трудоемкости производимой продукции*. Учитывается также выполнение плана по всему ассортименту продукции и обеспечение ее качества. При успешной деятельности коллектив предприятия премируется *из специального бюджетного фонда материального поощрения*. Эта премия не включает в трудоемкость продукции, чтобы не исказить затраты труда, исчисляемые выплаченной зарплатой.

5. Усиливаются роль планирования, учет и минимизация затрат живого и овеществленного труда. Для облегчения планирования *изменяется структура экономики по мере ее усложнения* с созданием уровня крупных производственных и территориальных объединений предприятий (см. главу 4). Этим объединениям передаются многие функции планирования и управления от Госплана и других центральных органов управления страны. Планы всех уровней экономики составляются с применением математического моделирования и информационных технологий. Они оптимизируются по соответствующим критериям, главным образом, *по критерию минимума затрат труда* (минимума трудоемкости). Наряду с упоминавшимся критерием снижения трудоемкости производимой продукции при оценке деятель-

ности коллективов предприятий, это создает *всеобщую атмосферу* стремления к экономии затрат и повышению производительности труда.

Ошибочное усиление товарно-денежных отношений после 1950-х годов с включением в цены на средства производства «плановой прибыли», искусственной имитацией актов «купли-продажи» и хозрасчетом предприятий, требующим *максимизации* прибыли, *постепенно привело к расстройству советской экономики* и серьезным социально-политическим последствиям. *Не были осознаны особенности социалистической экономики с единой общенародной собственностью* на средства и продукцию производства (при отсутствии кооперативной собственности). Провозглашение «полного и окончательного построения социализма» дезориентировало руководство и научную общественность страны. *Стадия полного («зрелого») социализма*, как первая фаза коммунизма, *была не понята и пропущена*. Вместо перехода к ней «укрепляли» ТДО и хозрасчет с прибылью, и вернулись в капитализм.

2.3. Социалистический хозяйственный учёт и контроль

Рассмотрим сначала подробнее *еще раз нелогичность, противоречивость и недостатки концепции хозрасчета, предполагающего максимизацию прибыли*.

Прибыль при производстве и реализации (продаже) какого-либо продукта представляет собой разность между ценой продукта (c) и издержками производства ($c + v$). Поэтому, *критерий максимальной прибыли* –

$$\max[c - (c + v)] \quad (2.1)$$

распадается фактически на два критерия:

1) максимизация цены продукта –

$$\max c, \quad (2.2)$$

2) минимизации издержек производства –

$$\min(c + v), \quad (2.3)$$

т.е. *увеличивать прибыль можно либо повышая цену продукта, либо снижая издержки его производства* или, естественно, и то, и другое.

Как отмечалось выше, в концепции 2-го этапа хозрасчета, сформировавшейся к началу 1950-х годов и описанной в учебнике 1954 г., главным требованием (критерием) являлся «режим экономии», предполагающий минимизацию затрат труда и средств производства при выполнении плана. Следовательно, критерием эффективности принимался минимум издержек производства (2.3). Этот критерий является вполне логичным и естественным.

Он соответствует одному из главных экономических законов социализма - *минимизации затрат живого и овеществленного труда* (см. § 3.1) и всеобщему закону экономии рабочего времени. Фактически при обосновании критерия максимальной прибыли главным аргументом было утверждение, что при этом будут снижаться издержки производства, т.е. для обоснования критерия (2.1) использовался критерий (2.3). Однако, *добавление к критерию минимума издержек (2.3) критерия максимума цены продукта (2.2) создает противоречия, изменяет стимулы коллективов предприятий* и в целом затрудняет планирование и управление производством.

Появление критерия максимума цены (2.2) создает неестественное и вредное *противоречие между коллективом предприятия и обществом*: для предприятия становится выгодным повышение цены своей продукции, а обществу необходимо всеобщее снижение цен. Странная ситуация: предприятие не заинтересовано в снижении цены своей продукции, и как вообще можно обеспечить снижение цен в социалистической экономике, если каждое предприятие стремится к повышению цены. Это приводило к конфликтам между предприятиями (а также министерствами и главками, в которые предприятия входят) и органами по ценообразованию. Несмотря на усилия последних, тенденция к завышению цен предприятиями «пробивала себе дорогу».

Еще более странная ситуация возникает *при централизованном установлении цен государством* (имеются в виду «учетные» цены, используемые для плановых и других экономических расчетов). *Если цена фиксируется, то критерий (2.2) становится излишним* («не работает»). *Остается критерий минимума издержек (2.3)*, который применялся до начала 1950-х годов. Спрашивается: «Зачем заменять его на критерий максимума прибыли (2.1) и вносить «сумбур» в социалистическую экономику?». А государственное регулирование (установление) цен обязательно необходимо, как показал еще в 1923-1924 гг. упоминавшийся «кризис сбыта» в СССР.

Следовательно, критерий максимума прибыли *органически неприемлем в хозрасчете* социалистических предприятий. *Он должен быть отвергнут и заменен критерием минимизации себестоимости*, или трудоемкости производства продукции (2.3).

В условиях «зрелого» социализма, когда утратили смысл понятия «стоимость», «прибавочная стоимость», «прибыль» и т.п., хозяйственный расчет предприятий и объединений призван контролировать, главным образом, целесообразность затрат живого и овеществленного труда. Необходимость учета при социализме *сложности* труда *обуславливает оценку затрат труда деньгами*, вследствие чего основными величинами, используемыми при хозрасчете, будут *заработная плата и трудоемкость*. Зарплата используется для оценки затрат живого труда, а трудоемкость – для оценки затрат овеществленного труда (в используемых материалах, энергии и т.п.) и полных затрат труда на производство планируемой (готовой) продукции.

Будем предполагать здесь, что проведено *совершенствование структуры экономики* с организацией *промежуточных* ее уровней, представляющих производственные и территориальные *объединения* предприятий, как минимум 2-го уровня (но, возможно, еще 3-го и 4-го). О необходимости такого совершенствования упоминалось выше. Подробнее же структура экономики «зрелого» социализма будет рассмотрена в главе 4.

Цель хозяйственного учета и контроля достаточно очевидна, кратко сформулировать ее можно следующим образом: *«Обеспечить выполнение плана с минимальными затратами живого и овеществленного труда»*. Эта цель вытекает из двух важнейших экономических законов социализма: 1) закона планомерного пропорционального развития народного хозяйства; 2) закона минимизации затрат живого и овеществленного труда. Следовательно, предприятию или объединению, находящемуся на хозрасчете, с одной стороны, должны *задаваться определенные плановые показатели*, а с другой стороны, должны *учитываться его затраты живого и овеществленного труда* на выполнение этих показателей. Эти затраты труда нужно определенным образом анализировать, чтобы можно было судить, насколько они обоснованы и минимальны.

Особое значение для хозрасчета имеет *принцип материальной заинтересованности*, т.е. система или способ поощрения коллектива и руководства предприятия или объединения при успешной их деятельности. Для этого необходимы определенные *критерии оценки деятельности предприятия* (или объединения), а также *специальный «Фонд материального поощрения»*.

Рассмотрим *сначала показатели, в которых задаются планы производства*. Нужно сразу же указать, что эти показатели должны задаваться *в натуральных (физических) величинах*: штуках, тоннах, кубометрах и т.п. Планы нельзя задавать в денежном выражении, так как в деньгах измеряются затраты труда (зарплата, трудоемкость), которые в принципе должны минимизироваться. *Задание планов в денежном выражении означало бы фиксацию затрат труда, что противоречит закону их минимизации*. Кроме того, планы необходимо выполнять и перевыполнять, а перевыполнение плана, заданного в денежном выражении, означает увеличение затрат труда, что противоестественно.

Планирование в натуральных единицах тем сложнее, чем разнообразнее ассортимент производимой продукции. Особенно это относится к планированию на высшем уровне экономики производства объединений 2-го уровня, продукция которых охватывает все возможные ее виды. Рассмотреть (учесть) каждый конкретный вид продукции при достаточно сложной экономике (какой она стала в СССР в 1950-е годы) практически невозможно. Поэтому, неизбежно агрегирование видов продукции объединений, т.е. сокращение числа натуральных планируемых показателей. Для некоторых отраслей, например машиностроения, такое агрегирование представляет очень непростую операцию. Однако, такое совершенствование планирования (вклю-

чая организацию новых промежуточных уровней экономики) просто необходимо по мере усложнения экономики. Кстати, именно по такому пути развивалась экономика ГДР в 1970-е – 1980-е годы. Там создавались крупные объединения предприятий (комбинаты) и совершенствовалась методология планирования. Хозрасчет с максимизацией прибыли в ГДР не получил распространения.

Будем полагать, что *планирование развития и функционирования обозримого числа объединений предприятий осуществляется на высшем уровне экономики Госпланом по укрупненным натуральным показателям* (в шт., т., м³ и т.д.), число которых обозримо. Наряду с заданиями по производству агрегированной продукции, планом определяются необходимые объемы ее поставок другим объединениям.

Проекты производственных планов объединений составляют основу для разработки *внутренних планов отдельных предприятий*. При этом учитывается взаимный обмен продукцией предприятий внутри объединений, а также заключаются договоры на получение или поставку продукции с предприятиями других объединений. Заключение таких договоров, как будет показано в главе 4, представляет специальный этап в общем цикле планирования, причем *получатель продукции имеет приоритет перед поставщиком* – получатель определяет технические параметры и условия (включая сроки) поставки продукции.

Таким образом, *планы производства продукции объединений 2-го уровня экономики и отдельных предприятий разрабатываются и задаются в натуральных (физических) единицах*. Это относится также к объединениям 3-го и 4-го уровней, если они имеются. При необходимости сходные виды продукции агрегируются, но, опять-таки, в физических единицах. *Выполнение плана в заданных натуральных объемах по всему ассортименту продукции является одним из главных критериев эффективности производства и показателей для последующего материального поощрения трудовых коллективов*.

В общем случае требуется *строгое* выполнение плана по объемам всех видов производимой продукции. Недопроизводство какого-либо вида продукции признается невыполнением плана вообще, т.е. несоблюдением указанного критерия эффективности. Возможности перевыполнения плановых объемов некоторых видов продукции должны анализироваться и оговариваться заранее (в том числе, в договорах на поставку продукции), чтобы не создавались нереализованные излишки продукции. В то же время, при составлении планов должны, как правило, *предусматриваться нормируемые резервы и запасы* для компенсации непредвиденных отклонений.

Вторым важнейшим критерием эффективности производства следует признать *снижение трудоемкости производства продукции*. Именно *снижение* по сравнению с проектным, плановым или ранее достигнутым уровнем. Этот критерий соответствует закону минимизации затрат живого и овеществленного труда. Вполне объективно определить минимум

затрат труда для производства конкретного продукта по конкретной технологии не всегда представляется возможным. А вот зафиксировать снижение трудоемкости, достигнутое на очередном (например, годовом) цикле производства, можно практически всегда при надлежащей постановке учета затрат труда, материалов, энергии и т.п.

При проектировании и обосновании целесообразности производства какого-то продукта проектная организация составляет калькуляцию затрат и расходов и определяет **проектную** трудоемкость производства данного продукта по принятой технологии. После завершения строительства и начала производства продукции определяется **фактическая** трудоемкость продуктов. Эту фактически достигнутую трудоемкость можно принять в качестве **плановой** для следующего цикла производства. В дальнейшем фактическая трудоемкость сопоставляется, каждый раз, с плановой. Если первая равна второй или превышает ее, то данный критерий не выполняется и материальное поощрение за **снижение** трудоемкости не производится (если фактическая трудоемкость превышает плановую, то отменяется и поощрение за выполнение плана). Если же фактическая трудоемкость **снижается** по сравнению с плановой, то материальное поощрение осуществляется, и оно должно быть достаточно высоким и длительным, чтобы хорошо стимулировать рост производительности труда.

Критерий снижения трудоемкости, соответствующий закону минимизации затрат труда, обладает важными положительными особенностями. Очевидно, что его применение будет приводить к повышению производительности труда и снижению цен продукции. Главное же его свойство состоит **в правильной и четкой ориентации материального стимулирования трудовых коллективов** – в стимулировании снижения затрат труда и цен продукции, а следовательно и повышения производительности труда. Будучи примененным на всех стадиях и звеньях производства, этот критерий создает всеобщее стремление к повышению эффективности производства при отсутствии каких-либо противоречий.

Получатели (потребители) промежуточных средств производства (материалов, сырья, топлива и т.п.), естественно, заинтересованы в минимальной их трудоемкости, так как это снизит трудоемкость создаваемых ими конечных продуктов. У поставщиков промежуточной продукции также нет стимулов к завышению ее трудоемкости – поощряется, наоборот, снижение трудоемкости.

Еще одним (третьим) критерием эффективности производства в «зрелой» социалистической экономике должен быть **критерий обеспечения и повышения качества продукции**. Как правило, повышение качества приводит к увеличению трудоемкости и, наоборот, снижение трудоемкости может достигаться за счет ухудшения качества продукции. Следовательно, качество и трудоемкость продукции находятся в противоречии друг к другу, и наряду с критерием снижения трудоемкости необходимо ввести равноценный ему критерий обеспечения и повышения качества продукции. Снижение

трудоемкости должно происходить без ухудшения качества, а повышение качества может оправдывать увеличение трудоемкости.

Проблема *сопоставления качества и трудоемкости* весьма сложна и многообразна. Здесь многое зависит от предназначения и свойств конкретного продукта, от того, можно ли установить показатель, численно характеризующий качество продукта. Качество предметов личного потребления обычно выявляется по величине спроса на них при продаже населению. Качество новых промежуточных средств производства, подлежащих дальнейшему использованию, может оцениваться по снижению трудоемкости конечных продуктов при их использовании вместо старых менее качественных продуктов. Развивается специальная отрасль науки – *квалиметрия*, объединяющая методы количественной оценки качества продукции. Конкретные критерии обеспечения и повышения качества слишком разнообразны, чтобы здесь их описывать и обобщать. Приведем лишь один пример из опыта электроэнергетики СССР. В течение длительного времени основным дополнительным критерием оценки деятельности электростанций и отдельных энергосистем являлось снижение удельного расхода условного топлива на выработку одного кВт·час электроэнергии. Из-за этого электростанции и диспетчеры энергосистем старались не включать в работу малоэкономичные блоки. В результате энергосистемы почти постоянно работали с частотой переменного тока ниже нормальной (50 Гц), т.е. не обеспечивалось качество электроэнергии. Затем этот критерий изменили – им стала *готовность электростанций к участию в покрытии нагрузки потребителей*. Ситуация сразу изменилась: частота стала нормальной, хотя удельные расходы топлива несколько возросли. Аналогично можно установить критерии качества для всех видов продукции.

Таким образом, при достаточно «зрелом» социализме *оценка производственной деятельности предприятий и объединений должна основываться на трех основных критериях:*

1. Выполнение плана в натуральных объемах по всему ассортименту продукции.

2. Снижение трудоемкости производства продукции по одному или нескольким ее видам из планового ассортимента.

3. Специальные критерии по обеспечению и повышению качества каждого вида продукции.

Поощрение руководства и коллективов объединений и предприятий осуществляется, как правило, отдельно по каждому критерию, если результаты по ним положительны, т.е. максимально – три вида поощрений (премий). Поощрение за выполнение плана производится при положительных или нейтральных результатах по двум другим критериям. При отрицательных результатах хотя бы по одному критерию поощрение отменяется вообще (по всем критериям). Могут вводиться и некоторые другие правила в зависимости от значимости того или другого критерия для производства конкретных продуктов.

Рассмотрим теперь очень важный вопрос *о фондах, из которых осуществляется материальное поощрение* коллективов объединений и отдельных предприятий, источниках их формирования и регламентах использования. Назовем их «Фондами материального поощрения». Необходимость материального поощрения при социализме достаточно очевидна, хотя по мере продвижения к коммунизму оно будет постепенно заменяться моральными стимулами.

Анализ этого вопроса приводит к убеждению, что *Фонды материального поощрения должны формироваться из Государственного бюджета*, аналогично фондам общественного потребления, фонду накопления (расширения производства) и др. Одно из главных условий (или даже требований) состоит в том, что *выплаты из этих фондов* (будем называть их «премиями») *должны четко отделяться от заработной платы, выплачиваемой по затратам труда при производстве продукции*. Эти выплаты не должны включаться в трудоемкость продукции, с одной стороны, чтобы не исказить учет действительных затрат труда. С другой стороны, было бы странно и нелогично, если бы эти премии увеличивали трудоемкость, т.е. ухудшали показатели производства, хотя получены за его улучшение, в том числе, возможно, по критерию снижения трудоемкости. Следовательно, *система финансирования материального поощрения должна быть отделена от основной системы денежного учета затрат живого и овеществленного труда при производстве продукции*.

Еще одно условие или, вернее, обстоятельство связано с тем, что *у объединения или предприятия нет каких-либо собственных источников формирования Фондов материального поощрения*. Предприятия получают сырье, материалы, энергию от других предприятий по «учетным» ценам, соответствующим их фактической трудоемкости, которая служит лишь для последующего учета затрат овеществленного труда. В свою очередь, предприятия *передают* свою продукцию другим предприятиям и организациям также по «учетным» ценам, равным фактической трудоемкости. Никакой прибыли (в капиталистическом смысле) при этом не образуется (и убытков тоже). Осуществляется лишь учет трудоемкости передаваемой продукции. Поэтому поощрение коллективов объединений и предприятий необходимо производить из внешних источников, из которых видится лишь один – Государственный бюджет.

Таким образом, наряду с другими фондами, *в Государственном бюджете формируется «Фонд материального поощрения»*, который по итогам очередного временного периода (например, года) распределяется между объединениями 2-го уровня экономики, а затем внутри объединений между предприятиями. Размеры Государственного фонда определяются Правительством с учетом общих экономических условий страны. Его распределение осуществляется на основе рассмотренных критериев эффективности деятельности объединений и предприятий. Для этого разрабатываются соответствующие методики и руководящие указания. Весь процесс оценки эффективно-

сти объединений и предприятий, распределения Фонда материального поощрения и премирования руководителей и всех работников, конечно, весьма обширен и сложен. Однако, для изложенной разновидности хозрасчета в нем не видно каких-либо неразрешимых противоречий. Он является последовательным и логичным, и должен реально способствовать повышению эффективности социалистического производства, в отличие от разновидности хозрасчета, внедрявшейся в СССР с конца 1950-х годов.

В описанной разновидности хозрасчета не ставится задача окупать расходы доходами и, тем более обеспечивать рентабельность, т.е. превышение доходов над расходами. *Для внедрения описанного хозрасчета требовались, главным образом, переход к указанным трем критериям оценки эффективности* (вместо критерия максимальной прибыли) *и создание бюджетного фонда Материального поощрения.*

На стадии «зрелого» социализма после закрытия расчетных счетов предприятий (прекращения имитации актов «купли-продажи») *остается финансирование заработной платы* всех предприятий и организаций *из Государственного бюджета страны.* Это кстати, *было характерно для успешно работавших в СССР предприятий оборонно-промышленного комплекса (ОПК) и других отраслей, где не применялся «коммерческий» хозрасчет.* Там широко внедрялись достижения НТП, проводилась модернизация и снижались цены продукции, чему препятствует стремление к получению максимальной прибыли.

ГЛАВА 3. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗАКОНЫ, ПРИНЦИПЫ И ПРОТИВОРЕЧИЯ СОЦИАЛИЗМА

3.1. Законы социалистического производства

Здесь будет иметься в виду, главным образом, «зрелый» социализм («первая фаза» коммунизма), но учитываться при необходимости его промежуточное положение между капитализмом и коммунизмом.

Известно, что имеются: всеобщие социально-экономические законы, действующие во всех общественно-экономических формациях; экономические законы, общие для нескольких формаций; специфические для данной формации экономические законы. Здесь невозможно сделать обзор всего множества законов. При необходимости это можно найти в других специализированных трудах. Ниже будут рассмотрены или отмечены наиболее важные законы.

Среди *всеобщих социально-экономических законов* следует назвать закон возвышающихся материальных и духовных потребностей, закон экономии рабочего времени, закон соответствия производственных отношений уровню развития производительных сил, законы разделения и кооперации общественного труда, закон пропорциональности общественного производства. Эти законы, естественно, действуют и при социализме.

Ввиду переходного характера, при социализме будут действовать как **законы, общие с капитализмом**, так и **законы, общие с коммунизмом**, причем состав таких законов будет изменяться по мере развития социализма. Так, в переходный период от капитализма к социализму и на стадии «раннего» социализма, когда еще продолжается (в уменьшающихся масштабах) товарное производство, сохраняются и свойственные ему законы: закон стоимости, закон соответствия предложения и спроса, закон возмещения затрат труда и др. На стадии «зрелого» социализма товарно-рыночные отношения уже прекращаются («отмирают»), поэтому связанные с ними законы перестают действовать.

Вместе с тем, в социалистическом производстве все же сохраняются некоторые особенности и вытекающие из них законы, общие с капиталистическим производством. Общими остаются **необходимость учета сложности** (качества, квалификации, интенсивности и др.) **труда** при его оплате, **сохранение заработной платы и денежного обращения**. В связи с этим, при социализме в соответствующем преобразованном виде сохраняются некоторые функции денег и законы денежного обращения. **Деньги становятся средством измерения затрат сложного труда** разных видов для назначения заработной платы, установления «учетных» цен продукции, необходимых для планирования, оценки эффективности производства и других экономических расчетов. Одновременно, деньги служат для назначения розничных цен на предметы личного потребления при продаже их населению (при распределении их «по труду»). С помощью денег осуществляются учет и контроль за расходованием живого и овеществленного труда на социалистических предприятиях.

Следует отметить рассмотренный в § 1.2 **особый экономический закон: «Обеспечения баланса денежных доходов и расходов населения страны при формировании (назначении) розничных цен на предметы личного потребления и платные услуги»**. Этот закон четко проявляется при социализме, он привел, в частности, к введению в СССР в 1930-е годы «налога с оборота» в розничные цены на предметы потребления. Однако, в последующем (с 1960-х гг.) он учитывался явно недостаточно, что приводило к нарушению денежного баланса страны и дефициту многих предметов потребления. Более подробно о реализации этого закона при планировании объемов производства предметов потребления было сказано в § 1.2. При капитализме этот закон действует стихийно и требуется лишь поддерживать необходимую сумму наличных денег в стране.

Общим **с коммунистическим производством** при социализме будет, в первую очередь, **необходимость (и возможность) планирования производства в масштабах всей страны** (или группы стран), ввиду обобществления средств производства. Планирование производства, т.е. **заблаговременное определение** необходимых объемов производимой продукции, требующихся для этого объемов, источников, сроков поставки расходуемых материалов, энергии и т.п., использования рабочей силы, возможностей финансирования

и др., осуществляется фактически всегда в рамках наличной собственности. Капиталистические фирмы, компании, корпорации тщательно планируют свое производство. Однако, **возможность планирования развития и функционирования экономики всей страны в целом появляется только при социализме**. Состав планируемых показателей и сама методология планирования при социализме и коммунизме будут, конечно, различаться, но закон планомерного пропорционального развития экономики, как единого целого, будет общим. От формулирования и рассмотрения других экономических законов, общих для социализма и коммунизма, можно пока воздержаться, хотя такие законы, наверное, имеются.

Среди **специфических экономических законов** у каждой формации особенно важно выделить **основной закон, определяющий цель производства**. В соответствии с этой целью (и законом) будут в какой-то мере изменяться и конкретизироваться всеобщие и общие законы применительно к рассматриваемой общественно-экономической формации. Встречается достаточно много формулировок основных законов капитализма и социализма, совпадающих в главном и различающихся лишь во второстепенных деталях и пояснениях. Кратко, их сформулировать можно следующим образом:

- Основной экономической закон капитализма: «Обеспечение максимальной прибыли частных собственников путем производства прибавочной стоимости».

- Основной экономической закон социализма: «Планирование общественного производства, обеспечивающее максимально возможное удовлетворение материальных и культурных потребностей всех членов общества».

Сопоставляя эти два закона, необходимо, в первую очередь, отметить гуманное и прогрессивное содержание социалистического закона. Он корреспондирует с отмечавшимся всеобщим законом возвышающихся материальных и духовных потребностей общества, т.е. способствует общему прогрессу человечества. Следует при этом подчеркнуть, что он предполагает удовлетворение потребностей **всех** членов общества, а не каких-либо отдельных его слоев, ячеек, классов. Применительно к социализму можно говорить лишь о «максимально возможном» удовлетворении потребностей, т.е. целью ставится как можно большее их удовлетворение при имеющихся ресурсах, технологиях, требованиях к развитию производства (накоплению) и др. В дальнейшем под «максимизацией потребностей», как основной цели или основным законе социалистического производства, будет всегда подразумеваться условность такой максимизации – ее ограниченность реально имеющимися условиями.

В противоположность социалистическому закону, основной закон капиталистического производства можно назвать «антигуманным» (бесчеловечным). Во-первых, получение прибыли достигается путем создания прибавочной стоимости, использования прибавочного неоплаченного труда, т.е. путем эксплуатации наемных работников. Чем больше прибыль, тем более жестока эксплуатация. Такая эксплуатация является величайшей социальной

несправедливостью, которая неустранима без ликвидации частной собственности или, по существу, самого капитализма. Во-вторых, этот закон действует применительно к каждому отдельному частному собственнику. Это означает, что наряду с успешными собственниками, получающими большую прибыль, будут «неудачники» - конкуренты, терпящие банкротство. И вообще, этот закон предполагает конкуренцию, т.е. антагонизм между самими капиталистами, который может принимать бесчеловечные формы. Этот антагонизм, наряду со стимулами к совершенствованию производства, создает и помехи в его развитии (технологические и коммерческие «тайны», снижение объемов производства ради повышения цен, биржевые «игры» и т.п.).

Таким образом, основной экономический закон капитализма, с одной стороны, усиливает эксплуатацию трудящихся, а с другой, - ужесточает конкуренцию частных собственников. Тем самым, он действует в направлении разжигания антагонизмов внутри общества, как между эксплуатируемыми и эксплуататорами, так и между самими эксплуататорами. **Нет оснований ожидать, что этот закон приведет когда-нибудь к стабильности и социальной справедливости в капиталистическом обществе.** В то же время, как показал опыт XX века, этот закон стимулирует научно-технический прогресс, модернизацию и реструктуризацию производства. Капитализм, несмотря на все его противоречия, продемонстрировал в XX веке наличие еще определенного потенциала для дальнейшего развития производительных сил. Правда, это происходило в передовых капстранах, и сопровождалось усилением эксплуатации ими народов слаборазвитых стран, которые все больше отставали в социально-экономическом развитии.

Не будем пытаться формулировать основной экономический закон коммунизма. По смыслу он может быть близок к социалистическому основному закону. Однако, следует ожидать, что экономика при коммунизме перестанет играть главенствующую роль. Развитие производительных сил достигнет уровня, позволяющего почти полностью удовлетворять **разумные** потребности всех членов общества при относительно небольшом рабочем дне. Главными при этом станут сфера интеллектуального и физического развития человека (наука, культура, спорт, взаимное общение) в «свободное от работы время» и проблемы взаимоотношения с природой (в широком смысле). В связи с этим, основными для коммунизма могут стать закон наиболее эффективного использования «свободного» времени, включая оптимизацию его продолжительности, и закон сохранения и улучшения природы.

Наряду с основным экономическим законом, определяющим главную цель производства, в социалистической экономике действуют два очень важных (и равнозначных) закона:

– закон **минимизации затрат живого и овеществленного труда.** Имеется ввиду необходимость учитывать не только продолжительность труда, но и его сложность (квалификацию, интенсивность, дефицитность и т.п.);

– уже упоминавшийся закон **планомерного пропорционального развития производства в масштабах всей страны** (группы стран).

Выделение этих двух законов корреспондируется с высказыванием К.Маркса: «Поэтому экономия времени, равно как и планомерное распределение рабочего времени по различным отраслям производства остается первым экономическим законом на основе коллективного производства. Это становится даже в гораздо более высокой степени законом» (см. Архив. К. Маркса и Ф.Энгельса. т. 4). К.Маркс объединяет даже оба закона в один «сверхзакон», что предполагает необходимость их одновременного или совместного соблюдения. Заметим, что в этой цитате речь идет о «планомерном распределении рабочего времени по различным отраслям производства», т.е. имеется в виду планирование в масштабах всей экономики. Возможность такого планирования создается при социализме и является его преимуществом, так как капитализму присуще противоречие, неоднократно отмечавшееся классиками марксизма, между высокой организацией производства на уровне отдельных предприятий, фирм и компаний и стихийностью (неуправляемостью, низкой эффективностью) общественного производства в целом.

Закон минимизации затрат труда, или закон экономии рабочего времени действует во всех общественно-экономических формациях. Однако в капиталистическом производстве он находится в подчиненном положении у основного закона максимизации прибыли, поэтому может нарушаться. Максимум прибыли, помимо минимизации затрат труда, может достигаться также путем повышения цен, увеличения объемов продаж, уменьшения оплаты рабочей силы и др. Для максимизации прибыли «все средства хороши», причем повышение цен – самый легкий путь, а снижение затрат труда требует, как правило, каких-то финансовых расходов (инвестиций), уменьшающих прибыль. Следовательно, закон минимизации затрат труда может иногда (или даже зачастую) вступать в противоречие с законом максимизации прибыли и уступать последнему. Именно это и произошло в СССР при внедрении с конца 1950-х годов разновидности хозрасчета предприятий, использующей максимум прибыли как главный критерий эффективности производства. Стремление предприятий к получению максимальной прибыли приводило к нарушению закона минимизации затрат труда с соответствующими последствиями.

При социализме закон минимизации затрат труда становится одним из главных, вместе с планированием производства он способствует реализации основного экономического закона социализма. Чем меньше труда с учетом ограниченности трудовых ресурсов общества затрачивается в одной из отраслей производства для удовлетворения определенного круга потребностей, тем больше труда может быть направлено в другие отрасли для удовлетворения других потребностей. Эти законы органически согласуются друг с другом – минимизация затрат труда в любой ячейке экономики обеспечивает увеличение суммарного производства продукции, а следовательно, и более полное удовлетворение потребностей общества. Естественно, для этого требуется правильное (оптимальное) планирование производства, его развития и функционирования. Основной закон задает наиболее общую (конечную) цель

планирования – максимально возможное удовлетворение потребностей общества. Эта цель должна ставиться, в частности, при составлении народнохозяйственных планов для страны (экономики) в целом. Закон минимизации затрат труда является целеполагающим при решении разнообразных более частных плановых задач на уровнях отраслей, объединений предприятий и отдельных предприятий: *план должен обеспечивать производство требуемых объемов продукции с минимальными затратами живого и овеществленного труда.*

В современных условиях планирование должно осуществляться с применением математических методов, вычислительной техники и информационных технологий. Фактически необходимо использование сложной системы взаимосвязанных математических моделей, которая охватывает все уровни экономики страны. В СССР в этом направлении был проведен обширный комплекс научных исследований и прикладных работ. На соответствующих математических моделях прогнозируются потребности в предметах потребления и средствах производства, рассчитываются оптимальные планы производства всех уровней экономики с последующей их увязкой и многое другое. Определяются, в частности, необходимые вводы новых предприятий, целесообразные объемы экспорта и импорта продуктов, а также их запасов. Применяются соответствующие методы учета неопределенности будущих условий развития отраслей и регионов. В дальнейшем, говоря о планировании, будет всегда предполагаться оптимизация планов и использование вычислительных технологий. Оптимизация производства на математических моделях фактически *предвосхищает эффект конкуренции*, причем гораздо лучше, чем это возможно на капиталистических рынках.

Помимо рассмотренных экономических законов, которые представляются наиболее важными, в социалистическом производстве действуют, конечно, упоминавшиеся всеобщие экономические законы, а также некоторые другие. Воздержимся пока от их подробного рассмотрения и укажем еще лишь *закон сохранения природы* (название условное). Уже в последней четверти XX века совокупное развитие производительных сил стран мира достигло уровня, угрожающего существованию жизни на нашей планете. Имеется достаточно оснований утверждать, что при сохранении сложившихся в наиболее развитых странах технологическом укладе и образе жизни человечество неминуемо погубит среду своего обитания. Необходимы другие, возобновляемые источники энергии, замкнутые по использованию воды технологии, безотходные производства и т.п. Если в капиталистической частнособственнической экономике все это труднодостижимо, или даже вообще недостижимо, то при социалистической экономике это можно и необходимо сделать.

3.2. Роль принципа «От каждого по способностям, каждому по труду»

Этот основной социалистический принцип определяет производственные отношения (наряду с обобществлением средств и продукции производства) в социалистической экономике, а также многие ее черты и особенности. Это относится к образованию, трудоустройству и повышению квалификации трудящихся, к оценке и оплате труда, ценообразованию, функциям денег, формированию бюджетов и др.

Данный принцип представляется очень мудрым и гуманным:

– он провозглашает интеллектуальное и профессиональное развитие каждого члена общества в соответствии с его способностями (склонностями, желаниями);

– он предполагает необходимость трудиться (для трудоспособных);

– он создает у трудящихся стимул для повышения производительности и результативности своего труда, что очень важно в условиях, когда общий уровень сознательности еще недостаточно высок, и труд не стал первой потребностью человека; стимулируется также повышение квалификации;

– распределение «по труду» представляется наиболее справедливым, пока нет возможности распределять «по потребностям»; при этом подразумевается учет не только продолжительности труда, но и его сложности.

Реализация этого принципа становится возможной лишь **при достаточно высоких уровнях развития производительных сил, образования и сознания населения**. Прежде всего, должен быть ликвидирован частнособственнический сектор экономики (в переходный к социализму период), так как эксплуатация несовместима с распределением «по труду»: трудящимся труд оплачивается не полностью (лишь в размере стоимости рабочей силы), а капиталисты присваивают себе прибавочную стоимость. Должна быть ликвидирована также безработица, чтобы каждый мог найти себе работу по своим способностям. Общее развитие производительных сил и, в частности, производства предметов потребления и услуг должно превысить некоторый минимально необходимый уровень. Очевидно, например, что если производство недостаточно для удовлетворения жизненных потребностей населения и приходится вводить распределение «по карточкам», то принцип распределения «по труду» еще нельзя реализовать полностью.

Очень серьезных усилий (и времени) требует **образовательная, культурно-просветительная и воспитательная работа**. Необходимо, чтобы подавляющая масса трудящихся поняла и приняла к руководству принцип «от каждого по способностям, каждому по труду». Должно быть искоренено из сознания стремление к обогащению, привито разумное отношение к своим потребностям, уважение к труду, общественной собственности и др. Требуется формирование социалистического мировоззрения с его коллективизмом, интернационализмом, превышением общественных интересов над личными

и т.п. В СССР, начиная с 1960-х годов, такая работа проводилась явно недостаточно.

Огромная организационная работа должна быть проведена социалистическим государством по реализации первой части принципа – «от каждого по способностям». Необходимо **создание системы образования и трудоустройства**, которая позволяла бы каждому работать по способностям. Количество и специализация учреждений высшего и среднего профессионального образования должны быть согласованы с потребностями народного хозяйства в специалистах различного профиля. Одновременно, требуется создание условий для повышения квалификации и переквалификации специалистов, а также для территориального их перемещения по регионам страны, включая обеспечение жильем. **Работа по созданию такой системы в СССР была проведена успешно.** Настолько успешно, что советский народ в основной своей массе воспринимал в 1970-1980-е годы возможность выбора и приобретения желаемой профессии и последующего трудоустройства, как «само собой разумеющееся» жизненное благо. При этом забывалось (не ценилось), что такую возможность создал и обеспечивал социалистический строй. Следует указать, что для реализации этой первой части принципа – «от каждого по способностям» - совершенно не требуется измерять способности количественно (как иногда считают). Нужно просто обеспечить развитие способностей и работу в соответствии с этими способностями.

Иного рода трудности, теоретического и методологического характера, предстоит преодолеть для реализации **второй части социалистического принципа – «каждому по труду»**. При этом, как уже неоднократно отмечалось, должны учитываться не только продолжительность труда (затраченное рабочее время), но и его сложность. Под «сложностью» труда будут обобщенно пониматься необходимые квалификация и опыт работников, интенсивность труда, его опасность и другие особенности, а также дефицитность профессии. Дефицитность имеет значение при оплате труда, о чем будет подробнее говориться позднее.

Дадим сначала **предварительные пояснения и комментарии**:

1. Проблемы распределения «по труду» с учетом его сложности возникают только в социалистическом производстве. В какой-то мере сложность труда учитывается при его оплате капиталистами. Однако, при этом изменяется лишь размер прибавочной стоимости, а труд все-таки оплачивается не полностью. Кроме того, такой учет делается субъективно каждым отдельным капиталистом (или его менеджером). При социализме же необходима **единая для всей страны методология оценки труда разных профессий, квалификации и должностей**, предусматривающая полную оплату труда. При коммунизме по мере перехода к распределению «по потребностям» проблемы распределения «по труду» просто отпадут.

2. Распределение «по труду» предполагается **для предметов личного потребления и платных услуг**. Для этого при социализме сохраняется денежное обращение: заработная плата трудящихся, цены (в деньгах) на пред-

меты потребления и услуги, цены на продукцию, учитывающие затраты труда на ее производство, бюджеты разных уровней и т.п.

Кроме того, часть потребностей может удовлетворяться из общественных фондов потребления (образование, здравоохранение и др.) бесплатно, т.е. «по потребностям».

3. Помимо труда, обеспечивающего личные потребности («труд для себя»), **каждый работоспособный член общества должен совершать дополнительный труд**, покрывающий общественные потребности – создание упоминавшихся общественных фондов потребления и фонда накопления (для расширения производства), содержание нетрудоспособных, государственного аппарата управления, армии и т.п. («труд для общества»). Механизм реализации и учета этого труда может быть достаточно сложным. Об этом уже говорилось и еще будет сказано ниже.

4. Социалистический принцип распределения «по труду», являясь наиболее справедливым при невозможности удовлетворять потребности полностью, **не обеспечивает все же материального равенства трудящихся**. Люди от природы (рождения) обладают различными способностями и совершают неодинаковый труд, имеют разный состав семьи и др. Поэтому, материальное неравенство при социализме желательно смягчать (не устраняя различий в оплате труда для создания стимулов к повышению его производительности) за счет общественных фондов потребления и учета социальной значимости предметов потребления при установлении их розничных цен.

5. При оценке и оплате труда **следует различать затраты труда и результативность труда**. Ввиду различий в творческих способностях и искусстве работников, результаты труда в отношении количества и качества произведенной продукции могут быть разными при одинаковых затратах труда. Это, естественно, усложняет количественную оценку труда (имеется в виду сложный труд) и его оплату. Выход из этого затруднения видится в разделении оплаты труда на две части: 1) «базовую» – **по затратам труда** в соответствии с определенными нормативами и при условии, что этот конкретный труд необходим обществу, и 2) «дополнительную» – **по результатам труда**, как материальное стимулирование и поощрение в виде премий, прогрессивной оплаты, надбавок и т.п. «Базовая» зарплата используется для оценки затрат труда и включается в «трудоемкость» производства и «учетные» цены продукции, а для «дополнительной» (стимулирующей) оплаты труда создается специальный бюджетный Фонд материального поощрения (подробнее см. § 2.3).

Рассмотрим теперь **трудности в количественной оценке затрат сложного труда** различных профессий и должностей (имеется в виду «базовая» зарплата). Трудности обусловлены необходимостью сопоставления и приемлемого для общества и отдельных работников соизмерения труда различных видов и сложности **при отсутствии какого-то одного объективного критерия** для такого сопоставления и соизмерения. Приходится использовать несколько критериев и прибегать к различного рода **нормированию**

трудозатрат. Как уже неоднократно отмечалось, измерение затрат сложного и разнообразного труда, а также последующее назначение заработной платы работников и цен продукции осуществляется посредством денег.

В СССР в течение десятилетий разрабатывалась, применялась и совершенствовалась методология оценки и оплаты разнообразных видов труда. Она, естественно, очень объемна, многопланова и сложна, поэтому можно отметить лишь некоторые ее черты и особенности. Методология предназначалась и применялась, в конечном итоге, для назначения заработной платы, однако, исходной предпосылкой являлось соответствие зарплаты совершенному труду, и фактически сначала, так или иначе, оценивался труд, и уже по этой оценке устанавливалась зарплата. Существенные отличия были, конечно, при оценке и оплате труда физического и труда умственного.

Среди **критериев для количественной оценки сложного труда** можно указать:

- необходимая квалификация для выполнения данной работы - образование, опыт (стаж) и т.п.;
- тяжесть физического или интенсивность умственного труда;
- общие условия труда, в том числе его опасность;
- дефицитность профессии, что требуется учитывать при оплате труда, однако может интерпретироваться и как общественная полезность труда, т.е. как одна из сторон сложного труда при его оценке. При дефицитности какой-либо профессии для народного хозяйства в рассматриваемый период времени оценка ее труда должна повышаться, а при избытке, наоборот, снижаться. Это создаст стимулы для привлечения и переквалификации в дефицитную профессию дополнительных работников.

Большинство из указанных критериев не имеет четких единиц измерения, и им нельзя присвоить конкретные числовые значения. Это дополнительно затрудняет и без того сложные оценки по нескольким критериям. Естественно, методология оценки и оплаты труда оказалась весьма разнообразной и сложной по формам и методам оценки. Используются сдельная и повременная оплата труда, которые дополняются сдельно-прогрессивной, премиальной и другими видами оплаты. Выделяется несколько разрядов и составляются соответствующие тарифные сетки для рабочих профессий, а также система должностей и окладов для инженерно-технического персонала. Применяются различного рода надбавки, включая региональные, корректирующие коэффициенты и др.

Между оценками труда и его оплатой в деньгах должно проводиться определенное «масштабирование», причем «масштаб» будет изменяться во времени. При этом должен быть выдержан некоторый **допустимый минимум зарплаты**, увязанный с розничными ценами на предметы личного потребления. Одновременно, необходимо соблюдать разумную **разницу между минимальными и максимальными зарплатами**, которая будет изменяться во времени по мере изменения рассматриваемого «масштаба» и других социально-экономических условий в стране. В принципе же, этот «масштаб», т.е.

соотношение между затратами труда и заработной платой, должен изменяться под влиянием нескольких факторов, включая:

– *рост производительности труда* по отдельным отраслям и народному хозяйству в целом. По ряду причин, в которые мы углубляться не будем, считается, что зарплата должна возрастать, но более низкими темпами, чем производительность труда, чтобы обеспечивалось снижение цен на однотипную продукцию;

– *уменьшение отношения фонда личного потребления трудящихся к фондам общественного потребления* по мере развития социалистической экономики. Эта тенденция снижения доли и роли личного потребления («по труду») по сравнению с потреблением из общественных фондов («по потребностям») должна привести либо к уменьшению зарплаты, либо к повышению розничных цен на остающиеся предметы личного потребления и платные услуги, а скорее всего к тому и другому в некоторой пропорции;

– *изменения структуры экономики и потребностей в специалистах разных профессий*. Такие изменения являются естественными и будут происходить постоянно с появлением дефицита одних и избытка других профессий. Для устранения этих несоответствий целесообразно, как уже отмечалось, повышать оплату труда дефицитных профессий и снижать – избыточных.

Вследствие указанных факторов, совершенствования самой методологии оценки и оплаты труда и изменения других условий социально-экономического развития, конкретные должностные оклады и расценки на оплату разнообразных работ должны будут периодически (и систематически) пересматриваться и корректироваться. Полного соответствия (соразмерности) в оценках и оплате труда разных профессий, квалификации и должностей достичь, по-видимому, никогда не удастся. Однако, по мере накопления опыта, на определенном этапе можно будет признать достигнутое соответствие удовлетворительным и принцип «от каждого по способностям, каждому по труду» реализованным в достаточно полной мере.

Как уже отмечалось в § 1.1, *при достижении приемлемых количественных оценок и соотношений труда* различных профессий, квалификации и должностей при его оплате можно полагать, что *зарплата трудящихся соответствует совершённой ими труду*, тем самым, *заработная плата становится денежным эквивалентом совершённого труда и может служить оценкой затрат труда при производстве продукции*. Это позволяет определять *трудоемкость производства всех видов продуктов*, т.е. сумму затрат живого и овеществленного труда ($c + v$), *измеряемого заработной платой*. По трудоемкости должны назначаться *основные «учетные» цены продуктов*, характеризующие затраты труда. Эти цены используются при планировании и других экономических расчетах.

Несколько слов о *соотношении общей по стране потребности в рабочей силе и располагаемых трудовых ресурсов*. В принципе может возникнуть как дефицит, так и избыток последних. В случае избытка, при капита-

лизме и в «переходный» период к социализму будет образовываться безработица. В период же собственно социализма при появлении общего по стране избытка рабочей силы *будет сокращаться длительность рабочего дня*. Такой способ предотвращения безработицы следует также рассматривать как одну из главных потребностей социалистического общества – увеличение свободного от работы времени. Оно будет достигаться по мере роста производительности общественного труда. Об этом писал И.В. Сталин. В случае дефицита рабочей силы, он может покрываться как за счет увеличения численности трудоспособного населения, так и путем повышения квалификации трудящихся, когда работники за тот же рабочий день могут совершать большее количество сложного труда (и получать бóльшую зарплату). Если же дефицит все-таки сохраняется, то при составлении плана развития народного хозяйства на уровне страны должно вводиться ограничение на величину располагаемого общественного труда. Такая ситуация будет типичной для достаточно длительного периода развития социалистической экономики.

Таким образом, социалистический принцип «от каждого по способностям, каждому по труду» *не только решает социальные проблемы справедливости, равенства и т.п., но определяет такие важнейшие принципы, черты и особенности социалистического производства, как оценка и оплата труда, учет затрат труда и ценообразование, консолидация «труда для общества» и др.* Нужно отметить, что в советской политэкономии этому принципу не уделялось должного внимания.

3.3. Противоречия и пути их разрешения

Социализму присущи свои противоречия и трудности. Главным экономическим противоречием является *несоответствие* (неадекватность) *текущего состояния экономической базы* постоянно возрастающим *потребностям общества*. Невозможность *полного* удовлетворения потребностей *всех* членов общества составляет характерную черту социализма (в отличие от коммунизма, когда это станет возможным, и от капитализма, где потребности полностью удовлетворяются только у класса капиталистов), и приводит к необходимости распределять предметы потребления (и услуги) «по труду». Разрешение этого противоречия возможно *путем непрерывного роста социалистической экономики*, включая совершенствование производственных отношений и механизма управления производством. По сути, *оно является движущей силой развития экономики*, и на его разрешение направлена главная цель и основной закон социалистического производства – максимально возможное удовлетворение материальных и культурных потребностей общества. В принципе, данное противоречие разрешимо, в отличие от неразрешимого противоречия между трудом и капиталом в капиталистическом производстве.

Известны также *противоречия или различия между городом и деревней и между физическим и умственным трудом*, имеющие как экономиче-

ский (производственный), так и социальный аспекты. Нужно указать еще на очень важное **противоречие в социалистических производственных отношениях между руководителями и «рядовыми» работниками**.

Представляется, что наиболее легко и естественно может быть преодолено **противоречие между городом и деревней** после превращения кооперативной (колхозной) собственности на сельскохозяйственные средства производства и продукцию в общенародную собственность (пути такого превращения вполне возможны). Механизация, электрификация и компьютеризация сельскохозяйственных работ, с одной стороны, приблизят уровень производительности труда к уровню в промышленности, а с другой стороны, сделают нецелесообразной (невыгодной, непривлекательной) работу на приусадебных участках (в личном хозяйстве). Сельскохозяйственное производство будет все больше приближаться к промышленному как по необходимой квалификации, образованию и условиям работы трудящихся, так и по возможностям его планирования и управления им. Конечно, какие-то отличия останутся, но различия имеются и в промышленных отраслях, например, между добычей природных ресурсов, машиностроением и транспортом.

Одновременно, **сельские поселения** по комфортности жилья, благоустройству и инфраструктуре не будут уступать поселкам городского типа. Будут создаваться сети лечебных и образовательных учреждений, включая детские, магазинов, столовых, общественного транспорта и т.д. Жить в таких поселках будет, по-видимому, даже приятнее, чем в больших городах и мегаполисах. Численность сельского населения сначала будет относительно сокращаться, а затем стабилизируется на некотором оптимальном уровне.

Значительно большего времени потребует ликвидация **противоречия между физическим и умственным трудом**. Для этого нужны технологические преобразования во всех отраслях экономики. Можно представить себе полностью механизированные, автоматизированные, компьютеризированные и роботизированные, «безлюдные» производства, но это – «дела далекого будущего», можно полагать, коммунистического. И, видимо, все равно не удастся полностью избежать работ или операций с физическим трудом. Вместе с тем, очевидно, что физический труд будет устойчиво и непрерывно вытесняться из производства, доля работников умственного труда будет возрастать. На каком-то этапе развития социалистического общества будет введено **всеобщее высшее** образование. Работы с непривлекательным физическим трудом начнут более высоко оплачиваться. Возможно также выполнение их как некоторой обязанности (аналогично службе в армии) или в порядке определенной очередности. Главным же путем устранения данного противоречия будет непрерывное увеличение доли работников умственного труда по мере прогресса науки, техники и искусства. Государство, конечно, должно всемерно ускорять и направлять этот процесс.

Более подробного рассмотрения заслуживает упоминавшееся **противоречие в социалистических производственных отношениях между руководителями и «рядовыми» работниками** (между теми, кто управляет, и

теми, кто исполняет). Руководители различных органов объективно необходимы для управления производством (и государством). При этом «рядовые» работники находятся в подчиненном положении к руководителям, а сами руководители – к руководителям более высокого уровня. Такая ситуация является естественной и неизбежной, однако она содержит определенное противоречие – *отношение к обобществленной собственности у руководителей и «рядовых» работников одинаковое, а между ними неравное*. И это противоречие требует специального внимания и мер по его разрешению, так как руководители, обладая властными полномочиями, потенциально могут и злоупотреблять ими в корыстных целях. В работах К. Маркса и Ф. Энгельса не встречалось выделения такого противоречия социалистического общества. Имеются указания на выборность, подотчетность, сменяемость и ограничения зарплаты всех должностей государственного аппарата (чиновников) и производственных предприятий, включая членов Коммун всех уровней, т.е. предполагался контроль «снизу» со стороны «рядовых» рабочих и населения. Детальный механизм такого заполнения руководящих должностей и контроля «снизу» ими не разрабатывался, чего, естественно, и не следовало ожидать. Одновременно, в работах этих классиков не встречается подробного анализа возможных взаимоотношений Коммун, как органов государственной власти, и коммунистической партии, руководящей революционными преобразованиями. Можно полагать, что К. Маркс и Ф. Энгельс главную роль в реализации власти трудящихся (диктатуры пролетариата) отводили Коммунам, хотя роль революционной коммунистической партии также считалась ими чрезвычайно высокой и решающей.

В работах В.И. Ленина также не встречается прямого определения различий в статусе руководителей и «рядовых» работников, как противоречия в социалистических производственных отношениях. Однако, им уделялось очень большое внимание подбору и подготовке руководящих кадров, особенно формированию государственного аппарата. В годы становления Советской власти это было исключительно трудной проблемой, в связи с низким уровнем образования и культуры трудящихся, необходимостью привлекать специалистов, работавших в царское время, и т.п.

В своих последних работах В.И. Ленин особое внимание уделял реорганизации Рабкрина (Рабоче-крестьянской инспекции), существовавшей на правах наркомата и призванной контролировать деятельность всех государственных органов, включая местные. Он считал необходимым расширять участие *беспартийных* рабочих и крестьян в Рабкрине, отмечая, что дело это исключительно трудное, но без его постепенного развития Советская власть неминуемо осуждена на гибель. Следовательно, В.И. Ленин считал обязательным участие в контроле «снизу» беспартийных рабочих и крестьян. Одновременно, он предлагал, чтобы из членов Рабкрина формировался аппарат помощников и исполнителей у заместителей Председателя Совнаркома, а также объединение Рабкрина с Центральной Контрольной Комиссией (ЦКК) ВКП(б) для совмещения функций советского и партийного контроля. Кроме

того, он предлагал выбрать 75-100 новых членов ЦКК из рабочих и крестьян, «... и члены ЦКК, обязанные присутствовать в известном числе на каждом заседании Политбюро, “не взирая на лица”, должны будут следить за тем, чтобы ничей авторитет, ни генсека, ни кого-либо из других членов ЦК, не мог помешать им сделать запрос, проверить документы и вообще добиться безусловной осведомленности и строжайшей правильности дел».

Таким образом, В.И. Ленин, хотя и не писал прямо о противоречии между руководителями и «рядовыми» работниками, предлагал фактически меры по разрешению этого противоречия: тщательный подбор руководителей и систематический контроль за их деятельностью со стороны рабочих и крестьян, включая беспартийных. Он придавал такому контролю исключительное значение и предупреждал, что, если такой контроль не будет развит, то Советская власть неминуемо погибнет. Одновременно, он искал эффективные формы взаимодействия Советов и ВКП(б), отмечая, что в партии тоже может развиваться бюрократия, и предлагая даже объединить советские и партийные контрольные органы. К сожалению, после смерти В.И. Ленина проблеме контроля за руководителями «снизу» перестали уделять должное внимание, что постепенно сделало их фактически «бесконтрольными».

И.В. Сталин в своей последней работе пишет непосредственно о противоречии между руководителями и подчиненными, правда, относя это к противоположности между умственным и физическим трудом и считая это противоречие присущим лишь капитализму. Такое представление имеет, конечно, основания, но все-таки его следует считать слишком оптимистичным. Противоречие между руководителями и «рядовыми» работниками при социализме оказалось более глубоким и серьезным. Не зря В.И. Ленин предупреждал: «... история знает превращения всяких сортов; полагаться на убежденность, преданность и прочие превосходные душевные качества – это вещь в политике совсем не серьезная». Неразрешенность этого противоречия явилась одной из причин гибели СССР.

Тесно примыкает к рассматриваемому противоречию *важное отличие государственной собственности на средства производства от их всенародной собственности*. Именно всенародная собственность является социалистической, а отождествление ее в СССР с государственной собственностью представляло грубое упрощение или недопонимание. Фактически же *общенародная собственность была передана в управление государственным органам*. Права на нее оставались у всего народа, однако, ввиду новизны и сложности реализации, эти права, *включая контроль за использованием общенародной собственности государством*, не были должным образом закреплены в Конституции и законодательстве.

В результате, руководители государственных и хозяйственных органов управления, помимо прав управления «по должностям», оказались фактическими владельцами средств производства и государственного имущества. Это усилило их обособление от остальных трудящихся, которые не ощущали себя собственниками и относились к общенародной собственности, зачастую,

как к «ничейной». Кстати, различия государственной и общенародной собственности и особая важность обеспечения прав на нее всего народа были осознаны только в 1980-х годах. До этого о существовании этой проблемы, можно сказать, «не подозревали».

Еще одной проблемой, связанной с рассматриваемым противоречием между руководителями и рядовыми работниками, оказалось *осуществление демократического управления социалистическим обществом (и государством), обеспечивающего истинную власть народа*. В переходный период от капитализма к социализму и на стадии «раннего» социализма требуется жесткое централизованное управление страной (диктатура пролетариата), но при дальнейшем развитии экономики и общества (как мы считаем, на стадии «зрелого» социализма) *управление должно «демократизироваться» в смысле контроля общества над кадровым составом и действиями руководства страной*. Должна быть усилена «обратная связь» руководства с народом, т.е. учет реакции населения и его оценок решений, принимаемых органами исполнительной власти, вплоть до смены руководителей всех уровней, не справляющихся со своими обязанностями. При отсутствии такой обратной связи и народного контроля будет неизбежно снижаться квалификация руководителей и их личные качества. Кстати, об этом же говорил В.И. Ленин, и это показал печальный опыт СССР. В качестве органов, управляющих обратной связью, предлагается установить органы представительной власти (Советы соответствующих уровней), которые, с одной стороны, назначают руководителей исполнительных органов, а с другой стороны, будут их контролировать и при необходимости заменять. Это предложение несомненно заслуживает внимания и дальнейшего глубокого изучения.

Не будем рассматривать другие противоречия, имеющиеся при социализме, например, противоречия, связанные с международной обстановкой. Все противоречия требуют, естественно, специального глубокого изучения и выработки государством мер по их преодолению.

ГЛАВА 4. ЭКОНОМИКА «ЗРЕЛОГО» СОЦИАЛИЗМА

4.1. Общие положения

В данной главе, по возможности сжато, будут описаны сложившиеся представления о стадии «зрелого» социализма, соответствующей «первой фазе» коммунизма. Предполагаются реализованными положения и проблемы, описанные в предыдущих главах, главные из которых приводятся ниже.

1. Круг вопросов, положений и проблем, связанных с оценкой и оплатой труда, консолидацией труда для общества в бюджете государства и ценообразованием:

– *труд при социализме оплачивается полностью*, в соответствии с принципом «от каждого по способностям, каждому по «труду», без какого-либо неоплаченного *прибавочного* труда (или стоимости);

– ввиду необходимости *учета сложности, или качества труда, он оценивается и оплачивается в деньгах*. В связи с этим, *сохраняется денежное обращение, а заработная плата становится денежным эквивалентом совершённого труда*;

– *по «трудоемкости» производства всех видов продукции*, т.е. затратам живого и овеществленного труда ($c + v$), назначаются *основные «учетные» цены продукции*, используемые при планировании и других экономических расчетах;

– *труд для общества консолидируется в бюджете страны путем повышения розничных цен на предметы личного потребления и тарифов на услуги сверх их трудоемкости* («учетных» цен). При этом для предметов личного потребления (и платных услуг) *устанавливается двойная система цен* («учетных» и розничных).

2. При переходе от «раннего» к «зрелому» социализму *прекращаются товарно-денежные отношения (ТДО)*. Они должны быть заменены иными производственными отношениями. В § 2.2 предлагается *концепция плановой бесплатной продуктопередачи (ПБП)*, в которой:

– *прекращается искусственная имитация актов «купли-продажи»* при плановой передаче средств производства по технологической цепочке изготовления конечных предметов потребления между предприятиями единой общенародной собственности. *Акты «купли-продажи» заменяются учетом фактов получения извне и передачи вовне продукции с фиксированием ее трудоемкости* («учетных» цен), представляющей затраты овеществленного труда. Для этого на предприятиях (и в объединениях предприятий) *создаются специальные информационные системы*;

– *закрываются расчетные счета предприятий и объединений* в банках, на которых учитывались доходы, расходы, прибыль и т.п. при имитируемых актах «купли-продажи». Тем самым, *прекращается денежное обращение между предприятиями и объединениями*. «Учетные» цены, по которым при ТДО продавалась продукция, становятся *просто денежной оценкой ее трудоемкости*, т.е. затрат труда (живого и овеществленного) на ее производство.

3. Коренным образом *изменяется концепция хозрасчета предприятий*:

– *исключается из употребления понятие «прибыль»*, которое при «зрелом» социализме фактически отсутствует (теряет смысл). *Главным критерием при оценке эффективности* деятельности предприятия становится *снижение трудоемкости производства продукции*, что соответствует закону минимизации затрат живого и овеществленного труда;

– *производственные планы задаются предприятиям в натуральных (физических) показателях* – штуках, тоннах, кубометрах и т.п., которые при необходимости агрегируются. Целью хозяйственного расчета (а вернее учета и контроля) является «Обеспечение выполнения плана по всей номен-

клатуре продукции с минимальными затратами живого и овеществленного труда». Учитывается также *качество* продукции;

– три критерия – *выполнение плана, снижение трудоемкости и обеспечение качества продукции* – позволяют достаточно полно оценить эффективность деятельности предприятия. *При положительной оценке коллектив предприятия и его руководство материально поощряются (премируются)*;

– премирование осуществляется из вновь создаваемого *бюджетного Фонда материального поощрения*. Выплаты из этого Фонда *не включаются в трудоемкость выпускаемой продукции*, чтобы не исказить фактические затраты труда, оцениваемые выплаченной «по труду» зарплатой.

4. Предполагается *решенной проблема преобразования кооперативной собственности колхозов* в сельском хозяйстве *в общенародную собственность*:

– оплата труда в сельскохозяйственных предприятиях установлена соразмерной с промышленными предприятиями;

– аналогично, средства производства, необходимые в сельском хозяйстве (механизмы, удобрения, инвентарь и др.) включаются в планы производства соответствующих отраслей промышленности и сельхозпредприятия получают их бесплатно.

4.2. Структура социалистической экономики

Под структурой экономики будет пониматься иерархическое построение производства с группировкой предприятий по отраслям, крупным производственным и территориальным объединениям. Предполагается несколько иерархических уровней управления и планирования сложной экономики, верхним из которых (1-м) является страна в целом, а нижним – отдельные предприятия. Будем ориентироваться пока на один промежуточный уровень (хотя, возможно, их потребуется больше).

В СССР предприятия группировались, главным образом, по отраслевому принципу (производство однотипной продукции) с созданием соответствующих министерств (добывающих, металлургических, машиностроительных и т.д.), выполняющих функции управления производством. *Такую группировку принято называть «горизонтальной интеграцией».* В КНР с началом в 1980-е годы экономических реформ произошло разделение функций государственного и экономического управления, государственные предприятия были выделены из министерств в самостоятельные (хозрасчетные) корпорации и компании (наряду с ними начали быстро развиваться и частные предприятия, в том числе с иностранным капиталом).

В экономике развитых капстран, особенно США, во второй половине XX века происходило формирование *крупных вертикально-интегрированных корпораций (ВИК)*, как правило, транснациональных (ТНК). *ВИК объединяет (по «вертикали») предприятия всех необходимых*

перделов, начиная с добычи сырья и производства материалов, включая выработку полуфабрикатов и кончая сборкой и выпуском готовой конечной продукции. Основной причиной эффективности ВИК является *планирование ими своего производства по всей технологической цепочке*, начиная с добычи сырья. Для планирования необходимо знать точные затраты (издержки) на производство всех промежуточных продуктов, поэтому их цены должны устанавливаться по трудоемкости, или себестоимости, без начисления прибыли, которая искажает затраты. Еще одна причина состоит в эффекте «масштаба производства» - уменьшении так называемых «транзакционных издержек», т.е. административных расходов, расходов на маркетинг, рекламу, заключение договоров и т.п. Поэтому, *вертикально-интегрированную корпорацию следует рассматривать как один из видов объединения предприятий 2-го (среднего) уровня* в структуре социалистической экономики.

Вертикально-интегрированные корпорации, осуществляют более детальное планирование производства и модернизации своих предприятий, устанавливают для них «внутренние» цены и нормативы, критерии качества продукции и оценки эффективности производства, а также систему поощрений за выполнение плана, обеспечение ассортимента и качества продукции и др. Это представляет собой 2-й уровень планирования и управления экономикой. Третьим (нижним) уровнем будет являться планирование производства и управление непосредственно отдельными предприятиями.

Как правило, в составе ВИК имеются научно-исследовательские подразделения с экспериментальной базой для разработки новых, более прогрессивных технологий, оборудования и материалов. Кроме того, в них могут входить специализированные строительные, монтажные, пуско-наладочные и ремонтные организации.

Наряду с вертикально-интегрированными, в экономике страны могут быть *горизонтально-интегрированные корпорации (ГИК)*, объединяющие однотипные (отраслевые) предприятия, которые целесообразно включать в состав одной из ВИК и которые могут обеспечивать продукцией несколько ВИК, а иногда и население. Это могут быть объединения предприятий черной и цветной металлургии, транспортные объединения и некоторые другие. Они могут включать («вертикально интегрировать») также сырьевые (добывающие) предприятия и предприятия по первичной обработке металлов или производству специализированного оборудования. Эффективность образования ГИК обусловлена практически теми же факторами, что и эффективность ВИК: возможностью планирования и эффектом «масштаба производства». При этом так же, как и у ВИК, цены на промежуточную продукцию предприятий, входящих в ГИК, должны устанавливаться по трудоемкости, чтобы управляющий орган ГИК мог правильно планировать производство и модернизацию своих предприятий.

Горизонтально-интегрированные (отраслевые) корпорации аналогично ВИК *представляют 2-й уровень планирования и управления экономикой*. Они получают плановые задания из центрального органа управления, на ос-

новании которых разрабатывают более детальные планы производства своих предприятий. Одновременно, для них централизованно устанавливаются «учетные» цены на их продукцию. Это будут фактически *среднеотраслевые цены*, дифференцированные при необходимости по регионам. Для той продукции, которая может являться не только средствами производства, но и предметами потребления населением, устанавливается, как и для ВИК, две цены: одна по чистым затратам труда, вторая более высокая розничная для населения. По первой цене продукция передается внешним предприятиям, а по второй – продается населению. *Обмен продукцией* с другими ГИК или ВИК, как и с торговыми организациями, *производится по договорам*, заключаемым в соответствии с планом 1-го уровня (центральным), в котором указываются не только объемы производства продукции каждого объединения, но и направления поставок этой продукции. Фактически эти договоры выполняют «учетно-отчетные» функции, фиксируя условия и факт поставки продукции и ее трудозатраты для учета в последующих производствах.

Предприятия, входящие в ГИК, получая плановые задания 2-го уровня от управляющего органа ГИК, составляют свои «внутренние» планы производства, являющиеся 3-м уровнем планирования и управления, аналогично предприятиям ВИК.

Еще одним видом экономического объединения 2-го уровня, существенно отличающимся от двух рассмотренных, должны быть *региональные экономические объединения (РЭО)*, соответствующие территориям областей, краев и республик страны. Региональный разрез планирования и управления, несомненно, очень важен, и регионы естественно составляют следующий (второй) уровень экономики после страны в целом. Наряду с экономическими, в регионах важны социальные и экологические проблемы.

Предприятия ВИК и ГИК, расположенные в регионе, *выпадают из сферы планирования РЭО*, хотя определенная взаимосвязь будет существовать, в части поставок продукции предприятий ВИК и ГИК в регион, в котором они находятся, включения их продукции в межрегиональные продуктообмены, социального обслуживания этих предприятий и т.п. *В сферу региональных органов планирования вовлечены все другие предприятия региона*: «местной» промышленности преимущественно по производству предметов потребления; сельского хозяйства; строительного комплекса; жилищно-коммунального хозяйства, торговли, транспорта и др. Часть этих предприятий по объемам производства и значимости продукции подчинены непосредственно региональному (областному и т.п.) органу управления РЭО, а другие *более мелкие предприятия управляются муниципальными органами* (районными, городскими). В связи с этим, в регионах потребуется, по-видимому, еще один промежуточный (муниципальный) уровень планирования и управления экономикой. По логике отсчета он будет 3-м, а «муниципальные» предприятия будут уже 4-м уровнем экономики.

Как представляется, управляющим (и планирующим) органом РЭО должны быть территориальные (областные, краевые или республиканские)

Советы депутатов трудящихся, в отличие от административных органов управления ВИК и ГИК. Эти Советы имеют свой бюджет, планируют производство и развитие региональной экономики, исходя из потребностей своего населения и заданий «центрального» плана 1-го уровня и формируя плановые задания для «муниципального» уровня, устанавливают цены на продукцию и услуги, не подпадающие под централизованное ценообразование, формулируют критерии качества продукции и услуг, разрабатывают систему поощрения персонала предприятий и организаций и др. При этом используются общие для страны методики, критерии и нормативы, разрабатываемые и утверждаемые централизованно. Так же, как у ВИК и ГИК, цены на продукцию и услуги устанавливаются двух видов: «учетные», соответствующие трудоемкости, и розничные для продажи населению.

Аналогично, «муниципальными» органами управления 3-го уровня являются районные и городские Советы депутатов трудящихся, которые также имеют свои бюджеты, осуществляют планирование производства и модернизацию подчиненных им предприятий, устанавливают цены на выпускаемую ими продукцию и предоставляемые услуги и др. Соответственно, эти «муниципальные» Советы имеют свои подразделения по планированию, ценообразованию и т.п.

Таким образом, 2-й уровень иерархической структуры социалистической экономики составляют ВИК, ГИК и РЭО. В РЭО имеется еще один промежуточный уровень – «муниципальный». Низший уровень экономики представляют отдельные предприятия, которые для ВИК и ГИК являются 3-м уровнем планирования и управления, а для РЭО – 4-м уровнем (если у объединений не потребуется организация еще других дополнительных уровней). Такой структуре экономики соответствует иерархия плановых органов, бюджетов и финансовых органов, подразделений ценообразования и оценки трудоемкости продукции, оплаты труда, статистики и др. На каждом уровне имеется свой состав планируемых показателей (более детальный для низших уровней), свои критерии для обеспечения должного ассортимента и качества продукции, а также для поощрения персонала за эффективную работу.

Особый вопрос при рассмотрении структуры экономики представляют роль и функции общегосударственных министерств. Они уже не будут выполнять производственно-хозяйственные функции, как это было в СССР. Теперь эти функции сосредоточены в ГИК, ВИК и РЭО.

4.3. Органы управления, планирование, учет и поощрение на разных иерархических уровнях экономики

В этом параграфе на основе положений и принципов, изложенных выше, будет более подробно описано функционирование экономики на трех основных ее уровнях. Это не будет исчерпывающим описанием, а лишь пока-

зом «общей картины», пояснением основных особенностей функционирования экономики «зрелого» социализма, какими они сейчас представляются.

Верхний уровень экономики охватывает страну в целом, он **управляется Советом Министров**, являющимся высшим органом исполнительной власти страны, подотчетным Верховному Совету, как высшему законодательному и контрольному органу государства. Основную роль в планировании и управлении экономикой на этом уровне играют Министерство финансов и специализированные Государственные комитеты: Госплан, Госкомтруд, Госкомцен и Госкомстат. Кроме того, с управлением экономикой связаны министерства сельского хозяйства, транспорта, торговли (включая внешнюю), геологии и, возможно, некоторые другие, например, энергетики, металлургии, машиностроения, электронной промышленности. Состав и функции таких министерств требуют конкретизации с учетом многих факторов, но, как правило, они не выполняют функций хозяйственного управления, как это было в СССР. Хозяйственное управление осуществляют объединения 2-го уровня экономики (ВИК, ГИК, РЭО). В Совет Министров, естественно, входят также министерства неэкономического профиля – образования, здравоохранения, культуры и т.п.

Экономическое управление страной на стадии «зрелого» социализма будет существенно отличаться от того, что было в позднем СССР. **Государственный бюджет будет охватывать только денежные средства на оплату труда**. При этом, как предполагается, они будут выдаваться объединениям 2-го уровня экономики без ограничений («по потребности» - по заявкам объединений). Наполняться же бюджет будет, главным образом, за счет денежных поступлений от продажи предметов потребления и оплаты услуг населению. Главной заботой (условием) у плановых и финансовых органов будет, как уже неоднократно говорилось, **обеспечение превышения суммарных поступлений денежных средств в бюджет над общими денежными выплатами населению**.

Вторым источником формирования приходной части Госбюджета может быть прогрессивный подоходный налог на заработную плату трудящихся. Такой налог, как представляется, должен быть сохранен в период «зрелого» социализма для сглаживания отмечавшейся ранее «несправедливости» принципа «от каждого по способностям, каждому по труду». Эта «несправедливость» обусловлена, с одной стороны, неодинаковыми способностями членов общества, а с другой – различиями в семейном положении трудящихся. Она дополнительно сглаживается за счет фондов общественного потребления, снижения розничных цен на детские товары и т.п. Других налогов при «зрелом» социализме таких, как налоги на прибыль, собственность, бездетность, по по-видимому не потребуется. Понятие «прибыль» вообще отсутствует, собственность – вся общенародная, а без других более мелких налогов можно обойтись.

В Госбюджет могут поступать также различные штрафы и доходы от внешней торговли, если баланс ее положительный. Однако, если доходы от

экспорта меньше необходимого импорта, то недостаток средств должен, наоборот, компенсироваться из Госбюджета, как это было, например, в 1930-е годы в СССР в период индустриализации. В принципе, по иностранной валюте должен вестись отдельный баланс, причем желательно поддерживать его близким к нулевому.

В расходной части Госбюджета могут по-прежнему выделяться фонды общественного потребления, расширения производства, общегосударственных расходов и др. Однако, на стадии «зрелого» социализма, эти фонды будут представлять собой **только денежные средства на оплату труда** работников соответствующих сфер деятельности (а также пенсий, стипендий и пособий). **Производство и распределение** (безоплатное, в соответствии с планами) **вещественных средств производства должно планироваться и учитываться отдельно** (это будет новый вид управленческой деятельности, о котором будет сказано немного позднее).

Еще одним очень важным изменением назначения и функций Госбюджета будет то, что теперь из него будут выделяться денежные средства **на оплату труда всех работников производственной сферы и сферы услуг**. Как отмечалось в § 2.2, при переходе к плановой безоплатной продуктопередаче прекращается денежное обращение между объединениями и предприятиями, и закрываются их счета в банках, на которых имитировались (отражались) акты «купли-продажи» средств производства. Остаются счета только на получение денег для оплаты труда, которая будет **полностью** совершаться теперь из Госбюджета. Таким образом, **из Госбюджета будут происходить все денежные выплаты населению** (а поступать в Госбюджет – все денежные средства от продажи населению предметов личного потребления и от оплаты им предоставляемых услуг).

Напомним, что в Госбюджете будет создан еще Фонд материального поощрения, о котором писалось в § 2.3. Размеры этого фонда будут, по-видимому, ограничены и зависеть от напряженности общего денежного баланса страны. Этот фонд будет являться в определенном смысле «замыкающим», вместе с Резервным фондом, предназначенным для непредвиденных денежных расходов. Фонды общегосударственных расходов, общественного потребления и социального обеспечения будут устанавливаться по фактическим потребностям, а Фонд оплаты труда в производственной сфере и сфере услуг – без ограничения. При этом, естественно, **во всех сферах будет действовать закон минимизации затрат живого и овеществленного труда**, в соответствии с которым будут разрабатываться планы производства и распределения всех видов продукции, а также оцениваться и поощряться деятельность всех предприятий и организаций. Поэтому, производительность труда будет непрерывно повышаться, а трудоемкость производства продукции и ее «учетные» цены – снижаться.

Достичь сбалансированности денежного баланса страны можно путем повышения розничных цен на предметы личного потребления и платные услуги. Однако, такое повышение противоречит основному экономическому

закону социализма, и *его можно применить лишь как «чрезвычайную» и разовую меру в случае крайней необходимости*. После того, как такая сбалансированность достигнута, ее нужно старательно поддерживать, увеличивая физические объемы производства и качество предметов личного потребления и услуг, снижая затраты труда, модернизируя производство и т.п. При этом уровень розничных цен должен постепенно снижаться.

Новый вид управленческой деятельности будет представлять, как упоминалось, *бесплатное распределение средств производства между объединениями 2-го уровня и организациями непроектной сферы в соответствии с разработанным планом верхнего (1-го) уровня*. При такой бесплатной передаче должна фиксироваться трудоемкость передаваемых средств производства (их «учетная» цена). В СССР (на стадии «раннего» социализма) это осуществлялось в виде актов «купли-продажи» с указанием цен передаваемых продуктов («товаров»). При этом цены могли включать «плановую» (и сверхплановую) прибыль и отличаться от фактических затрат живого и овеществленного труда. Теперь же *после разработки и утверждения планов* производства и распределения продукции объединений 2-го уровня *необходимо*:

- составить и распространить среди заинтересованных организаций *«разнарядку» (таблицу) распределения запланированной продукции;*

- заключить *договоры на передачу продукции* между предприятиями – производителями и получателями (заключение этих договоров будет составлять специальный этап планирования, см. ниже);

- зафиксировать *факт передачи продукции с указанием фактической трудоемкости* ее производства.

Все эти операции потребуют организационного и информационного их оформления, которое не представляет трудностей. В СССР в 1960-1980-е годы существовал широкий круг расчетных операций между предприятиями в так называемых «безналичных» деньгах (в отличие от оплаты труда «наличными» деньгами). «Безналичные» деньги появились, ввиду искусственной имитации актов «купли-продажи» при плановой передаче продукции от предприятия к предприятию «технологической цепочке». Фактически такие акты служили для учета затрат труда. Теперь «безналичные» деньги превращаются в «учет затрат труда деньгами», т.е. в «учетные» деньги.

Рассмотрим теперь *планирование на верхнем уровне экономики*. Главную роль здесь, естественно, играет Госплан, но участвуют в разработке планов практически все министерства и государственные комитеты. Планирование охватывает производство продукции объединениями 2-го уровня экономики в укрупненном ассортименте и расширение их производства. На данном высшем уровне решаются вопросы строительства *всех новых* предприятий, входящих в объединения 2-го уровня.

Задача *пропорционального (можно сказать, оптимального) развития экономики в отраслевом и региональном разрезах* является одной из главных задач планирования на уровне страны. В процессе ее решения должны

сопоставляться эффективность развития различных производственных (ВИК и ГИК) и региональных (РЭО) объединений предприятий 2-го уровня, выбираются наилучшие варианты развития (новые предприятия) и включаются в планы материальные и трудовые ресурсы для их строительства.

Планирование осуществляется для *нескольких временных периодов*, например, годовых, 5-летних и долгосрочных (10-15-20 лет), как это было в СССР. Основным должно быть 5-летнее (среднесрочное) планирование, в рамках которого разрабатывается план на ближайший (первый) год. Одновременно, просматривается и долгосрочная перспектива для более уверенного составления 5-летнего плана. Планирование ведется непрерывно: ежегодно уточняется план на предстоящий год и, если нужно, корректируется 5-летний план, новый 5-летний план разрабатывается заблаговременно с рассмотрением долгосрочной перспективы и т.д.

Планы (5-летние и годовые) *подкрепляются заключением договоров между предприятиями, поставляющими и получающими продукцию*. Этот этап планирования необходим для гарантирования производства нужной продукции, обеспеченной спросом. При этом *предприятие-потребитель (получатель) имеет приоритет* – оно определяет технические условия поставки, параметры и качество продукции. При необходимости корректируются плановые объемы и цены («трудоемкость») продукции. Договоры заключаются на 5-летний период с возможностью корректировки перед очередным годом.

С учетом заключения договоров между предприятиями процесс разработки планов приобретает *циклический (итерационный) характер*: разработка проекта плана 1-го (верхнего) уровня – разработка проектов планов объединений 2-го уровня – заключение договоров на поставку продукции предприятиями 3-го уровня – уточнение проектов планов 2-го и 1-го уровней – окончательная доработка и утверждение планов. В связи с этим, разработка планов начинается с необходимой заблаговременностью, которая в современных условиях будет относительно небольшой, благодаря широкой компьютеризации планирования и использованию информационных технологий.

Планы всех уровней, включая верхний, разрабатываются, естественно, *с применением математических моделей, компьютеров и последних достижений информационной техники*. Используется система статистического учета и базы данных о текущем состоянии экономики (составе и производственных мощностях предприятий), «трудоемкости» всех видов продукции, потреблении материальных продуктов населением, запасах продукции и др. Фактически потребуются разработка очень сложной системы взаимосвязанных моделей типа системы ОГАС (Общегосударственной автоматизированной системы), предлагавшейся академиком В.М. Глушковым. Эта система должна обеспечивать оптимальность и согласованность планов всех уровней экономики, включая их развитие.

Разработка планов начинается *с прогнозирования потребностей в продукции* (планируемого ассортимента) *на рассматриваемую перспекти-*

в). На некоторые виды продукции, например оборонного назначения, потребность задается директивно. При прогнозировании учитываются потребление за предшествующие периоды, заказы от населения и объединений 2-го уровня экономики (ВИК, ГИК и РЭО) и др. Необходимо использование специальных методов прогнозирования с привлечением научно-исследовательских организаций.

Далее, для планирования необходимы:

- информация об «исходном» (современном) состоянии экономики – существующих производственных мощностях, включая экономические показатели производимой продукции в «учетных» ценах (по «трудоемкости»);

- наборы новых предприятий (технологий), строительство которых возможно в планируемом периоде, с их технико-экономическими показателями, включая «трудоемкость» строительства и «трудоемкость» выпускаемой продукции (все это в «учетных» ценах);

- нормативы затрат трудовых и материальных ресурсов на производство всех видов продукции из планируемого ассортимента;

- общий по стране располагаемый объем трудовых ресурсов (объемов «живого труда») с разбивкой при необходимости по регионам;

- ограничения на размеры использования природных ресурсов с учетом экологических требований;

- предполагаемые объемы экспорта и импорта продукции и ряд других данных.

Критерием оптимальности планов, как правило, является *минимум затрат живого и овеществленного труда* (суммарной «трудоемкости») на производство заданных объемов всех видов планируемой продукции и строительство новых предприятий при имеющихся ограничениях на трудовые и природные ресурсы. Расчеты оптимальных планов производятся на математических моделях в итеративном режиме – они повторяются с изменением желаемых объемов производства продукции для удовлетворения имеющихся ограничений. Кроме того, как уже отмечалось, сам процесс планирования совершается циклически.

Полученные в конечном итоге оптимальные планы высшего уровня (пятилетние и годовые) составляют основу для последующего планирования на 2-м уровне экономики, а также для непосредственного функционирования экономики в планируемом периоде. Выполнение этих планов служит одним из главных критериев оценки деятельности ВИК, ГИК и РЭО. Качество же составления самих планов (реальность их осуществления, сбалансированность и т.п.), которое выявляется в процессе их выполнения, служит показателем для оценки деятельности Госплана и других органов, участвовавших в разработке планов, и поощрения их работников.

На верхнем уровне управления разрабатывается также *система нормативов и руководящих указаний по оплате труда* (Госкомитетом по труду) и *устанавливаются цены* (Госкомитетом по ценам) *на планируемый ассортимент продукции* («учетные» цены, соответствующие трудоемкости,

и розничные цены для продажи населению). Оба эти вида деятельности чрезвычайно сложны и важны. Здесь требуется привлечение специализированных научно-исследовательских организаций, а при назначении цен – еще и многогранное использование статистических данных. Как уже неоднократно отмечалось, соизмерение труда различных профессий, квалификации и должностей представляет большие трудности. Оно должно делаться с позиций «общества в целом», непрерывно совершенствоваться и периодически изменяться по мере развития экономики и повышения уровня сознательности и культуры трудящихся.

Объединения 2-го уровня экономики («ВИК» ГИК и РЭО) имеют свой главный орган управления, в который входят подразделения (департаменты, отделы) по планированию, ценообразованию, оплате труда, статистике, а также другим видам деятельности, в частности, по учету трудоемкости получаемых извне средств производства и определению трудоемкости своей продукции. Эти подразделения, с одной стороны, оперативно связаны с соответствующими министерствами и госкомитетами высшего (государственного) уровня, а с другой – осуществляют руководство аналогичными подразделениями (отделами) предприятий, входящих в ВИК, РЭО или ГИК. Не исключено, что у некоторых таких объединений может оказаться целесообразной организация еще одного промежуточного уровня управления, например, в виде территориальных подгрупп предприятий или крупных комбинатов, состоящих из нескольких предприятий. Возможно также формирование территориально-промышленных комплексов (ТПК), типа Братско-Илимского ТПК в Иркутской области.

Процесс управления объединением строится на основе единоначалия и принципа демократического централизма. Генеральный директор ВИК или ГИК назначается или утверждается Советом Министров страны, как правило, из числа руководителей предприятий, входящих в объединение. Руководящий состав РЭО подбирается и утверждается региональным Советом депутатов трудящихся. В каждом объединении создается Технический (или Научно-технический) совет из наиболее компетентных специалистов, на котором рассматриваются и вырабатываются рекомендации по важнейшим решениям и вопросам. Периодически созываются Конференции трудовых коллективов объединения с широким кругом полномочий. В свою очередь, генеральный директор объединения назначает или утверждает директоров предприятий, входящих в объединение.

Важнейшими функциями ВИК, ГИК и РЭО являются **планирование производства входящих в них предприятий, учет затрат живого и овеществленного труда и установление «внутренних» цен на промежуточные виды продукции**. Исходными заданиями для составления планов этих объединений 2-го уровня экономики служат физические объемы их производства, полученные и утвержденные при разработке государственного плана верхнего уровня, и необходимые для этого поставки средств производства

из других объединений. Эти объемы производства и внешних поставок указываются, как правило, в агрегированном укрупненном виде, и детализируются затем в процессе дальнейшего планирования или при заключении договоров на поставки продукции с внешними предприятиями. В соответствии с плановыми заданиями высшего уровня, плановые подразделения объединений разрабатывают планы предприятий с детализацией сроков поставок их продукции внутри объединений, вплоть до месяца или даже недели (поставка «точно в срок»).

Одновременно, отделы по труду (или специальные подразделения) **ведут учет трудоемкости производимой и передаваемой продукции**. Учитывается выплачиваемая заработная плата (затраты живого труда v) и трудоемкость расходуемых (полученных извне) материалов, энергии и др. (затраты овеществленного труда c). **По трудоемкости ($c + v$) назначаются «учетные» цены продукции по всей «цепочке» ее изготовления**, включая «учетную» цену конечного продукта данной ВИК или ГИК.

Наряду с планами производства действующих предприятий, **ВИК, ГИК и РЭО разрабатывают предложения по развитию объединений** – строительству новых предприятий. Эти предложения передаются в Госплан перед началом очередного цикла планирования. Строительство новых предприятий, включенных в план, обеспечивается оборудованием и материалами, а в части заработной платы финансируется из Госбюджета. Объединения выступают заказчиками, подбирают подрядчиков (включая генерального), контролируют ход и качество строительно-монтажных работ, готовят кадры для нового предприятия и т.п.

Важное место в деятельности органов управления объединений занимает также **сбор и обработка статистической информации** об объемах производства и трудоемкости всех видов продукции, о материальномощении коллективов предприятий и др. Подразделения по статистике объединений оснащаются необходимой вычислительной техникой, создают базы данных, получают статистические данные от предприятий и передают согласованный состав информации в общую систему статистического учета страны.

Региональные экономические объединения, как 2-й уровень экономики страны, сильно отличаются от рассмотренных ВИК и ГИК. Последние представляют чисто промышленные объединения, в то время как РЭО охватывают также сельскохозяйственные, транспортные, торговые и другие предприятия и организации, в том числе по предоставлению услуг населению. Еще одно важное отличие – РЭО управляются региональными (республиканскими, краевыми или областными) Советами депутатов трудящихся, являющимися органами государственной власти, причем одновременно и законодательной, и исполнительной власти. Орган управления РЭО входит как крупное подразделение в состав органов исполнительной власти Советов. Функции территориальных Советов многогранны и охватывают все сферы жизне-

деятельности населения. Поэтому, функции РЭО будут шире, чем у ВИК и ГИК.

Еще одна особенность РЭО, отмечавшаяся в § 4.2, - это наличие еще одного «муниципального» (третьего) уровня региональной экономики. В связи с этим, крупные предприятия (из числа не входящих в ВИК и ГИК), имеющие «общерегиональное» значение, управляются непосредственно РЭО, а более мелкие – городскими или районными Советами депутатов трудящихся, вернее их экономическим органом управления. Подробное рассмотрение взаимоотношений РЭО с «муниципальным» уровнем управления экономикой, как и с предприятиями ВИК и ГИК, расположенными на территории региона, вряд ли здесь необходимо.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Для уменьшения объема книги (возможных «повторов») отметим здесь только две темы: распад СССР и направления дальнейших исследований.

Причины и последствия распада СССР. Причины распада упоминались в тексте книги. В целом же, успешное развитие экономики и социальной сферы СССР до 1960-х годов *свидетельствовало о несомненных преимуществах социалистического строя*. Недостатки, обнаружившиеся позднее, как показал анализ, проверенный в данной книге и во многих работах других авторов, явились следствием ошибок, допущенных в управлении общественным развитием и народным хозяйством страны. Эти недостатки не свойственны природе (свойствам и особенностям) социализма, как первой фазы коммунизма. Они вызваны недостаточным развитием многих аспектов теории социалистического общества и его экономики. Поэтому, *распад СССР не является объективно обусловленным (закономерным), его следует считать случайным и временным*.

Такой вывод подтверждается также *последствиями реставрации капитализма в России* и других бывших соцстранах.

Изменения в экономике, социальной сфере, морали и нравственности, произошедшие в России за четверть века после контрреволюционного переворота, *не просто отрицательны – они разрушительны, чудовищны, безнравственны*. Ликвидированы 80 тысяч промышленных предприятий, тысячи сел и поселков, школ, больниц, научно-исследовательских, проектных и конструкторских организаций. Вместо развития и роста *произошел спад промышленного и сельскохозяйственного производства по сравнению с 1990 годом*. Появилась безработица, произошло обнищание большинства трудящихся и обогащение кучки нуворишей, сократилась продолжительность жизни и численность населения страны. Превышение смертности над рождаемостью за эти четверть века составило более 15 млн. человек. По интегральному показателю качества жизни Россия находится сейчас на уровне 1960 г., т.е. *мы отброшены назад на полвека*.

Можно констатировать, что *«эксперимент» по реставрации капитализма позорно провалился. История еще раз практически подтвердила преимущества социалистического строя перед капиталистическим* по результатам такого сурового для советского народа испытания. Соответственно, остаются справедливыми основные положения марксизма и историческая неизбежность возврата народов СССР на социалистический путь развития.

Направления дальнейших исследований.

1. Первый важный вопрос, по которому нужно договориться, - это *выделение стадии «раннего» социализма, т.е. разбивка социализма, как первой фазы коммунизма, на две стадии развития: «ранний» и «зрелый» (или «полный») социализм.*

2. Следующий вопрос – *экономические противоречия и законы социализма, включая основное противоречие, являющееся движущей силой развития экономики и определяющее основной экономический закон.* По-видимому, основное противоречие и основной закон могут быть разными на стадиях «раннего» и «зрелого» социализма.

3. *Пути и принципы построения сложной многоуровневой социалистической экономики с иерархическим управлением и планированием.* Сюда же можно отнести *создание научно обоснованной методологии планирования развития и функционирования производства* на всех уровнях экономики и в различных временных периодах с использованием математического моделирования, вычислительной техники и информационных технологий. Это необходимо *для обеспечения практической возможности планирования и управления очень сложным народным хозяйством.* В частности, предполагается создание, как минимум, одного дополнительного уровня экономики в виде крупных производственных и территориальных объединений предприятий, уровня, промежуточного между верхним уровнем экономики страны в целом и нижним уровнем отдельных предприятий. Органы управления таких объединений (которых будет несколько сот) позволят «разгрузить» центральные органы управления страны, обеспечив разумную децентрализацию управления.

4. Несколько взаимосвязанных групп вопросов и проблем:

- *Проблемы оценки и оплаты сложного труда, измерения затрат труда и ценообразования для планирования производства и консолидации «труда для общества».*

- *Разработка системы учета затрат, оценки эффективности и материального поощрения коллективов предприятий и объединений, основанной на экономических законах социализма (а не на критерии максимальной прибыли).*

- *Исследование изменений в ценообразовании и денежном обращении при переходе от товарно-денежного обращения (на стадии «раннего» социализма) к плановой бесплатной продуктопередаче (при «зрелом» социализме).*

5. Социально-политические проблемы:

- *Глубокие и многосторонние исследования причин гибели социализма в СССР и широкое распространение информации об этом с указанием мер по предотвращению такого в будущем.*

- *Разработка теории управления социалистическим обществом, реализующей власть трудящихся и их контроль за деятельностью и сменяемостью государственных, хозяйственных и партийных органов власти, особенно их руководителей.*

- *Поиск наиболее целесообразных путей возврата Советской власти в России и в других странах.*

Очень надеюсь, что РУСО или редакциям экономических журналов удастся организовать дискуссию по проблемам политэкономии социализма на страницах своих журналов.

Декабрь 2021 г.