

# Экономика «зрелого» социализма

© Беляев Л. С.

© Belyaev L.

Экономика «зрелого» социализма

Economy of “mature” socialism

**Аннотация.** Описана концепция производственных отношений, оценки, оплаты и учета затрат труда, ценообразования, продуктообмена, оценки эффективности производства и материального поощрения коллективов предприятий и их объединений на стадии «зрелого» социализма. Обоснованы возможность и необходимость перехода СССР к такой стадии в 1950–1960-е гг.

**Annotation.** A conception of production relations at the stage of “mature” socialism is described. It concerns to valuing of and pay for the labour, accounting of labour expenditure, pricing, appraisal of production effectiveness of enterprises and material incentives of their staff. The economy of the USSR could and should have passed to such stage in 1950–1960.

**Ключевые слова.** Политическая экономия, социализм, затраты труда, ценообразование, эффективность.

**Key words.** Political economics, socialism, labour expenditure, pricing, planning, effectiveness.

## Введение

Прекращение строительства социализма и возврат к капитализму в СССР и европейских странах народной демократии заставили снова и глубже проанализировать положения теории социализма и практический опыт. Очевидно, что *были допущены ошибки, вследствие пионерного характера строительства социализма*, причем преимущественно в период после 1950-х гг., поскольку до этого социально-экономическое развитие СССР проходило успешно, и были достигнуты впечатляющие результаты, включая победу в Великой Отечественной войне.

Ошибки касались нескольких сторон теории социализма.

Во-первых, *не было четко определено само понятие социализма и его отличия от капитализма и коммунизма*. Вследствие этого социализму ошибочно приписывалось сохранение ряда свойств капитализма — в частности товарного производства и действия закона стоимости, а также преждевременно был объявлен «переход к коммунизму». Последнее

БЕЛЯЕВ Лев Спиридонович — главный научный сотрудник Института систем энергетики им. Л. А. Мелентьева (ИСЭМ) Сибирского отделения РАН, профессор, доктор технических наук, заслуженный деятель науки РСФСР.

без обоснований предполагало возможность построения коммунизма в отдельной стране или группе стран в условиях капиталистического окружения.

Во-вторых, *главным критерием оценки эффективности деятельности предприятий был ошибочно принят максимум прибыли*. Фактически это является основным законом капиталистического производства и противоречит экономическим законам социализма. Внедрение хозрасчета предприятий, основанного на задании планов в стоимостном выражении и на стремлении к максимальной прибыли, оказало разрушающее влияние на советскую экономику.

Кроме того, не было четкости в методологии оценки сложного труда и его оплаты, в ценообразовании, в способе реализации «труда для общества», который каждый трудящийся должен совершать в дополнение к «труду для себя» — для обеспечения своих личных потребностей [2]. Большое влияние оказала *недостаточная политическая и законодательная закреплённость власти трудящихся и их контроля* за деятельностью государственных и партийных органов управления и особенно — их руководителей. Это привело к формированию «правлящего» класса из партийно-хозяйственной и государственной «номенклатуры», который предал интересы трудящихся и способствовал возврату к капитализму.

Анализ допущенных ошибок и возможных путей их устранения показывает *чрезвычайную сложность, многогранность и длительность процесса перехода общества, его экономики и социальной сферы от капитализма через социализм к коммунизму*. В течение этого процесса происходят кардинальные изменения классовой структуры общества, производительных сил и производственных отношений, уровней образования, культуры и морали. Изменения настолько глубоки, что их следует разделить на несколько стадий, существенно отличающихся друг от друга, в том числе стадий, которые можно отнести к социализму. Начавшись, как правило, революционным путем, *процесс перехода от капитализма к социализму и коммунизму неизбежно приобретает глобальный характер* в виде противостояния капиталистическому окружению и постепенного преодоления этого окружения.

В ходе этого анализа у автора сложилась *концепция достаточно «зрелого» социализма*, который не имел бы недостатков, допущенных в СССР с конца 1950-х гг., и обеспечил бы дальнейшее успешное развитие. Эта концепция предполагает отсутствие товарного производства и вообще торговли средствами производства, утрату смысла понятиями «стоимость», «прибавочная стоимость», «прибыль», «рентабельность» и реализацию принципа «от каждого по способностям, каждому по труду». При этом осуществляется *непосредственный (безоплатный) плановый продуктообмен, основанный на тщательном учете и минимизации затрат труда*. Предполагаются количественная оценка труда деньгами (с учетом его сложности), полная его оплата без какой-либо прибавочной стоимости, вследствие чего *затраты труда на производство про-*

дукта оцениваются выплаченной зарплатой. Это позволяет определить «трудоемкость» производства продукта, которая равна сумме заработной платы, выплаченной на последней стадии производства продукта (живой труд —  $v$ ), и зарплаты, выплаченной ранее при изготовлении расходуемых материалов, сырья, энергии, а также используемого оборудования и сооружений в части их амортизации (овеществленный труд —  $c$ ). По «трудоемкости» ( $c + v$ ) назначаются основные «учетные» цены всех видов продукции (средств производства и предметов потребления). Эти цены 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.

Понятие «трудоемкость» совпадает с применявшимся в СССР понятием «себестоимость». Однако последний термин становится неудачным, если не используются категории «прибавочная стоимость» и «стоимость».

Особое значение в концепции придается планированию производства в натуральных показателях, закону минимизации затрат живого и овеществленного труда («трудоемкости»), повсеместному учету затрат труда, а также материальному стимулированию и поощрению. Так, планы всех уровней экономики должны составляться, как правило, по критерию минимума затрат труда, а главным критерием эффективности деятельности предприятий является снижение трудоемкости продукции. Денежные средства на зарплату и необходимые материалы предоставляются предприятиям без ограничений, однако ведется строгий учет их использования, и поощрение коллектива (премирование) осуществляется только при выполнении плана по всему ассортименту продукции с должным качеством и снижении трудоемкости продукции. Для премирования образуется специальный бюджетный фонд.

Предметы личного потребления производятся по планам, исходя из прогнозируемой потребности. Розничные цены на них устанавливаются, как правило, выше их «учетных» цен (трудоемкости). За счет разницы розничных и учетных цен реализуется необходимый «труд для общества». В целом же государственная розничная торговля представляет собой механизм распределения предметов личного потребления «по труду» (за полученную зарплату) в соответствии с потребностью и вкусами населения. Этот механизм имеет лишь сугубо внешнее сходство с рынком.

В статье будут описаны сначала стадии становления социализма, а затем — концепция «зрелого» социализма.

## Стадии становления социализма

Процесс перехода человечества от капитализма к коммунизму сложен и многогранен. Начавшись в 1917 г., он займет, по нашим представлениям, несколько веков (один век уже прошел). Социализм составляет важнейшую часть этого грандиозного мирового процесса.

Главное отличие социализма от капитализма состоит в ликвидации частной собственности и эксплуатации человека человеком. Однако и после этого, как показал опыт СССР, совершаются такие большие преобразования, что сам социализм нужно разделить как минимум на две стадии. Поэтому следует различать три стадии (или этапа) становления и развития социализма:

1) *Переходный период от капитализма к социализму* — когда еще сохраняются частнособственнический сектор экономики и эксплуатация (наряду с появлением и развитием социалистического (государственного) сектора). Такой период называли еще основоположники марксизма, имея в виду победу социалистической революции в передовых промышленно развитых капстранах. Гораздо более длительным этот период будет при свершении революции в слаборазвитой стране. В СССР это был период новой экономической политики (нэп); сейчас его переживают КНР и Вьетнам.

2) *«Ранний» социализм* — когда уже нет частной собственности и эксплуатации, но сохраняются коллективная (кооперативная) собственность и деление трудящихся на классы, недостаточно полно выполняется принцип «от каждого по способностям, каждому по труду» и не вполне установились социалистические производственные отношения, еще низок уровень сознательности и др. Так было в СССР с середины 1930-х гг., а сейчас, как можно полагать, — в КНДР и на Кубе. На этой стадии могут до некоторой степени сохраняться товарно-денежные отношения, локальные рынки, понятия прибыли, рентабельности и др.

3) *«Зрелый» социализм* — когда прекратилось разделение общества на классы, достаточно полно выполняется указанный социалистический принцип и установились социалистические производственные отношения, достигнут или даже превзойден уровень развития производительных сил передовых капстран, в достаточной мере разработана и реализуется теория социализма во всех ее аспектах, существенно повышены уровни образования, культуры и сознательности трудящихся и др. Такого социализма еще нигде не было, но он мог быть построен в СССР в 1960–1970-е гг., если бы не допущенные ошибки. Примерно такой социализм, как можно понять, имел в виду И. В. Сталин, называя *три условия подготовки* перехода к коммунизму в ответах Л. Д. Ярошенко [3], включая подъем кооперативной колхозной собственности до общенародной. Эти условия должны быть выполнены еще при социализме для подготовки перехода к коммунизму.

Главной экономической ошибкой, не позволившей в СССР перейти к «зрелому» социализму, явился возврат с конца 1950-х гг. к разновидности хозрасчета предприятий, основанной на максимизации прибыли и допускающей задание планов в стоимостном выражении. Эта разновидность хозрасчета, применявшаяся в начальный период нэпа, представляла собой капиталистический коммерческий расчет. В 1930-е гг. она была заменена на другую концепцию хозрасчета, в которой главными

критериями оценки деятельности предприятий признавались выполнение производственного плана и снижение себестоимости продукции. Возврат к коммерческому расчету означал возобновление капиталистических производственных отношений, противоречащих обобществленным производственным силам. Это противоречие и погубило советскую экономику [1].

## Социалистические производственные отношения. Отношения собственности

Понятие и состав «производственных отношений» мы будем трактовать и рассматривать, возможно, более широко, чем обычно принято. К ним будут относиться взаимоотношения государства с предприятиями, отношения между предприятиями, отношения трудящихся со своим предприятием и с государством, включая вопросы оплаты труда и материального поощрения. Отдельную, политическую область производственных отношений составляет организация власти трудящихся, включая их контроль за использованием общенародной собственности на средства производства, переданные в управление государству. В эту область мы углубляться не будем, ограничиваясь лишь отдельными комментариями.

Первой, наиболее важной характеристикой социалистических производственных отношений является *обобществление средств и продукции производства*, т. е. общественная собственность на них. На стадии «зрелого» социализма предполагается *полное обобществление средств и продукции производства до уровня «общенародных»*. Это означает отсутствие не только частной, но и кооперативной собственности. Применительно к СССР это соответствовало бы реорганизации колхозов (как указывал И. В. Сталин) в государственные предприятия и превращению сельского хозяйства в одну из отраслей экономики, подлежащей планированию и управлению наряду с отраслями промышленности и транспорта.

В СССР общенародная собственность отождествлялась с государственной. Фактически *общенародная собственность была передана в управление государству*. По-видимому, это неизбежно при социализме. Однако при этом должен быть установлен *специальный «общенародный» контроль (контроль «снизу») за использованием государством этой собственности*.

Благодаря общенародной собственности на средства и продукцию производства становятся возможны планирование в масштабах всей страны; ликвидация товарного обращения и переход к плановому продуктообмену; единообразный подход к оценке эффективности производства, стимулированию и поощрению коллективов предприятий; применение общих для всего народного хозяйства механизмов оценки и оплаты труда разных видов и сложности, ценообразования, распределения предметов личного потребления, реализации необходимого «труда для общества» и др.

## Принцип «от каждого по способностям, каждому по труду»

Второй важнейший компонент социалистических производственных отношений — *реализация принципа «от каждого по способностям, каждому по труду»*. Он провозглашает интеллектуальное и профессиональное развитие каждого члена общества в соответствии с его способностями (склонностями, желаниями), предполагает необходимость (обязанность) трудиться, создает стимул для повышения производительности и результативности труда. Распределение «по труду» является наиболее справедливым, пока нет возможности распределять «по потребностям». При этом подразумевается учет не только продолжительности труда (что привело бы к «уровню»), но и его сложности (квалификации, интенсивности, опасности и т. п.).

Реализация этого принципа становится возможной лишь *при достаточно высоких уровнях развития производительных сил, образования и сознания населения*. Должны быть ликвидирована частная собственность, т. к. эксплуатация не совместима с распределением «по труду», а также, естественно, безработица. Производство предметов потребления должно превысить некоторый минимально необходимый уровень. Очевидно, например, что принцип распределения «по труду» невозможен, если приходится вводить распределение «по карточкам».

Больших усилий (и времени) требует *образовательная, культурно-просветительная и воспитательная работа*. Необходимо, чтобы подавляющая масса трудящихся восприняла 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, к общественной собственности и др. Требуется формирование социалистического мировоззрения с его коллективизмом, интернационализмом, превышением общественных интересов над личными и т. п.

Огромная организационная работа должна быть проведена социалистическим государством по реализации первой части принципа — «от каждого по способностям». Необходимо *создание системы образования и трудоустройства*, которая позволила бы каждому работать по способностям. Количество и специализация учреждений высшего и среднего образования должны быть согласованы с потребностями народного хозяйства в специалистах разного профиля. Одновременно требуется создание условий для повышения квалификации и переквалификации специалистов, а также для перемещения их по регионам страны. В СССР такая система образования и трудоустройства была создана, притом настолько успешно, что советский народ воспринимал в 1970—1980-е гг. возможность выбора и приобретения желаемой профессии и последующего трудоустройства как «само собой разумеющееся» жизненное благо. Для реализации этой первой части принципа — «от каждого по способностям» — совершенно не требуется изме-

рять способности количественно (как иногда считают). Нужно просто обеспечить развитие способностей и работу в соответствии с этими способностями.

Иного рода трудности предстоит преодолеть для реализации *второй части социалистического принципа* — «каждому по труду». Для этого должна быть разработана *методология количественной оценки и соизмерения труда различных профессий, квалификации и должностей*, т. е. труда различных видов и сложности. Трудности здесь обусловлены отсутствием единого критерия такого сопоставления и соизмерения. Приходится использовать несколько критериев (образование, стаж, интенсивность и т. п.), многие из которых сами по себе трудно измеримы количественно. Фактически, необходимо проводить специальные научно-исследовательские работы.

В СССР постепенно была создана система органов по труду и заработной плате, включающая научно-исследовательские организации. Было установлено, что *сложный труд можно (и нужно) измерять деньгами* (а не только рабочим временем). Проведена огромная работа по созданию тарифных сеток рабочих специальностей, системы должностных окладов инженерно-технических работников, правил премиальной и прогрессивной оплаты труда, нормативов для сдельной оплаты труда и др. Несмотря на имевшиеся трудности, в СССР были созданы методология и соответствующая система органов по количественному соизмерению и оплате труда разных видов и разной сложности, т. е. *был в приемлемой степени реализован принцип оплаты «по труду»*.

Из этой практически доказанной возможности количественного измерения и оплаты деньгами сложного труда следует важное для концепции «зрелого» социализма положение: *зарплата трудящихся соответствует совершенному ими труду, и ею могут измеряться затраты труда на производство каждого вида продукции*. Это позволяет определить *трудоемкость производства продуктов*, о которой говорилось ранее, в виде суммы ( $c + v$ ), где  $c$  — затраты овеществленного труда, а  $v$  — затраты живого труда, измеряемые выплаченной зарплатой. Эта трудоемкость дает возможность вести учет затрат труда по всей цепочке производства конечных продуктов или при передаче продуктов внешним организациям; и с другой стороны — проводить экономические расчеты по составлению (и оптимизации) планов, оценке эффективности производства и др.

Следует отметить, что в СССР до начала 1950-х гг. цены на средства производства устанавливались по себестоимости, которая тождественна трудоемкости. Однако в последующем проводились реформы цен на средства производства, в которые начали включать «плановую прибыль» (прибавочную стоимость —  $m$ ), аналогично капиталистической стоимости. Тем самым, хотя и декларировалась «оплата труда в соответствии с его количеством и качеством», цены устанавливались «по-капиталистически» в предположении о неполной оплате труда (и наличии прибавочной стоимости).

## Распределение предметов личного потребления, розничные цены с учетом «труда для общества»

Зарплата, получаемая работником в соответствии с совершенным им трудом, предназначается для приобретения им предметов личного потребления (и платных услуг). Условно эти предметы потребления и услуги называются «продуктом для себя», а труд, затраченный на их производство, — «трудом для себя». Кроме этого каждый трудящийся должен выполнить еще «труд для общества», для создания «продукта для общества» в виде общественных фондов потребления, фонда накопления (для расширения производства), а также содержания госаппарата, армии и т. п.

В рассматриваемой концепции «зрелого» социализма предполагается использовать оригинальный и естественный механизм реализации «труда для общества», который был найден (открыт) советскими экономистами в начале 1930-х и применялся до середины 1950-х гг. *Этот механизм предусматривает повышение розничных цен, по которым предметы потребления продаются населению, сверх трудоемкости их производства* (выше «учетных» цен). Следовательно, предметы личного потребления, кроме своих «учетных» цен по трудоемкости, используемых для планирования и других экономических расчетов, будут иметь еще вторую систему розничных цен. *Доход промышленных или торговых предприятий, обусловленный разницей розничных и «учетных» цен, перечислялся в бюджет государства в виде «налога с оборота»* (введенного в 1930 г. вместо множества сборов и отчислений).

Данный механизм «двойных цен» на предметы личного потребления предусматривает, во-первых, полную оплату труда и установление основных «учетных» цен по трудоемкости (или по себестоимости в прежней терминологии), а во-вторых, сбор всей необходимой дополнительной «стоимости» (труда или продукта «для общества») только в сфере распределения предметов личного потребления (розничной их торговли). При этом процесс ценообразования в сфере розничной торговли полностью отделяется и становится независимым от ценообразования в сфере производства (от установления «учетных» цен). Это обеспечивает правильное планирование и управление производством с использованием «учетных» цен, равных затратам живого и овеществленного труда при «свободе» в назначении розничных цен.

Розничная цена на отдельные предметы потребления может устанавливаться «произвольно» — как выше, так и ниже трудоемкости. Важно выдержать два общих условия (требования):

1) *сумма превышений розничных цен всех предметов личного потребления и платных услуг над их трудоемкостью (суммарный «налог с оборота») должна быть несколько больше, чем необходимый «труд для общества» по стране в целом;*

2) *сумма розничных цен всех предметов потребления и услуг, предлагаемых населению, должна превышать суммарные денежные выплаты*

населению (зарплату работников производственной и непроизводственной сфер, пенсии, стипендии, пособия), чтобы не создавался дефицит предметов потребления.

При назначении розничных цен на конкретные предметы потребления следует учитывать их социальную значимость. В наибольшей мере увеличивать сверх трудоемкости нужно розничные цены на спиртное, табачные изделия, предметы роскоши, новые, еще дефицитные предметы и т. п. В то же время на лекарства, детскую одежду, учебные пособия и т. п. розничные цены могут быть ниже трудоемкости.

Принцип «от каждого по способностям, каждому по труду» не обеспечивает материального равенства трудящихся. Помимо различных способностей, у трудящихся может быть различный состав семьи. Соответствующее установление розничных цен может смягчить такое материальное неравенство.

Производство предметов личного и общественного потребления является фактически конечной целью производства. Составление плана развития народного хозяйства на очередной период должно начинаться с прогнозирования потребностей в предметах потребления. Сам процесс разработки планов (как правило, по критерию минимума суммарных затрат живого и овеществленного труда) будет иметь итеративный характер из-за необходимости согласования желаемого объема производства и ассортимента предметов потребления с располагаемыми трудовыми и другими ресурсами.

Сфера государственной розничной торговли, куда поступают предметы личного потребления в плановом объеме и ассортименте и с централизованно установленными ценами, будет представлять собой механизм распределения этих предметов «по труду» в соответствии с заработанной суммой денег, желаниями и вкусами трудящихся. Ассортимент и качество предметов потребления, поступающих в продажу, должны постоянно совершенствоваться.

Наличные деньги будут использоваться только в виде зарплаты, пенсий, стипендий и пособий, расходуемых в сфере розничной торговли и услуг. Что касается предприятий производственной сферы, то, кроме выдаваемой зарплаты, у них будет вестись учет продукции, получаемой извне и передаваемой внешним организациям, с указанием трудоемкости этой продукции. Данные о движении продукции и ее трудоемкости будут передаваться в вышестоящие и статистические организации.

Механизм реализации «труда для общества» с повышением цен на предметы личного потребления (и платные услуги) сверх «трудоемкости» их производства целесообразно пояснить графически. На рис. 1 представлены общество (население страны), его производственная и непроизводственная сферы, сфера розничной торговли, а также операция по переоценке предметов потребления. В *производственную сферу* предполагаются быть включенными: предприятия группы А по производству средств производства; предприятия группы Б по производству предметов личного потребления; сфера платных услуг (жилищно-ком-

мунальное хозяйство, пассажирский транспорт, театры, столовые, предприятия бытового обслуживания и т. п.). В *непроизводственную сферу* включено все остальное: учебные и научные учреждения, поликлиники и больницы, библиотеки, бесплатные культурные и спортивные заведения, органы государственного управления, пенсионное и социальное обеспечение, вооруженные силы, милиция и др.

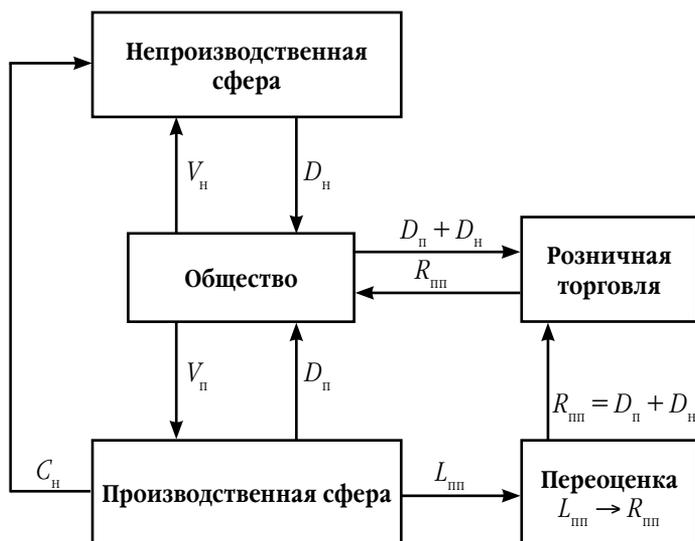


Рис. 1. Затраты и оплата труда, переоценка и продажа предметов личного потребления

Будем рассматривать годичный период, за который общество вкладывает в производственную сферу количество труда  $V_n$ , получая за это эквивалентную денежную зарплату  $D_n = V_n$ . В непроизводственную сферу вкладывается труд  $V_n$ , но из этой сферы в общество поступают денежные средства  $D_n > V_n$ . Они превышают затраты труда  $V_n$  на величину «нетрудовых» социальных выплат: пенсий, стипендий, различного рода пособий. Естественно, общество бесплатно пользуется услугами, предоставляемыми учреждениями непроизводственной сферы, в том числе за счет фондов общественного потребления. Труд же работников этой («бюджетной») сферы оплачивается в соответствии с его количеством и качеством (продолжительностью и сложностью), как и работников производственной сферы.

В производственной сфере создаются средства производства (в группе А), материальные предметы личного потребления (в группе Б) и разнообразные услуги (в сфере платных услуг). Средства производства в основном расходуются в самой производственной сфере, причем некоторая их часть с «трудоемкостью»  $C_{\text{расп}}$  предназначена для расширения производства в следующем году. Из производственной сферы в непроизводственную направляются необходимые там средства производства «трудоемкостью»  $C_n$ . Это сооружения, механизмы, техника (включая вооружение), материалы и энергия, используемые и расходующиеся непроизводственными учреждениями. Основной же продукцией, выходящей

из производственной сферы, являются предметы личного потребления и платные услуги, общую «трудоемкость» которых обозначим  $L_{\text{пп}}$ . Таким образом, живой труд  $V_{\text{п}}$ , затрачиваемый в производственной сфере, создает три обобщенных вида продукции:

$$V_{\text{п}} = L_{\text{пп}} + C_{\text{н}} + C_{\text{расш}} \quad (1),$$

последний из которых остается там для следующего года.

Наибольший интерес здесь представляет «судьба» предметов потребления и услуг, которые поступают для распределения (продажи) населению. Общая их «трудоемкость» составляет  $L_{\text{пп}}$ , в то время как у населения на руках — денежные средства ( $D_{\text{п}} + D_{\text{н}}$ ), значительно превышающие  $L_{\text{пп}}$ . В связи с этим и необходима переоценка предметов потребления и услуг в более высокие «розничные» цены (обозначим их общую сумму через  $R_{\text{пп}}$ ):

$$L_{\text{пп}} \rightarrow R_{\text{пп}} = D_{\text{п}} + D_{\text{н}} \quad (2).$$

Величина переоценки (увеличения) и будет представлять собой суммарный по стране «продукт для общества»:

$$M = D_{\text{п}} + D_{\text{н}} - L_{\text{пп}} \quad (3).$$

Доход производственных или торговых предприятий, образующийся благодаря разнице «розничных» и «учетных» (по «трудоемкости») цен, перечисляется в бюджет государства в виде «налога с оборота» (термин, применявшийся в СССР, который мы сохраним). Он являлся основным источником наполнения бюджета в СССР до 1960-х гг. (налог с некоторых предметов потребления и услуг поступал также в региональные и местные бюджеты). За счет поступлений от «налога с оборота» (за счет «продукта для общества» —  $M$ ) финансируются вся непроизводственная сфера и расширение производства.

Если учесть, что  $D_{\text{п}} = V_{\text{п}}$ , и подставить сумму (1) в выражение (3), то получим:

$$M = (L_{\text{пп}} + C_{\text{н}} + C_{\text{расш}} + D_{\text{н}}) - L_{\text{пп}} = D_{\text{н}} + C_{\text{н}} + C_{\text{расш}} \quad (4),$$

где  $(D_{\text{н}} + C_{\text{н}})$  представляет непроизводственное потребление, а  $C_{\text{расш}}$  — накопление средств производства для расширения производства.

Можно еще отметить, что живой труд  $V_{\text{п}}$ , вложенный в производственную сферу, может интерпретироваться как «национальный доход» (вновь созданная за год стоимость, в терминах советской политэкономии), т. е. как вновь созданные этим трудом материальная продукция и услуги, оцененные по их «трудоемкости». Тогда из выражения (1) видно, что два первых вида продукции ( $L_{\text{пп}} + C_{\text{н}}$ ) потребляются и исчезают из производственной сферы, а третий ( $C_{\text{расш}}$ ) накапливается в ней.

## Планирование и структура социалистической ЭКОНОМИКИ

Планирование — неперенный атрибут организации и подготовки производства, оно необходимо в любом производстве и осуществляется всегда в рамках наличной собственности. Частные капиталистические

фирмы, компании и корпорации тщательно планируют свое производство.

Особенность социализма — обобществление всех средств производства, что приводит к необходимости и создает возможности *планирования в масштабах страны*. Необходимость, естественно, обуславливает трудности, т. к. планирование — весьма сложный процесс, но сама его возможность является великим преимуществом социалистического производства перед стихийным капиталистическим. Планирование экономики в целом позволяет снять *присущее капитализму противоречие* между высокой организацией производства на уровне предприятий и неорганизованности (неуправляемости, стихийности) всего общественного производства.

В СССР в 1920—1940-е гг. планирование производства осуществлялось достаточно успешно, хотя его методология создавалась впервые. Облегчающими обстоятельствами являлись относительная простота народного хозяйства, четкость в целях индустриализации, обозримое число строящихся объектов. Для вновь построенных предприятий главной задачей ставилось достижение проектных показателей производства.

Ситуация существенно изменилась в 1950-е гг., когда восстановленная после Великой Отечественной войны и получившая дальнейшее развитие советская экономика стала очень сложной. Существовавшее ранее представление, что все производство, вплоть до отдельных предприятий, должно планироваться из одного единого центра, требовало корректировки. Такое планирование становилось невозможным. Была необходима децентрализация планирования экономики и управления ею. Требовался также поиск рационального сочетания отраслевого и территориального аспектов планирования и управления.

Реформирование экономики, проводившееся в СССР с конца 1950-х гг., не было обосновано и привело к отрицательным результатам. Неудачной оказалась попытка перехода с отраслевого на территориальное управление с созданием совнархозов. Особенно большой вред нанес возврат к коммерческому расчету в хозяйственной деятельности предприятий.

Анализ ошибок 1950—1970-х гг. позволяет составить представление, что решением проблем, возникающих при усложнении социалистической экономики, был бы *переход на многоуровневую структуру экономики с иерархическим планированием и управлением*. При этом обеспечиваются и необходимая децентрализация планирования (и управления), и сочетание отраслевого (вернее, производственного) и территориального аспектов планирования. Для этого, помимо верхнего (страна в целом) и самого низшего (отдельное предприятие) уровней, *должны быть организованы промежуточные уровни экономики в виде крупных производственных и региональных объединений предприятий*. Их должно быть не слишком много (порядка 200—300), чтобы позволять на верхнем уровне планировать их производство в натуральных единицах (как правило, агрегированных). Децентрализация планирования будет состоять в передаче объединениям наиболее трудоемкой пла-

новой работы по согласованию объемов и сроков поставки продукции в «цепочках» взаимосвязанных предприятий (производств). На верхнем же уровне будут планироваться развитие и объемы производства этого обозримого множества объединений в укрупненном ассортименте, обеспечивающем пропорциональное развитие отраслей и регионов.

Производственные объединения мы будем называть «корпорациями», чтобы подчеркнуть технологическое и хозяйственное единство входящих в них предприятий. В региональные объединения не включаются предприятия, входящие в производственные объединения (корпорации). Такие объединения следовало бы создавать вместо совнархозов с сохранением отраслевых министерств.

С учетом опыта СССР, КНР и ведущих капстран можно указать *три основных вида объединений предприятий*, которые целесообразно создавать в сложной социалистической экономике в качестве промежуточных уровней между уровнями страны в целом и отдельных предприятий:

1) *горизонтально интегрированные корпорации (ГИК)*, включающие предприятия с однотипной продукцией. Такие объединения часто называют отраслями, и мы будем тоже использовать этот термин (наряду с ГИК). Многие отраслевые министерства в СССР представляли собой именно такие объединения;

2) *вертикально интегрированные корпорации (ВИК)*, ориентированные на выпуск определенного вида конечной продукции (автомобилей, самолетов, электронной техники и т. п.) и охватывающие совокупность необходимых для этого предприятий, начиная с добычи сырья, включая производство полуфабрикатов и комплектующих, и заканчивая сборкой готовых изделий. Примерами таких объединений могут служить министерства (и их главки) в СССР, занимавшиеся производством вооружений, освоением атомной энергии и космоса, а также многие транснациональные корпорации (ТНК) в развитых капстранах;

3) *региональные экономические объединения (РЭО)*, охватывающие предприятия, не входящие в ВИК и ГИК, на территории соответствующих административных единиц (областей, краев, республик). Такие объединения могут дополнительно подразделяться на несколько уровней (муниципальные, районные, городские).

Каждое объединение имеет свой орган управления, включающий подразделения по планированию, технологическому управлению, труду и заработной плате, ценообразованию, статистике и др. Эти подразделения работают в контакте и под методическим руководством центральных профильных министерств и комитетов страны. Одновременно они осуществляют руководство и контроль над соответствующими отделами предприятий, входящих в объединение. Помимо основных производственных предприятий в объединения могут входить специализированные строительно-монтажные и пуско-наладочные организации, конструкторские бюро и научно-исследовательские организации со своей экспериментальной базой.

Среди специализированных органов, которые нужны для управления экономикой на уровне страны, по опыту СССР можно указать Госплан,

Минфин, Госкомтруд, Госкомцен, Госкомстат, Госснаб, Госплан разрабатывает планы производства ГИК, ВИК и РЭО *по укрупненной номенклатуре продукции* с указанием направлений ее использования (обмен между объединениями или передача торговым организациям), а также *планы строительства новых предприятий в объединениях*, которое финансируется из государственного бюджета. Модернизацию действующих предприятий предполагается осуществлять по планам объединений 2-го уровня за счет накапливаемых у них амортизационных отчислений.

Планирование осуществляется *для нескольких взаимосвязанных 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. Планирование ведется непрерывно: ежегодно уточняется план на предстоящий год, если нужно — корректируется 5-летний план и т. д.

В современных условиях планы всех уровней экономики должны разрабатываться, естественно, *с применением математических методов, вычислительной техники и информационных технологий*. В Госплане страны и объединениях 2-го уровня создаются автоматизированные системы плановых расчетов.

Планы должны быть оптимальными, и соответствующая часть плановых расчетов выполняется на оптимизационных математических моделях. Критерием оптимальности планов является *минимизация суммарных затрат живого и овеществленного труда* на производство заданных объемов (и ассортимента) продукции при имеющихся ресурсных ограничениях.

## Особенности концепции «продуктообмена» в социалистической экономике

Главные отличия концепции «зрелого» социализма, основанной на прямом продуктообмене, от «раннего» социализма, имевшегося в СССР, заключаются в механизмах финансирования, оценки эффективности производства, оплате и материальном поощрении трудящихся.

Вся деятельность экономики *направлена на выполнение основного экономического закона социализма*: «Развитие общественного производства, обеспечивающее максимально возможное удовлетворение материальных и культурных потребностей всех членов общества». Эта формулировка соответствует определению, которое дал И. В. Сталин [3].

Эта деятельность осуществляется на основе двух важнейших законов:

- 1) закона *планомерного пропорционального развития производства в масштабах всей страны*;
  - 2) закона *минимизации затрат живого и овеществленного труда*.
- Так мы формулируем применительно к социализму всеобщий закон экономии рабочего времени, ввиду необходимости учитывать не только продолжительность труда, но и его сложность.

*Планы производства продукции составляются в физическом выражении, если нужно — в агрегированном виде. В планах определяются направления «продуктообмена» — передачи продукции каждого объединения предприятий другим объединениям или торговым организациям для продажи населению. После выполнения плана предприятия подтверждают передачу продукции с указанием ее фактической трудоемкости в плановые и статистические организации. Эта фактическая трудоемкость используется для оценки эффективности производства и материального поощрения коллектива (при снижении трудоемкости) и при составлении плана на следующем цикле планирования.*

*Для материального поощрения создается специальный бюджетный фонд, выплаты из которого не засчитываются на основной счет предприятия, где отражается зарплата, характеризующая затраты труда. Иными словами, премии за снижение трудоемкости не увеличивают ее. По итогам работы за очередной временной период этот государственный бюджетный фонд распределяется между объединениями 2-го уровня, а затем — между предприятиями внутри объединений. Разделение источников финансирования и последующего учета выплаты зарплаты «по труду» и премирования коллективов за успешную работу создает четкость как в материальном стимулировании, так и в учете затрат труда.*

В рассматриваемой концепции «продуктообмена» в производственной сфере *отсутствуют понятия «доходы», «самоокупаемость» и «купля — продажа».* Предприятие передает свою продукцию другим организациям *в соответствии с планом безвозмездно, без всякой оплаты или компенсации.* Производится только учет объемов (и ассортимента) переданной продукции и ее трудоемкости («учетной» цены). У предприятия отсутствует в бюджете такая статья, как «доходы». Соответственно, *у предприятия нет стимула завышать «учетную» цену (трудоемкость) своей продукции, например, при передаче ее потребителю.* Имеется стимул лишь на снижение трудоемкости и «учетной» цены.

Кстати, «учетная» цена уже не является ценой в общепринятом смысле — ценой, по которой покупают какой-либо товар, продукт или услугу, какими являются, например, «розничные» цены на предметы личного потребления. *«Учетная» цена — это денежная оценка затрат труда, потраченных на производство продукта.* Она используется лишь при планировании и оценке эффективности производства и других экономических расчетах, а также для учета затрат овеществленного труда.

*Существенно меняются и условия финансирования производственной деятельности предприятия.* Оно получает плановое задание на выпуск своей продукции, а вместе с ним и «лимиты» на приобретение в порядке «продуктообмена» средств производства, которые ему нужны для выполнения плана, от других предприятий. Эти средства производства будут представлять для данного предприятия затраты овеществленного труда — с. По полученным «лимитам» предприятие заключает договоры на изготовление и поставку ему этих средств производства с указани-

ем их технических параметров (качества), сроков поставки и, возможно, предварительной «учетной» цены (трудоемкости). Такие договоры гарантируют одновременно сбыт продукции. При этом *оба предприятия, и поставщик и получатель, заинтересованы в как можно меньшей «учетной» цене*: поставщик — из-за премии, которую он получит при снижении трудоемкости передаваемой продукции; а получатель — ввиду последующего снижения трудоемкости своей продукции, в которой учитывается трудоемкость получаемого средства производства. После фактического изготовления поставляемого изделия составляется акт сдачи-приемки, в котором фиксируется фактическая трудоемкость изделия. Эти сведения сообщаются вышестоящим организациям и в статистические органы. *В соответствии с порядком «продуктообмена» получение таких необходимых средств производства осуществляется безвозмездно, но с учетом их трудоемкости.*

Несколько иначе происходит обеспечение предприятия деньгами для *оплаты живого труда* — *v*. Эта оплата совершается *наличными деньгами через Госбанк из государственного бюджета*. При разработке производственного плана по соответствующим нормативам была определена предварительная потребность предприятия в заработной плате. Однако, учитывая повсеместное действие закона минимизации затрат труда и создаваемые моральные и материальные стимулы, *деньги на зарплату выдаются предприятиям без ограничений* (по запросу или «по потребности»). Но при этом ведется строгий учет выплаченной зарплаты, характеризующей затраты живого труда, входящего в трудоемкость продукции. В дальнейшем будет устанавливаться факт снижения трудоемкости и решаться вопрос о премировании коллектива.

Таким образом, предлагаемая концепция планового «продуктообмена» предусматривает неограниченное снабжение предприятий необходимыми средствами производства и деньгами на оплату труда, однако ведется строгий учет их расходования с последующей оценкой эффективности производства и материальным поощрением при положительной оценке.

Данная концепция «зрелого» социализма *устраняет необходимость в установлении «товарных» цен на средства производства*, как это было в СССР с конца 1950-х гг. При хозрасчете, основанном на максимизации прибыли, цены на средства производства, устанавливавшиеся в централизованном порядке, играли решающую роль: от цены зависела прибыль. Предприятия стремились всячески завязать цены на свою продукцию. Среди экономистов велись жаркие дискуссии о методике ценообразования: по среднеотраслевым затратам или по предельным (по ценам «оптимального плана»), о назначении «плановой прибыли» (прибавочной стоимости) пропорционально зарплате, себестоимости или основным фондам. Единого мнения выработано не было, да его и не могло быть, т. к. хозрасчет с максимизацией прибыли являлся капиталистическим коммерческим расчетом, противоречившим всем экономическим законам социализма [1].

## Оценка производственной деятельности предприятий, материальное стимулирование коллективов

Эту область управления низшими уровнями экономики, которую было принято называть «хозяйственным расчетом», мы также относим к производственным отношениям. Разновидность хозрасчета, внедрявшаяся в СССР с 1960-х гг., как уже отмечалось, представляла собой вариант капиталистических производственных отношений. Эта экономическая ошибка оказалась роковой. Здесь мы опишем социалистический вариант хозяйственного учета и контроля (вместо хозяйственного расчета), который соответствует рассматриваемой концепции «зрелого» социализма. Его следовало внедрять вместо капиталистического хозрасчета, основанного на максимизации прибыли и задании планов в стоимостном (денежном) выражении.

*Цель хозяйственного учета и контроля* достаточно очевидна: *обеспечить выполнение плана с минимальными затратами живого и овеществленного труда*. Предполагается *материальное поощрение* коллектива и руководства предприятия при успешной деятельности. Следовательно, предприятию (или объединению в целом) должны, во-первых, *задаваться определенными плановыми показателями*, затем, во-вторых, *учитываться его затраты живого и овеществленного труда* на выполнение этих показателей и наконец, в-третьих, эти затраты будут *анализироваться по специальным критериям оценки деятельности предприятия*.

При социализме должна учитываться *сложность* труда, поэтому *затраты труда необходимо оценивать деньгами*. Основными величинами, подлежащими учету, будут *зарплата и трудоемкость* («учетные» цены) используемых или создаваемых средств производства. Зарботной платой оцениваются затраты живого труда, а трудоемкостью — затраты овеществленного труда в расходуемых материалах, энергии и др., а также полные затраты труда на производство продукции.

*Плановые показатели должны задаваться предприятию в натуральных величинах*. Планы нельзя задавать в денежном выражении, т. к. в деньгах измеряются затраты труда (зарплата, трудоемкость), которые должны минимизироваться. Необходимо планировать объемы производства продукции, представляющей собой либо предметы конечного потребления, либо средства производства, которые потребуются для последующего производства предметов потребления. Задание планов в денежном выражении означало бы фиксацию затрат труда, что противоречит закону их минимизации. Кроме того, планы желательно перевыполнять; а перевыполнение плана, заданного в денежном выражении, означает увеличение затрат труда — что противоестественно.

Практиковавшееся в СССР задание планов предприятий по валовой (товарной, реализованной) продукции в стоимостном выражении также противоречило экономическому смыслу планирования. Это привело к стремлению предприятий увеличивать свои расходы, входящие в стоимость продукции, и завышать ее цены. Именно это снизило эффектив-

ность советской экономики и сделало ее «затратной». Еще большее отрицательное воздействие оказывал критерий максимальной прибыли.

Планирование в натуральных единицах тем сложнее, чем разнообразнее ассортимент продукции. Особенно это относится к планированию на верхнем уровне экономики производства объединений 2-го уровня, продукция которых охватывает все возможные ее виды. Здесь неизбежно *агрегирование видов продукции объединений*, т. е. сокращение числа натуральных планируемых показателей. Для некоторых отраслей такое агрегирование представляет очень непростую операцию. Однако это необходимо и, как мы полагаем, может быть сделано, несмотря на трудности.

Таким образом, *планы производства объединений 2-го уровня экономики и отдельных предприятий разрабатываются и задаются в натуральных единицах*. При необходимости сходные виды продукции агрегируются, но опять-таки — в физических единицах. *Выполнение плана в натуральных объемах по всему ассортименту продукции является одним из главных критериев эффективности производства и показателей для последующего материального поощрения*.

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.

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. 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 всегда при надлежащей постановке учета затрат.

При обосновании целесообразности производства какого-то продукта проектная организация составляет калькуляцию затрат и расходов, определяет *проектную* трудоемкость производства данного продукта по принятой технологии. После начала производства продукции определяется *фактическая* трудоемкость. Если она оказалась выше проектной, анализируются причины превышения, и в зависимости от их обоснованности принимается решение о выполнении данного критерия и поощрении коллектива. Если же фактическая трудоемкость ниже проектной, то выполнение критерия можно засчитать определенно. Эту фактически достигнутую трудоемкость можно принять в качестве *плановой* для следующего цикла производства. Затем 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 высоким и длительным, чтобы хорошо стимулировать рост производительности труда (при условии выполнения плана по объемам и ассортименту продукции — по первому критерию).

Определение *проектной* трудоемкости *новой продукции* рассмотрено так подробно ввиду «сопоставительного» характера этого второго критерия оценки эффективности производства. Снижение трудоемкости определяется по сравнению с уже достигнутым ее уровнем. Для продуктов, которые уже производятся, это снижение определяется естественным путем, а для новых продуктов нужна исходная «точка отсчета».

*Критерий снижения трудоемкости*, соответствующий закону минимизации затрат труда, обладает важными достоинствами. Его применение будет повышать производительность труда и снижать цены продукции. Главное же его свойство — *в правильной и четкой ориентации материального стимулирования трудовых коллективов*: в стимулировании снижения затрат труда и цен, — а следовательно, и повышения производительности труда. Будучи примененным на всех стадиях и звеньях производства, этот критерий создает всеобщее стремление к повышению его эффективности.

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

Проблема *сопоставления качества и трудоемкости* сложна и многообразна. Здесь многое зависит от предназначения и свойств конкретного продукта, от того, можно ли установить показатель, численно характеризующий его качество. Качество предметов личного потребления обычно выявляется спросом на них при продаже населению. Качество новых промежуточных средств производства 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 разнообразны, и мы не будем пытаться их обобщать. Приведем лишь один пример из опыта электроэнергетики СССР. Долгое время основным дополнительным критерием оценки деятельности электростанций и отдельных энергосистем являлось снижение удельного расхода условного топлива на выработку одного кВт·ч электроэнер-

гии. 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 должна основываться на трех основных критериях:*

1. *Выполнение плана в натуральных объемах по всему ассортименту.* Недовыполнение плана хотя бы по одному виду продукции считается невыполнением плана вообще, т. е. несоблюдением данного критерия. Перевыполнение плана допускается по согласованному кругу видов продукции.

2. *Снижение трудоемкости производства продукции* по одному или нескольким ее видам из планового ассортимента. Сохранение трудоемкости всех планируемых видов продукции на прежнем уровне делает этот критерий нейтральным — поощрение по нему отсутствует, но это не препятствует поощрению по двум другими критериям. Повышение трудоемкости хотя бы по одному виду продукции считается несоблюдением данного критерия вообще.

3. *Специальные критерии по обеспечению и повышению качества каждого вида продукции.* Такие критерии могут быть разнообразными в зависимости от свойств конкретной продукции. Обеспечение планового (проектного, договорного) качества всех видов продукции планового ассортимента делает этот критерий нейтральным. Повышение качества хотя бы одного вида продукции поощряется, если это сопровождается обоснованным повышением трудоемкости. Снижение качества хотя бы одного вида продукции признается несоблюдением данного критерия вообще.

Поощрение руководства и коллективов осуществляется 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 другие правила в зависимости от значимости того или другого критерия.

*Фонды, из которых осуществляется материальное поощрение коллективов объединений и отдельных предприятий, должны формироваться из Государственного бюджета, аналогично фондам общественного потребления, фонду накопления (расширения производства) и др. Одно из главных условий — выплаты из этих фондов (будем называть их «премиями») должны четко отделяться от зарплаты, выплачиваемой по затратам труда при производстве продукции.* Эти

выплаты не должны включаться в трудоемкость продукции, чтобы не исказить учет действительных затрат труда. Кроме того, было бы 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. Поэтому система финансирования материального поощрения должна быть отделена от основной системы денежного учета затрат живого и овеществленного труда при производстве продукции. По результатам производства, фиксируемым основной системой учета, выявляется необходимость или невозможность материального поощрения, т. е. обращения к рассматриваемым фондам.

Еще одно обстоятельство связано с тем, что у *предприятия нет 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 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.

## Заключение

1. Рассмотренная концепция экономики «зрелого» социализма имеет минимум три общие черты с экономикой, которую можно ожидать в коммунистическом обществе с реализацией принципа «от каждого по способностям, каждому по потребностям»: планирование производства на всех уровнях; стремление к минимизации затрат труда (или рабочего времени); плановый продуктообмен между отраслями или объединениями предприятий в сфере производства.

2. Имеются и существенные отличия экономик «зрелого» социализма и коммунизма. Первое касается *оценки затрат труда на производство продукции в рабочем времени* при коммунизме вместо оценки в деньгах при социализме. Это предполагает очень совершенную систему образования и трудоустройства, а также сокращение рабочего дня по мере роста общей производительности труда, вследствие чего труд каждого члена коммунистического общества станет одинаково необходим и важен. Второе отличие состоит в *упразднении зарплаты и торговли предметами потребления при переходе к распределению «по потребностям»*. Соответственно, отпадает необходимость в деньгах и в денежном обращении.

Изменения, обусловленные этими отличиями, не должны вызвать принципиальных трудностей и могут быть постепенно осуществлены по мере перехода от «зрелого» социализма к коммунизму.

3. Отличия рассмотренного «зрелого» социализма от «раннего» социализма, оказавшегося в «застое» и деградировавшего в 1960–1980-е гг. в СССР, более многочисленны:

- признание полной оплаты труда, отсутствия «прибавочной стоимости» в ценах на средства производства и измерения затрат труда выплаченной зарплатой. Это позволяет определять «трудоемкость» производства всех видов продукции как сумму ( $c + v$ ), которая тождественна себестоимости продукции в терминологии, применявшейся в СССР;

- по значениям трудоемкости ( $c + v$ ) назначаются основные «учетные» цены средств производства и предметов потребления. Эти цены используются для учета затрат труда и для экономических расчетов;

- необходимый «труд для общества» реализуется через повышение розничных цен на предметы потребления и платные услуги сверх их трудоемкости (сверх «учетных» цен). В связи с этим предметы потребления имеют две системы цен: «учетных» и розничных. Доход промышленных или торговых организаций, образующийся за счет разницы розничных и «учетных» цен, перечисляется в государственный бюджет в виде «налога с оборота» (термин, применявшийся в СССР);

- вместо товарного обращения, предполагающего «куплю-продажу», в производственной сфере организуется *прямой плановый бесплатный продуктообмен* с тщательным учетом овеществленных затрат труда (трудоемкости) передаваемых средств производства. Это одно из наиболее важных отличий, влияющее на хозяйственную деятельность предприятий;

- организуется оценка производственной деятельности предприятий с последующим материальным поощрением коллективов по трем основным критериям: выполнение плана производства по всему ассортименту продукции; снижение трудоемкости продукции; обеспечение и повышение качества продукции. Поощрение (премирование) производится из специального бюджетного фонда.

4. Для перехода к «зрелому» социализму у СССР были все необходимые условия (кроме соответствующей теории). *В первую очередь было необходимо:*

- признать отсутствие товарного производства и сохранить назначение цен на средства производства по себестоимости с реализацией необходимого «труда для общества» через повышение розничных цен на предметы потребления и «налог с оборота»;

- организовать промежуточный уровень экономики в виде крупных производственных и территориальных предприятий с передачей им многих функций планирования и управления от центральных органов;

- совершенствовать хозрасчет предприятий с заданием планов им в натуральных показателях и с требованием снижения себестоимости продукции как главного критерия эффективности производства (вместо критерия максимальной прибыли).

В последующем постепенно можно было провести мероприятия:

- по преобразованию кооперативной колхозной собственности в общенародную (государственную);

— по совершенствованию оплаты «по труду» и назначения различных цен на предметы потребления и платные услуги;

— по организации прямого (бесплатного) обмена средствами производства, в соответствии с планами и с тщательным учетом их трудоемкости;

— по дальнейшему повышению благосостояния трудящихся, развитию их способностей и удовлетворению их культурных запросов.

Особое внимание должно быть уделено налаживанию и законодательному оформлению действенного контроля трудящихся (контроля «снизу») за деятельностью органов управления и их руководителей.

5. Горький опыт 25 лет, прошедших после ликвидации Советской власти и реставрации капитализма в России, ясно показал достоинства социализма, антисоциальную сущность и пороки капитализма. Распад СССР нужно рассматривать не как «поражение социализма» (о чем некоторые говорили 15—20 лет назад), а как преступление перед советским народом, как временный откат в процессе неизбежной смены капиталистического строя социалистическим. России предстоит при этом снова пройти «переходный» период, стадию «раннего», а затем уже «зрелого» социализма.

## Литература

1. **Беляев Л. С.** Элементы политэкономии социализма. Иркутск : Сибирская книга, 2016.
2. История политической экономии социализма / под ред. Р. К. Кондратьевой, Е. И. Михлина. Л. : ЛГУ, 1983.
3. **Сталин И. В.** Экономические проблемы социализма в СССР. М. : Политиздат, 1952. ◆