

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВОМ

Г. ВАГНОРЮС

Суть радикальной реформы управления, основные положения которой изложены в материалах июньского (1987) Пленума ЦК КПСС (5) и Законе о государственном предприятии (объединении) (6), состоит в переходе от преимущественно административных к экономическим методам руководства производством, от формального хозрасчета к действительным хозрасчетным отношениям предприятий. Однако многие важные вопросы построения экономического механизма хозяйствования остаются пока малоизученными и являются предметом острых дискуссий. Особого внимания заслуживает более глубокое теоретическое осмысление сущности экономических форм (методов) регулирования производства, а также отношения их с административными рычагами воздействия на работу хозрасчетных предприятий.

Под экономическими формами управления понимаются способы воздействия на пропорции общественного производства и темпы развития общественной производительности труда, осуществляемые с помощью системы экономических нормативов (цены и ставки платежей за производственные ресурсы — трудовые, природные, производственные фонды, а также экономические санкции за несоблюдение договорных и плановых обязательств) и хозрасчетного механизма, обеспечивающего учет всех видов результатов и затрат производства, включая нормативную эффективность использования производственных фондов (капитальных затрат). Экономические нормативы выполняют функцию выражения общественно необходимых затрат труда (ОНЗТ), минимально допустимого уровня эффективности использования производственных ресурсов. Они запрещают брать отдельные виды ресурсов там, где не обеспечивается нормативная их отдача, и, наоборот, «поощряют» повышенный спрос на эти ресурсы там, где фактическая эффективность оказывается выше нормативной (15). Таким образом, экономические нормативы являются параметрами воздействия производителей и потребителей относительно продуктов труда и ресурсов, регулирующих качественную (структурную) сторону общественного производства. Само же воздействие на решения и интересы предприятий осуществляется опосредованно через хозрасчетный механизм.

Последний, если его рассматривать как условно самостоятельное звено в системе экономических форм управления, регулирует как бы количественную сторону общественного производства, направляет хозяйственную деятельность трудовых коллективов на достижение наивысших количественных показателей (увеличение) производительности труда, экономии всех видов материальных и производственных ресурсов, капитальных вложений и т. д.

Сущность административных форм управления состоит в принуждении, прямом доведении до предприятий решений, принятых вышестоящими органами. Административные формы опираются на такие пока-

затели прямого воздействия, как плановые задания по объему и структуре производства, повышению производительности труда, фонды и лимиты потребления производственных и природных ресурсов, указания и директивы по поводу организации производства и организационной структуры управления, методов и способов планирования и т. п.

Экономические и прямые формы воздействия в целом являются экономическими методами. Это обусловливается следующими общими для них чертами. Во-первых, они призваны регулировать социально-экономические процессы и выступать средством осуществления народнохозяйственного планирования, воздействия на макро- и микропроцессы, средством реализации плановых установок. Во-вторых, и экономические нормативы, и прямые плановые показатели определяются народнохозяйственным планом, точнее говоря, вытекают из натурально-вещественных пропорций, определяемых социально-экономической целью развития. Экономические нормативы, которые установлены централизованно, обладают всеми функциями плановых заданий (13), несут в себе те же плановые задания.

Вместе с тем административные и экономические формы управления наряду с общими для них экономическими свойствами в известной мере обладают специфическими чертами. В одном случае управляющими сигналами являются индивидуализированные, адресованные каждому конкретному предприятию (объединению) натуральные (или объемно-стоимостные) показатели производства и потребления ресурсов, выполнение (соблюдение) которых обязательно. В другом — обобщенные оценки общественно допустимых затрат, общественной предельной эффективности (полезности) продуктов и ресурсов, которые относятся к совокупности предприятий отрасли, региона или даже всему народному хозяйству. Каждый экономический норматив — элемент экономических условий, принуждающий предприятия и организации действовать в определенном направлении без ущемления их права, инициативы самостоятельно принимать планово-хозяйственные решения (8; 11), не обязывающие что-либо повысить, снизить, перестроить. Они действуют как средства «косвенного», «дистанционного» управления или как рычаги, в которых «запланированы» управленческие команды верхнего уровня народнохозяйственного плана (12; 16). В силу агрегированного характера они являются мощным средством контроля более высоких уровней управления деятельностью нижестоящих звеньев, а также (в отличие от прямых плановых заданий) элементами рыночного регулирования, проявляющегося через действие закона стоимости, движение спроса и предложения (17).

Важная особенность элементов экономических форм управления проявляется в их способности выступать в роли инструментов формирования интересов хозрасчетных звеньев, согласовывающихся с народнохозяйственными интересами. С помощью экономических нормативов непосредственно реализуется социалистический принцип распределения — вознаграждение по мере труда (его количеству и качеству), по тому вкладу, который вносит предприятие, отдельный работник по достижению конечных результатов. Как писал К. Маркс, при социализме каждый отдельный производитель «...получает обратно от общества за всеми вычетами ровно столько, сколько сам дает ему. <...> Здесь, очевидно, господствует тот же принцип... что и при обмене товарными эквивалентами: известное количество труда в одной форме обменивается на равное количество труда в другой» (1, с. 18—19).

Что же касается административно-директивных рычагов и стимулов, то оплата по труду при них соблюдается в той мере, в какой нормативные установки относительно фондов заработной платы и материального поощрения соответствуют заданию по созданию чистой про-

дукции за вычетом труда в пользу общественных фондов. Учитывая существующий в условиях социализма характер доминирующих побудительных мотивов деятельности, разработчики плана на предприятии при самой высокой их квалификации и гражданской ответственности, реализуя свой собственный интерес и интерес всего коллектива, экономически заинтересованы в таких нормативах, уровне плановых заданий и темпах роста показателей, выполнение которых не потребует больших усилий и выявления всех имеющихся резервов (10). В то же время вышестоящие органы управления располагают довольно ограниченной информацией об экономических условиях нижних звеньев. Следовательно, неизбежны явления противоборства и несогласованности личных, коллективных и общенародных интересов.

Как показывает хозяйственная практика, часто рычаги административных форм управления выдаются за экономические регуляторы, при этом им присваиваются поверхностные свойства элементов экономических форм. Для проведения более четкой границы между управляющими параметрами экономического характера и другими показателями типа заданий используем простую модель, допускающую, однако, вполне естественное обобщение. Допустим, определена общественная потребность в продукции данного вида в объеме x . Она потребляется двумя предприятиями ($i=1, 2$), причем $\sum_i x_i = x_0$. Полезность продукции

(эффективность для каждого i -го предприятия) задана функцией $c_i = c_i(x_i)$, однозначно зависящей от объема потребления. Функции индивидуальных полезностей $c_i(x_i)$ и приращения полезностей $\frac{dc_i}{dx_i}(x_i)$ положительны и выпуклы, а совокупная эффективность (полезность) потребления выражена как сумма индивидуальных полезностей, т. е.

$$c(x_1, x_2) = c_1(x_1) + c_2(x_2).$$

Задача распределения по предприятиям всей продукции x_0 может быть сформулирована следующим образом. Необходимо найти x_1, x_2 , доставляющие максимум функции суммарной потребительской полезности:

$$\max c(x_1, x_2) \text{ при условии } x_0 = x_1 + x_2.$$

Этот максимум не что иное, как совокупная общественная полезность продукции заданного объема x_0 .

Оптимальное распределение продукции по ее потребителям (x_1^* , x_2^*) определяется из необходимых условий оптимума

$$\frac{dc_1}{dx_1}(x_1^*) = \frac{dc_2}{dx_2}(x_2^*) = P^*,$$

$$x_1^* + x_2^* = x_0,$$

где P^* — оптимальное значение переменной Лагранжа в функции

$$L(x_1, x_2, p) = c(x_1, x_2) + p(x_0 - x_1 - x_2).$$

Для экономической интерпретации параметра P^* вспомним некоторые важнейшие высказывания основоположников марксизма-ленинизма по поводу взаимосвязи стоимости и цены. «В основе определения цены, — писал К. Маркс, — лежит определение стоимости; но при этом приводятся и новые элементы. Цена, которая первоначально выступает только как выраженная в деньгах стоимость, получает затем дальнейшее определение как величина, обладающая собственной спецификой» (3, с. 415). «Стоимость есть закон цен, т. е. обобщенное выражение явления цены» (4, с. 46). Товар может реализовать свою стоимость лишь в процессе обращения, «... реализует ли он ее и в какой мере реализует, это каждый раз зависит от условий рынка» (2, с. 189).

Следовательно, в каждом конкретном случае продукт труда обменивается на другой в пропорции, определяемой с помощью не просто выраженных в деньгах стоимостей этих продуктов (величины которых

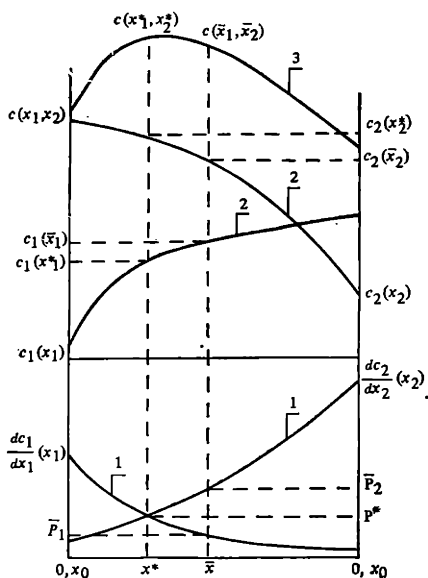


Рис. Распределение продукта между двумя предприятиями-потребителями: 1 — функции приращения индивидуальных полезностей продукции; 2 — функции индивидуальных полезностей продукции; 3 — функция совокупной полезности потребления продукции

абстрагируются от влияния факторов спроса и предложения), а цен, обладающих собственной спецификой отражать конкретные условия соответствия структуры производства структуре общественных потребностей. Разумеется, сумма цен всегда будет равняться сумме стоимостей.

И в социалистической системе хозяйства цена не теряет указанного свойства, отличающего ее от более абстрактной категории «усредненных» ОНЗТ. Однако степень влияния факторов спроса и предложения на соотношения цен, их отклонения от соответствующих средних затрат труда на производство продуктов обусловлены достигнутым результатом в сознательной плановой деятельности, остаточным уровнем действия закона стоимости как механизма стихийного поддержания (восстановления) пропорциональностей.

Таким образом, при выполнении некоторых условий величину P^* можно считать общественно необходимыми затратами труда на производство единицы продукта в данных конкретных условиях или, по крайней мере, ценой потребления*.

* В случае применения относительно какого-то продукта налога с оборота образуется два уровня цены: цена для производителей и цена для потребителей этого продукта.

Для потребителей цена P^* является мерой минимально допустимой эффективности использования продукта. Путем сопоставления последнего с индивидуальными полезными эффектами от дополнительной единицы блага определяются объемы потребления $x^* = (x_1^*, x_2^*)$, которые признаются как общественные потребности (см. рис.). Таким образом, цена P^* выступает в роли экономического регулятора, обеспечивающего (при наличии действенного хозрасчетного механизма) достижение плановых пропорций, согласование локальных интересов с народнохозяйственными.

Рассмотрим другую ситуацию. Допустим, централизованным планом структура потребления продукции задана неоптимальной точкой $\bar{x} = (\bar{x}_1, \bar{x}_2)$, в которой $c(\bar{x}_1, \bar{x}_2) = c_1(\bar{x}_1) + c_2(\bar{x}_2) < c(x_1^*, x_2^*) = c_1(x_1^*) + c_2(x_2^*)$. Чтобы «побудить» предприятия ($i=1,2$) потратить \bar{x}_1 и \bar{x}_2 единиц продукции, очевидно, цену P необходимо установить отдельно для каждого предприятия, т. е. \bar{P}_1 и \bar{P}_2 . В этом случае первое предприятие удовлетворяет часть потребностей ($x_1 = \bar{x}_1 - x_1^*$), не являющихся общественными, в то время как некоторые более приоритетные потребности второго предприятия остаются неудовлетворенными. Если же цена P^* является экономическим нормативом, единым экономическим регулятором, то цены \bar{P}_1 и \bar{P}_2 , несмотря на наличие у них поверхностных свойств параметров экономических форм управления, выступают в целом в роли административных регуляторов, носят, по сути дела, принудительный и к тому же субъективный характер. При этом оценка хозяйствования и вознаграждение в таких условиях производится не по мере труда, не по вкладу в конечный результат, а ставятся в зависимость (несмотря на все возможные оговорки) от выполнения директивных показателей. Наличие разномасштабности цен свидетельствует о неудовлетворительном состоянии механизма определения общественных потребностей, общественно необходимых затрат труда, хозрасчетных отношений. Нетрудно представить, что экономический механизм, функционирующий с помощью таких ценностных показателей в динамике хозяйственных отношений, неизбежно проявится как планирование, оценка и стимулирование деятельности «от достигнутого уровня», приведет к расхождению личных, коллективных и народнохозяйственных целей и интересов. А сами эти показатели превращаются в предмет «торга» между выше- и нижестоящими организациями.

Следует остановиться на вопросе стабильности экономических рычагов. В экономической литературе широкое распространение получил тезис, согласно которому действительность экономических нормативов связывается с их стабильностью (9; 14; 18). На наш взгляд, с этим согласиться нельзя. Как уже говорилось, действительные централизованные экономические нормативы определяются народнохозяйственным планом, а следовательно, изменяются в соответствии с глубиной и частотой пересмотра плановых темпов и пропорций воспроизводства. Конечно, оптимальным является тот план, который наилучшим образом учитывает возможные экономические условия и в связи с этим меньше будет нуждаться в корректировке. Цель совершенствования планирования направлена на приближение темпов и пропорций развития экономики к «идеальной» структуре общественных потребностей. Но так как процесс достижения более точных плановых показателей связан с определенными дополнительными затратами, само это приближение (для данного состояния развития производительных сил и производственных отношений) имеет экономически целесообразный уровень (7). Одним из показателей, отражающих достигнутую эффективность народнохозяйст-

венных планов, является их стабильность. Но стабильность, будучи мерой качества планов, в то же время не может быть характеристикой другого неоднородного явления — действительности экономических нормативов, признаком, способствующим отделению экономических нормативов от других управляющих параметров.

Действенность экономических нормативов, их способность ориентировать и материально заинтересовывать производителей максимально увеличивать производительность труда, постоянно улучшать структуру производства и потребления продуктов и ресурсов обеспечивается единым характером цен, платежей, отчислений, санкций, соответствием этих показателей действительной эффективности продуктов и ресурсов. Единый характер экономических нормативов дает гарантию, что снижение издержек производства на данном предприятии и получение в связи с этим дополнительной заработной платы не приведет в последующем (при прочих равных условиях) к уменьшению параметров, определяющих фонды материального стимулирования. Индивидуальные стабильные для определенного периода нормативы (например, нормативные показатели отчисления от прибыли, в фонд материального поощрения, определения фонда основной заработной платы), если ограничиться рассмотрением лишь этого периода времени, как бы приобретают некоторые свойства экономических нормативов, не несут в себе параметра «от достигнутого уровня». На самом деле экономические нормативы и индивидуализированные стабильные нормативы «похожи» только в том, что они относительно не реагируют на достигаемые предприятием хозяйственные результаты. Но первые изменяются по мере изменения соответствующих экономических условий, в то время как для вторых искусственно сохраняется стабильность. Стабильные индивидуализированные нормативы не обеспечивают в должной мере принятия предприятиями и объединениями эффективных хозяйственных решений, осуществления оценки деятельности «по эффективности». Они не могут заменить экономические нормативы (например, действующую систему цен, недостатки которой в значительной степени связаны с той же стабильностью), отсутствующие элементы в хозрасчетном механизме, не могут быть в целом достаточно точны.

И, наконец, если определенный плановый период рассматривать как составную часть всего горизонта управления, очевидно, что стабильные административные параметры управления не превращаются в экономические нормативы и устанавливаются по-прежнему «от достигнутого уровня». А оценку деятельности предприятий в таких условиях приходится выполнять в целом по принципу «за план».

Социалистические предприятия (объединения), получившие от вышестоящих органов управляющие параметры, лежащие на стороне прямых форм воздействия, информацией о степени общественной полезности средств производства и предметов непродовственного потребления, затратах на производство продуктов в других предприятиях в принципе не располагают. Следовательно, спущенные сверху плановые задания и указания, даже при самых лучших пожеланиях, они уточнить не могут, да и не вправе. Во всяком случае они могут ответить лишь на вопрос: справится с заданием или нет? Конечно, трудовые коллективы, располагающие более подробной информацией и конкретным опытом относительно собственной сферы хозяйственной деятельности, по сравнению с центральными плановыми органами, вполне компетентны уточнить показатели, определяемые народнохозяйственным планом, исправлять неизбежно появляющиеся ошибки. Но это возможно только в условиях функционирования экономических форм управления. Как уже отмечалось, из-за ряда объективных причин планы хозяйствования в масштабах всего общества разрабатываются в укрупненной номенкла-

туре продуктов труда и ресурсов, в то время как общественные потребности всегда конкретны. Конкретный ассортимент выпускаемой и потребляемой продукции, как правило, определяет сам относительно обособленный производитель. Здесь обойтись без ценностного механизма нельзя.

Очевидно, что ценностные показатели, не обеспечивающие равновесия между спросом и предложением предметов производственного и непроектного назначения, не могут быть реальными (экономически обоснованными) ориентирами в хозяйственной деятельности предприятий и объединений. В то же время, хотим мы этого или нет, цены, налоги и другие ценностные показатели всегда оказывают решающее влияние на выбор конкретных вариантов деятельности хозяйственных подразделений. При этом настоящее реализуется не обязательно только через итоговые хозрасчетные показатели. Прямые формы воздействия, будь то задания по объему и структуре производства и потреблению продуктов, повышению производительности живого труда, снижению материалоемкости или улучшению качества выпускаемой продукции, внедрению новой техники и прогрессивной технологии выполнения работ и так далее, базируются в основном на стоимостных показателях. Если оценка работы трудовых коллективов, а следовательно, и определение материального, социального, должностного и морального положения производится с учетом выполнения плановых заданий, предпочтение отдается таким хозяйственным решениям, таким структурам производства и потребления, по которым наблюдаются наиболее благоприятные ценностные оценки относительно выполнения и перевыполнения стоимостных плановых заданий с наименьшими трудовыми усилиями. Однако ценностные показатели, направление действия которых не увязано с платежеспособными потребностями членов общества, в любом случае выступают в роли формальных (нерациональных) регуляторов хозяйственной деятельности.

Экономические нормативы должны обеспечивать равновесие между производственными возможностями и платежеспособными потребностями и на этой основе согласовывать народнохозяйственные и локальные социально-экономические интересы, соединять плановое руководство с хозрасчетной самостоятельностью. Общественное производство призвано удовлетворять платежеспособные потребности конкретных, а не каких-то «идеализированных», «стандартизированных» потребителей. Поэтому равновесные цены и оценки производственных ресурсов являются не только рычагами реализации государственных программ, но и мощным средством выявления действительных общественных потребностей, разработки реальных темпов и пропорций в развитии экономики. Предприятия, ориентируясь на такие экономические рычаги, векторы индивидуальных затрат производства, сами будут составлять программы производства и реализации продукции, которые являются составными частями народнохозяйственного плана.

Очевидно, что действительными экономическими нормативами являются единые, а не стабильные нормативы хозрасчетных отношений. Стабильными должны быть не цены и оценки производственных ресурсов, а условия, порядок и принципы их определения. Если нормативы налоговой системы (подходный налог, налог с прибыли и др.) могут оставаться более или менее длительные время неизменными, то экономические нормативы, измеряющие эффективность использования ресурсов (цены и тарифы, процент за кредит, плата за использование государственных средств и др.), должны быть подвержены изменению в соответствии с динамикой экономических процессов. Как показывает хозяйственная практика, в централизованном порядке следует определять текущие цены только на те продукты и ресурсы, потребление ко-

торых регламентируется социальными нормами и устоями социалистического образа жизни или производство которых носит слишком концентрированный характер. При этом текущие цены, хотя и устанавливаются в централизованном порядке, по существу, не являются плановыми, поскольку они контролируются и проверяются не с помощью плановых информационных моделей согласования хозяйственных решений, а согласно конкретным условиям рынка. Основную массу текущих цен и тарифов, способных выравнять соотношение платежеспособного спроса и предложения товаров, устанавливать (утверждать) государственным органам экономически невыгодно, да и практически невозможно. Они должны определяться через механизм рынка. Вместе с тем предприятиям должна быть предоставлена возможность свободного расширения (сокращения) производства с учетом изменения конъюнктуры рынка и соотношения цен. В противном случае цены, складывающиеся по условиям рынка, вступят в противоречие с интересами общества.

В условиях товарно-денежной несбалансированности, неполного хозяйства расширение самостоятельности предприятий и объединений, которое предусмотрено в решениях партии и Советского правительства, становится весьма затруднительным. Более того, сколько-нибудь удовлетворительного решения проблемы рационального экономического механизма без активного использования экономических форм управления народным хозяйством в принципе не существует.

Оппоненты концепции равновесных цен, обеспечивающих товарно-денежную сбалансированность, указывают, что введение таких цен якобы противоречит принципу планомерного поддержания пропорциональности, означает возвращение к «рыночной» экономике. На самом деле ничего подобного не происходит. Цены (будь то централизованно определяемые или стихийно образующиеся, текущие или перспективные) всегда должны уравновесить платежеспособный спрос и предложение продуктов и ресурсов, ибо тогда они могут выступать в роли реальных регуляторов (инструментов определения и рычагов поддержания) темпов и пропорций в развитии экономики. В этом состоит качественное отличие более конкретной категории цены от более абстрактной стоимости, усредненных общественно необходимых затрат труда. Свое специфическое свойство цена сохраняет и в социалистической системе хозяйствования. Для цены безразлично, какой тип производственных отношений она обслуживает. Поэтому судить «рыночная» это экономика или планомерно оптимизируемая по тому, что заложено в основе цен (предельные или средние затраты*), явное недоразумение. В условиях «рыночной» экономики требуемая структура будущего производства определяется, точнее говоря, прогнозируется исходя из текущих цен. Каждый самостоятельный производитель с помощью этих цен и соответствующих усредненных показателей может только догадываться о полезности тех или иных продуктов в будущем: кто, что и сколько будет производить, какой уровень затрат будет признан в качестве общественно необходимого. Использование текущих цен и других параметров для определения будущих потребностей является характерной особенностью стихийно развивающейся экономики. Будучи рациональным и единственно возможным, такой способ восстановления постоянно нарушающихся пропорций производства в условиях частной

* По отношению к совокупности продуктов суммы «предельных» и «усредненных» затрат совпадают. В формулах «предельных» и «усредненных» затрат отличаются только отношения между их элементами. Предельные индивидуальные затраты труда на производство данного продукта характеризуются большей массой необходимого труда и меньшей массой прибавочного труда по сравнению с соответствующими усредненными затратами, определяющими структуру стоимости продукта труда.

собственности на средства производства не единственный и рациональный в социалистическом хозяйстве. В целях определения более точных будущих потребностей (разумеется, в укрупненной номенклатуре) в продуктах труда, возможных производителей продукции есть все условия для применения постоянно уточняемых плановых цен (цен, предусматриваемых на перспективу), которые вместе с тем обеспечивают реализацию определенных плановых пропорций. Таким образом, характерной особенностью экономического механизма управления социалистической экономикой является объективно существующая возможность применения в системе экономических нормативов плановых (перспективных) цен, нормативов платежей, санкций. Последнее не исключает возможности и целесообразности использования натуральных и объемно-стоимостных показателей, согласующихся с соответствующими товарно-денежными, ценностными формами. Более точное предвидение будущего позволяет более качественно определить текущую структуру производства, конкретных производителей и потребителей тех или иных продуктов труда и природных ресурсов. В связи с этим показатели спроса и предложения, а следовательно, и текущие цены приобретают более точное выражение, чем в стихийно развивающейся экономике.

Особенности плано-перспективных цен, возможность применения которых обуславливает общественная собственность на средства производства, заключаются в том, что они складываются не через механизм рынка, а в результате итеративного процесса разработки народнохозяйственных планов путем взаимного обмена между хозяйственными объектами и центральными службами плановой информации. Иначе говоря, они определяются на базе плановых информационных моделей перспективных хозяйственных состояний хозрасчетных предприятий, разрабатываемых самими предприятиями. Экономическое стимулирование, побуждающее предприятия разрабатывать и представлять вышестоящим органам достаточно качественные плановые показатели, следует осуществлять с помощью экономических санкций (по заранее устанавливаемым нормативам штрафа) за отклонение фактических объемов производства и потребления ресурсов от ранее заявленных ими в качестве плановых. Цель подобных экономических нормативов состоит не в принуждении соблюдать предприятия свою плановую программу (следует выполнять плановые обязательства или нет необходимо обосновывать соответствующими экономическими расчетами) или вскрывать внутренние резервы, а в том, чтобы получить достаточно объективные сведения о вырабатываемых ими производственных программах.

Как уже отмечалось, регулирующее воздействие экономических нормативов реализуется через хозрасчетный механизм, главным экономическим элементом которого является показатель прибыли. Величина прибыли существенно зависит от включенных в хозяйственный оборот авансированных средств. При рациональном использовании единовременных затрат они обеспечивают получение экономического выигрыша, определяемого согласно нормативу эффективности капитальных вложений. Образующаяся нормативная экономическая отдача производственных фондов, отражающая минимальное требование к эффективности использования данного производственного ресурса, не является какой-то трудовой заслугой данного коллектива. Естественно, в случае использования личной или коллективной собственности нормативная экономическая отдача (за вычетом налогов в пользу общества) компенсирует потери, связанные с отвлечением ресурсов от текущего потребления. Однако при использовании государственных производственных фондов (денежных средств) получаемый нормативный эффект должен быть элиминирован из оценочных хозрасчетных показателей. Одна часть

совокупного чистого дохода должна направляться в фонды расширенного воспроизводства предприятий, а другая — в государственные фонды потребления. Конкретный механизм распределения этих средств зависит от применяемых способов финансирования производства.

Таким образом, для определения фонда развития производства и новой техники не требуется каких-то специальных экономических нормативов, предусмотренных типовым положением распределения прибыли предприятий, переведенных на полный хозяйственный расчет. Следует отметить, что применение подобных пропорциональных (нормативных) отчислений от прибыли вызывает необходимость дифференциации и стабилизации (усреднения) нормативов, которые в целом не могут выступать в роли действительных экономических рычагов.

С точки зрения создания экономических условий для хорошей инициативной работы предприятий и отдельных работников необходимо, чтобы фонд материального поощрения (дополнительной оплаты труда) формировался как остаточная величина, т. е. как разность между совокупными результатами и затратами, включая нормативную эффективность производственных фондов, хозяйственной деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Маркс К., Энгельс Ф. Соч.— Т. 19.
2. Маркс К., Энгельс Ф. Соч.— Т. 25, ч. II.
3. Маркс К., Энгельс Ф. Соч.— Т. 46, ч. I.
4. Ленин В. И. Полн. собр. соч.— Т. 25.
5. Материалы Пленума Центрального Комитета КПСС, 25—26 июня 1987 г.— М.: Политиздат, 1987.
6. Закон о государственном предприятии (объединении) // Экономическая газета.— 1987.— № 28.
7. Антанавичюс К. А. Система комплексного планирования капитального строительства.— М.: Экономика, 1984.
8. Белкин В. Д., Ивантер В. В. Плановая сбалансированность: установление, поддержание, эффективность.— М.: Экономика, 1983.
9. Ковалевский Г. Т. Закономерности образования стоимости при социализме.— Минск: Наука и техника, 1982.
10. Коровина З. О методах планирования и стимулирования в промышленности: Недостатки, пути решения // Плановое хозяйство.— 1983.— № 1.
11. Малыгин И. Мощност предприятия и рабочее место // Плановое хозяйство.— 1984.— № 3.
12. Седышев Ю. А. Стоимостные формы в плановом управлении.— М.: Наука, 1983.
13. Ситарян С. Экономические нормативы и лимиты // Вопросы экономики.— 1982.— № 12.
14. Смирнов А. Д. Некоторые проблемы совершенствования централизованного управления экономикой // Экономика и математические методы.— 1985.— Т. XXI, вып. 1.
15. Федоренко Н. П., Львов Д. С., Петраков Н. Я., Шаталин С. С. Экономическая эффективность хозяйственных мероприятий // Экономика и математические методы.— 1983.— Т. XIX, вып. 6.
16. Хозяйственный механизм и управление предприятиями / Отв. ред. Карагедов Р. Г.— Новосибирск: Наука, 1979.
17. Шаталин С. С. Функционирование экономики развитого социализма.— М.: Изд-во МГУ, 1982.
18. Ясин Е. Г. Проблемы увязки планирования и экономического механизма реализации планов // Экономика и математические методы.— 1985.— Т. XXI, вып. 2.

Институт экономики
АН Литовской ССР