

TALLINNA POLÜTEHNILISE
INSTITUUDI TOIMETISED
ТРУДЫ ТАЛЛИНСКОГО
ПОЛИТЕХНИЧЕСКОГО ИНСТИТУТА

№ 376

ВОСПРОИЗВОДСТВО РАБОЧЕЙ СИЛЫ И
ЭФФЕКТИВНОСТЬ ТРУДА ПРИ СОЦИАЛИЗМЕ

ТАЛЛИН 1975

УДК 33:658

ВОСПРОИЗВОДСТВО РАБОЧЕЙ СИЛЫ И
ЭФФЕКТИВНОСТЬ ТРУДА ПРИ СОЦИАЛИЗМЕ

Т а л л и н 1 9 7 5



УДК 331.024.3

В. Келлик

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОТВЕТСТВЕННОГО
ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РАБОЧЕЙ СИЛЫ

Слово "ответственность" в последнее время все чаще встречается в литературе, посвященной проблемам социалистической экономики. Это — естественное явление на этапе развитого социализма, в условиях стремительной интенсификации производства. Однако при этом еще продолжает сказываться и наследие прошлого периода, когда производство развивалось преимущественно в экстенсивном направлении. Это наследие инерционно сохраняется в укоренившихся представлениях о месте и роли ответственности в хозяйственном механизме социализма. Обычно в литературе встречаются словосочетания такого типа: "заинтересованность и ответственность", "стимулирование и применение санкций".

Такие выражения более или менее правильно отражают то положение вещей, которое имело место в прошлом. Отчасти подобная ситуация, правда, сохраняется по сей день, хотя она уже и не соответствует условиям интенсификации производства. Новый этап развития социализма все более настоятельно требует перехода к новым формулам, к формулам, например, такого типа как "заинтересованность, включая ответственность", "стимулирование, включая применение санкций". Разница между этими двумя типами словоупотребления отнюдь не только риторическая.

В первом случае ответственность как бы выносится за пределы заинтересованности, а применение санкций — за пределы стимулирования. Так оно на деле и было в прошлом, а во многих случаях такое проявляется и сейчас. Представле-

ния эти, таким образом, возникли не на пустом месте. Экстенсивный хозяйственный механизм действительно оставляет место для ответственности и применения санкций не в своей центральной, а лишь в периферийной области, за пределами решающих (на том этапе) факторов управленческого воздействия.

Во втором случае ответственность рассматривается как входящая в состав заинтересованности, как ее органическая составная часть. Применение санкций при этом входит в состав стимулирования, как одна из двух его неотъемлемых сторон. Это значит, что ответственность уже не рассматривается как второстепенный фактор управленческого воздействия на людей, а применение санкций — как несущественный дополнительный фактор в хозяйственном механизме, как фактор, о котором следует говорить лишь в порядке исключения, причем вне стимулирования.

Подчеркиваем, что речь идет именно о хозяйственном механизме, о его общем настрое, а не только о юридической ответственности или юридических санкциях. Последние всегда носили и будут носить производный характер, зависящий от объективной экономической необходимости. Альберт Венделин правильно подмечает наличие большого количества несоответствий в области хозяйственного права:

"1. Значительное количество законодательных актов в области хозяйственного права предусматривает (неволью, вследствие различных недосмотров — В.К.) экономическую ответственность при отсутствии вины.

2. Экономическая ответственность в правовых актах понимается как ответственность организации, а не личная ответственность. Если в условиях капиталистической собственности этот принцип понятен, т.к. санкции налагаются на собственника, то в условиях социализма это означает, что санкции в значительной мере сводятся к некоторому кругообороту средств внутри сферы общегосударственной собственности, не оказывая существенного влияния на экономическое поведение организации.

3. Применение экономических санкций во многих случаях не является обязательным, а там, где оно обязательно, неиспользование санкций не карается законом.

4. Мера ответственности нарушителя в ряде случаев настолько незначительная, что не оказывает существенного действия" ^I.

Повторяем, что такое состояние экономического законодательства является наследием прошлого, когда оно более или менее соответствовало экстенсивному механизму социалистического хозяйствования. Экономическая ответственность в экстенсивном механизме не может играть такую первостепенную роль, которую она непременно должна сыграть в интенсивном хозяйственном механизме. Переход от одного механизма к другому является результатом не созревания юридических взглядов или совершенствования принципов, а результатом развития материально-технической базы и социально-экономических производственных отношений. Но, разумеется, сохранение устаревшего юридического аппарата может приводить в острое противоречие с экономическим прогрессом и стать серьезной помехой, препятствующей совершенствованию хозяйственного механизма.

Новый хозяйственный механизм просто не может сохранить прошлый "вакуум ответственности" в своей центральной части. Он по необходимости всасывает в этот "вакуум" все более разнообразный арсенал мер ответственности. Этот процесс наблюдается и на высших, и на средних, и на низовых уровнях экономической деятельности. Сюда относится, например, постепенное вовлечение аппарата министерств в сферу хозрасчетных отношений, создание промышленных и производственных объединений, укрепление договорных связей между поставщиками и потребителями, распространение новых элементов как "вертикального", так и "горизонтального", как межячейкового, так и внутриячейкового хозрасчета. Все эти новые элементы, главное назначение которых заключается в обеспечении более последовательной экономической ответственности во всех областях хозяйственной деятельности, способствуют лучшему использованию совокупной рабочей силы общества. Ведь именно ограниченность ресурсов рабочей силы

^I Альберт Венделин. Процесс принятия решения. Таллин, "Валгус", 1973, с. 84.

в первую очередь диктует нам необходимость перехода к интенсивному механизму хозяйствования. Это во-первых. Во-вторых, речь, как известно, идет о главной производительной силе общества, от ответственного использования которой самым решающим образом зависит и эффективное функционирование предметной стороны производительных сил.

Любопытно отметить, что в последние годы не столько в порядке "начальственного почина", сколько в результате инициативы снизу в различных отраслях народного хозяйства получили распространение такие элементы хозяйственного механизма, которые своим острием направлены против безответственности. Это говорит о жизненной насущности задачи более ответственного использования рабочей силы. В научно-исследовательских институтах, на промышленных предприятиях, в строительных организациях, на транспорте и в колхозах в виде своеобразной цепной реакции появились и стали применяться различные варианты "системы бездефектного труда" (в числе зачинателей можно назвать хотя бы работников промышленности Львова, строителей Зеленограда Московской области, работников автотранспорта Москвы, колхозников Белгородской области). В Эстонской ССР, где дефицит рабочей силы сказывается особенно остро, эти методы повышения ответственности в процессе использования рабочей силы заслуживают первостепенного внимания, но до сих пор еще не получили достаточного распространения.

В задачи политической экономии входит не столько описание различных методов хозяйствования, сколько выявление причин, их родивших, а также причин, способствующих или препятствующих их распространению. Думается, что причины, родившие различные варианты "системы бездефектного труда", достаточно очевидны и не нуждаются в дополнительном объяснении. Другое дело — причины, препятствующие более широкому их распространению. Впрочем, главные причины являются общими для всех республик, хотя существуют, конечно, и региональные особенности. Некоторый свет на эти причины проливает опыт строителей в области применения бригадного хозрасчета (метод Н. Злобина). Хотя подавляющее большинство строительных бригад по всей стране изъявило готовность немедленно переключиться на этот метод, фактически в начале

70-х годов бригадным хозрасчетом была охвачена в лучшем случае лишь одна из 20-ти бригад. Стало быть, помехи лежат за пределами самих строительных бригад. Консерватизм в этом деле проявляют управленческие и обслуживающие звенья, которые не способны обеспечить такую же бездефектность в своей работе, которая посильна бригадам строителей. Здесь речь идет о средних звеньях, но причины, вызывающие дефекты в их работе, отчасти также лежат за пределами их компетенции. Итак, главная помеха заключается в слабости "вертикального" хозрасчета. Дело в том, что ответственность не может быть локальной. Она требует взаимности по всем направлениям экономических отношений и должна распространяться на всего совокупного работника народного хозяйства. Отсутствие или слабость ответственности в любом звене может подорвать все систему экономической ответственности целиком.

Кроме того, опыт строителей Таллина выявил еще и другую помеху. Это излишняя раздробленность бригадного хозрасчета. Первые попытки его внедрения дали положительный результат только примерно в половине случаев, а в остальной половине — отрицательный. Исключить отрицательные результаты эксперимента удалось лишь после того, как хозрасчет (кроме бригад) был распространен на более крупные подразделения — на строительные участки.

Разумеется, и локальные "островки" повышенной экономической ответственности могут иногда оказаться достаточно эффективными, особенно если данный "островок" (коллектив) в своей деятельности не очень зависит от регулярных ежедневных связей с другими звеньями народного хозяйства. Подобными "островками" могут быть, например, некоторые научно-исследовательские институты, в которых повышение локальных мер ответственности давало бы ощутимые положительные результаты (примером может служить хотя бы опыт МЭМО).

Одной из существенных причин, препятствующих более ответственному использованию рабочей силы в народном хозяйстве, является разнობой в трактовках сути ответственности. Нередко она отождествляется с определением круга обязанностей. Само по себе возникновение такой трактовки имеет, видимо, какую-то объективную основу. Но надо не забывать, что речь в

данном случае идет ведь не о всей полноте ответственности. С экономической точки зрения ответственность, определяемая как круг обязанностей ("за что" человек или коллектив отвечает), характеризует суть этого понятия лишь номинально. Поэтому для большей точности ее так и можно было бы назвать "номинальной ответственностью". Подобная трактовка ответственности вошла у нас в широкий обиход в теории управления (есть основание полагать, что произошло это вследствие недостаточно критического заимствования практики употребления этого термина в буржуазной теории управления). Суть безответственности, с позиции номинальной ответственности, сводится к тому, что круг обязанностей различных работников (или коллективов) определен недостаточно четко.

Безусловно, четкое определение круга обязанностей всех работников является элементарной предпосылкой ответственного использования рабочей силы. Однако это — хотя и необходимое, но недостаточное условие реальной экономической ответственности. Важно не только то, "за что" человек или коллектив отвечает, но еще и то, "чем" он отвечает, "в какую меру" отвечает. Здесь мы уже подходим к сути понятия "реальная ответственность"². Безответственность, если ее рассматривать с позиции реальной экономической ответственности, приобретает иной, более глубокий смысл. Она означает отсутствие достаточно тесной связи между возможными дефектами в работе и обязанностью расплачиваться за ущерб, причиненный этими дефектами. Расплата за дефекты в работе одних работников или коллективов, таким образом, перекладывается на плечи других.

Существует мнение, что повышение реальной ответственности давит на предприимчивость и инициативу работников. Опасение ошибаться и жестоко расплачиваться за допущенные ошибки приводит, мол, к безынициативности в работе, поскольку известно, что не ошибается только тот, кто ничего не делает. Нельзя отрицать такую возможность при определенных обстоятельствах. Мнение это не лишено некоторой

² Если одним единственным словом "ответственность" обозначить как реальную, так и номинальную ответственность, а к тому же еще и чувство ответственности, то потеряется четкость в определении понятия.

жизненной основы, и в этом факте сказывается внутренняя противоречивость реальной экономической ответственности. Получается нечто вроде заколдованного круга: повышение реальной ответственности порождает опасение ошибаться и поэтому давит на инициативу, а снижение ответственности, в свою очередь, открывает простор для возникновения ошибок, дефектов в работе, порождая тем самым бесхозяйственность.

Существуют ли эффективные пути преодоления этого противоречия? Прежде, чем попытаться ответить на этот вопрос, обратим внимание на то обстоятельство, что экономическая ответственность обнаруживает внутреннюю противоречивость как при капитализме, так и при социализме. Правда, противоречивость эта в различных случаях сказывается по-разному. Одно дело — ответственность капиталиста, другое — менеджера, третье — рабочего. Капиталисты и менеджеры, хотя и опасаются риска, все равно идут на него. Рабочие также рискуют, допустим, хотя бы во время забастовок. И те, и другие, и третьи вынуждены рисковать. Жизнь не оставляет им другой возможности. Это беспощадная борьба, неизбежная в условиях непрерывной конфронтации полярных, непримиримых интересов. Капиталист отвечает своей собственностью и прибылью (быть или не быть носителем социально-экономической власти), менеджер — своей позицией и доходами (быть или не быть носителем административно-хозяйственной власти), рабочий — источником жизни (быть или не быть в рядах занятых, имеющих возможность эквивалентно продавать свою рабочую силу). Это весьма жестокая необходимость, связанная, впрочем, и с немалым расточительством в обращении с рабочей силой (безработица, постигшая одних, наряду с бесчеловечной перегрузкой других). Такая ситуация вызывает обстановку неуверенности в завтрашнем дне. Все поставлено на карту лишь чисто экономической эффективности в самом узком ее понимании (чистоган, голый материальный интерес), которая достигается ценой понижения социальной эффективности производственной деятельности, рассматриваемой с позиции интересов подавляющего большинства народов. Частнособственническая система экономической ответственности не может не приводить к антинародным социальным последствиям.

Обратимся к социалистической практике. Тот арсенал мер ответственности, который, помимо воли людей, функционирует при капитализме (непрестанная угроза лишения социально-экономической или административно-хозяйственной власти, а вместе с тем и доходов, угроза потери работы и источника жизни), здесь теряет свою силу. На первых порах его место займет арсенал мер преимущественно административно-правовой и моральной ответственности, лишь в той или иной мере дополняемый мерами экономической ответственности (причем часто в обезличенной форме). В условиях экстенсивного развития производства, когда общество еще располагало свободными или высвобождающимися в значительных количествах (аграрными) ресурсами рабочей силы, такая система ответственности позволила достаточно эффективно преодолевать указанное внутреннее противоречие, свойственное самой реальной ответственности, а также преодолевать противоречие, которое существует между чисто экономической и социальной эффективностью использования рабочей силы. Характерные для капитализма формы расточительного обращения с рабочей силой были изжиты. Общество было избавлено от пагубных социальных последствий, вытекающих из частнособственнического столкновения полярных интересов. Это завоевание оказалось немаловажным историческим достижением трудового народа.

Однако иначе жизнь ставит проблему на этапе развитого социализма, в условиях стремительной интенсификации производства. Здесь попытки сохранения прежнего арсенала мер ответственности могут привести лишь к образованию вышеупомянутого "вакуума безответственности" в центральной части хозяйственного механизма. Недостатки прежнего механизма могут оказаться в перевесе над его преимуществами, существование которых, разумеется, нельзя отрицать (он позволяет, например, быстро менять макроструктуру производства в период индустриализации страны).

На этапе развитого социализма существенно меняется характер использования рабочей силы. Соответственно меняются и требования, предъявляемые к ней. Тот характер трудовой деятельности, который раньше считался бездефектным, теперь, в свете новых требований, может оказаться дефектным. Суть проблемы заключается в том, что нынче все более дефектными

становятся изжившие себя, но сохраняющиеся в силу инерции тенденции экстенсивного использования рабочей силы. Новые веяния времени еще не вошли в плоть и кровь всех хозяйственных руководителей. Этого, впрочем, и нельзя ожидать в условиях сохранения обезлички в области экономической ответственности.

Возникает вопрос: а как все-таки быть с указанной опасностью подавления инициативы и предприимчивости работников вследствие страха перед неотвратимостью личной расплаты за допущенные ошибки, дефекты в работе? Из того, что было сказано об изменении характера трудовой деятельности, уже напрашивается принципиальный путь преодоления рассматриваемого противоречия. Ведь если общество нуждается в инициативном и предприимчивом труде, то оно безынициативность и отсутствие предприимчивости будет расценивать как дефекты в трудовой деятельности³. Итак, все дело в том, какой труд считать бездефектным, какой дефектным. Всегда в таких расценках общество будет исходить из реальных потребностей каждого конкретного этапа развития. Об этом довольно убедительно говорит опыт внедрения вышеуказанных вариантов "системы бездефектного труда", в частности, опыт Львовского завода телеграфной аппаратуры, коллектив которого добился резкого повышения новаторской инициативы после внедрения такой системы. В рамках подобных систем управленческого воздействия на характер трудовой деятельности ответственность уже не лежит за пределами заинтересованности, а применение санкций — за пределами стимулирования. Положительные (поощрительные) и отрицательные (подстегивающие) стимулы действуют рука об руку в едином комплексе, не оставляя места для "вакуума безответственности".

Социализм теперь уже просто не может обходиться без планомерно формируемого, бесперебойно действующего арсенала мер реальной экономической ответственности. Одной лишь

³ Правильно пишет Н.В. Гаретовский, что "ответственность должна быть предусмотрена и за неполное использование хозяйственником предоставленных ему прав и за невыполнение работником общественного долга". Актуальные проблемы экономической теории. М., 1973, с.70.

номинальной ответственности явно уже недостаточно. Даже при идеальной, гармонической налаженности системы номинальной ответственности (в случае, если она не будет сочетаться с надлежащим арсеналом мер реальной ответственности) все равно остается ощутимый простор для "вакуума безответственности".

Особого внимания заслуживает требование бесперебойности функционирования арсенала мер реальной ответственности. В прошлой практике наблюдалась эпизодичность применения мер реальной ответственности (это еще одна характерная черта экстенсивного хозяйственного механизма). Причем не только эпизодичность, но и значительная зависимость от субъективных соображений (меры ответственности применялись или не применялись зачастую по волевому усмотрению начальства). Такая практика несовместима с любым вариантом "системы бездефектного труда". Отсутствие predeterminedности и неотвратимости в функционировании арсенала мер реальной ответственности лишает этот арсенал значительной части своей превентивной силы. Но именно превентивное свойство ответственности играет первостепенную роль при социализме. Весь механизм регулирования социалистического производства по своей натуре является вещь превентивным (предупреждающим неупорядоченность), в противоположность капиталистическому постериорному механизму (который задним числом сглаживает уже возникшую неупорядоченность). А механизм реальной ответственности входит в состав общего планомерного механизма регулирования социалистического производства. Именно поэтому он на этапе развитого социализма непременно должен обладать превентивным свойством, стало быть: отличаться predeterminedностью и неотвратимостью функционирования арсенала мер реальной ответственности.

Первое, что для обеспечения превентивности нужно, это существование самого арсенала мер реальной экономической ответственности. Причем существование его не в потенци или в расплывчатом состоянии, а в четко фиксированном и нормативном состоянии.

В любых условиях первой мерой, входящей в состав социалистического арсенала мер реальной экономической ответственности, является учет степени бездефектности (или дефектности) труда каждого работника (как и деятельности каждого коллектива). Уже сам факт существования такого регулярного учета является дисциплинирующим фактором, а его гласность — немаловажной мерой моральной ответственности. Поэтому введение подобного (повторяю, регулярного и нормативно фиксированного) учета в форме, например, балльного коэффициента бездефектности, имеет огромное значение не только в сфере производства, но и во всех областях управленческого и обслуживающего труда. Сейчас в этой области царит случайность. Существуют всем хорошо известные "книжки жалоб и предложений". Какой их эффект, тоже хорошо известно. Дело именно в том, что они занимают обособленное место и не включаются достаточно органически в состав механизма реальной ответственности. Другое дело, если бы учет бездефектности труда был систематическим, всеохватывающим и публичным (соответствующие таблички могли бы висеть в любом учреждении на месте, доступном для всеобщего обозрения коллектива и посетителей). Кое-кто, однако, может настораживаться: не грозит ли это подрывом авторитета иных работников. Но ведь именно забота об авторитете, имея в виду заботу целом, а не заботу о видимости авторитета, является весьма существенным моральным фактором, способствующим бездефектному труду.

Дело, разумеется, не может ограничиваться одним лишь учетом меры бездефектности труда (деятельности). Как бы это ни было важно, но этого недостаточно. Нужны конкретные нормативные меры реального воздействия на работников или коллективы, допускающих дефекты в своей трудовой деятельности. Полное исключение дефектов немислимо хотя бы потому, что "ошибаться — это человечно". Любая возможность уклонения от персональной ответственности за допущенные огрехи в работе создает лазейку для возникновения "вакуума безответственности". Повторяем еще раз: превентивность предполагает неотвратимость функционирования ар-

сенала мер реальной ответственности. Сами эти меры весьма разнообразны. Сюда включаются различные формы материального, административного, судебного, морального воздействия. Все они могут рассматриваться как отрицательные (подстегивающие) стимулы или стимуляторы. Без них система стимулов включила бы преимущественно лишь положительные (поощрительные) стимулы и поэтому осталась бы неуравновешенной. Она не могла бы способствовать ответственному использованию рабочей силы.

Иногда высказывается мнение, что поскольку в последние годы замечается тенденция снижения действенности материальных стимулов, то в будущем уже нельзя на них особенно надеяться. Увеличение роли моральных стимулов является, конечно, неоспоримым фактором. Но тем не менее, моральные стимулы еще долго не будут играть такой решающей роли, как материальные стимулы. Преждевременная ориентация хозяйственной политики на резкое ослабление роли материальных стимулов могла бы повлечь за собой весьма опасные экономические последствия. Отчасти снижение действенности материальных стимулов вызвано именно упомянутой неуравновешенностью действовавшей до сих пор экстенсивной системы стимулирования. Когда отрицательные (подстегивающие) материальные стимулы повсеместно займут надлежащее место в комплексной системе стимулов, то можно ожидать резкое повышение действенности материального стимулирования. Этот вывод основывается не на умозаключении, а на опыте экспериментального внедрения вышеуказанных вариантов "системы бездефектного труда".

Руководящие и инженерно-технические работники предприятий иногда сетуют на то, что премия у нас нередко используется не столько для положительного стимулирования, сколько для отрицательного воздействия, для наказания за допущенные огрехи в работе, хотя это и не вяжется в природе премии. Проблема эта действительно существует, но она касается не столько содержания, сколько формы стимулирования. Сам факт осуществления вычетов из премий за дефекты в работе является лишним подтверждением жизненной

необходимости в существовании отрицательных стимулов. Другое дело, должны ли вычеты осуществляться из премии, или же из какой-либо другой части заработной платы⁴. Опыт свидетельствует о целесообразности деления заработной платы на гарантированную и негарантированную части. Вторая часть выплачивается полностью лишь при условии совершенно бездефектного труда. Отсутствие такого деления заработной платы на две части именно и вынуждает в настоящее время использовать премию отчасти в несвойственной для нее функции. В случае повсеместного введения такого деления заработной платы, премию можно было бы выплачивать лишь в исключительных случаях, за незаурядный трудовой вклад. Вопрос о том, какова должна быть доля негарантированной части заработной платы, не может быть решен априорно, на основе лишь теоретических соображений. В проводимых сейчас экспериментах эта доля определяется в пределах до 1/3 заработной платы. Такое соотношение реалистично. Но оптимальное соотношение может быть выявлено только после накопления значительного опыта, на основе сопоставления различных экспериментальных вариантов.

Подытожим сказанное. Если ответственность не будет рассматриваться как неотъемлемая сторона заинтересованности, то она в той или иной мере оказывается ирреальной. Такое положение вещей расходится с потребностями подъема экономики на этапе развитого социализма. Если применение санкций не будет рассматриваться как такая же неотъемлемая сторона стимулирования, то система стимулов оказывается неуравновешенной. Положительные (поощрительные) и отрицательные (подстегивающие) стимулы в ней не будут сочетаться должным образом. А это значит, что в центральной части хозяйственного механизма образуется своего рода "вакуум безответственности". Теперь уже созрели условия для успешного преодоления этого "вакуума". Об этом свидетельствует опыт

⁴ "... Думать, что нужно распределять только справедливо, нельзя, а нужно думать, что... распределение есть метод, орудие, средство для повышения производства". В.И. Ленин и н. Полн. собр. соч., т. 43, с. 359.

экспериментального внедрения различных вариантов "системы бездефектного труда". Значение подобных экспериментов трудно переоценить. Повсеместное применение всего ценного, выявленного этими экспериментами, позволило бы значительно укрепить основы ответственного использования рабочей силы и пустить, тем самым, в ход неиспользованные доселе резервы личного фактора производства - главной производительной силы общества. От этого во многом зависит эффективное использование преимуществ социализма.

V. Kellik

Theoretical Principles of the Responsible Use
of Manpower

Summary

Responsibility can exist either outside the concept of interest or form an inseparable part of it. Outside the concept of interest responsibility would become undetermined or even unreal. In fact, such a situation existed to some extent in the extensive economic mechanism but it is unacceptable at the developed stage of socialism. At present our society is in need of the intensive economic mechanism where cannot exist any "vacuum of irresponsibility". This vacuum can be avoided by the so called system of defectless labour which promotes the responsible use of manpower. The system has been experimentally applied both in industry, construction, agriculture and at the research institutes. The experience gained is worthy of more extensive distribution in the national economy as a whole.

УДК 331.024.3

К. Кумм

О ПРОБЛЕМАХ ИЗУЧЕНИЯ ИНТЕНСИВНОСТИ ТРУДА

Эффективность использования рабочей силы превратилась в особенно актуальную проблему в ряде экономических районов страны и в крупных городах в основном начиная с восьмой пятилетки (1966–1970 гг.). В эти годы стали меняться направления некоторых традиционных потоков миграции рабочей силы. В ряде районов, в том числе в Прибалтийском и Северо-Западном, уменьшились возможности использования ресурсов рабочей силы села, малых и средних городов. Вопрос об использовании имеющейся рабочей силы выдвинулся на первый план.

Нехватку рабочей силы можно связать с действием факторов трех групп: 1) пропорциями в развитии производительных сил страны, 2) особенностями хозяйственных связей между субъектами хозрасчетных отношений и 3) некоторыми правовыми нормами. Первая группа факторов находит выражение, например, в быстром темпе роста производства и общественного обслуживания при недостаточном росте производительности общественного труда, что требует вовлечения в народное хозяйство дополнительной рабочей силы. Рассмотрим данную тенденцию на примере тех отраслей хозяйства Эстонской ССР, в которых применяется основная масса рабочей силы (табл. I).

Особенности хозяйственных связей заключаются, по нашему мнению, в том, что производственные предприятия не имеют достаточной заинтересованности для наращивания объема производства при одновременном уменьшении производственного персонала. Частые уточнения и изменения плановых заданий, еще так обычные для современного уровня планирования, не укрепляют уверенности коллектива предприятия в том, что до конца квартала или года не последует нежи-

данного увеличения производственной программы. Министерство, производя корректировку заданий перевыполняющим и невыполняющим производственную программу предприятиям, исходит из стремления обеспечить более равномерное выполнение производственных планов в отрасли в целом. Интересы общества, выражаемые министерством, и интересы коллектива находятся в противоречивом, диалектическом единстве. Такая связь заставляет предприятие сохранять трудовые ресурсы даже в том случае, когда они в данный момент не нужны для выполнения планового задания.

Т а б л и ц а I

Прирост объема производства и прирост численности занятых в главных отраслях народного хозяйства Эстонской ССР за 1965-1970 гг., в %^I

Отрасли хозяйства	Прирост объема производства, услуг	Прирост численности занятых
1. Промышленность	51	9
2. Сельское хозяйство	13	18 *
3. Строительно-монтажные работы	48	24
4. Бытовое обслуживание	80	27

Наличие известных малозанятых трудовых ресурсов вызывается также состоянием материально-технического снабжения. Иной раз несвоевременное выполнение плана поставки, отсутствие материалов или их низкое качество приводят к неритмичности производства в разрезе месяца, квартала или года, что заставляет маневрировать рабочей силой. Однако любой маневр предполагает резерв, в данном случае наличие неполностью занятой рабочей силы.

В результате вышеизложенных тенденций в народном хозяйстве дефицит в трудовых ресурсах, который наблюдается на

^I Народное хозяйство Эстонской ССР в 1972 г. Таллин, 1972, с.86, 143, 149, 225, 232, 241, 293.

* Без учета уменьшения численности занятых в личном подсобном хозяйстве.

поверхности, есть фактически неиспользованный резерв кадров на многих производственных предприятиях! Так, например, в Эстонской ССР при общем дефиците рабочей силы во всех отраслях хозяйства в 1973 году только лишь на 86 промышленных предприятиях числилось работников сверх плана по труду столько, что за счет этого резерва можно было бы покрыть недостаток кадров в торговле и в общественном питании в масштабе всей республики ². Поэтому на протяжении дальнейшего исследования дефицит в трудовых ресурсах рассматривается и через свою противоположность — через резерв личного фактора производства.

Третью группу факторов дефицита (которые также способствуют сохранению недогруженного резерва трудовых ресурсов) представляют, как было отмечено, причины правового характера. Они связаны с особенностями законодательных актов, которые оформляют порядок хозяйственного расчета и в первую очередь материального стимулирования коллектива, администрации предприятия. Как известно, одной из основ соизмерения вклада предприятия является величина фонда заработной платы его работников. От этого зависит размер отчислений в поощрительные фонды, отнесение предприятия к группе по оплате труда руководящих работников. Наконец, не нашел разрешения вопрос об освобождении администрации предприятия от ответственности за трудоустройство освободившихся работников в соответствии с их квалификацией. До сих пор не потеряло законодательной силы соответствующее постановление Народного Комиссариата Труда РСФСР от 6 февраля 1928 года ³.

Данный законодательный акт несомненно выполнял важную роль в период ликвидации безработицы в СССР. Однако в условиях общего недостатка рабочей силы он связывает руководителей тех предприятий, которые могут выполнять производственную программу с меньшим числом работающих. И нет более необходимости перекладывать на предприятие функции бюро по трудоустройству.

² М. А н н а м а а. Так ли невосполним дефицит? "Вечерний Таллин", от 6-го марта 1974 г.

³ Сборник законодательных актов о труде. М., 1964, с.127

Частично занятые работники на предприятиях обычно совершают работу по устаревшим нормам выработки. Особенно заметно это в части вспомогательных рабочих, которые составляют в промышленности страны 46 % от общей численности рабочих ⁴. Отдельные производственные наблюдения показали, что потери времени этой категории работников доходят до 40 % фонда времени ⁵. Можно сделать вывод, что только за счет вспомогательных рабочих в промышленности имеется неиспользованный резерв трудовых ресурсов в размере до 20 % общего количества занятых.

В менее напряженные периоды в производственной деятельности имеют место сравнительно частые невыходы работников с разрешения администрации. Рабочий день в такие периоды начинается позже обычного. Работники уходят с работы за несколько часов до установленного конца рабочего дня. Особенно часты такие случаи при вторых сменах, где администрация обычно не требует строгого соблюдения дисциплины труда и редко проверяет выполнение требований правил внутреннего распорядка.

Вышеуказанные явления мы привыкли рассматривать лишь как факты нарушения трудовой дисциплины. Однако при более глубоком анализе напрашивается вывод об известном закономерном состоянии в использовании части трудовых ресурсов. Очевидно настало время глубже изучить проблему о необходимости такого внутрихозяйственного резерва на социалистических производственных предприятиях.

Объективно маневренный резерв трудовых ресурсов при социализме является столь же необходимым, как и резервы сырья, потребительских товаров, производственных мощностей. Теоретическое признание необходимости остальных резервов, кроме трудовых ресурсов, уже нашло отражение в экономической литературе. Если рассуждать последовательно, то проблему резерва факторов производства нужно рассматривать комплексно.

⁴ Труд в СССР. Статистический сборник. М., 1968, с. 83.

⁵ "Вечерний Таллин" ст 6-го марта 1974 г.

В настоящее время практическое использование указанного резерва трудовых ресурсов имеет ряд серьезных недостатков. Во-первых, находясь в распоряжении предприятий, этот резерв является полностью децентрализованным и поэтому лишен межхозяйственной маневренности. Государственный Комитет по труду, Госплан и министерства не могут иметь достоверных данных о размерах этого резерва и о его распределении между предприятиями и отраслями хозяйства.

Вторым недостатком, который вытекает из децентрализации резерва трудовых ресурсов, является стремление предприятий и целых отраслей хозяйства гарантировать себе приток работников через форсированный рост заработной платы и премиальных фондов. В масштабе страны названный процесс не позволяет приступить к ликвидации известного несоответствия между денежными доходами населения и объемом розничного товарооборота.

В-третьих, наличие неполностью загруженных людей в коллективе тормозит общее укрепление трудовой дисциплины и противодействует повышению эффективности производства. Неравномерная фактическая продолжительность рабочего дня и различная интенсивность труда на различных предприятиях в одном и том же городе или районе способствует росту текучести рабочей силы, поискам максимальной зарплаты при минимальных усилиях. В промышленности республики, например, почти каждый пятый рабочий за год меняет место работы.

Вышеприведенные соображения позволяют сделать вывод о том, что потребностью дня становится более централизованное, общегосударственное регулирование движения трудовых резервов. Развитие современного производственного аппарата, быстрое изменение пропорций в условиях научно-технической революции требует более продуманного использования главной производительной силы общества - совокупного работника.

Централизованное планирование трудовых ресурсов - вопрос для нас отнюдь не новый. До 1965 года в число обязательных для предприятия плановых показателей, как известно, входили и показатели количества работающих, производительности труда и фонда заработной платы. С началом хозяйственной реформы из них был сохранен только показатель размера

фонда заработной платы. Однако только показателя фонда заработной платы для рационального использования рабочей силы очевидно недостаточно. В этом одна из причин, почему использование трудовых ресурсов на предприятиях не соответствует курсу всесторонней интенсификации производства.

Увеличивая количество работающих, предприятия добиваются и соответствующего наращивания фонда заработной платы. Но до тех пор, пока отсутствует централизованное планирование потребности в трудовых ресурсах, нет, видимо, возможности в научно-обоснованном установлении размера фонда заработной платы, так как последний зависит от численности и структуры применяемых работников. Особенно быстро растет запрос предприятий на квалифицированные инженерно-технические кадры. Так, в промышленности СССР занято уже в два раза больше инженеров, чем в США, хотя валовая продукция нашей промышленности составляет пока лишь несколько выше 75 % американского⁶. Вузы Советского Союза выпускают в пять раз больше дипломированных инженеров, чем вузы США⁷. Несмотря на это, запросы предприятий на квалифицированные кадры не удовлетворяются полностью. На предприятиях отнюдь не стесняются в создании новых инженерных должностей.

Неудовлетворительное использование рабочей силы на предприятиях вызвало восстановление роста производительности труда в качестве директивного планового показателя. Однако показатель производительности труда, являясь косвенным показателем хозяйственной деятельности, зависит от различных факторов, и сам по себе непосредственно не воздействует на использование рабочей силы. Факты свидетельствуют, что значительно легче добиваться повышения показателя производительности труда через структурные изменения в номенклатуре продукции, нежели через экономию живого труда. За годы экономической реформы у хозяйственников развилось примечательное чутье угадывать, какие именно изделия являются выгодными с точки зрения показателей работы предприятия.

⁶ Народное хозяйство СССР 1922-1972, с. 64.

⁷ Там же, с. 95.

Учитывая вышеизложенное, можно предложить установление лимита трудовых ресурсов предприятия, в том числе отдельно — по работникам с высшим образованием. Лимитирование трудовых ресурсов уже с 1971 года происходит, например, в Чехословацкой СР, где дефицит в них является особенно острым⁸. Ограниченный лимит окажет, наверное, и у нас большее воздействие на рациональное использование рабочей силы, чем показатели роста производительности труда и фонда заработной платы. Само собой разумеется, что размер названного лимита для каждого предприятия должен быть в соответствии с оптимальной потребностью в кадрах для выполнения производственной программы.

Требуемое количество производственного персонала может быть установлено на основе нормативной трудоемкости продукции. Однако научные основы для такой нормативной базы разработаны еще слабо. Учитывая обширную номенклатуру и ассортимент продукции, создание названной базы требует определенного времени. Возможным представляется найти более доступный и простой метод определения условного "резерва" трудовых ресурсов на каждом предприятии путем данных наблюдений за использованием рабочей силы. Для этого требуется, во-первых, получить сведения об использовании фонда времени. Во-вторых, необходимо определить коэффициент интенсивности использования рабочей силы, по сравнению с общественно нормальным уровнем интенсивности труда при социализме. Задача эта кажется сложной, однако она осуществима.

На современном этапе развития народного хозяйства на основе методов интенсивного хозяйствования проблема общественно нормальной интенсивности труда приобретает первостепенное значение. Степень рационального использования рабочей силы определяет в значительной мере и рациональность, и интенсивность использования средств производства, т.е. уровень эффективности производства в целом.

Первой трудностью, с которой мы сталкиваемся при практическом решении вопроса общественно нормальной интенсивности труда, является отсутствие соответствующих критериев.

⁸ Л. Дегтярь. Использование трудовых ресурсов в странах — членах СЭВ. "Вопросы экономики", 1974, № 1, с.103.

Это, кстати, затрудняет и разработку обоснованных, созданных на единых методологических основах норм выработки во всех отраслях хозяйства.

Нормальная интенсивность труда при большинстве работ в сфере материального производства находится в прямой зависимости от степени физической нагрузки рабочей силы, что можно выразить через затраты энергии на работу мускулов рабочего. Нельзя, конечно, обрасывать со счетов и все большего увеличения нервного напряжения работающего, что находит выражение в учащении сердечно-сосудистых заболеваний и в расстройстве нервной системы. Особенно характерными стали названные болезни для США, где интенсификация труда выше, чем в других странах. Однако современный уровень теоретических исследований не позволяет еще ставить вопроса об оптимизации расхода нервной энергии в процессе труда. Поэтому мы можем практически вести разговор только об измерении затраты энергии на работу мускулов. Согласно указаниям Ф.Энгельса, оптимальным необходимо признать такую затрату энергии в течение рабочего дня, при которой рабочая сила используется полностью. Однако к началу следующего рабочего дня работоспособность должна быть восстановлена, т.е. нагрузка не должна причинять безвозвратный ущерб здоровью человека ⁹.

Неразработанность теоретических рекомендаций по проблемам интенсивности труда объясняется большой сложностью проблемы. Задача может быть решена при сотрудничестве представителей трех наук — политической экономии, физиологии и организации производства. Сложность представляют также средства и методы исследования интенсивности труда, которые не позволяют с достаточной точностью определить затрату энергии в отдельности на совершение непосредственной работы и на жизнедеятельность организма, которые происходят одновременно. В связи с этим многие данные из названной сферы являются довольно противоречивыми и требуют тщательного их анализа и сопоставления.

Ниже попытаемся изложить некоторые **мысли** насчет изучения проблемы интенсивности труда.

⁹К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т.19, с. 256.

Практические опыты, проведенные в различных странах, показывают, что при продолжительной работе общие затраты энергии человека могут достигать максимально до 4800 ккал в сутки в качестве средней величины ¹⁰. При тяжелой физической работе сезонного характера затраты энергии могут быть значительно выше. Например, общий расход энергии косца вручную может достигать до 7200 ккал в сутки, ¹¹ без ущерба для здоровья. При работе, которая совершается годами, физиологически допустимой границей считается все-таки лишь 4500 ккал в сутки ¹². По данным Института питания Академии медицинских наук СССР общие затраты энергии в сутки у людей различных профессий в среднем являются следующими ¹³:

- умственная работа (труд инженера, врача, ученого, канцелярского работника, студента) - 3000 ккал;

- механизированный физический труд (токаря, фрезеровщика: стропальщика, инструментальщика, химика на аппаратах) - 3500 ккал;

- тяжелый физический труд (кузнеца, слесаря, водопроводчика, на сельскохозяйственных работах) - 4000 ккал;

- чрезвычайно тяжелый труд (лесоруба, грузчика, каменотеса, землекопа, на подземных шахтных работах) - 4500 - 5000 ккал.

Естественно, что количество расходуемых калорий отнюдь не полностью связано с совершением профессиональной работы. Основной обмен в организме для сохранения стабильной температуры тела требует от человека в среднем 1 ккал в час на каждый килограмм веса тела ¹⁴. Это означает, что средний человек с весом тела в 70 кг затрачивает на основной обмен (70 x 24) 1700 ккал энергии в сутки. Определенных

¹⁰ Организация труда в промышленности ФРГ (Материалы РЕФА). М., 1960, с.169.

¹¹ Физиология человека. Под ред. А.Н. Крестовникова, М., Медгиз, 1954, с.319.

¹² Организация труда в промышленности ФРГ, с.169.

¹³ В.Д. Петрушев. Интенсивность труда при социализме. М., 1963, с.58.

¹⁴ Физиология человека, с.316.

затрат энергии требует и деятельность работника в течение внеурочного времени. Здесь мнения различных авторов расходятся. Некоторые из них исходят из затрат в среднем 800 ккал в сутки, определяя количество "нерабочих калорий" суммой в 2500 ккал (1700 + 800). В таком случае, принимая за основу допустимый максимальный общий расход 4500 ккал в сутки, на совершение работы в течение дня остается максимум лишь 2000 ккал (4500 - 2500)¹⁵.

Названный предел, однако, определен недостаточно точно, как показывают новейшие измерения. Так, установлено, что при 8-часовом рабочем дне люди умственного труда (учителя, врачи, инженеры, студенты) расходуют непосредственно на трудовую деятельность в среднем 1150 ккал. Следовательно, из общего расхода энергии 3000 ккал в сутки "нерабочих калорий" у них останется не 2500, а менее 2000 ккал (3000 - 1150). Поэтому более обоснованными кажутся предельные нормы, предложенные Г. Леманном, который исходит из допустимых 2500 "рабочих" ккал в сутки для совершения постоянной профессиональной работы (313 ккал в час и 5,2 ккал в минуту)¹⁶. Именно при таких нормативах происходит полное потребление рабочей силы в смысле использования ее физических способностей.

Путь от теории к практике не является прямым. Затраты рабочей силы в "рабочих калориях" сами по себе не дают даже представления о фактических затратах труда рабочего. Советские авторы исходили в своих исследованиях в основном из рационального питания работников различных профессий. Задачи рационального использования их рабочей силы были поставлены на втором плане. Поэтому стоит обращаться к конкретным критериям интенсивности труда, применяемым в капиталистических странах.

Технически обоснованные нормы выработки в США предусматривают такой уровень затрат энергии работника в смену, который требуется при ходьбе среднего человека с весом тела в 70 кг по ровной дороге со скоростью 5-6 км в час, в

¹⁵ Организация труда в промышленности ФРГ (Материалы РЕФА), с. 168, 169.

¹⁶ G. L e h m a n n. Praktische Arbeitsphysiologie. Stuttgart, 1953, s. 159.

Западной Европе соответственно — со скоростью 4–5 км в час. Попытаемся рассмотреть — с точки зрения затрат "рабочих калорий" — движение со скоростью 6,5, 6, 5 и 4 км в час. Затраты труда за 8-часовой рабочий день в таком случае можно выразить через затраты энергии на прохождение пешком соответственно 48, 40 и 32 км. При движении со скоростью в 6 км в час на прохождение 1 км требуется 45 ккал, при скорости 4 или 5 км в час — 40 ккал¹⁷. Следовательно, сумма "рабочих калорий" на прохождение 48 км составляет 2200 ккал (48 x 45), на 40 км — 1600 ккал и на 32 км пути — 1280 ккал. Попытаемся увязать эти три теоретических критерия интенсивности труда с практикой, с различными видами труда. Во-первых, затрата "рабочих калорий" в 2200 ккал, которые необходимы для прохождения в быстром темпе 48 км пути за 8 часов, приближается к пределу физических возможностей человека, имея в виду повседневную нагрузку. Такой критерий может быть принят для тяжелого физического труда, удельный вес которого у нас не очень уж большой и продолжает уменьшаться с каждым годом. Близким к этому критерию является, например, ручной труд штукатурика, который затрачивает в день в среднем 2140 ккал на совершение работы. Названный эталон не является, однако, адекватным для социалистического общества, поскольку такой труд является изнурительным. Вне рабочее время работника в таком случае используется в основном только для того, чтобы восстановить работоспособность к следующему рабочему дню. Большое количество создаваемых при этом благ не возмещит ущерба, причиненного развитию личности человека. Поэтому при пересмотре норм выработки мы, очевидно, не должны ставить задачу достижения максимальных пределов способностей человека, что на многих капиталистических предприятиях привело к превращению рабочего в придаток машины.

Во-вторых, критерий интенсивности труда при затрате 1600 ккал, которая требуется при прохождении нормальным шагом 40 км за 8 часов, является эталоном интенсивности, которая соответствует в наибольшей мере общественно нормальному

¹⁷ По Адлеру. См. Организация труда в промышленности ФРГ (Материалы РЕВА), с. 144.

уровню. Он может быть применен к механизированному физическому труду. Так, например, труд текстильщицы требует фактически в среднем расхода энергии мускулов в 1500 ккал в смену.

В-третьих, затрата 1280 рабочих ккал за рабочий день, что соответствует движению медленным шагом на расстояние 32 км. Такая затрата энергии мускулов находится на минимальном пределе нормального функционирования организма человека. Затрата энергии мускулов ниже 1200–1300 ккал в сутки угрожает уже атрофией организма и требует физических упражнений¹⁸. Названный критерий может быть условно принят только для умственного труда. Однако особого значения такой эталон не имеет, так как работа мускулов выполняет при умственной работе лишь второстепенную функцию.

Нормативы затраты энергии на непосредственное выполнение работы не имеют до настоящего времени прямого народнохозяйственного значения по ряду причин. Измерение затраты энергии связано со сложной аппаратурой и происходит на уровне научной лаборатории. Оно не является пока доступным для работников предприятий, связанных с нормированием труда. Поэтому должен представлять интерес простой метод измерения затраты энергии на рабочем месте, который предложен Г. Леманном и приведен в советской экономической литературе. При названном методе требуются только часы и фотографирование труда рабочего с измерением времени на различное положение тела, на работу кисти руки и тела в отдельности. Из таких элементов и складывается общий расход "рабочих калорий". При этом может быть использована вспомогательная таблица (см. таблица 2).

Данные фотографирования 8-часового рабочего дня, например, токаря весом в 70 кг могут быть обработаны для определения уровня интенсивности его труда следующим образом

- основной обмен	(70x8)	560 ккал
- на 6 часов стояния	(6x110)	660 "
- на 2 часа ходьбы	(2x150)	300 "

¹⁸ Физиология человека, с.319.

- на 5 часов тяжелой работы кисти	(5x50)	250 ккал
- на I час легкой работы руки	(1x75)	75 ккал
	Итого	<u>1845 ккал</u>

в том числе на непосредственную работу 1285 ккал.

Т а б л и ц а 2

Расход энергии в килокалориях на I час совершения непосредственной работы ¹⁹

I. <u>Положение тела</u>		3. <u>Работа руки</u>	
- сидеть	95	- легкая	75
- стоять	110	- тяжелая	125
- ходить	150		
- подниматься	250		
2. <u>Работа кисти</u>		4. <u>Работа тела</u>	
- легкая	25	- легкая	200
- тяжелая	50	- средняя	300
		- тяжелая	400
		- очень тяжелая	500

Если учесть критерием общественно нормальной интенсивности механизированного физического труда 1600 ккал за рабочий день, то в данном случае интенсивность труда токаря составляет лишь $\frac{1285}{1600} \times 100 = 80\%$ общественно нормального уровня.

Используя данные приблизительных определений затрат рабочей силы для главных видов работ на предприятии, имеется возможность судить более квалифицированно о том, насколько

¹⁹ Таблица Г. Леманна приводится в книге: В.Д. Патрушев. Интенсивность труда при социализме, с. 57. Однако цифры I раздела таблицы "Положение тела" в оригинале явно искажены и поэтому приведены автором с учетом данных современных исследований. Уточнен также пояснительный пример, приведенный в названной книге.

интенсивность труда на предприятии соответствует общественно нормальному уровню. Нормы выработки, выполняемые без особых усилий, не могут иметь ни экономического, ни социального, ни физиологического обоснования. От праздности работник дисквалифицируется, понижается его работоспособность и общественная активность вообще.

Данные об использовании основной части рабочей силы в течение рабочего дня и знание уровня интенсивности труда в разрезе отдельных предприятий может оказаться путем, позволяющим определить размер и распределение внутрихозяйственного резерва трудовых ресурсов по предприятиям, городам, отраслям хозяйства. Если при этом известен профессиональный состав названного резерва, то открывается возможность перераспределения известной его части вместе с передачей соответствующей доли фонда заработной платы, исходя из главных задач народнохозяйственного плана. Резерв трудовых ресурсов совместно с долей фонда оплаты может оставаться в распоряжении данного предприятия временно, пока центральные органы не приняли решения о более рациональном использовании личного фактора производства.

Недостаточно эффективным является в настоящее время во многих районах страны не только использование рабочих кадров и инженерно-технических работников, но и младшего обслуживающего персонала. Так, в крупных городах постоянно не хватает дворников, уборщиц, работников по уходу за зелеными насаждениями и др. В то же время десятки и сотни тысяч малоквалифицированных работников оформлены на работу на небольших предприятиях, мастерских и учреждениях, где небольшой объем выполняемой работы не позволяет применять их труд с полной отдачей, в соответствии с общественно нормальными нормами обслуживания. Выход из такого положения может быть найден в непосредственной централизации использования таких кадров.

Известные успехи в централизованном использовании служащих и младшего обслуживающего персонала имеются в Эстонской ССР. Так, в части централизации бухгалтерского учета и отчетности республика является одним из зачинателей в стране. Это позволяет уменьшить темпы быстрого роста численности работников по учету, а в дальнейшем, может быть, и

сократить их численность. Централизованной является вневедомственная охрана, которая находится в ведении Министерства внутренних дел. В гор.Таллине распространяется оказание услуг предприятиям и организациям по очистке окон через комбинат бытового обслуживания "Кхендус". Однако возможности для более рационального использования младшего обслуживающего персонала далеко еще не исчерпаны.

В Англии, например, малые предприятия и конторы не принимают в состав своих работников уборщиц, а заключают соглашения на уборку со специализированными очистительными фирмами. В договорах устанавливаются объем работ, сроки исполнения и специальные условия. Фирмы направляют работников на объекты на основе графиков, гарантируют качество работы. Уборщицы работают по-сменно, в основном в ночное время, в течение 8 часов подряд. В качестве объема работы на одного работника в литературе указывается на норму от 40 до 60 конторских помещений за смену, кроме того, коридоры и подсобные комнаты ²⁰. Создание таких фирм по очистке является целесообразным и для наших больших городов. Это должно быть посильной задачей для городских исполнительных комитетов. Организация фирм не потребовала бы дополнительных денежных средств, так как могла бы происходить через концентрацию штатных единиц и части фонда заработной платы мелких организаций на договорной основе.

Анализ хозяйственных связей позволяет сделать вывод, что дефицит в рабочей силе при социализме является относительным. В основном общественная собственность на средства производства позволяет развивать производство в соответствии с наличными материальными и трудовыми ресурсами общества. Дефицит в рабочей силе связан с известным этапом развития экономических отношений, когда элементы централизма и демократизма в распределении трудовых ресурсов общества не достигли еще оптимального соотношения.

Совершенствование хозяйственных связей между предприятиями и обществом, между предприятием и работниками для

²⁰ "Morning Star", 1. aug. 1973.

обеспечения общественно нормальной интенсивности труда, для научно обоснованного учета внутрхозяйственного резерва трудовых ресурсов и для их централизованного перераспределения позволяет воздействовать положительно на всю систему производственных отношений социализма.

A. Kumm

About the Investigation of Labour Intensity Problems

Summary

Surplus labour occurring at certain enterprises and branches of the economy alongside with labour shortage at others essentially makes up the labour reserve in socialist society. There has hitherto been decentralized employment of this reserve. The fixing of labour limit for enterprises should be one way of reasonable labour employment. This, however, calls for scientifically grounded methods of determining optimum labour wanted. Pursuing this aim the paper deals with some criteria for socially normal intensity of manpower under socialism. An attempt has been made to elaborate the simplest method of estimating labour consumption. It is proposed that centralized firms should be set up for catering small enterprises in large cities in order to eliminate junior attendant staffing shortage. Labour shortage is shown to be a temporary phenomenon in a certain stage of development of socialist economic relations.

УДК 331.22:658.322

О. Рау

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ СООТНОШЕНИЯ ПОСТОЯННОЙ И ПЕРЕМЕННОЙ ЧАСТИ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

В социалистическом обществе заработная плата представляет собой денежное выражение той части национального дохода, которая распределяется между рабочими и служащими соответственно качеству и количеству их труда и возмещает основную часть затрат воспроизводства рабочей силы.

Заработная плата при социализме выполняет две основные функции: с одной стороны, является основным источником роста материального благосостояния трудящихся, который покрывает основную часть расходов воспроизводства рабочей силы, с другой, — выступает как действенный материальный стимул, который заинтересовывает трудящихся в более эффективной деятельности и лучших результатах ее, а также обеспечивает оптимальное распределение трудовых ресурсов между отраслями, предприятиями и специальностями.

Заработную плату можно подразделить на основную (постоянную) и дополнительную (переменную). Такое разделение является распространенным, но не единственным. Существует и мнение, по которому к основной части заработной платы относятся: а) постоянная заработная плата (должностные оклады, тарифные ставки и доплаты) и б) переменная заработная плата (премии из фонда заработной платы), а к дополнительной заработной плате относятся лишь премии из фонда материального поощрения¹. Такое распределение является недостаточно глубоким для выявления существа вопроса.

¹ Политическая экономия. Курс лекций. Под ред. профессора Н.С. Спиридоновой. М., Изд-во Московского университета, 1973. с. 448-449.

недостаточно глубоким для выявления существа вопроса.

Во-первых. Приведенное разделение можно и нужно понимать следующим образом. Дополнительная зарплата (премии из фонда материального поощрения) не относится к переменной заработной плате. Но по утверждению юристов она является еще менее устойчивой и переменной, чем премии из фонда зарплаты ².

Во-вторых. При таком подходе невозможно объяснить существование деления заработной платы на основную и дополнительную до экономической реформы — ведь премии из фонда материального поощрения выплачиваются лишь после сентябрьского (1965 года) пленума ЦК КПСС ³. Разделение премии на выплаты из фонда заработной платы и на выплаты из фонда материального поощрения до их определенного противопоставления вряд ли является оправданным, тем более, что в практике такого четкого разделения не существует. Можно полностью согласиться с мнением Д.И. Правдина, что "вопрос об источниках премирования сущности премии непосредственно не относится. Он решается одновременно с выбором наиболее целесообразных и экономически обоснованных форм премирования" ⁴.

В.И. Колесников выделяет из общей суммы заработка работников социалистических предприятий три составные части: 1) выплаты, не являющиеся вознаграждением за труд, 2) гарантированное вознаграждение за труд, 3) поощрительное вознаграждение за труд ⁵. Под гарантированным вознаграждением он по существу понимает основную заработную плату, а под поощрительным вознаграждением дополнительную заработную плату. Едва ли целесообразно в теоретических исследованиях

² Р.З. Л и в ш и ц. Заработная плата в СССР. Правовое исследование. М., "Наука", 1973, с.31-33.

³ См. подробнее Г.Х. Г е н д л е р. Заработная плата и техническое совершенствование производства. М., "Экономика", 1965, с. 31.

⁴ Д.И. П р а в д и н. Непроизводственная сфера: эффективность и стимулирование. М., "Мысль", 1973, с. 248.

⁵ В.И. К о л е с н и к о в. Совершенствование системы премирования в промышленности. Л., 1972, с.12.

о заработной плате выделять из общей суммы заработка работников выплаты, которые по своему существу являются не вознаграждением за труд, а компенсациями (оплата за время военных сборов, исполнение общественных обязанностей, оплата дополнительных отпусков для сдачи экзаменов и т.д.) и по экономическому содержанию близки к выплатам из фондов общественного потребления, тем более, что их удельный вес незначительный. По нашему мнению эти выплаты относятся к постоянной части заработной платы и их выделение оказывается целесообразным при более детальном анализе, группировке частей заработной платы.

Существует мнение, по которому основная часть заработной платы состоит только из тарифной ставки и должностного оклада, а к переменной части относятся премия и другие доплаты (оплата рабочих-сдельщиков за перевыполнение норм выработки, надбавки за особые условия труда, выплата вознаграждений за выслуги лет и др.)⁶. При этом остается неясным, по каким критериям проведено разделение заработной платы на основную (устойчивую) и переменную (дополнительную), так как перечисленные в скобках оплаты как элементы тарифной системы, не являются менее устойчивыми, чем, например, должностные оклады.

Нам кажется, что необходимость выделения двух частей заработной платы следует из того, что в заработной плате отражаются связи, с одной стороны, между работником и государством (обществом)⁷ и, с другой стороны, между работником и предприятием. Первая часть, которую принято именовать основной или постоянной, гарантируется общенародным фондом потребления и формируется в зависимости от успехов всего народного хозяйства. Другая часть, именуемая дополнительной или переменной, гарантируется доходом данного предприятия и формируется в зависимости от результатов труда работника и предприятия. Постоянная часть заработной

⁶ Ю.И. П а л к и н. В.И. Ленин о премировании. М., 1971, с.7.

⁷ Хотя понятие "государство", "общество" далеко не идентичны, в данном случае их такое использование оправдано, так как в этих отношениях государство представляет общество.

платы состоит из тарифной ставки или должностных окладов, но сюда относятся и некоторые доплаты, такие как доплата за выслугу лет, оплата при отклонениях от нормальных условий труда и т.д. Но все эти выплаты имеют гарантированный характер, т.е. их величина и условия выплаты определяются и гарантируются государством. Постоянная часть зарплаты отражает соотношения, которые существуют сегодня, сохраняются завтра и даже через несколько лет (например, соотношение сложности работы токаря II и IV разрядов). Этим и вызван объективный характер этих факторов и название этой части зарплаты – постоянная.

К дополнительной части заработной платы относятся все премии, независимо от их источника. В настоящее время часть переменной заработной платы выплачивается за счет общенародного фонда потребления из фонда материального поощрения. В будущем, очевидно, останется один источник выплаты премии – прибыль предприятия⁸.

Дополнительная заработная плата представляет собой оплату по результатам труда в размерах, устанавливаемых на каждом предприятии. Она определяется переменными факторами. Эти факторы отражают субъективное отношение работника к своему труду: сюда входят добросовестность трудящегося, его оперативность, исполнительность, инициатива и т.д. Эти факторы являются более изменчивыми, в сравнении с постоянными факторами, приведенными выше.

Распределение заработной платы дано более подробно на схеме № I. С таким распределением в принципе согласны и юристы⁹.

Качество труда, точнее квалификацию рабочей силы измеряют постоянные факторы. Они позволяют связать конкретные размеры заработной платы главным образом с затратами труда. Затраты труда зависят в основном от сложности рабо-

⁸ См. Б.И.Сухаревский. Заработная плата и материальная заинтересованность. – "Труд и заработная плата в СССР". М., "Экономика": с. 272–273.

⁹ Р.З.Лившиц. Заработная плата в СССР. Правовое исследование. М., "Наука", 1972, с.32

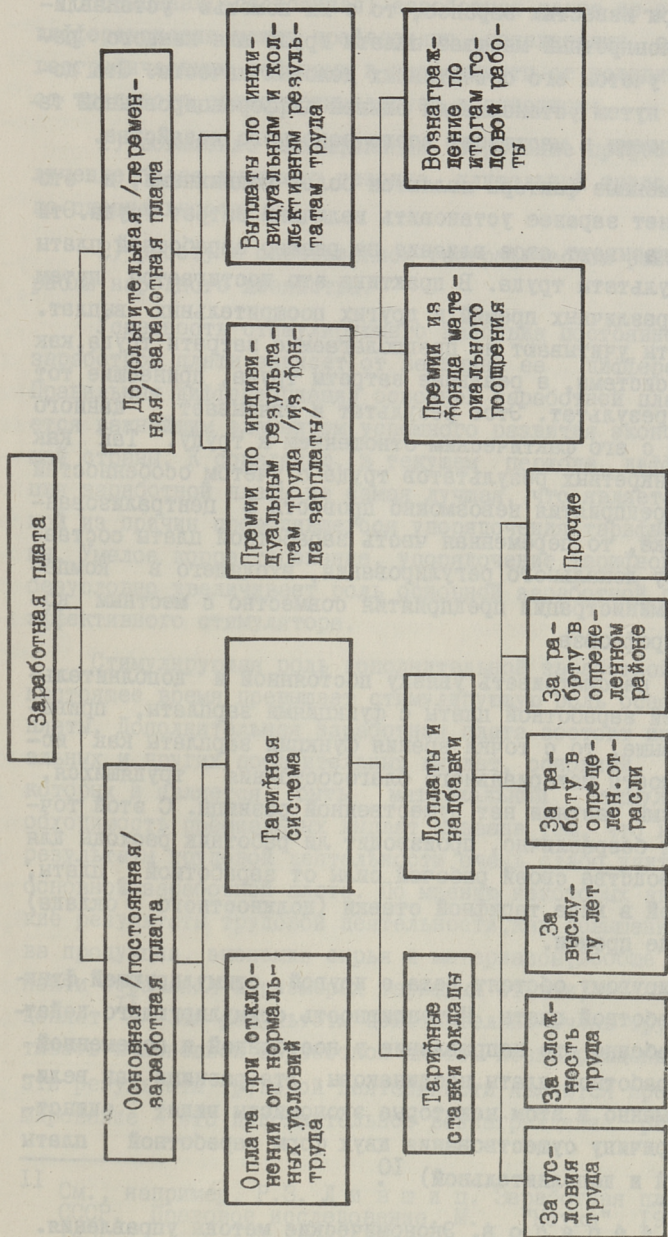


Схема распределения заработной платы.

ты, квалификации работника и условий труда. Поскольку все эти факторы известны заранее, то с их помощью устанавливается и конкретный масштаб платы труда для каждого работника с учетом его объективных деловых качеств. Это достигается путем установления единой дифференцированной тарифной системы в масштабах всего народного хозяйства.

Переменные факторы являются более подвижными, и это не позволяет заранее установить величину затрат труда. Эти факторы оказывают свое влияние на размер заработной платы через результаты труда. В практике это достигается путем введения различных премий и других поощрительных выплат. Эти выплаты учитывают не предполагаемые затраты труда, как тарифная система, а реальные затраты труда, принесшие тот или иной результат. Этот результат и связывает данного работника с его фактическим отношением к труду. Так как оценки конкретных результатов труда с учетом особенностей каждого предприятия невозможно провести в централизованном порядке, то переменная часть заработной платы составляет сферу локального регулирования, входящего в компетенцию администрации предприятия совместно с местным комитетом профсоюза.

Если рассматривать увязку постоянной и дополнительной частей заработной платы с функциями зарплаты, приведенными выше, то с точки зрения функции зарплаты как источника поста материального благосостояния трудящихся, между этими частями нет существенной разницы. С этой точки зрения безразлично, производит ли работник расходы для воспроизводства своей рабочей силы от заработной платы, полученной в виде тарифной ставки (должностного оклада) или в виде премии.

По-другому обстоят дела с другой, стимулирующей функцией заработной платы. Интенсивность стимулирующего действия и особенно его направление у постоянной и переменной части заработной платы неодинаковы. Эта разница так велика, что именно в этом некоторые экономисты видят единственную причину существования двух форм заработной платы (основной и дополнительной) ¹⁰.

¹⁰ С.С.Дзрасов. Экономические методы управления. М., Изд-во Московского университета, 1969, с.202.

Основная (постоянная) заработная плата из-за своей дифференциации между профессиями, категориями, отраслями, географическими районами в зависимости от условий труда и от трудового стажа, стимулирует в основном:

1) повышение квалификации (обретение профессии, получение более высокого разряда, длительный трудовой стаж по специальности);

2) работу в определенном географическом районе и отрасли народного хозяйства.

Успешность стимулирующего действия постоянной части заработной платы зависит от величины ее дифференциации. Правильная дифференциация основной заработной платы является важнейшим элементом успешного развития экономики нашей страны. К сожалению, в текущем периоде дифференциация заработной платы не самая лучшая, что является и одной из причин проводившегося упорядочения тарифной системы. Умелое корректирование, упорядочение тарифной системы безусловно увеличивает роль основной заработной платы как эффективного стимулятора.

Стимулирующая роль дополнительной заработной платы в настоящее время превышает стимулирующую роль основной заработной платы. Дополнительная заработная плата состоит из премиальных и других поощрительных выплат, основной функцией которых и является быть материальным стимулом. Необходимость премиальных выплат вызвана тем, что некоторые результаты трудовой деятельности очень слабо учитываются в основной заработной плате. По мнению некоторых авторов такие результаты трудовой деятельности, как повышение качества продукции, экономия сырья и материалов, вообще не могут найти отражения в размерах тарифных ставок, окладов или доплат^{II}. Эти результаты действительно очень трудно учитывать в основной заработной плате. Вознаграждением за эти результаты трудовой деятельности являются премии. Премирование — это дополнительное вознаграждение работников

^{II} См., например, Р.З. Д и в ш и ц. Заработная плата в СССР. Правовое исследование. М., "Наука", 1972, с.142-143.

за перевыполнение таких производственных показателей, которые недостаточно стимулируются основной заработной платой. Свою стимулирующую функцию дополнительная заработная плата, как и основная, может выполнять лишь благодаря ее другой функции - возместить основную часть расходов воспроизводства рабочей силы.

Индивидуальное стимулирование тесно связано с коллективным (хозрасчетным) стимулированием. В.И. Ленин писал: "... не на энтузиазме непосредственно, а при помощи энтузиазма, рожденного великой революцией, на личном интересе, на личной заинтересованности, на хозяйственном расчете ... иначе вы не подведете десятки и десятки миллионов людей к коммунизму" ¹². Поэтому очень хорошо, что в последние годы наблюдается как интенсивное, так и экстенсивное развитие премиальных выплат. Если до предыдущего упорядочения заработной платы в 1956/1961 годах в промышленности Советского Союза премии получили примерно 1/3 работников, то после этого их стали получать примерно 2/3 работников. Этот процент постоянно увеличивается и в настоящее время превышает 90 %. Некоторые данные, позволяющие наблюдать за увеличением доли работников, получивших премии, приведены в таблице I.

Наряду с увеличением круга работников, получивших премию, постоянно увеличиваются и суммы премиальных выплат. Кроме того, имеется тенденция роста удельного веса премии в общем заработке работников. Так, в течение 1965-1970 годов в промышленности города Тарту увеличилась доля премий в общей зарплате инженерно-технических работников от 21,2 до 34,4 %, у служащих от 13,5 до 39,4 % и у рабочих - от 8,3 до 16,3 %. Премии инженерно-техническим работникам и служащим выплачиваются только из фонда материального поощрения и поэтому имеют прямую связь с результатами деятельности предприятия.

Увеличение премиальных выплат само собой еще не означает повышения стимулирующего влияния системы оплаты труда. Если нет прямой зависимости между величиной премии и

¹² В.И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 44, с. 151.

Т а б л и ц а I

Соотношение простой и премиальной системы заработной платы в некоторых отраслях промышленности Советского Союза ¹³

Отрасль промышленности	1962		1965		1969	
	Простая заработная плата	Премиальная заработная плата	Простая заработная плата	Премиальная заработная плата	Простая заработная плата	Премиальная заработная плата
Вся промышленность	32,4	67,6	27,8	72,2	18,1	81,9
в том числе						
добыча каменного угля	3,6	96,4	2,3	97,7	1,0	99,0
энергетика	8,1	41,9	4,9	95,1	3,0	97,0
химия и нефтехимия	18,8	82,2	14,5	85,5	9,9	90,1
машиностроение и металлообработка	43,7	56,3	38,2	61,8	29,1	70,9
станкостроение и инструментостроение	48,8	51,2	41,9	58,1	34,9	65,1
приборостроение	53,3	46,7	44,4	55,6	33,5	66,5
легкая промышленность	36,0	64,0	27,6	72,4	11,8	88,2
текстильная промышленность	36,4	60,0	35,7	64,3	17,6	82,4
пищевая промышленность	31,1	68,9	23,1	76,9	9,1	90,9

результатами труда, то она превратится в механическую прибавку, против чего вполне справедливо возражал В.И. Ленин ¹⁴. В практике это все-таки бывает. По данным социологического исследования, проведенного при непосредственном участии автора, ¹⁵ 59,4 % от общего числа рабочих Тартуского ордена

¹³ "Вестник статистики", № 10, 1970, с. 76-94.

¹⁴ В.И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 42, с. 215.

¹⁵ Данные этого исследования смотри подробнее: Состав трудящихся Тартуского ордена Трудового Красного Знамени ремонтно-опытного завода и возможности его оптимального использования при внедрении т.н. Шекинского эксперимента, Тарту, 1972.

Трудового Красного Знамени опытно-ремонтного завода не знали, какую часть от их совокупной зарплаты составляет премия. По данным В.Теллиса, 37 % от общего числа шоферов автотранспортных баз Эстонской ССР не знает, в связи с выполнением каких показателей им выплачивается премия¹⁶. Это все свидетельствует о недостаточной эффективности действующих систем премирования.

Эффективность премиальных выплат во многом зависит от их величины. Мнения авторов по поводу доли премий расходятся, колеблясь от 15 до 50-60 % и больше¹⁷. Для выявления данного вопроса проводились социологические исследования. Но их методика не позволяла выявить оптимального соотношения (обычно интересовались степенью удовлетворенности). Вопросы "Довольны ли Вы соотношением премии и основной зарплаты?" или "Достаточна ли величина премии?" ничего не давали, как и вопросы примерно такого характера: "Целесообразно ли, по Вашему, повысить основную зарплату, но премию оставить при этом прежней?" или "Целесообразно ли, по Вашему мнению, повысить премию, оставляя основную зарплату прежней?" и т.д. Большинство опрошенных предпочитало повышение основной зарплаты ввиду ее гарантированного характера.

В какой-то степени помогают разрешению вопроса об удельном весе премии ответы на вопрос "Каким в целях стимулирования работы должен быть, по Вашему мнению, удельный вес премии в общем размере заработной платы?", заданный рабочим Тартуского ордена Трудового Красного Знамени ремонтно-опытного завода (см. таблицу 2).

Данные таблицы 2 подтверждают, что стимулирующее влияние премии увеличивается с ее ростом. Нижняя граница, у которой начинается очевидное стремление работников получать премию, находится в районе удельного веса премии около 20 %,

¹⁶ В. М. Теллис. Совершенствование премирования работников автомобильного транспорта общего использования (по материалам предприятий ЭССР). Автореферат кандидатской диссертации. Тарту, 1973, с. 22.

¹⁷ См., например: И. Обломская. Некоторые вопросы использования фонда материального поощрения. "Вопросы экономики", 1968, №4, с.133, П.Э. Охин. Собственность и экономические интересы при социализме, М., 1972, с.240 и др.

а премия, составляющая около 40 % заработка, уже является могучим экономическим рычагом. В настоящее время удельный вес премии у большинства категорий работников еще не достигает этого уровня, а составляет по городу Тарту в среднем около 20-25 %.

Т а б л и ц а 2

Стимулирующая роль премии в зависимости от ее величины (по анкетным данным)

Удельный вес премии в заработной плате в %	Число и проценты от всех полученных ответов					
	очень стимулируют		в некоторой степени стимулируют		ни в коем случае не стимулируют	
	число	в %	число	в %	число	в %
до 10	5	1,8	175	64,4	92	33,8
от 10 до 15	6	2,2	223	81,0	46	16,8
от 15 до 20	15	3,5	227	83,0	32	11,5
от 20 до 25	29	10,5	226	83,0	18	6,5
от 25 до 30	68	24,7	190	69,1	17	6,2
от 30 до 35	117	42,5	141	51,3	17	6,2
от 35 до 40	162	58,9	96	34,3	17	6,2
до 50	180	68,5	67	25,3	17	6,2

Увеличение удельного веса дополнительной (переменной) части заработной платы – это значительный резерв повышения действенности стимулирующей функции заработной платы. Для этого нужно одновременно с увеличением удельного веса премии в общей заработной плате совершенствовать и системы премирования. Нельзя допустить превращения премии в механическую добавку. В этом случае увеличение премиальных выплат не приведет к увеличению их стимулирующего влияния.

Some Problems of the Ratio of Constant Part
of Pay to Changeable Part of Pay

Summary

More and more essential influence is exerted on the development of science and engineering by the ratio of the constant part of pay (basic pay) to the changeable part of pay (extra pay) in industry. The above-mentioned ratio has a different influence on the two principal functions of the pay - the compensation of the expenses for the reproduction of manpower and material stimulation.

Starting from the aforesaid functions it is suitable to include into the basic pay the payments on the basis of tariff system and into the extra pay all the bonuses despite of their source (either wages and salaries fund or material stimulation fund).

During the recent years there is observed a considerable rise of the role of bonuses in the Soviet Union industry. Thus in the industry of Tartu during 1965-1970 the role of bonuses in the total pay of the technical staff rose from 21.2 % to 34.4 %, that of employees from 13.5 % to 39.4 % and that of workers from 8.3 % to 16.3 %.

On the data of the questionnaire carried out by the author at various enterprises of Tartu the bonuses begin to exert noticeable stimulative effect only in case their share is 20 % and become highly effective with the share of 40 %.

Besides the amount of the bonus its stimulative effect depends also on the effective use of the bonus regulations which is by now comparatively far from its maximum level.

УДК 658.314.7

Л. Брутус

ОБ ОБЪЕКТИВНЫХ ОСНОВАХ ХОЗРАСЧЕТНОГО
СТИМУЛИРОВАНИЯ

В статье "Рабочая сила при социализме. Полная (интегральная) производительность труда"¹ мы пришли к выводу, что сфера применения нормативной цены производства при социализме не ограничивается ценообразованием и определением сравнительной экономической эффективности капитальных вложений. Мы попытались доказать, что движение нормативной цены производства является важнейшим показателем, отражающим действие закона экономии времени в условиях расширенного воспроизводства товарного продукта.

Более быстрые темпы расширенного воспроизводства при социализме по сравнению с капитализмом повышают значение этого показателя. Этому способствует и то, что при социализме есть полная возможность (и необходимость) для очень существенного улучшения структуры этого показателя. Капиталистическая цена производства, являясь структурным элементом капиталистических производственных отношений, непосредственно отражает необходимость сбережения того или иного частного (индивидуального) капитала, которое не тождественно со сбережением общественного капитала, а тем более — со сбережением времени для общества в целом.

В ряде выступлений и статей мы старались доказать методологическую необоснованность и практическую отрицательность более или менее механического включения прямого (не-

¹ См. "Труды Таллинского политехнического института", № 362, Таллин, 1974.

достаточно модифицированного) аналога капиталистической цены производства в совокупность экономических категорий социализма². Ориентация хозрасчетного механизма (с помощью недостаточно модифицированных показателей прибыли, рентабельности) и показателя приведенных затрат ($C + E_r K$) на такой поверхностный аналог капиталистической цены производства, которая служит непосредственно частному производству, создает такую экономическую ситуацию, когда социалистическое непосредственно общественное производство выступает в неоправданной мере как обособленное производство. Дополнительная, хотя и важная черта социализма — определенная экономическая обособленность в пределах и на основе социалистической общественной собственности — приобретает в конкретном механизме хозяйствования силу и формы проявления, объективно ей не положенные.

Первопричиной такого положения служит, как нам представляется, отставание в развитии теории себестоимости. Эта важная категория социалистического воспроизводства длительное время трактовалась поверхностно-прагматически — как "экономическая категория социалистического производства, выражающая в денежной форме затраты предприятия на производство и сбыт продукции, т.е. издержки социалистических предприятий"³. Подобный подход позволил длительное время недооценивать и даже отрицать категорию себестоимости в колхозном производстве, что не содействовало решению важных задач развития сельского хозяйства.

Поэтому неудивительно, что именно из среды экономистов-аграрников выдвинулись исследователи, которые стали прецедентами более глубокого исследования себестоимости как

² Л. Б р у т у с. Затраты воспроизводства рабочей силы при социализме и ценообразование. В сб. тезисов: Актуальные проблемы воспроизводства и рационального использования рабочей силы. Таллин, 1971, с. 31—34; Л. Б р у т у с. Возмещение затрат простого воспроизводства и их отражение в экономических параметрах. В сб. Рабочая сила и эффективность социалистического производства, "Труды Таллинского политехнического института", № 343, Таллин, 1973, с. 35.

³ Политэкономический словарь. М., Изд. полит. лит., 1972, с. 265; Курс политической экономии, т. П. М., "Экономика", 1970, с. 411; Политическая экономия т. 3. М., "Мысль", 1970, с. 454; Политическая экономия. М., "Экономика", 1969, с. 357, 362; Политическая экономия. М., "Мысль", 1969, с. 198, 199.

экономической категории социализма (В.Г. Венжер, И.Л. Маринко и др.). Они исходили из того, что себестоимость является объективной категорией простого воспроизводства, выражая издержки простого воспроизводства при расширенном воспроизводстве.⁴

Это направление исследования себестоимости получило дальнейшее развитие в работах последних лет, в частности, в трудах А. Фабричнова. Его анализ различных категорий капиталистических издержек производства, выведенных К. Марксом, представляется нам очень четким,⁵ но сделанные при этом некоторые выводы относительно себестоимости при социализме кажутся спорными.

"Выяснение содержания категории "себестоимость" при капитализме, — пишет А. Фабричнов, — позволяет подойти к решению вопроса об определении существа этой категории вообще, т.е. как присущей хозяйствованию предприятий в условиях развитого товарного производства. По нашему мнению, экономическая сущность категории себестоимости вообще состоит в том, что она отражает в денежной форме все текущие расходы (издержки) функционирующего предприятия, возмещение которых необходимо ему для осуществления простого воспроизводства в данных исторических условиях".⁶ И подход, и вывод логичны, они служат надежной основой для анализа структуры себестоимости и при социализме.

При таком анализе важнейшим вопросом методологического порядка станет вопрос о том, что при социализме является первичным — общенародная собственность на средства производства или определенная экономическая обособленность социалистических государственных предприятий. Так как ответ может быть только один — общенародная собственность, то

⁴ См. А. Ф а б р и ч н о в. Себестоимость как экономическая категория социализма. "Экономические науки", 1974, № 2, с. 29-30.

⁵ А. Ф а б р и ч н о в. Издержки производства в экономическом учении К. Маркса. "Экономические науки", 1971, № 8 с. 10-17

⁶ А. Ф а б р и ч н о в. Себестоимость как экономическая категория социализма, с. 29.

экономическая обособленность является лишь необходимой формой ее проявления⁷. Следовательно, такими же формами являются и цена, и себестоимость, и прибыль. Коренное качественное различие этих категорий от капиталистических не может не оказывать влияние на их количественную сторону, на их структуру. Анализ этих различий в структуре себестоимости имеется и в статье А.Фабричного⁸. Дальнейший же анализ самой структуры себестоимости при социализме представляется нам несколько непоследовательным.

Так, А.Фабрично в критикует тех экономистов, которые возражают против учета в себестоимости отчислений на социальное страхование и т.п. и поддерживает постановку вопроса об учете в себестоимости расходов предприятия по централизованным общественным фондам. В то же время он возражает против включения в себестоимость остальной части издержек по образованию общественных фондов потребления для производителей, так как их включение в себестоимость не вытекает якобы из самой сущности себестоимости. А. Комин также возражает против резкого увеличения начислений на заработную плату, "которые затем приведут к соответствующему повышению уровня оптовых цен..". Подобные предложения, по его выражению, "не выдерживают критического анализа с позиции результатов их практической реализации"⁹. Изложенные точки зрения заслуживают пристального внимания, так как и теория (себестоимости), и практика (ценообразования) приводят к одному и тому же выводу.

Но что же является сущностью себестоимости? Ответ А.Фабричного гласит: "Себестоимость является категорией простого воспроизводства. ... Она выражает в денежной форме расходы конкретного предприятия, а не общества в целом..

⁷ Концепцией "рыночного социализма" этот вопрос решается неправильно — первичным считается обособленность предприятий.

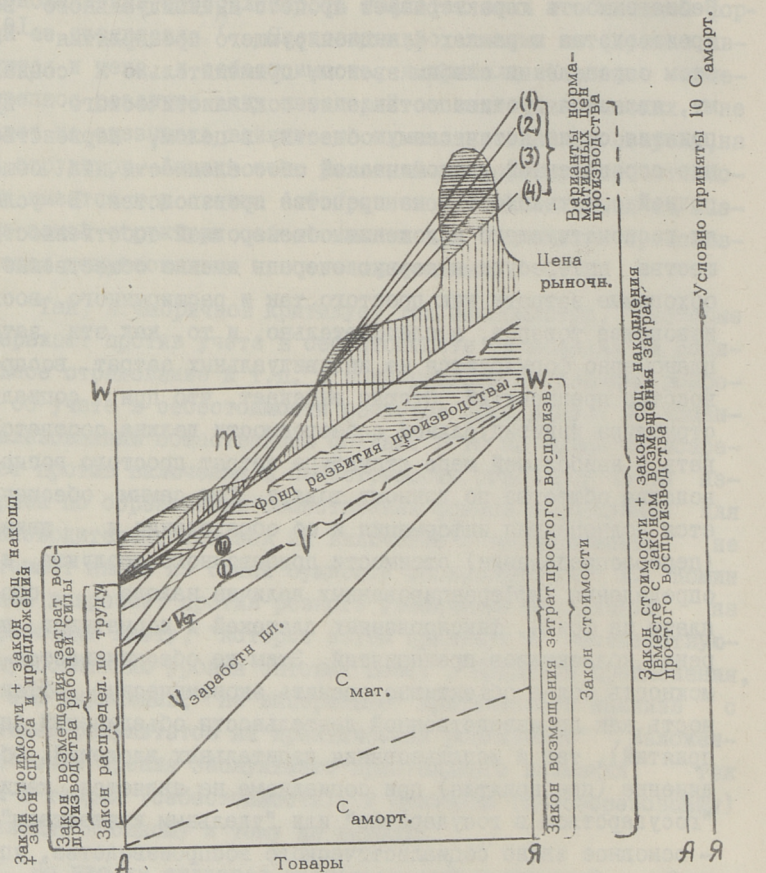
⁸ А.Ф а б р и ч н о в. Себестоимость как экономическая категория социализма, с. 29 и др.



⁹ А.К о м и н. Ценообразование — важный участок экономического управления, "Вопросы экономики", 1974, № 3, с.18.

Себестоимость характеризует процесс индивидуального производства в рамках функционирующего предприятия"¹⁰. В этом определении слабым звеном, применительно к социализму, является противопоставление социалистического предприятия социалистическому обществу в целом, первенствование определенной экономической обособленности над общенародной собственностью на средства производства. В условиях господствующего положения общенародной собственности общества интересуют в первую очередь именно общественно необходимые затраты как простого, так и расширенного воспроизводства товаров, а следовательно, и то, как эти затраты планомерно формируются из индивидуальных затрат воспроизводства предприятий. Отсюда вытекает, что при социализме структура индивидуальной себестоимости должна соответствовать в наибольшей мере структуре затрат простого воспроизводства общества по данному товару. Тем самым обеспечивается полноценная информация и об образовании и движении (перераспределении) стоимости прибавочного продукта, и для определения дифференцированных величин налога с оборота, платы за фонды, фиксированных платежей и нормативов поощрения коллективов предприятий. Этим же обеспечивается возможность более объективно оценить экономическую эффективность как производственной деятельности объединений (предприятий), так и использования капитальных вложений. Объединение (предприятие) при социализме не является каким-то "государством в государстве" или "удельным княжеством", оно — основное звено социалистического воспроизводства, управляемое в интересах всего общества. Но для такого управления необходимо, чтобы важнейшие (сквозные) экономические показатели объединений (предприятий) непосредственно, т.е. без дополнительного громоздкого "перевода" с "языка" объединений на "язык" общества, дали бы полноценную информацию на "языке" (в категориях) общенародной собственности. Приближаться к этому необходимо и возможно.

Итак, представляется непоследовательностью, когда одобряют учет в себестоимости отчислений на социальное страхование и возражают против учета в ней другой части отчислений для образования общенародных фондов потребления

¹⁰ А. Ф а б р и ч н о в. Себестоимость как экономическая категория социализма, с. 29, 30.



-  - Налог с оборота,
-  - Плата за производственные фонды,

(I) - Начисления в общегосударственные общественные фонды потребления (без расходов из централизованного фонда потребления),

(II) - Начисления на расширение основных фондов потребительского назначения,

$V_{ст}$ - Фонд материального поощрения и фонд социально-культурных мероприятий и жилищного строительства,

W - Стоимость товаров ($W_A = \dots = W_{Я}$).

Фиг. 1. Схематическая модель взаимодействия экономических законов при формировании величины рыночных цен.

для производителей товаров. И то и другое относятся к затратам простого воспроизводства по данному товару, а введение соответствующих отчислений для образования всех общегосударственных фондов потребления для производителей позволяет включить их в хозяйственную себестоимость совершенно таким же образом, как это уже делается с отчислениями на социальное страхование. Научно обоснованное решение данной проблемы включает исследование экономической природы одновременных затрат (капитальных вложений), направляемых на расширенное воспроизводство жилищного фонда и других основных фондов потребительского назначения. Часть из этих расходов покрывается из доходов от оплаты труда, входящей в себестоимость произведенной продукции (индивидуальное и кооперативное жилищное строительство и др.). Чем больше численность работающих определенного предприятия, тем больше потребность в основных фондах потребительского назначения. Они — своего рода продукты потребления длительного пользования (см. на фиг. I прямую (4), где данные расходы учтены пропорциональной величиной к заработной плате и включены в себестоимость товаров).

А. Комин упускает из виду, что возможное повышение цен при значительном увеличении начислений на заработную плату на одни товары должно сопровождаться одновременным снижением цен на другие товары (фиг. I, сравн. например, прямые (I) и (4)) и именно на такие товары, которые воплощают достижения технического прогресса, но уровень цен которых, по его выражению "остается еще относительно высоким" (электронная промышленность, радиопромышленность, приборостроение, химическая промышленность)^{II}. Или в области шитья: повышение цен (тарифов) на индивидуальный шитье, который является более трудоемким по сравнению с индустриальным способом изготовления одежды, сопровождается снижением цен на продукцию швейной промышленности и т.д. Но главное в том, что цены при социализме — это планомерно управляемые величины, изменение которых в определенных пределах, устанавливаемых взаимодействием экономи-

^{II} А. К о м и н. Ценообразование — важный участок экономического управления. с.17.

ческих законов, в руках самого общества в лице соответствующих органов социалистического государства. Более точное познание величины общественно необходимых затрат как простого, так и расширенного воспроизводства всех товаров в отдельности не сужает, а расширяет границы экономических маневров и в области планового ценообразования. Мы имеем в виду, что цена отдельного товара в условиях расширенного воспроизводства по величине не совпадает, как правило, с его общественной стоимостью. "Ведь цена, — по выражению К.Маркса, — это стоимость товара (это одинаково относится и в рыночной цене, отличие которой от стоимости не качественное, а лишь количественное, касающееся лишь величины стоимости) в отличие от его потребительной стоимости. Цена, качественно отличная от стоимости, — это абсурдное противоречие"¹².

Итак, если для улучшения соотношения цен различных товаров в данный момент нет возможностей из-за того, что повышение цен одной группы товаров по некоторым веским соображениям не желательно, то действительно нет и возможностей для соответствующего снижения цен на другие товары. Но в дальнейшем с повышением производительности труда появляются возможности для регулирования и снижения цен.

Качество этого регулирования во многом зависит от качества показателя производительности труда, которая должна отразить не только изменения затрат живого, но и овеществленного труда. Только показатель изменения полной (интегральной) производительности труда отвечает в полной мере требованиям, вытекающим из действия закона экономии времени.

Изменение стоимости определенного товара при простом воспроизводстве, а нормативной цены производства при расширенном воспроизводстве следует рассматривать в качестве обратной величины изменения производительности труда. Изменение индивидуальной цены производства отражает измене-

¹² К.Маркс и Ф.Энгельс. Соч., т.25, ч. I, с.389.

ние индивидуальной производительности труда, а общественной (среднеотраслевой) цены производства — изменение общественной производительности труда.

Социалистическая нормативная цена производства должна и при измерении изменений в производительности труда соответствовать социалистическим производственным отношениям. Первейшим условием достижения этой необходимой адекватности является совершенствование только что рассмотренной нами структуры себестоимости товаров. На фиг. I изображена зависимость величин нормативной цены производства от различных способов исчисления себестоимости: (1) используемая в народнохозяйственной практике; (2) от включения в себестоимость всех расходов предприятий на образование фонда материального поощрения, фонда социально-культурных мероприятий и жилищного строительства; (3) дополнительно ко (2) включены в себестоимость расходы на образование общегосударственных общественных фондов потребления (без расходов из централизованного фонда накопления) для производителей товаров; (4) вдобавок к (3) включены в себестоимость и расходы из общегосударственного (централизованного) фонда накопления, предназначенные для расширения основных фондов потребительского характера.

Для выбора наиболее достоверного варианта исчисления величины нормативной цены производства необходимо определить, какой из возможных вариантов исчисления наиболее адекватно отражает полные затраты расширенного воспроизводства по каждому отдельно взятому товару в условиях полного господства производственных отношений социализма. Мы уже попытались объяснить, что более достоверными можно считать варианты (3) и (4), из которых мы на данной стадии исследования склонны дать предпочтение варианту (4), несмотря на то, что он больше других отличается от официально признанного варианта (1), который используется в виде формулы приведенных затрат для определения сравнительной экономической эффективности капитальных вложений, а также служит инструментом действующего ценообразования. Применение варианта (1), по нашему мнению, обуславливает необоснованно резкие отклонения цен и приведенных затрат

от стоимости товаров. Тем самым производства с наиболее современной технологией (индустриальное строительство, комплексно механизированное и автоматизированное, т. е. фондоемкое производство) поставлены в более жесткие экономические условия (из-за завышенных цен и приведенных затрат) в пользу слабомеханизированных (трудоемких) производств (где цены и приведенные затраты занижены). Применение варианта (4) сделало бы возможным и даже необходимым переход к действительно единому нормативному коэффициенту эффективности при снижении его от 0,12 вероятно до 0,08, т.е. до величины применяемого коэффициента приведения ¹³.

Совершенствование структуры нормативной цены производства, т.е. и приведенных затрат и показателя интегральной производительности труда, представляется существенным, но относительно мало изученным поисковым направлением, исследования которого вероятно могут способствовать реализации задачи, выдвинутой XXV съездом КПСС: достичь органического соединения достижений научно-технической революции с преимуществами социалистической системы хозяйства, более широкого развития своих, присущих социализму, форм соединения науки с производством ¹⁴.

Должным образом формируемая нормативная цена производства сделает в принципе возможным использовать ее в качестве основного показателя для измерения реальной динамики действительной эффективности производства хозрасчетных предприятий и объединений. Контролируемое рублем измерение динамики эффективности производства и ее материальное стимулирование на основе изменения интегральной производительности труда поставит хозрасчетные объединения (предприятия) в такие экономические условия, при которых они заинтересованы в улучшении не столько того или

¹³ См. Типовая методика определения экономической эффективности капитальных вложений. М., "Экономика", 1969, с. 12.

¹⁴ См. "Материалы XXV съезда КПСС". М., Политиздат, 1971, с. 57.

инного частного (хотя и важного) показателя, сколько в комплексном повышении всей своей производственно-хозяйственной деятельности. Немаловажно и то, что этот интегральный показатель сохраняет объективность и при изменении как удельного веса кооперированных поставок, так и структуры (номенклатуры) выпускаемой продукции. Более того, он непосредственно содействует развитию экономически рациональных связей, с точки зрения общества, по кооперированию и специализации производства. Словом, то, что выгодно обществу, станет выгодным и хозрасчетному объединению (предприятию) в значительно большей степени, чем в настоящее время, когда возможное неантагонистическое противоречие между планом и рынком (между законами планомерности и стоимости, между общенародной собственностью и определенной экономической обособленностью) не всегда находит оптимальный и безболезненный способ решения существующим конкретным механизмом хозяйствования. Решение данного противоречия в интересах общества административными методами остается половинчатым, если конкретный хозрасчетный механизм его экономически не поддерживает, не стимулирует.

В порядке рабочей гипотезы в последующей части статьи сделана попытка начертить некоторые наиболее общие принципы возможной системы материального стимулирования, основанного на использовании показателя изменения интегральной (полной) производительности труда, исходя из варианта (4) по исключению нормативной цены производства (вариант (3) можно считать его менее последовательной альтернативой).

Норматив начислений на заработную плату, если им охватываются все части и общегосударственных, и централизованных общественных фондов потребления, определяется видимо, величиной не менее 0,3 - 0,4 к соответствующему фонду заработной платы. Научно обоснованное определение этой величины и изучение степени (необходимости) ее региональной или отраслевой дифференциации и будущей динамики требует проведения цикла специальных исследований.

При твердо нормированной совокупной величине этих начислений к фонду заработной платы и включении их (без ка-

кого-либо исключения) в хозрасчетную себестоимость, граница между их общегосударственной частью и хозрасчетной частью должна, как нам представляется, быть эластичной. Но только в определенных, четко фиксированных пределах. Например, гарантированный минимум государственных фондов определяется, скажем, величиной 0,7 от фактического фонда начислений, а децентрализованных фондов величиной 0,05 от суммарной величины планового фонда начислений. Рост фактического фонда заработной платы по сравнению с плановым увеличивает выплаты хозрасчетного звена в общегосударственные фонды, но не увеличивает выделения в хозрасчетные фонды материального стимулирования работников. Гарантированный минимум децентрализованных фондов дает возможность премировать работников, которые при относительно скромной работе коллектива в целом, трудились хорошо. Вся разница между гарантированным минимумом государства и гарантированным минимумом объединения (предприятия) в данном случае поступает государству в форме начислений на заработную плату. И в любых других случаях вся разница между гарантированным минимумом государства и отчислениями в хозрасчетные фонды материального стимулирования поступает государству в такой же форме.

Видимо, необходимо установить верхний предел доли хозрасчетных фондов материального стимулирования в суммарном фонде начислений в общественные фонды потребления. Если, к примеру, предельная величина этого норматива 0,25 от планового суммарного фонда начислений, то можно установить ограничение, что в случае применения этого норматива (как и любого другого) должна быть обеспечена неприкосновенность гарантированного минимума, выделяемого государству, т.е. 0,7 части от суммарного фактического фонда начислений.

Если же оказывается, что эта граница еще недостаточно эластична для обеспечения достаточной материальной заинтересованности коллективов в достижении очень высоких результатов, то можно взвесить приемлемость несколько модифицированных вариантов. Например, ту часть начислений в фонд материального поощрения, которая превысит предельно допустимую величину, можно перевести в фонд социально-культурных мероприятий и жилищного строительства, т.е. оставить

Все же хозрасчетному звену (в полном или сокращенном объеме, принцип сокращения можно применить и к сверхпределным начислениям, непосредственно назначенным для формирования фонда социально-культурных мероприятий и жилищного строительства).

Но, возможно, стоит взвесить и другое альтернативное решение — передачу этих сверхпределных частей начислений (полностью или частично) в распоряжение исполкомов местных советов для финансового обеспечения планов социального развития городов и поселков, с учетом удовлетворения интересов коллективов соответствующих предприятий.

При такой системе материального стимулирования, нацеленной на повышение интегральной производительности труда, важнейшее значение приобретает возможность самофинансирования технического развития производства. Для этого имеются средства фонда развития производства. Соединение в этом фонде части амортизационных отчислений, отчислений от прибыли и выручки от реализации выбывшего и излишнего имущества, числящегося в основных фондах, можно считать весьма удачной хозрасчетной формой. Отчисления от прибыли в этот фонд, величина которых зависит от экономической эффективности работы хозрасчетного коллектива, т.е. от умелого использования средств фонда развития производства, должны быть, как минимум, такими по величине, чтобы за счет фонда развития можно было бы заменить изношенное оборудование. Отчисления сверх этого минимума обеспечивают хорошо работающему коллективу возможность за счет самофинансирования модернизировать производство.

Отчисления от прибыли в фонд развития производства отличаются от начислений на заработную плату тем, что их не включают в себестоимость. Это несмотря на то, что значительная доля их используется для простого воспроизводства основных производственных фондов. Расходы простого воспроизводства основных фондов уже включены в себестоимость продукции в виде амортизационных отчислений. Во втором (повторном) включении их в себестоимость нет необходимости.

При системе оптовых цен предприятия, несовпадающих с общественными нормативными ценами производства, представ-

ляется более обоснованным, более справедливым с точки зрения равных экономических условий хозрасчетной деятельности, чтобы нормативы отчисления от прибыли в фонды развития производства устанавливались бы в долях не от балансовой, а от расчетной прибыли. Но и при этом нормы платы за производственные фонды должны, по сравнению с действующими нормами, быть больше дифференцированы (см. фиг. I), а сфера применения фиксированных платежей существенно расширена.

Наиболее подходящим в качестве основного фондообразующего показателя и для отчислений от прибыли в фонд развития производства представляется тот же показатель роста (снижения) интегральной производительности труда. Ведь "... уменьшение общего количества труда, входящего в товар ... должно служить существенным признаком повышения производительной силы труда при любых общественных условиях производства. В обществе, в котором производители регулируют свое производство согласно заранее начертанному плану производительность труда безусловно измерялась бы этим масштабом" ¹⁵

Есть основание предполагать, что при описанной системе хозрасчетного стимулирования целевое использование средств фонда развития обеспечивается самим механизмом стимулирования, т.е. хозрасчетными методами управления и регулирования воспроизводства. Не всеобъемлющий и при этом дорогой механизм административного контроля и регулирования, усиления которого сейчас требуют, ¹⁶ не в состоянии гарантировать оптимальных решений в этой сфере массовых индивидуальных явлений.

На третьей сессии Верховного Совета СССР (1971 год) А.Н.Косыгин определил роль фондов стимулирования следующими словами: "Главное назначение этих фондов - стимулирование роста производительности труда, внедрения новой

¹⁵ К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т.25, ч.1, с.287.

¹⁶ См. напр. Н. Козлов. Фонд развития производства и пути его совершенствования. "Вопросы экономики", 1972, № 11, с. 62.

техники, повышения качества продукции, и они должны быть целеустремленно использованы прежде всего по этим направлениям" ¹⁷.

Признание ведущей роли показателя интегральной (полной) производительности труда не означает игнорирования других, более частных показателей. По нашему мнению следует сильно стимулировать повышение качества продукции, и, во многих случаях, увеличение выпуска (реализации) продукции.

Мы также сознаем, что внедрение показателя интегральной производительности труда требует решения еще ряда сложных вопросов как в учетно-техническом, так и в экономическом плане. Но эти трудности, как мы надеемся, не являются непреодолимыми в век электронно-вычислительной техники и крупных коллективных исследований.

L. Brutus

On Objective Bases of Self-financing Stimulation

Summary

It is an analysis of the index of integral labour productivity (resp. normative production price, resp. reduced input).

There is reported about the main features of a self-financing stimulation system, which is based on dynamics of the integral labour productivity.

¹⁷ А.Н.К о с и г и н. О государственном пятилетнем плане развития народного хозяйства СССР на 1971-1975 годы и о государственном плане развития народного хозяйства СССР на 1972 год. "Правда" от 25 ноября 1971 года.

УДК 336.77:658.314.7

Е. Лоов

РОЛЬ КРЕДИТА И КРЕДИТНОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ

Для того, чтобы более полно раскрыть роль и стимулирующее значение кредита, надо прежде всего рассмотреть причины, порождающие необходимость в кредите в условиях социалистического хозяйствования.

Необходимость в кредите, как вообще в любой экономической категории, обусловлена причинами объективного характера. Кредит — категория стоимостная (денежная). Наиболее тесно кредит связан с денежным хозяйством. К.Маркс писал: "Так называемое кредитное хозяйство само есть лишь форма денежного хозяйства, поскольку оба обозначения выражают функции обмена или способы обмена между самими производителями" ¹.

Однако наличие денег и денежного хозяйства — только общая причина, предпосылка, вызывающая необходимость в кредите при социализме. Можно, например, предположить, что и в условиях товарно-денежных отношений мог бы существовать только бюджетный метод нацеления народного хозяйства денежными средствами. Стало быть, нельзя ограничиваться лишь общей аргументацией, а надо определить и специфические причины необходимости в кредите.

Необходимость в кредите связана прежде всего с хозяйственным методом работы социалистических предприятий. Ведь объектом кредита, вступающим с банком в кредитные отношения, может быть только обособленное предприятие,

¹ К.Маркс и Ф.Энгельс. Соч., т. 24, с. 132.

ведущее свою производственную и коммерческую деятельность самостоятельно. Кредитору должен противостоять займополучатель, владеющий средствами производства и имеющий денежные доходы, поскольку ни один кредитор не согласится выдать кредит не видя более или менее реального источника его погашения. Таким образом, хозрасчет является специфической причиной существования кредита в условиях социализма.

Наличие товарного производства и хозрасчетная его организация предполагают авансирование денежных средств, за счет которых предприятия приобретают вещественные элементы средств производства, являющиеся при социализме товарами. Следовательно, первоначальной стадией кругооборота производственных фондов в социалистическом обществе является авансирование денежных средств (акт Д-Т). Авансированные средства возвращаются предприятию по завершению кругооборота, т.е. после реализации готовой продукции и смены товарной формы на денежную (акт Т-Д). На первый взгляд может показаться, что нацеление хозрасчетных предприятий основными производственными фондами и собственными оборотными средствами должно само по себе обеспечить бесперебойный ход процесса реализации товаров, ибо при социализме кругообороту производственных фондов народного хозяйства присущ планомерный характер.

Для бесперебойного хода процесса реализации товаров в масштабе всего народного хозяйства индивидуальные кругообороты фондов предприятий должны были бы совпадать во времени. У отдельного предприятия момент купли товаров должен был бы совпадать во времени с моментом реализации продукции и поступлением денежной выручки. Однако такое совпадение фактически не имеет места, несовпадение более характерно, чем совпадение. Это связано, прежде всего, с различиями в длительности времени производства и, следовательно, с различиями в длительности кругооборота фондов у отдельных предприятий и отраслей. К. Маркс по этому поводу писал: "Один вид товара требует более длительного, другой — более короткого времени для своего производства. Производство различных товаров связано с различными временами года. Один товар рождается у самого своего рынка,

другой должен совершить путешествие на отдаленный рынок. Поэтому один товаровладелец может выступить в качестве продавца раньше, чем другой выступит в качестве покупателя" ².

Факторы, оказывающие влияние на различия в скорости кругооборота фондов отдельных предприятий, многообразны. Их можно было бы подразделить на факторы, носящие относительно стабильный, и на факторы, носящие преходящий характер.

К первым относятся, например, различия в технологическом процессе, отдаленность от сырьевых баз и рынков сбыта, сезонность производства и заготовки сырья и т.д. Эти факторы, носящие преимущественно объективный характер, связаны (в основном) с достигнутым уровнем развития производительных сил и с территориальным размещением производства, вследствие чего их стабильность лишь относительна.

К факторам, носящим преходящий характер, относятся прежде всего неполадки в материально-техническом снабжении предприятий, влекущие за собой изменения в сроках и объемах поставок сырья, материалов, топлива и т.п., что в свою очередь приводит к отклонениям фактических остатков товарно-материальных ценностей от плановых. К этой группе факторов относятся, далее, транспортные затруднения, приводящие к нарушению сроков реализации продукции, в связи с чем у предприятий возникают сверхплановые остатки готовой продукции. И, наконец, изменение производственной программы, перевыполнение плана, неплатежи поставщиков и т.п. также вызывают отклонения фактического кругооборота фондов от планового.

С народнохозяйственной точки зрения преходящим факторам не присущ непосредственно объективный характер — они возникают главным образом под влиянием субъективных действий (качество планирования, руководства, деятельность предприятий-покупателей и т.п.). Однако возникновение этих

2

К. Маркс и Ф.Энгельс. Соч. т.23, с. 146.

факторов от работы отдельного предприятия, как правило, не зависит и поэтому они по отношению к нему носят объективный характер.

Эти столь разнообразные факторы приводят, однако, к равнозначным результатам, а именно к дополнительным потребностям в денежных средствах, возникающим вследствие увеличения запасов товарно-материальных ценностей. Безотнositельно к тому, возникли ли эти потребности под влиянием постоянных или преходящих факторов, они должны быть удовлетворены — в противном случае может нарушиться нормальный (бесперебойный) ход всего производственного процесса.

Наделение предприятий денежными средствами при социализме осуществляется, как известно, главным образом методом бюджетного финансирования, т.е. путем предоставления средств предприятиям в безвозвратном порядке. Бюджетное финансирование применимо для покрытия постоянных нужд предприятия. Однако применять этот метод для покрытия временных потребностей народного хозяйства экономически нецелесообразно, так как это привело бы к замораживанию, и тем самым, к закреплению оборачиваемости денежных средств. Временные потребности должны удовлетворяться путем временного предоставления денежных средств, на условиях возвратности, т.е. путем выдачи предприятиям кредита. Таким образом, специфической причиной существования кредита при социализме являются особенности кругооборота производственных фондов народного хозяйства. Причем следует иметь в виду, что в результате несовпадения во времени индивидуальных кругооборотов фондов предприятий, они не только временно нуждаются в дополнительных денежных средствах, но в определенные периоды располагают и свободными денежными средствами, которые становятся ресурсами кредитования.

Существование кредита вызывает, в свою очередь, необходимость в ссудном фонде, отличительной чертой которого при социализме является его планомерный характер.

Кругооборот ссудного фонда социалистического государства всецело связан с кругооборотом производственных

фондов хозяйственных предприятий. Он начинается с отчуждения стоимости (суммы денег) со стороны банка социалистическому предприятию, с условием возврата этой стоимости в определенный срок и с процентами (акт Д-Д). Вторая стадия кругооборота ссудного фонда — это Д-Т: приобретение социалистическим предприятием вещественных элементов средств производства. Далее следует процесс производственного потребления средств производства (П) и создания новой стоимости. По завершении процесса производства происходит реализация товара (Т'-Д') и за счет полученной выручки возврат банку кредита с процентами (Д'-Д_Г).

Развернутая фигура кругооборота ссудного фонда социалистического государства имеет, следовательно, следующий вид:

$$Д - (Д-Т \dots П \dots Т' - Д') - Д_{Г}$$

Развернутая фигура кругооборота ссудного фонда позволяет сделать вывод о производительном использовании кредита при социализме: ведь кредит проходит наравне с собственными средствами предприятий весь кругооборот производственных фондов народного хозяйства. (Разумеется существуют и виды кредита, обслуживающие только процесс смены форм стоимости: Т-Д и Д-Т).

Тесная связь кредита с кругооборотом производственных фондов во многом определяет особенности его роли и функций в условиях социализма.

Роль экономической категории — это те конкретные результаты, к которым приводит реализация ее функций в реальных условиях общественной жизни. Таким образом, вскрывая роль экономической категории, мы должны рассмотреть, во-первых, ее функции и, во-вторых, реальные условия общественной жизни. Функции экономической категории объективно обусловлены: экономическая категория должна выполнять функции, которые удовлетворяют те или иные потребности общества (последние, собственно говоря, и вызывают к жизни данную экономическую категорию). Поэтому функции экономической категории, в т.ч. и кредита, не подвержены коренным изменениям (изменяется, конечно, их социально-

экономическое содержание), Так, кредит выполняет функцию перераспределения временно свободных денежных средств социалистического общества и функцию создания кредитных орудий обращения и экономии наличных денег.

Иначе обстоит дело с условиями общественной жизни: они меняются вместе с процессом развития производительных сил и производственных отношений и вместе с ними подвержены значительным изменениям и роль экономической категории. Изменение и развитие роли экономической категории вызвано объективными экономическими процессами и связано с изменением степени, форм и методов реализации ее функций на том или ином конкретном этапе развития социалистического общества.

Отличительная, характерная особенность роли кредита при социализме — это экономическое воздействие, оказываемое кредитом на хозяйственные предприятия. Есть основания утверждать, что экономическое воздействие кредит оказывает во всех своих проявлениях, во всех своих функциях. Именно поэтому оказание экономического воздействия и относится к роли кредита. Такая тесная, неразрывная связь кредита с экономическим воздействием вытекает из его экономических признаков — возвратности и платности. Однако степень и диапазон экономического воздействия, которое оказывает кредит, а вместе с тем и роль кредита, различны на отдельных этапах социалистического строительства. И, действительно, анализ развития кредита в СССР (этот вопрос детально рассмотрен в монографиях М.Атлас)³ показывает, что повышение роли кредита тесно связано со степенью использования в социалистической экономике других стоимостных категорий и инструментов в целях оказания экономического воздействия на деятельность предприятий. Кредит не может оказывать воздействие "в одиночку", а должен органически войти в

³ См. М. А т л а с. Развитие Государственного банка СССР. М., Госфиниздат, 1958.
Развитие банковских систем стран социализма. М., "Финансы", 1967.
Кредитно-денежная система СССР. М., "Финансы", 1967.

комплекс воздействующих на деятельность предприятий стоимостных категорий. Только в этом случае воздействие будет действительно "действенным", т.е. ощутимым и результативным. Как известно, экономическая реформа как раз предусматривает широкое использование стоимостных категорий, экономическое стимулирование деятельности предприятий, переход на полный хозяйственный расчет. Поэтому в настоящее время повышается роль кредита в социалистической экономике. При этом повышение роли кредита в современных условиях означает не только и не столько расширение кредитных связей банков с народным хозяйством и рост объема кредитных вложений, сколько использование кредита именно для экономического воздействия на деятельность предприятий.

Возросшая роль кредита привела, однако, и к неправильным его толкованиям. Дело в том, что наметилась тенденция чрезмерного восхваления кредита, его чуть ли не объявляют панацеей от всех бед. Это несообразно, однако, с марксистским учением о кредите. Маркс и Энгельс подвергли критике мелкобуржуазные представления о чудодейственной силе кредита. Кредит выполняет свои специфические функции и роль. Задача в том, чтобы суметь по возможности более полно и целесообразно реализовать их. А возлагать на кредит не свойственные ему функции и задачи — неправомерно, не приводит к желаемым результатам и априорно обречено на неудачу.

Экономическое воздействие, оказываемое кредитом (разумеется, при условии обоснованного и умелого использования всего кредитного механизма) связано с тем, что в кредите платность вложений сочетается с их возвратностью и поэтому кредитный метод нацеления народного хозяйства денежными средствами в большей степени соответствует сущности и принципам хозяйственного расчета, чем безвозвратное бюджетное финансирование. Возвратность и платность кредита воздействуют, далее, на ускорение оборачиваемости как заемных, так и собственных средств предприятий, и создают экономическую заинтересованность в быстрейшей окупаемости вложений.

Однако возвратность и платность сами по себе не исчерпывают экономического воздействия кредита или кредитно-

го стимулирования деятельности предприятий. Большую роль в кредитном стимулировании, в его действенности, играют величина платы за кредит, формы и дифференциация кредитных отношений.

Величина платы за кредит зависит от ставок ссудного процента. Сейчас кредит обходится предприятиям зачастую дешевле, чем собственные средства. Так, средняя плата за фонды составляет 6 %, а ставки ссудного процента колеблются от 2 до 10 % годовых. Это раскрывает известный простор для необоснованного "маневрирования" денежными средствами. Доля платы за кредит в прибыли предприятий так невелика, что не может оказать действительного влияния на предприятия. Отчисление свободного остатка прибыли в бюджет снижает также действие платы за кредит: строго говоря, предприятию все равно, отчислять ли банку процент за кредит или в бюджет свободный остаток прибыли (увеличение процента только уменьшает свободный остаток прибыли). Все это приводит к сужению стимулирующей роли ссудного процента, и вместе с тем кредита как такового.

Ссудный процент почему-то принято отождествлять с платой за кредит. На самом деле понятие ссудного процента шире: он включает в себя и плату за денежные средства, хранящиеся на счетах в банке. За денежные средства предприятий, которые они хранят в банке, им ссудного процента не платят. Это не только противоречит принципам полного хозяйского расчета, но и снижает заинтересованность предприятий в эффективном использовании своих свободных денежных средств. Если бы банк выплачивал предприятиям ссудный процент (по ставке, которая сделала бы этот вид дохода для предприятия ощутимым), то предприятие стояло бы перед выбором, куда помещать свои деньги. В данном случае ссудный процент определял бы нижний уровень выгодности вложений. Есть основания предполагать, что в этих условиях отпала бы необходимость в административном давлении на предприятия для привлечения денежных средств в Госбанк (отпала бы и необходимость в осуществлении контроля над соблюдением кассового лимита).

Форма кредитных отношений зависит во многом от вида ссуды и от порядка кредитования.

Сейчас широко распространено кредитование по обороту, причем цель этого вида кредита — стимулировать ускорение кругооборота средств в народном хозяйстве. Ссуды по обороту носят характер платежного кредита: банк оплачивает платежные требования поставщиков кредитуемого предприятия. Однако на деле такой порядок кредитования превратил платежи во многом в формальный акт и не содействует повышению материальной ответственности за поставки.

Выше мы говорили о факторах, вызывающих необходимость в существовании кредита и носящих преходящий характер. Сейчас временные внеплановые потребности в денежных средствах возникают у предприятий в силу многообразных, в большинстве случаев не зависящих от них обстоятельств (просчеты в планировании и руководстве, неполадки в организации снабжения, транспортные затруднения, неплатежи покупателей продукции и т.п.).

Когда преобладали административные методы руководства предприятиями, выдача кредитов при временных финансовых затруднениях была строго регламентирована, техника оформления кредитов излишне усложнена и процесс выдачи кредитов затянут. Кредитная помощь зачастую приходила с опозданием, когда острая нужда в ней уже миновала.

Переход к экономическим методам руководства народным хозяйством и более широкое применение экономических мер воздействия потребовали существенного расширения кредитных связей, введения новых (и известной трансформации старых) видов кредита. При этом большое внимание было уделено тому, чтобы смягчить финансовые затруднения, возникшие не по вине предприятия. Принято считать, что выдача ссуды в таких случаях является кредитной льготой. С этим трудно согласиться: просто кредит дает возможность предприятиям, попавшим в тяжелую экономическую ситуацию не по своей вине, продолжать нормально свою деятельность. При этом предприятие еще должно и платить за плохую работу другого предприятия или руководящей организации: уплачивать банку хоть и небольшую, но все же определенную плату за кредит. Виновное же предприятие материальной ответственности не несет: выплата неустойки так невелика, что не приносит дохода получателю и практически не увеличивает расходов плательщика. Плановые и ру-

квоцующие органы за свои "грехи" вообще ничего не платят.

Нет основания считать кредитной льготой и отсрочку погашения кредита, необходимость в котором возникла по аналогичным причинам. Так называемые "льготные кредиты" выдаются и в случаях, когда предприятие временно отстает с выполнением плана реализации и прибыли из-за транспортных затруднений, прекращения отгрузки продукции неаккуратным плательщикам и при недостатке собственных оборотных средств, образовавшемся по независящим от предприятия причинам. Таким образом, кредитные льготы направлены сейчас главным образом на смягчение тяжелых финансовых ситуаций, в возникновении которых предприятие не повинно. Такое положение, разумеется, снижает действенность кредитных льгот, их значимость в глазах кредитруемых предприятий.

Вторая сторона кредитного стимулирования — кредитная санкция. Кредитная санкция — это мера воздействия, применяемая банком в процессе кредитования в случаях, когда предприятие по зависящим от него причинам систематически не выполняет основные плановые показатели и в результате этого нарушает кредитную и расчетную дисциплину. Цель санкций — воздействовать на предприятие в сторону улучшения его деятельности. Эффективность санкции зависит от того, способствует ли их применение действительно улучшению работы предприятия. Поэтому банк к применению санкций должен подходить крайне осторожно. Прежде чем вынести решение о применении санкции необходимо выяснить причины, нарушившие деятельность предприятия; только глубокое и всестороннее изучение и вскрытие этих причин может служить основанием для санкции. Если причина, приведшая к возникновению трудностей, не может быть устранена предприятием или вышестоящим органом — санкция эффекта не даст, а, наоборот, еще усугубит трудности. Поэтому необоснованно применяемая санкция не только не приносит пользы, а может принести и вред.

Если предприятие, и без того не располагающее в достаточном объеме средствами, лишается еще и заемных, то оно практически продолжать свою деятельность не может. Если банк прекращает кредитование, вышестоящая организация восполняет предприятию этот недостаток. Такое восполнение страдает двумя пороками: во-первых, безвозмездное и бесплатное покрытие

недостатка средств ("подарок сверху") вообще не стимулирует рациональное использование оборотных средств, и, во-вторых, покрывается—то этот недостаток обычно за счет средств, изъятых у хорошо работающих предприятий. Это — грубейшее нарушение хозрасчета, ибо в конце концов в выигрыше оказывается то предприятие, которое работало плохо, а в проигрыше — хорошо работающее предприятие. Чтобы устранить такую несуразность, предусмотрено, что предприятие получает кредит на временное восполнение недостатка собственных оборотных средств и, следовательно, "проеденные" предприятием собственные оборотные средства должны быть восстановлены и уплачена также плата за кредит.

Весьма важно, чтобы вышестоящая организация принимала действенные меры для устранения недостатков в работе подчиненного предприятия. Причем это должно осуществляться не за счет финансов другого, хорошо работающего предприятия, а путем устранения помех в работе данного предприятия.

Нам представляется, что в будущем кредитное стимулирование должно претерпеть ряд изменений. Когда совершенствуется качество планирования и руководства, будут устранены неполадки в системе материально-технического снабжения и в транспортном обслуживании предприятий — многие "объективные" причины плохой работы предприятий канут в прошлое. Финансовая ситуация предприятий будет тогда зависеть в основном от эффективности его собственной деятельности. Кредит будет браться и выдаваться с учетом действительной результативности всех вложений: собственных средств и кредита. Кредитное стимулирование будет тогда направлено на оказание действительных льгот: выдачи дополнительных кредитов на эффективные вложения в производственные фонды, отсрочка погашения кредита в случае внепланового проведения мероприятий по освоению новой продукции или выпуску продукции повышенного качества. Основной акцент кредитных льгот будет ставиться на стимулировании улучшения деятельности предприятия в результате его собственных усилий.

The Role of Credit and Credit Stimulation

Summary

In the article the necessity for credit in a socialist society is observed. The reasons causing the necessity for credit are connected with the peculiarities of the turnover of the productive funds. The turnover speed of funds of the enterprises is different and therefore the individual turnovers within the limits of national economy do not coincide. The speed of individual turnovers is influenced by the factors of stable character and by the factors of unstable character. The role of credit lies in its stimulative character and therefore it is rightful to talk about the credit stimulation of enterprises. At present, in the period of developed socialism the radius of credit stimulation is widening. Credit stimulation has two poles - credit facilities and credit sanctions. Their application under present conditions is observed in the article. Also the loan percentage has a stimulative effect on the activity of enterprises.

УДК 331.81

К. Кулли

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВНЕРАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ ТРУДЯЩИХСЯ И
ПРОБЛЕМА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ТРУДА

Развитие человеческого общества неразрывно связано с фактором времени. Общий фонд времени населения, пропорции распределения его на рабочее и вне рабочее время, распределение рабочего времени по отраслям и степень интенсивности его использования, структура вне рабочего времени и доля свободного времени в нем¹ — все это проблемы, от которых зависит экономический потенциал страны, уровень благосостояния трудящихся и характер условий всестороннего и гармонического развития личности.

Сдвиги в бюджете времени населения являются, с одной стороны, зеркалом экономического и вообще воляческого общественного развития. С другой стороны, рациональное использование совокупного фонда времени — это один из основных факторов роста экономической и социальной эффективности общественного труда; значимость этого фактора подчеркнута и в решениях XXIV съезда КПСС. Таким образом, трудно переоценить ту роль, которую комплексный научный подход к проб-

¹ В литературе можно встречаться с различными толкованиями категорий свободного и вне рабочего времени. Нередко эти понятия отождествляются, что по нашему мнению, нельзя считать правильным. Мы придерживаемся точки зрения, что вне рабочее время — это весь фонд времени за вычетом рабочего времени, величина которого обусловлена нормальной длительностью рабочего дня, а также сверхурочной работы. Во вне рабочее время входит и свободное время, являющееся лишь той ее частью, которая используется для отдыха, учебы, любительских занятий, общественной деятельности и т. д. (см. Г. А. П р у ж е н с к и й. Проблемы рабочего и вне рабочего времени. М., "Наука", 1972, с. 263).

лемам бюджетов времени населения играет в выявлении практических резервов экономического и социального роста, а также в изучении общих закономерностей продвижения развитого социалистического общества к коммунизму.

В изучении бюджета времени населения нашей страны уже в течение ряда лет накоплен значительный опыт. Систематическим исследованиям бюджетов времени было положено начало академиком С.Г. Струмилиным еще в первой половине 20-х годов². Хотя в некоторое время такие исследования под влиянием как объективных, так и субъективных факторов не проводились, с 1958 года они были возобновлены.

К настоящему времени сформировались многие творческие группы, занятые изучением бюджетов времени в различных городах и районах страны. Довольно подробно разработана методика обследования бюджетов времени, выявлен ряд закономерностей использования общего фонда времени, сформулирован ряд важных социально-экономических выводов³.

На основе исследований разработаны и определенные практические рекомендации. Но их роль в решении актуальных проблем коммунистического строительства, к сожалению, еще совсем недостаточна. Главные причины этого кроются в том, что: а) в практике используется только незначительная часть информации, полученной в ходе обследований бюджетов времени, так как не разработана методика их более полного использования; б) нынешняя система обследований бюджетов времени дает довольно подробные данные о структуре затрат времени отдельных социально-демографических групп вообще. Однако существующая система обследований в большинстве случаев не позволяет проанализировать особенности структу-

² См. С.Г. Струмилин. Проблемы экономики труда. Избр. произв. т. 3, М., "Наука", 1964.

³ См. например Г.А. Пруценок и др. Время и труд. М., "Мысль", 1965; В.Т. Кряжев. Внеурочное время и сфера обслуживания. М., "Экономика", 1966; В.Т. Патрушев. Время как экономическая категория. М., "Мысль", 1966; Б.А. Грушин. Свободное время. Актуальные проблемы. М., "Мысль", 1967; Бюджет времени и социально-экономическое планирование. Новосибирск, 1969; П.И. Сурин. Эффективность использования бюджета времени. Киев., "Наукова думка", 1970; Бюджет времени городского населения. М., "Статистика", 1971 и др.

ры затрат времени и вместе с тем не вскрывает причины сложившейся структуры затрат времени в разрезе отдельных трудовых коллективов, отраслей народного хозяйства и регионов. Это значительно снижает ценность данных этих обследований.

Сказанное относится прежде всего к исследованию структуры внеабочего времени населения, так как до сих пор проблемам рабочего времени уделялось гораздо больше внимания, чем исследованию внеабочего времени. Это касается как научных исследований, так и практических наблюдений. Например, в Эстонской ССР вопросы структуры затрат времени в пределах установленного рабочего дня и эффективности использования рабочей силы в процессе производства исследовались на многих предприятиях и в отраслях. Но в то же время по внеабочему времени имеются только единичные исследования.

Большинство планов социального развития производственных коллективов составлены тоже без учета сложившейся структуры затрат внеабочего времени членов коллектива.

Известно, однако, что внеабочее время в СССР занимает около трех четвертей общего недельного фонда времени взрослого человека. Поэтому трудно переоценить роль, которую в развитии человека (как главной производительной силы общества) играет структура затрат внеабочего времени, в особенности свободного времени.

Вопрос о роли свободного времени необходимо рассматривать с двух сторон, учитывая при этом диалектическую связь и взаимодействие между рабочим и свободным временем.

С одной стороны, повышение производительности общественного труда на основе достижений научно-технической революции является основной предпосылкой для увеличения свободного времени. Можно вполне согласиться с теми авторами, которые утверждают, что при социализме закон экономии времени проявляется не только в повышении производительности труда, но и в увеличении свободного времени и в улучшении его использования для удовлетворения растущих материальных и социальных потребностей, т.е. закон экономии времени конкретизируется в действии двух законов: законе роста произ-

водительности труда и законе роста свободного времени и улучшения его использования⁴. Так как объем свободного времени, которым располагает общество, является закономерным показателем общественного прогресса, то по мере дальнейшего продвижения социалистического общества по пути научно-технической революции к коммунизму, все большую актуальность приобретает тезис К.Маркса о том, что в коммунистическом обществе "мерой богатства будет отнюдь уже не рабочее время, а свободное время"⁵.

С другой стороны, увеличение свободного времени — это не только результат повышения производительности труда. Именно свободное время, характер его использования определяют развитие человека, его способностей и творческих сил и поэтому оно, в свою очередь, оказывает большое влияние на эффективность использования рабочего времени. Характеризуя эту взаимосвязь, К.Маркс писал: "Сбережение рабочего времени равносильно увеличению свободного времени, т.е. времени для полного развития индивида, которое само, в свою очередь, как величайшая производительная сила обратно воздействует на производительную силу труда"⁶.

Свободное время можно увеличить путем сокращения рабочего времени или путем улучшения структуры вне рабочего времени. Несмотря на то, что оба эти пути тесно связаны между собой, конкретный механизм их использования совсем неодинаковый. Если объем и структура затрат рабочего времени непосредственно определяется обществом и поддается планированию, то структуру затрат своего вне рабочего времени каждый индивид определяет сам, исходя из своих интересов, материальных условий, ценностной ориентации и т.д. Структура затрат вне рабочего времени подчиняется планированию только косвенно, прежде всего через планомерное изменение материальных и культурно-бытовых условий жизни членов общества.

⁴ В.И. Болгов. Бюджет времени при социализме. М., "Наука", 1973, с. 211, 212.

⁵ К. Маркс и Ф.Энгельс. Соч. т. 46, ч. II, с. 217.

⁶ К. Маркс и Ф.Энгельс. Соч., т.46, ч. II, с. 221.

Нельзя согласиться с авторами, которые видят путь к увеличению свободного времени в первую очередь в планомерном сокращении рабочего времени.⁷ Правда, в дальнейшем свободное время будет безусловно в определенной мере увеличиваться и в результате сокращения рабочего времени. Но в настоящее время эти возможности крайне ограничены. Во-первых, это потому, что еще не достигнуто изобилие материальных и культурных благ, и сокращение рабочего времени привело бы сейчас к сужению материальных предпосылок для целенаправленного проведения свободного времени и роста благосостояния трудящихся. Во-вторых, сокращение рабочего дня усугубило бы различия в продолжительности свободного времени отдельных социально-демографических групп, так как относительно больше выиграли бы те группы, которые и сейчас располагают наибольшим свободным временем (мужчины, бездетные и т.д.).

Главный путь увеличения свободного времени в настоящее время — это развитие материальных и культурно-бытовых условий общества с таким расчетом, чтобы создать населению максимальные возможности для рационального распределения вне рабочего времени. Это требует научно обоснованного распределения и перераспределения общественного труда между отраслями производства и сферами деятельности людей.

На современном этапе развития вопросом первостепенной важности является оптимизация соотношения трудовых затрат общества между производственной сферой и сферой услуг, так как достигнутый уровень развития последней заметно отстает от требований сегодняшнего дня, что отрицательно влияет на бюджет вне рабочего времени населения. Данные таблицы I свидетельствуют о том, что затраты на различные хозяйственно-бытовые цели достигают высокого удельного веса в бюджете работников исследованных предприятий. Особенно это проявляется в бюджете времени женщин, у которых на хо-

⁷ П.И. Суприн Бюджет времени трудящихся. М., "Экономика", 1972, с.46, 47.

Структура затрат времени трудящихся некоторых предприятий города Таллина
 по основным видам деятельности^х
 (в % к совокупному недельному фонду времени)

Виды затрат времени	Мужчины		Женщины	
	Завод строй- тельной керамики	п/о "Кооператор" "Флора"	Завод строй- тельной керамики	п/о "Кооператор" "Флора"
Рабочее время	26,6	27,1	24,2	24,7
Внерабочее время, связанное с хозяйственно-бытовыми делами	17,8	16,3	22,1	22,4
В том числе:				
- домашними	11,1	11,1	15,5	15,4
- внедомашними	6,7	5,2	6,6	7,1
Внерабочее время, связанное с работой и физиологически-ми потребностями	38,2	37,4	38,2	36,5
В том числе сон	30,9	29,6	30,0	28,8
Свободное время	18,4	17,9	15,5	16,3
		26,0		27,0
		16,3		16,5
		11,1		5,9
		5,2		36,7
		38,5		30,0
		32,0		16,5
		19,2		

^х Таблица составлена на основе данных исследований бюджетов времени, проведенных нами в 1972-1973 гг.

зяйственно-бытовые дела уходит почти одна четвертая часть их совокупного недельного фонда времени. В том числе значительную долю в затратах этой группы — около 60 % мужчин и 70–80 % у женщин — составляет домашний труд. Как правило, это труд ручной и недостаточно производительный. Перенесение ряда домашних работ в сферу обслуживания позволит уменьшить затраты на домашние хозяйственно-бытовые работы, причем в некоторой мере увеличатся затраты времени на внедомашние хозяйственно-бытовые дела. Для продления свободного времени уменьшение первых должно, разумеется, перекрыть увеличение вторых затрат времени.

Учитывая необходимость форсированного увеличения вложений общественного труда в сферу обслуживания в условиях, где свободные материальные и людские ресурсы ограничены и так же ограничены возможности высвобождения ресурсов из производственной сферы (лимитирует уровень производительности труда) возникает объективная необходимость в критерии рационального размещения и использования ресурсов для развития сферы обслуживания как в разрезе отдельных видов услуг, так и в территориальном разрезе.

Для сферы обслуживания, так же как для производственной сферы, крайне трудно сконструировать какой-нибудь единый синтетический показатель, который всесторонне и полностью смог бы охарактеризовать использование средств и ресурсов. В сфере обслуживания этот вопрос по существу даже более сложен, чем в производстве, так как показатели, используемые в производственной сфере, не могут полностью характеризовать результативность функционирования сферы обслуживания. Л.И.Брежнев, говоря на XXIV съезде КПСС о необходимости улучшения работы всех отраслей сферы обслуживания подчеркнул: "Это не просто отрасли, призванные выполнять план, а службы, непосредственно имеющие дело с людьми, со всем разнообразием их вкусов, с человеческим настроением. Сводить их работу только к процентам выполнения плана и прибыли, видимо, нельзя"⁸.

⁸ Л.И.Брежнев. Отчетный доклад Центрального Комитета КПСС XXIV съезду Коммунистической партии Советского Союза. М., Политиздат, 1971, с.66.

Исследование бюджетов времени трудящихся позволяет прийти к выводу, что соковупная результативность деятельности сферы обслуживания полнее всего отражается в структуре затрат внерабочего времени. Поэтому при разработке вариантов размещения и совершенствования сети предприятий бытового обслуживания, особенно при составлении региональных планов социального развития, целесообразно провести исследование структуры затрат внерабочего времени населения, а не ограничиваться только проведением анкетного опроса о степени удовлетворенности условиями быта, как это часто делается на практике.

Сочетание анкетного опроса с изучением бюджетов времени позволяет дать довольно точную количественную характеристику бытовым условиям жителей данного региона, и тем самым способствует более широкому применению современных методов планирования в сфере обслуживания. Сравнительный анализ структуры бюджетов времени и их сопоставление с изменениями, происходящими в сфере обслуживания через определенные промежутки времени, дает представление об эффективности в ней и позволяет разработать меры по ее дальнейшему развитию.

Однако при использовании информации, полученной в ходе исследования бюджетов времени, необходимо учесть факторы, которые могут существенно повлиять на степень корреляции между характером функционирования сферы обслуживания и структурой затрат внерабочего времени населения. Ниже приводятся главные факторы, которые надо учитывать для того, чтобы избежать необоснованных или упрощенных выводов:

I. Сокращать время, связанное с хозяйственно-бытовыми делами, в ряде случаев более целесообразно не путем развития сферы обслуживания, а на основе более быстрого развития и модернизации жилищного строительства и производства бытовой техники. В уровнях механизации отдельных домашних и хозяйственных работ существуют пока еще довольно большие различия. Поэтому возможность увеличения свободного времени не всегда и не столько кроется в перенесении определенных работ из домашней сферы в сферу обслуживания, сколько в механизации домашних работ в целях сбережения времени, затрачиваемого на домашние дела.

2. Немаловажную роль играют привычки, традиции и вообще уклад жизни различных групп населения. По этой причине иногда отсутствуют четкие границы между занятым и свободным временем. Например, ремонт личной автомашины для одного человека является увлечением, для другого — навязанной ему неприятной деятельностью, а для третьего — вообще неприемлемым видом деятельности из-за незнания дела. Технический прогресс, бесспорно, является основой формирования привычек и традиций. Но технический прогресс не одинаково влияет на уклад жизни разных групп населения, и поэтому изменения этого уклада не протекают одинаково быстро.

3. Определенную роль играют и распределительные отношения. Если, например, нехватка денежных средств у некоторых групп населения не позволяет им использовать те или иные услуги, то возрастание мощностей в данной области сферы услуг не повлияет соответственно на структуру затрат вне рабочего времени населения данной категории.

Резюмируя вышеизложенное, можно сказать, что изучение бюджетов вне рабочего времени при правильной постановке проблемы дает весьма ценную информацию. Но, вследствие несовершенства системы таких исследований и неполного использования этой информации, невыявленными остаются многие резервы и возможности совершенствования планомерного процесса воспроизводства рабочей силы и развития всей системы планового хозяйства.

С целью преодоления этих недостатков необходимо в первую очередь: а) совершенствовать систему исследований бюджетов вне рабочего времени с тем, чтобы получить информацию о структуре затрат времени не только по отдельным социально-демографическим группам, но и по трудовым коллективам и отраслям, и, что самое главное, по различным регионам (большим и малым), б) выработать методику использования результатов исследований для разработки конкретных рекомендаций плановым органам в части распределения населения между различными отраслями общественного труда в производственной и непроизводственной сферах, в) разработать методику для использования результатов исследований бюджетов вне рабочего времени для оценки социальной эффективности различных вариантов распределения общественного труда.

The Problem of Social Labour Distribution and
Spending of the Workers' Non-working Time

Summary

The paper deals with the structure of the workers' non-working time and the application of the investigation results in practice, pursuing the aim of more rational social labour distribution between different branches of the national economy.

The author comes to the conclusion that this kind of investigation enables to obtain rather valuable initial data, the further more perfect application of which in practice requires:

a) the improvement of the system of the non-working time investigation so that it would be possible to obtain data concerning the structure of labour expenditure not only in different socio-demographic groups but also in separate labour collective bodies and regions;

b) the elaboration of methods enabling to apply the investigation results for giving concrete recommendations how to distribute population between different fields of the social labour both in production and in the service sphere;

c) the working out of methods enabling to apply the non-working time investigation results for estimating the social efficiency of different variants of social labour distribution.

УДК 331.81

Ю. Синисалу

РОЛЬ И СТРУКТУРА СВОБОДНОГО ВРЕМЕНИ КАК
СОСТАВНОЙ ЧАСТИ СОЦИАЛЬНОГО ВРЕМЕНИ

Время характеризует длительность бытия и последовательность смены состояний любых явлений. В этом отношении время является важнейшим абсолютным и универсальным мерилем движения. Но материальный мир разнообразен и различным формам материи соответствуют свои специфические формы проявления времени.

Бытие и развитие человеческого общества как высшей формы движения материи характеризуется социальным временем. Социальное время отличается от других форм проявления времени, оно выступает в форме исторического времени, проявляющегося в смене общественно-экономических формаций, цивилизаций, поколений и т.д. Свой отпечаток на него накладывает то, что объективный характер общественных явлений и процессов складывается в процессе субъективной деятельности людей. Поэтому применительно к социальному времени можно говорить и об экономике времени.

Социальное время в силу своих объективных свойств является имманентным мерилем всех социальных процессов. На эту функцию социального времени классики марксизма-ленинизма обратили особое внимание. К. Маркс неоднократно подчеркивал, что вся деятельность и развитие общества, класса, социальной группы и индивида протекает во времени и зависит от его распределения и использования для различных потребностей. "Время есть пространство человеческого развития"¹.

¹ К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 16, с. 147.

Исследуя сущность и содержание общественного богатства, К. Маркс анализирует рабочий день и его границы, роль рабочего и свободного времени в создании общественного богатства — на различных ступенях развития человеческого общества.

Учение К. Маркса о времени как социальной категории развито в трудах В. И. Ленина. В. И. Ленин отмечал то большое значение, которое имеет сокращение рабочего дня и рост свободного времени в условиях социализма для всестороннего развития трудящихся, для повышения их общественной активности. Он рассматривал экономию времени как важный критерий эффективности социальной системы и подчеркивал, что без экономии времени, его тщательного учета и рационального распределения нельзя будет ликвидировать отсталость России, догнать и перегнать развитые капиталистические страны.

В связи с современной научно-технической революцией перед общественными науками встают новые задачи. Качественный и количественный анализ сложных социальных явлений и процессов требует новых методов исследования, а также использования различных показателей и единиц измерения. Так как развитие экономических и социальных процессов ускоряется, то возрастает роль времени в качестве показателя происходящих изменений. Среди многих критериев и измерителей универсальным мерилом, позволяющим соизмерять качественно разнородные социальные явления, остается несомненно социальное время.

Время в измерительной функции позволяет определять длительность и последовательность социальных явлений (соответственно процессов), степень их сопряженности, разно- или единовременности, выявить их качественную и количественную структуру и т. д. Одной из важнейших задач является именно определение длительности явлений, которое позволяет количественно сравнивать между собой различные виды жизнедеятельности как социальной группы, так и отдельного индивида.

Социальное развитие всегда находит свое отражение в динамике и структуре социального времени. Вместе с тем как сама социальная форма движения, так и соответствующее ей социальное время имеют различные формы проявления. Это позволяет их произвести классификацию и вывести различные виды социального времени. О системном рассмотрении всех его видов и форм

еще рано говорить. Это предполагает глубокие и длительные исследования в данной области.

Социальное время выступает прежде всего в форме рабочего и вне рабочего времени разных социальных групп социалистического общества. До сих пор социальное время в качестве универсальной меры используется преимущественно в решающей сфере общественной деятельности людей — в материальном производстве. Эффективность экономических мероприятий оценивается главным образом по критерию экономии живого и овеществленного труда. Так, например, наилучшим (оптимальным) вариантов размещения производительных сил, распределения капиталовложений или преобразования структуры производства считается такой, который обеспечивает наибольшую экономию общественного труда.

Единственным универсальным мерилom для количественного выражения и сравнения различных общественных форм и видов труда является рабочее время. К. Маркс писал по этому поводу: "Как количественное бытие движения есть время, точно так же количественное бытие труда есть рабочее время... оно является живым количественным бытием труда и в то же время имманентным мерилom этого бытия"².

Проблемы рабочего времени уже длительное время являются предметом исследования многих советских экономистов и в системе экономических наук нашли уже достаточно широкую и полную разработку. Однако при экономических и социальных решениях, предопределяемых развитием всей общественной жизни, надо опираться не только на экономию рабочего времени, но и на эффективность использования вне рабочего времени — ведь его доля, в результате повышения эффективности общественного производства, постоянно увеличивается. Следовательно, возрастает значение социального времени в качестве показателя вне рабочей деятельности людей.

Научно-обоснованная классификация элементов бюджета времени трудящихся является одной из важнейших, но пока еще малоисследованной стороной в теории социального времени. В

² К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. I3, с. 16

научных публикациях предложено несколько классификаций, построенных на разных основаниях.³ В последнее время в исследованиях широкое распространение получила классификация, разработанная коллективом исследователей под руководством Г.А. Пруденского. Деление ими всего бюджета времени на рабочее и внерабочее время целесообразно и применимо в практике проведения бюджетных обследований времени. Это доказано исследовательской практикой в нашей стране, также в ГДР, Польше и Чехословакии.

Люди расходуют свое время для удовлетворения конкретных потребностей, их деятельность является целевой деятельностью. Это дает возможность сгруппировать элементы бюджета времени по их целевому назначению. Такая классификация элементов бюджета времени необходима для изучения и измерения общей структуры потребностей, для выявления образа и уровня жизни людей и т.д. Внерабочее время, то есть время за рамками труда в общественном производстве, охватывает в свою очередь целое множество видов времени, используемых для удовлетворения разнообразных конкретных потребностей. Одна часть внерабочего времени связана с возобновлением работоспособности человека как активного элемента общественного производства и является логическим продолжением рабочего времени. Вторая часть используется человеком для развития духовных и физических качеств, для применения своих творческих способностей и для развлечений. По функциональной направленности внерабочее время можно сгруппировать, таким образом, на два основных вида: на занятое и на свободное время. Занятое время в свою очередь содержит:

- 1) время, связанное с трудовой деятельностью;
- 2) время, связанное с удовлетворением материально-бытовых потребностей;

³ См. В.Д. Патрушев. Время как экономическая категория, М., 1966; Б. Грушин. Свободное время. Актуальные проблемы. М., 1967; Г.А. Пруденский. Проблемы рабочего и внерабочего времени. М., 1972; Л.А. Гордон, Э.В. Клопов. Человек после работы. М., 1972; В.И. Болгов. Бюджет времени при социализме. М., 1973 и др.

3) время, связанное с удовлетворением физиологических потребностей;

4) время, связанное с учебой и самообразованием.

В состав времени, связанного с трудом, входит время на трудовую деятельность вне общественного производства (время труда в личном подсобном хозяйстве, время домашнего труда для создания дополнительных материальных благ и т.д.), а также время, связанное с основной работой, но не входящее в него (время передвижения к месту работы и обратно, время ухода за собой после работы и т.д.).

Время на материально-бытовые потребности представляет собой затраты времени на уход за помещениями, одеждой, обувью; на покупки и приготовление пищи, на уход за детьми и т.д. Время, связанное с удовлетворением физиологических потребностей, состоит из времени для сна, для питания, а также из времени для ухода за собой.

Мы разделяем точку зрения, что в составе занятого времени надо отдельно выделить время на учебу и самообразование. Это время необходимо как для воспроизводства квалифицированной рабочей силы, так и для умственного и физического развития члена общества.

Свободное время представляет собой вторую часть внерабочего времени. Характеризуя значение свободного времени в качестве общественного богатства, К. Маркс отметил, что "настоящее богатство — такое время, которое не поглощается непосредственно производительным трудом, а остается свободным для удовольствий, для досуга, в результате чего откроется простор для свободной деятельности и развития"⁴. По мере развития общественного производства доля свободного времени увеличивается. При этом происходит качественное сближение различных видов деятельности и зачастую грани между различными видами времени постепенно стираются.

Сложнее расчлнить свободное время на составляющие его подгруппы. В социологической литературе сделано много попы-

⁴ К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 26, ч. III, с. 264.

ток сгруппировать элементы свободного времени. По нашему мнению, эти группировки удачны для тех или иных конкретных социологических исследований, но они не всегда применимы для сопоставления и сравнения бюджета времени различных категорий трудящихся. Надо учесть, что потребности и мотивы деятельности у различных социальных групп и слоев населения не одинаковы. Одни и те же затраты времени могут иметь разное содержание, и это надо учитывать при классификации затрат времени. В практике социологических исследований возникают трудности в измерении и разграничении элементов бюджета времени и по той причине, что разные виды деятельности и затраты времени на них тесно связаны.

В современных условиях все более необходим целостный, комплексный подход к изучению деятельности социальных групп и отдельных лиц. Поэтому и в теории, и методике исследования бюджета времени важно единство подхода к деятельности людей. Такие исследования позволяют, на наш взгляд, целостно измерить структуру всех потребностей и, что особенно важно, сопоставлять и сравнивать их у различных социальных групп. На это, к сожалению, обращено еще мало внимания. Почти все существующие классификации подчинены решению специальных проблем, а принципы группировок зависят от конкретных задач исследования. Учитывая опыт, полученный практикой проведения социологических исследований кафедрой политэкономии Таллинского политехнического института совместно с другими учреждениями и предприятиями города Таллина, и опираясь на современные тенденции в теории элементов бюджета времени, предлагаем следующую классификацию деятельности в свободное время.

1. Любительская творческая деятельность:

- а) изобретательство и рационализация;
- б) художественная самодеятельность;
- в) художественное творчество;
- г) любительские занятия (хобби).

2. Культурное (духовное) потребление:

- а) чтение книг, журналов, газет и т.д.;
- б) просмотр телевизора, слушание радио;
- в) посещение кино, театров, концертов;
- г) посещение музеев, выставок, спортивных зрелищ;

д) посещение кафе, ресторанов, вечеров отдыха;

е) посещение знакомых и прием гостей;

ж) разные развлечения, игры и т.д.

3. Физическая деятельность:

а) занятия в различных спортивных и физкультурных секциях;

б) самостоятельные занятия физкультурой и спортом;

в) туризм, охота, рыболовство и другие виды активного отдыха (общение с природой);

г) пассивный отдых (ничего неделание).

Хотя универсальной классификации выработать невозможно (и не нужно), надо стремиться к тому, чтобы отдельные простейшие элементы затрат времени возможно было объединить в укрупненные группы, соответствующие более широким категориям жизнедеятельности. Это требует существенного изменения распространенных ныне классификаций затрат времени. Следует стремиться к тому, чтобы видоизмененная классификация возможно меньше отличалась от основной схемы. Именно такой подход позволяет не только получить подробную картину о жизнедеятельности, но и оставляет открытым путь для будущего сопоставления итогов различных обследований.

В данной классификации виды жизнедеятельности приняты настолько укрупненные, что они постоянно присутствуют в повседневном поведении любой изучаемой группы людей. Среди множества возможных ступеней укрупнения мы выделяем в качестве основного уровень, превращающий эти группы близкими. Полученные укрупненные виды жизнедеятельности рассматриваются нами в качестве основных, фундаментальных категорий классификации.

Правда, при систематизации конкретных элементарных занятий и тем более затрат времени, возникает ряд трудностей, обусловленных тем, что не всегда удается совершенно точно установить функциональную роль данного занятия — многим элементарным видам времяпрепровождения присуща многофункциональность. Но в большинстве случаев можно установить, какова основная функция, основное содержание времяпрепровождения. Это позволяет отнести любые затраты свободного времени в одну из основных форм жизнедеятельности. Действительность

таким образом в какой-то степени огрубляется, но подобное огрубление неизбежно при всякой классификации:

С другой стороны, такая классификация имеет, на наш взгляд, ряд преимуществ. Рассмотрение отдельных элементарных форм времяпрепровождения в рамках предлагаемой схемы классификации создает основу для своеобразного качественного сопоставления отдельных занятий и разновидностей времяпрепровождения в свободное время, что особенно важно в условиях развитого социализма. Наряду с этим данная классификация показывает, что повседневное поведение состоит как бы из элементов трех уровней: первый — это общие направления жизнедеятельности всех групп и личностей, второй — это основные, неустраняемые формы жизнедеятельности и третий — простейшие виды деятельности и занятия, из которых складываются основные категории и для которых характерна чрезвычайная подвижность, заменяемость, текучесть.

В данной статье рассматривается классификация элементов свободного времени на одном основании — по целевому назначению. В зависимости от уклона конкретных социальных исследований можно использовать и другие классификации. Однако надо учесть, что комплексное исследование социальных процессов требует сочетания различных оснований классификации. Поэтому разработка стройной системы оснований для классификации элементов свободного времени является одной из важнейших задач теории бюджета времени.

The Role and Structure of the Spare Time in the
Composition of the Social Time

Summary

The social time is a measure of the duration of social phenomena and processes as well as their interchangeability. The social time plays an important role in characterizing the development of society, class, social group and a single person. It manifests itself in a number of forms, the systematic treatment of which calls for a thorough special investigation. The working time and partly the non-working time as more general manifestation forms of the social time have hitherto been studied more profoundly. The subject of our investigation is a part of the non-working time, viz. the spare time.

The classification of the spare time in accordance with its spending is of great importance to the study of the spare time of members of society. The paper deals with one way of classifying the spare time (as well as human activities). The given classification is based on intents and purposes of spending the spare time and it has three degrees. This kind of classification of the spare time on a common and general basis makes the results of different studies comparable, enables to compare how the spare time is spent by various kinds of workers and to find out changes in workers' way of life more objectively.

УДК 331.83

О. Пыдер

К ВОПРОСУ ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТОРГОВЛИ
И ЕЕ КРИТЕРИИ

В период развитого социализма возрастает роль торговли (затраты на ее развитие достигают 40–62 млрд. руб. в год¹). Поэтому проблема эффективности торговли стала все чаще обсуждаться в экономической литературе. Торговля является, во-первых, необходимым условием для повторения производства и, в конечном счете, для повышения его эффективности. Во-вторых, от степени эффективности торговли, как одного из звеньев, связывающих производство с потреблением, во многом зависит уровень потребления. Почти 80 % потребляемых населением материальных и духовных благ опосредствуется торговлей². В-третьих, в торговле затрачивается все большее количество живого и овеществленного труда и поэтому экономия труда дает большой народнохозяйственный эффект и в этой сфере.

Директивы XXIV съезда КПСС предусматривают ускоренное развитие торговли предметами потребления и общественного питания. На их долю уже сейчас приходится половина всего труда.

¹ По подсчетам Г.С. Григорьяна они достигли 40 – 45 млрд. рубл. (В.И. Ленин о торговле. М., "Экономика", 1969, с. 55). По подсчетам В.К. Задорожного при учете единовременных и текущих затрат – до 62 млрд. руб. в год (Повышать эффективность затрат в торговле. М., "Экономика" 1970, с. 21).

² В.Н. Иванчик и Я. Эффективность использования основных фондов торговли. М., 1974, с.22.

затрачиваемого в товарном обращении, и 74 % от общего объема материальных производственных затрат в этой же сфере³.

Проблема эффективности торговли сложна и слабо разработана. Ее решение требует коллективных усилий экономистов. Не претендуя на исчерпывающее решение задач, стоящих перед торговлей, автор поставил перед собой задачу исследовать эффективность торговли товарами народного потребления. Здесь мы соприкасаемся не только с результатами деятельности торгового аппарата, но также с деятельностью промышленности, сельского хозяйства, внешней торговли. Исследование значительно осложняется тем, что проблема эффективности всего общественного производства разработана еще недостаточно и в ней имеется целый ряд нерешенных вопросов.

I. Сущность эффективности торговли. Торговля — это особый вид товарного обращения, где товары обмениваются благодаря совершаемым людьми актам купли-продажи и посредством этих актов. Она является посреднической отраслью, осуществляющей реализацию товарной продукции общества. Ф. Энгельс в письме к Конраду Шмидту писал: "... как только торговля продуктами обособляется от производства в собственном смысле слова, она следует своему собственному движению, над которым в общем и целом главенствует движение производства, но которое в отдельных частностях и внутри этой общей зависимости следует опять-таки своим собственным законам, присущим природе этого нового фактора. Это движение имеет свои собственные фазы и в свою очередь оказывает обратное действие на движение производства"⁴.

Для определения эффективности торговли необходимо вскрыть ее сущность. Поскольку торговля является одной из фаз процесса общественного воспроизводства, эффективность ее в значительной мере определяется эффективностью самого процесса производства. Но на эффективность торговли оказывает влияние множество факторов, действующих в противоположном направлении, что безусловно затрудняет определение как сущ-

³ А. В. Р а д ь к о. Обмен и его закономерности в экономике. Киев, Изд. Киевского университета, 1972, с. 158.

⁴ К. М а р к с и Ф. Э н г е л ь с. Соч., т. 37, с. 415.

ности эффективности торговли, так и критерия и систему ее показателей. Эти противоречивые факторы обусловлены противоречиями функций торговли.

Под функцией экономического феномена следует понимать то основное значение, которое призвано выполнить данный феномен, назначение, внутренне присущее ему и выражающее его сущность. Основное назначение торговли — реализация совокупного общественного продукта. Но торговля осуществляет это двояко: с одной стороны, реализует производимые продукты как потребительные стоимости, и тем самым обеспечивает удовлетворение потребностей всех членов общества. С другой стороны, она реализует стоимость созданного продукта и обеспечивает возмещение авансированных в процессе производства средств, и тем самым обеспечивает непрерывность воспроизводственного процесса.

Эти две функции тесно взаимосвязаны и взаимообусловлены, но в то же время они внутренне противоречивы. Выполнение торговлей первой функции приводит, например, к некоторому росту расходов на улучшение обслуживания, изучение спроса, расширение и совершенствование материальной базы торговли и др. и, следовательно, приводит к повышению издержек обращения.

Выполнение второй функции требует не только возмещения авансированных средств, но и их экономного использования, что требует сокращения издержек обращения.

На современном этапе затраты на развитие торговли значительно возрастают, ввиду чего некоторые экономисты пришли к выводу, что такое увеличение вполне закономерно и необходимость в экономии труда в торговле потеряла свое значение. Более того, они считают, что экономия препятствует культурному обслуживанию потребителей. Это положение в корне неправильно. Проблема экономии труда в торговле стала еще острее, чем раньше. И это прежде всего потому, что в эту отрасль вложено много материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Кроме того, все возрастающие товарные потоки и удовлетворение спроса покупателей требует от торговых организаций все больших усилий, гибкости и маневренности с тем, чтобы торговля могла успешно выполнить свою общественную миссию. Торговля должна способствовать росту

национального дохода путем сокращения времени обращения. К. Маркс в III томе "Капитала" обратил на эту особенность торгового капитала особое внимание. Он показал, что именно сокращение времени обращения может косвенным образом содействовать увеличению прибавочной стоимости, производимой промышленным капиталистом. Поскольку торговый капитал содействует расширению рынка и опосредствует разделение труда между капиталами, он дает совокупному капиталу возможность работать в более крупном масштабе; функция торгового капитала повышает производительность промышленного капитала и способствует его накоплению. Поскольку торговый капитал содействует сокращению времени обращения, он повышает отношение прибавочной стоимости к авансированному капиталу, т.е. норму прибыли. Поскольку торговый капитал уменьшает ту часть капитала, которая должна постоянно оставаться в сфере обращения в виде денежного капитала, он увеличивает ту часть капитала, которая употребляется непосредственно на производство⁵. Так К. Маркс определяет место общественных затрат в сфере обращения и, в конечном счете, в торговле.

При решении народнохозяйственных задач в торговле надо исходить из необходимости одновременного учета обеих ее функций. Предпочтение одной из них не может не привести к обострению противоречий в сфере обращения и неминуемо приведет к уменьшению народнохозяйственного эффекта. Именно таким образом складывались обстоятельства до 1954 года и частично до 1965 года, когда слишком узкая трактовка экономики общественных затрат в торговле привела к значительному ухудшению качества обслуживания населения, к лишним затратам потребителей.

Сейчас наблюдается другая крайность. Внедряются прогрессивные методы обслуживания населения (самообслуживание, укрупнение магазинов и др.) и достигнута заметная экономия затрат труда на заключительной стадии торговли — при отборе и получении товаров покупателем. Но большие потери труда в

⁵ К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т.25, ч. I, с. 307.

торговле возникают во всех предшествующих процессах, связанных с получением товаров, их доставкой, погрузкой, выгрузкой, приемкой, перемещением, хранением, подготовкой к продаже и т.д. Названные процессы остались неизменными, а порою даже усложнялись.

По подсчетам экономистов из-за низкого уровня механизации труда в торговле на работах по перемещению грузов на складах, базах и в магазинах занято более 1 млн. человек и объем этих работ достигает почти 2 млрд. тонн в год.⁶ На 1 января 1970 года в государственной торговле было занято 5,4 тыс. фасовщиков, а фактическое число лиц, занятых предварительной развеской товаров в магазинах в 7-8 раз больше.⁷ Для народного хозяйства это невыгодно. Научные исследования показывают, что промышленная упаковка и расфасовка обходятся в 2-4 раза дешевле, чем ее организация в торговле⁸.

Согласно расчетам НИИТОПа торговля полностью расфасованными товарами в расчете на год экономит труд свыше 135 тыс. продавцов⁹.

Должного эффекта не достигли и от укрупнения торговой сети. Наоборот, практика показала, что чем крупнее магазин, тем хуже используется торговая площадь. Оказывается, что укрупнение само собой, без усовершенствования системы снабжения, не дает должного эффекта.

Усложнение торгового ассортимента при неизменном состоянии снабжения, которое, кстати говоря, находится на уровне 50-60-х годов, ведет лишь к увеличению товарных запасов в розничной торговле. Если в довоенные годы в оптовой торговле находилось 40-45 % всех запасов торговой сети, то

⁶ В.М. Н и к и т и н. Научные проблемы повышения эффективности труда в торговле. Сб. Пути повышения эффективности труда в торговле и общественном питании. М., 1972, с. 60.

⁷ Там же, с. 62.

⁸ Данные ЦСУ Эстонской ССР.

⁹ В.М. Н и к и т и н. с. 64.

в 1955–1965 годах доля запасов в оптовом звене сократилась до 23–24 % ¹⁰ и в 1971 году – до 10 % ¹¹. При таком положении управлять товарными запасами сложно. Основная масса товаров стала иммобильной, возникает залеживание товаров, и народное хозяйство в целом несет из-за этого колоссальные убытки.

На торговлю сейчас возложен слишком большой объем работы. Торговля является главным хранилищем товаров, она перерабатывает эту товарную массу – расфасовывает ее, проверяет качество, маркирует, комплектует ассортимент, подготавливает товары к реализации и т.д. Поэтому возникает перегрузка торговых работников за счет выполнения ими функций, внутренне им не присущих. Это не позволяет уделять всестороннее внимание обслуживанию потребителя, и в свою очередь увеличивает текучесть кадров и понижает удельный вес опытных торговых работников.

Для того, чтобы торговля могла успешно выполнять свою общественную миссию, требуется дальнейшее углубление общественного разделения труда. В частности, необходимо освободить торговлю от ряда обязанностей и в первую очередь от обязанностей, ей несвойственных.

При решении народнохозяйственных задач в торговле следует исходить из правильного понимания ее сущности и единства ее функций. Это необходимо учитывать и при определении эффективности торговли, ее критерия.

Важность решения социальных задач, стоящих перед нашим обществом в условиях развитого социализма, определяет и важность повышения социальной стороны торговли. Это обстоятельство в какой-то степени послужило причиной для определения эффективности торговли и сферы обслуживания некоторыми экономистами исходя не с точки зрения всего народного хозяйства, а только с точки зрения потребителя. ¹²

¹⁰ М.Я. Турецкий. Время и издержки производства и обращения. Сб. Издержки обращения, торговые скидки (наценки) и рентабельность в сфере обращения. Научные труды. Вып. 66, М., 1969, с.23.

¹¹ "Советская торговля", 1973, № 6, с. 45.

¹² В.А. Локшин. О повышении экономической эффективности торговли. М., 1972, с.37. П.Я. Октябрьский и й. Сущность и критерии экономической эффективности общественного производства. Л., 1973, с. 26.

Учет интересов потребителей – главная задача торговли на всех этапах развития. Но это положение надо экономически закрепить. Выделение интересов потребителей в качестве критерия эффективности торговли вызывает некоторые трудности. Прежде всего культура и качество обслуживания не поддаются прямому стоимостному учету и их трудно измерить. Поэтому и выделение экономии времени покупателей в качестве эффективности торговли полностью не оправдано. Попытки определения эффективности торговли путем учета экономии времени покупателей предпринимались в исследовательских институтах (ВНИИКСа и других) путем расчета затрат времени населения на приобретение товаров. Этот метод оправдывает себя лишь при покупке скоропортящихся товаров. Но при приобретении более сложных товаров, как, например, товаров длительного пользования, этот показатель утрачивает свое значение.

Экономию времени покупателей надо обеспечивать путем лучшей организации процесса купли-продажи, т.е. за счет уменьшения времени ожидания в очередях, сокращения времени расчета платы за товары и т.п.

При выделении критерия интересов потребителей акцент правильно ставится на сокращение издержек потребления, но экономическая сторона эффективности – сокращение издержек обращения упускается из вида. Эффективность в торговле должна достигаться за счет экономии как издержек потребления, так и издержек обращения.

Большинство экономистов (Б. Гоголь¹³, Г.С. Григорьян¹⁴, В.И. Иваницкий¹⁵, В.К. Задорожний¹⁶, А.Г. Новицкий и

¹³ Б. Г о г о л ь. Оптовая торговля и ее место в сфере товарного обращения. "Советская торговля", 1971, № 13.

¹⁴ Г.С. Г р и г о р ь я н. Об экономической эффективности торговли "Советская торговля", 1968, №3.

¹⁵ В.И. И в а н и ц к и й. Эффективность использования основных фондов торговли. М., 1974, с.5.

¹⁶ В.Е. З а д о р о ж н и й. Повышать эффективность затрат в торговле. М., 1970, с.6.

В.М. Никитин¹⁷, Н.П. Сухова¹⁸ и другие), рассматривающих этот вопрос, прямо или косвенно трактуют эффективность торговли исходя из этих двух сторон. Среди них наиболее удачным является определение В.К. Задорожного, который считает, что под эффективностью торговли следует понимать "... удовлетворение все возрастающего платежеспособного опроса населения и постоянное улучшение качества обслуживания при сокращении издержек обращения и потребления"¹⁹. Эту формулировку на наш взгляд, надо дополнить лишь фразой "... при одновременном сокращении издержек обращения и потребления", ибо это акцентирует главное внимание на то, что было автором упущено. Такое определение оправдывает себя с точки зрения понимания сущности эффективности общественного производства, под которым большинство экономистов понимает увеличение объема производства и национального дохода "не числом, а умением". Умение в торговле достигается путем одновременного сокращения затрат как в сфере обращения, так и в сфере потребления.

2. Критерий эффективности торговли. Критерий — это главный признак, по которому оценивается эффективность производства или других сфер деятельности, в том числе и торговли. Из сказанного следует, что такая оценка должна определяться одним критерием, хотя выражается он в нескольких показателях.

В экономической литературе по поводу критерия эффективности торговли имеется много различных мнений.

Многие экономисты в качестве критерия эффективности торговли выдвигают прибыль. (П.А. Хромов²⁰). При этом бытуют разные варианты ее исчисления: масса прибыли, прибыль,

- ¹⁷ А.Г. Н о в и ц к и й. Трудовые ресурсы торговли и повышение эффективности их использования. В.М. Н и к и т и н. Научные проблемы повышения эффективности труда в торговле. Сб. Пути повышения эффективности труда в торговле и общественном питании. М., "Экономика", с. 72 и с. 50.
- ¹⁸ Н.П. С у х о в а. Критерии и показатели эффективности труда в торговле. Сб. Пути повышения эффективности труда в торговле и общественном питании, с. 99.
- ¹⁹ В.К. З а д о р о ж н ы й. Указанное произведение, с. 6.
- ²⁰ П.А. Х р о м о в. Производительность труда в народном хозяйстве. М., "Мысль", 1969, с. 105.

отнесенная к основным и оборотным фондам или ко всем используемым ресурсам, включая трудовые и природные, участвующие в торговом процессе; отношение прибыли к товарообороту, т.е. норма рентабельности, и другие.

Сторонники этой точки зрения считают, что показатель прибыли способен наиболее полно отражать деятельность торговых организаций и синтезировать влияние таких факторов, как объем и структура товарооборота, издержки обращения, производительность труда, уровень организации торговли и качество управления ею: что прибыль может, наконец, быть оценкой того вклада, который торговля вносит в достижение конечной цели социалистического производства.

Несмотря на значимость роли и значения прибыли в торговле, многие экономисты справедливо выступают против выделения ее в качестве критерия эффективности торговли (В.К. Задорожный, Р.А. Локшин и другие). Аргументация следующая.

1. При данном уровне торговых наценок основным условием для увеличения прибыли остается снижение издержек обращения, что не может не привести к стремлению торговых работников увеличивать ее путем экономии расходов, связанных с культурой торгового обслуживания.

2. Механизм ценообразования еще недостаточно отработан и поэтому установление торговых наценок (несмотря на их уточнение в 1967 году) не соответствует размеру расходов на реализацию отдельных товаров.

Некоторые экономисты выделяют в качестве критерия эффективности товарооборота его общий объем и относительные величины — товарооборот в расчете на душу населения и др.

Так, например, Н.П. Сухова в качестве критерия эффективности на уровне отрасли торговли выделяет "... объем товарооборота на душу населения"²¹. Экономисты, работающие в области рынка (А. Левин, Р. Локшин и др.) дополня-

²¹ Н.П. С у х о в а. Критерий и показатели эффективности в торговле. Сб. XXIV съезд КПСС и развитие экономической науки". М., 1974, с. 105.

ют "... наиболее полное удовлетворение платежеспособного спроса населения" ²².

Выделение товарооборота в качестве критерия эффективности обосновывается тем, что он позволяет привести к единому измерителю все многообразие товаров и оценить в определенной мере труд работников в зависимости от объема реализации товаров (товарооборот в расчете на одного торгового работника). Но, к сожалению, оценка деятельности торговли исходя только из объема товарооборота полностью себя не оправдывает, так как, во-первых, товарооборот может изменяться вследствие изменения уровня цен и структурных сдвигов в товарообороте, которые не отражают действительной трудоемкости реализации товаров и эффективности труда торговых работников; во-вторых, не существует прямой связи между ростом количества продаваемых товаров и ростом полезности торговой деятельности. И, наконец, трудно доказать, что полезность торговых услуг возрастает в меру роста товарооборота.

На практике имеется не мало доказательств обратного действия, где при неизменном состоянии материально-технической базы торговли увеличение товарооборота приводит к ухудшению качества обслуживания.

В качестве критерия эффективности выделяется и производительность труда торговых работников (средний объем товарооборота в расчете на одного торгового работника, или работника магазина).

Этот показатель страдает, однако, теми же недостатками, что и показатель товарооборот, ибо он не отражает качественной стороны торгового обслуживания. Более того, рост производительности труда может сопровождаться ухудшением обслуживания потребителей.

Мы не отрицаем, что производительность труда торговых работников — один из основных показателей эффективности торговли, но это при условии, что она рассматривается с двух

²² Р.А. Л о к ш и н. О повышении экономической эффективности торговли. М., "Экономика", 1972, с. II. "Нам представляется, что для такой специфической отрасли, как торговля, показателем эффективности и вносимого ею вклада в достижение конечной цели должно являться наиболее полное удовлетворение платежеспособного спроса населения".

точек зрения: с точки зрения торговли (повышения производительности труда торговых работников) и с точки зрения общества (сокращения затрат при улучшении качества обслуживания). В связи с этим затраты труда основных категорий торговых работников измеряются не одним, а по меньшей мере двумя показателями — количеством обслуженных покупателей (показатель, который должен уменьшаться) и количеством проданных товаров (показатель, который должен возрасти).

Критерий эффективности торговли должен с точки зрения народного хозяйства выражать сокращение затрат труда на доработку и реализацию товаров, и также сокращение времени населения на приобретение тех или иных товаров.

Мы разделяем мнение тех экономистов, которые считают, что критерием эффективности торговли может служить оборачиваемость товаров ²³.

Оборачиваемость товаров не зависит только от самой торговли, но именно здесь мы обнаруживаем ее место и главное назначение в системе общественного разделения труда. Торговая деятельность осуществляется тем успешнее, чем быстрее и с меньшими потерями продукты доставляются и перемещаются от производителей к потребителям.

Имеется много высказываний, что время обращения является таким своеобразным барометром, в котором находят свое выражение все стороны деятельности торговли ²⁴.

1. Выделение такого критерия дает возможность обращать внимание на самый болезненный вопрос в торговле — на улучшение снабжения, которое наряду с самообслуживанием является вторым важным качественным этапом улучшения состояния торговли.

²³ Д. И. П р а в д и н. Сфера обслуживания при социализме и ее роль в повышении эффективности общественного труда. Сб. Пути повышения эффективности труда в торговле и общественном питании. М., 1972, с. 43.

²⁴ М. Я. Т у р е ц к и й. Время и издержки производства и обращения. Сб. "Издержки обращения, торговые скидки (наценки) и рентабельность в сфере обращения". М., 1969, с. 21. В. К. З а д о р о ж н ы й. Указанное произведение, с. 40. Е. А. Ц е л ы к о в с к а я. Время обращения в торговле и пути его сокращения. Л., Изд. ЛГУ, 1966, с. 108.

2. Оно закономерно, ибо в оборачиваемости отражены и качество, и ассортимент товаров (товарооборот), и качество обслуживания (прибыль). Только в процессе реализации обнаруживается действительное соответствие ассортимента и качества произведенной продукции общественным потребностям в ней.

Среди торговых работников и экономистов существует точка зрения, будто более широкий ассортимент товаров замедляет оборачиваемость. По нашему мнению, расширение ассортимента товаров, производимое в соответствии со спросом, положительно сказывается на ускорении обращения товаров, в противовес отрицательным последствиям завоза товаров однообразного ассортимента, не получавших по этой причине признания покупателей.

Оборачиваемость отражает правильное понимание экономии труда в сфере обращения (одновременное сокращение издержек обращения и издержек потребления) и усиливает социальную сторону торговой деятельности — совершенствование структуры вне рабочего времени, которое в настоящее время составляет 75 % от индивидуального бюджета времени трудящихся ²⁵.

Некоторые исследования показывают, что на современном этапе эффективность совокупного времени общества не зависит уже столько от сбережения рабочего времени, сколько от лучшего использования вне рабочего времени ²⁶.

Социологические исследования, проведенные под руководством Г. С. Петросяна в 1960-х гг., показали, что на домашний труд (куда входит и время, затрачиваемое населением на приобретение товаров: ожидание в очередях, отбор и выписка товаров, уплата денег, отвес, отмер, упаковка и получение покупок) население затрачивает еще слишком много времени. Более рациональное их использование затрат времени, например, сокращение этих затрат на 50 %, позволило бы сэконо-

²⁵ В. И. Супрун. Бюджет времени трудящихся. М., "Экономика", 1972, с. 29.

²⁶ В. А. Проккофьева. К вопросу о совокупном времени общества и эффективности его использования. Сб. Проблемы эффективности социалистического производства. Л., 1970, с. 145.

мить в масштабе страны за один месяц время, равное 534 млн. рабочих дней ²⁷.

Вопросы скорости оборота товаров стоят сейчас на повестке дня. Продолжительность оборота зависит не столько от результатов самой торговли, сколько от воспроизводства в целом (общая сумма времени производства и времени обращения). Сможет ли торгующая организация продать эту продукцию и в какой срок, — это непосредственно не влияет на ход воспроизводства на отдельном предприятии. Но иную роль она будет играть в воспроизводстве общественного продукта в целом. Для обеспечения непрерывного процесса воспроизводства общественного продукта, товарные фонды общества должны превращаться в деньги. Если продвижение товарной продукции задерживается на стадии Т-Д, то задерживается и кругооборот денежных и производственных фондов, и плавность процесса воспроизводства нарушается.

Такая задержка в настоящее время уже чувствуется. По подсчетам экономистов, время хранения производственных запасов на промышленных предприятиях значительно превышает время их производства (в некоторых случаях в 4 раза и больше) ²⁸. Если сюда добавить еще скопление запасов в торговле, то это обходится обществу слишком дорого. Расчеты показывают, что ускорение обращения товаров в СССР только на один день сэкономит государству около 300 млн. рублей ²⁹.

Излишняя продолжительность обращения отдельных товаров свидетельствует о серьезных просчетах в производстве и торговле, об отсутствии необходимой увязки с изменениями в структуре спроса и ростом денежных доходов, о неизученности корреляционных зависимостей между вещественным составом потребления и изменяющейся дифференциацией доходности различных групп населения.

Выделение оборачиваемости в качестве критерия эффективности торговли выдвигает на первый план ряд новых показателей эффективности.

²⁷ Г. С. Петросян. Внеурочное время трудящихся в СССР. М., "Экономика", 1965, с. 143-144.

²⁸ М. Н. Турецкий. Указанное произведение, с. 13.

²⁹ "Вопросы экономики". 1969, № 4, с. 56.

Практика показала, что прибыль и товарооборот не могут являться всеохватывающими показателями, отражающими все существенные в наши дни стороны торговой деятельности. Такими показателями могут быть: научно-обоснованные нормы выработки в расчете на одного работника торговли, товарооборот на I рубль основных и оборотных фондов, товарооборот на I м² торговой площади; научно-обоснованные нормативы розничной и складской сети; издержки обращения на 1000 рублей оборота; товарных запасов и скорость их оборота. Они являются показателями, позволяющими дать объективную оценку эффективности торговли. Их нельзя отвергнуть, как это делают некоторые экономисты, только потому, что у нас еще не имеется такой нормативной базы³⁰. Создание необходимой нормативной базы — первейшая задача научных и практических работников, работающих в области торговли.

Деятельность многих научно-исследовательских институтов (Институт торговли им. Энгельса в Ленинграде, НИИТОПа) показывает, что необходимая для этой цели материально-техническая база имеется и разработаны соответствующие методики. Сейчас необходимо лишь скоординировать деятельность научных работников и работников торговли, направленную на разработку научно-обоснованной нормативной базы расчета эффективности торговли.

O. Pöder

About the Criterion of Trade Efficiency

Summary

The choice of a notion and criterion of trade efficiency determines the system of practical measures for ensuring the social labour productivity in trade. Trade efficiency is regarded as an optimum relation of realization of commodity use value to value. The author deals with a criterion for trade efficiency — commodity circulation corresponding best to the role that trade is to play in the whole process of reproduction.

³⁰ В.К. Задорожный. Указанное произведение, с.23.

Р. Отсепп

СИСТЕМА ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ И УВЕЛИЧЕНИЕ
СВОБОДНОГО ВРЕМЕНИ ТРУДЯЩИХСЯ

Увеличение свободного времени является не только результатом, но и немаловажным фактором роста производительности труда и повышения эффективности производства. "Сбережение рабочего времени", писал К. Маркс, "равносильно увеличению свободного времени, т.е. времени для того полного развития индивида, которое само, в свою очередь, как величайшая производительная сила обратно воздействует на производительную силу труда. С точки зрения непосредственного процесса производства это сбережение можно рассматривать как производство основного капитала, этим основным капиталом является сам человек"¹.

Известно, что величина свободного времени, как и его увеличение, зависит не только от величины (и сокращения) рабочего времени (последнее составляет в данное время примерно 24-25 % в общем недельном бюджете времени трудящихся нашей страны), но и от той пропорции, в которой все вне рабочее время подразделяется на свободное и занятое время, в состав которого, в частности, входит и время, связанное с домашним трудом и самообслуживанием². В этом элементе вне рабочего времени, в свою очередь, немалую долю составляют затраты, связанные с питанием: с самим приемом пищи, с покупкой продовольственных товаров, с приготовлением пищи,

¹ Из неопубликованных рукописей К. Маркса. "Большевик", 1939, № II-12, с. 65.

² См. П. И. С у п р у н. Бюджет времени трудящихся. М., "Экономика", 1972, с. 28.

с сервировкой стола, с мытьем посуды, а в домах без удобств - и с заготовкой дров, воды и т.д.

К. Маркс считал, что труд, затрачиваемый производственными рабочими на самообслуживание, является непродуктивным трудом, а затраты на это - издержками потребления³. Дело в том, что затраты на самообслуживание, ввиду господства в домашнем хозяйстве ручного труда, являются гораздо менее эффективными по сравнению с затратами труда в общественном производстве и в процессе товарного обращения (представляющими собой издержки производства и обращения). Поэтому для повышения производительности общественного труда следует стараться освободить трудящихся от упомянутых выше издержек потребления.

О величине времени, затрачиваемого на домашнее питание, можно судить по данным проведенных в нашей стране исследований бюджетов времени населения⁴. Опубликованы, например, следующие сведения (табл. I).

Приведенные данные показывают, что общая величина затрат времени, связанных с питанием, за указанные 40 лет сократилась в среднем за неделю у мужчин на 4,2 часа, у женщины - на 7 часов, но и в 1965 году эти затраты были у женщин почти в 1,7 раза больше, чем у мужчин. Семья из 3 человек (2 работающих и 1 ребенок - наиболее распространенный тип семьи) затратила в 1965 году на прием пищи и на связанные с ним виды деятельности более 2 тыс. часов, а если не учитывать времени собственно питания, то более 1600 часов. Это примерно 40 % по отношению к времени, посвящаемого членами такой семьи общественному производству⁵.

Приведенные в таблице данные являются конечно, усредненными. В то же время затраты времени на питание могут, в зависимости от различных обстоятельств, значительно откло-

³ К. Маркс. Теории прибавочной стоимости, ч. I. М., Госполитиздат, 1955, с. 135, 136, 155.

⁴ См. например: С. Г. Струмилин. Проблемы экономики труда. М., Госполитиздат, 1957; С. Г. Струмилин. Проблемы социализма и коммунизма в СССР. М., "Экономиздат", 1961; Б. Грушин. Свободное время. М., "Мысль"; Бюджет времени городского населения, М., "Статистика", 1967; Э. В. Клопов. Человек после работы. М., "Наука", 1972 и др.

⁵ Бюджет времени городского населения, с. 125-126.

Данные, характеризующие суточные затраты времени городского населения СССР на питание в 1923/24 и в 1965 гг. 6

Виды деятельности	Мужчины				Женщины				1965 г. в % к 1923/24 гг.	
	1923/24 гг.		1965 г.		1923/24 гг.		1965 г.		Мужчины	Женщины
	часов	%	часов	%	часов	%	часов	%		
Собственное питание	1,6	57,2	1,3	59,9	1,3	28,3	1,2	33,3	81,3	92,3
Виды деятельности, связанные с питанием	1,2	42,8	0,9	40,9	3,3	71,7	2,4	66,7	75,0	72,7
в том числе										
покупка продуктов и связанные с ней виды деятельности	0,3	10,7	0,3	13,6	0,2	4,3	0,6	16,7	100,0	300,0
приготовление пищи и связанные с ним виды деятельности	0,5	17,8	0,4	18,2	2,8	60,9	1,7	47,2	80,0	60,7
заготовка и производство продуктов питания	0,4	14,3	0,2	9,1	0,3	6,5	0,1	2,8	50,0	33,3
Всего	2,8	100,0	2,2	100,0	4,6	100,0	3,6	100,0	78,5	78,2

6 Бюджет времени городского населения, с. 126.

няться от средних. Например, в крупных городах рабочие, живущие в квартирах с основным набором коммунальных удобств, расходуют на приготовление пищи, мытье посуды и другие сопутствующие занятия примерно на 25-35 % меньше времени, чем те, у кого нет ни водопровода, ни газа, ни канализации⁷.

В связи с проведенным в 1965 г. обследованием бюджетов времени населения был рассчитан и выигрыш в затратах времени, получаемый в результате регулярного питания в столовой: питавшиеся регулярно 2-3 раза в день в столовой, расходовали в неделю на приготовление пищи на 3,7 часа и на покупки товаров - 2,1 часа меньше, чем на это потребовалось при домашнем питании. А у тех, кто питался в столовой регулярно 1 раз в день, затраты времени в неделю были на 2,66 часа меньше на приготовление пищи и на 0,49 часа меньше на покупки, включая время ожидания в очереди и время передвижения⁸. Таким образом, регулярное использование услуг предприятий общественного питания 2-3 раза в день позволило сэкономить 300 часов в год и использование этих услуг 1 раз в день - 164 часа.

Несомненно, за прошедшее десятилетие затраты времени трудящихся на питание в результате развития торговли, системы общественного питания и быта несколько уменьшились⁹. Но как об этом позволяют судить данные, полученные при опросе работников некоторых предприятий г. Таллина в связи с разработкой сотрудниками Таллинского политехнического института основ планов социального развития предприятий, затраты времени на питание все еще значительны. Поэтому и в дальнейшем весьма актуальными являются вопросы уменьшения этих затрат.

Приводя данные об экономии времени при регулярном (2-3 раза в день) питании в системе общественного питания,

⁷ Л. А. Гордон, Э. В. Клопов, указ. соч., с. 117.

⁸ Бюджет времени городского населения, с. 132.

⁹ Об этом процессе косвенно свидетельствует улучшение следующих показателей: в 1972 г. по сравнению с 1965 г. товарооборот предприятий общественного питания нашей страны возрос 1,64 раза и число посадочных мест в них на 10000 человек увеличилось 1,55 раза.

автор вовсе не ставит своей целью пропагандировать полное вытеснение домашнего питания. Да и вряд ли это вообще осуществимо, потому что питание дома — это не только способ удовлетворения физиологических потребностей, но и своеобразная форма семейного общения. В связи с этим очень поучительно сравнение опубликованных в нашей литературе данных о времени, расходуемом на собственно питание городским населением СССР, Польши, Венгрии, США и Франции. По этим данным, доля затрат времени на собственно питание в домашних условиях составляет в Польше 86,7 %, в Венгрии 80,4 %, в США 73,7 % и во Франции 92,9 %, т.е. больше, чем в СССР (67 %) ¹⁰. И это несмотря на то, что сеть предприятий общественного питания в этих странах развита больше, чем у нас ¹¹. Этот факт лишней раз подтверждает, что общественное питание не может полностью заменить домашнее питание. Поэтому наряду с расширением сети предприятий общественного питания и увеличением количества посадочных мест в них, для уменьшения затрат времени на питание очень важное значение имеет экономия затрат на домашнее приготовление пищи и связанные с ним виды деятельности. Ведь именно эти затраты имеют самый большой удельный вес в общих затратах времени на питание (см. табл. I). В уменьшении этих затрат не последнюю роль играет широкое внедрение механизмов, облегчающих труд в кухне и, конечно, промышленное производство полуфабрикатов. Поэтому не случайно, что в Директивах XXIV съезда КПСС предусматривается "увеличить выпуск и повысить качество полуфабрикатов, концентратов, кулинарных и других изделий с тем, чтобы существенно сократить затраты времени на домашнее приготовление пищи" ¹².

О работе предприятий общественного питания по удовлетворению потребностей населения в питании можно судить по различным показателям. Одним из таких является общий объем товарооборота этих предприятий в расчете на душу населения. Абсолютную величину и динамику этого показателя в среднем по СССР и Эстонской ССР характеризуют следующие данные (см. табл. 2).

¹⁰ Бюджет времени населения, с. 128.

¹¹ См. Советская торговля. Статистический сборник. М., "Статистика", 1964, с. 34.

¹² Материалы XXIV съезда КПСС. М., Политиздат, 1971, с. 275.

Объем и динамика товарооборота предприятий общественного питания в среднем по СССР и по Эстонской ССР в расчете на душу населения (в руб. на конец года)¹³

Годы	Средний по Эстонской ССР	Рост по сравнению с предыдущим периодом в %	Средний по СССР	Рост по сравнению с предыдущим периодом в %
1960	51	-	33	-
1965	65	27	43	33
1970	96	48	61	43
1971	101	5	65	6
1972	104	3	67	3

Данные таблицы 2 показывают, что этот объем товарооборота предприятий общественного питания в Эстонской ССР пока еще значительно выше соответствующего общесоюзного показателя. Но этот показатель характеризует работу системы общественного питания (в аспекте удовлетворения потребностей населения в питании) только косвенно, потому что в общий оборот включается и оборот таких товаров как алкогольные напитки, табачные изделия и т.д., которые не принадлежат к продуктам питания. Кроме того, этот показатель во многом зависит от уровня цен.

Объем товарооборота, как известно, является в данное время одним из трех главных плановых показателей, утверждаемых предприятиям общественного питания вышестоящими органами. С точки зрения удовлетворения потребностей населения в питании работа системы общественного питания точнее характеризуется показателем реализации собственной продукции предприятий общественного питания, хотя он тоже зависит от уровня цен. Этот показатель является сейчас вторым из

¹³ Народное хозяйство Эстонской ССР в 1972 году. Статистический ежегодник, Таллин, "Ээсти Раамат", 1973, с. 239. Данные по СССР подсчитаны на основании Статистического ежегодника "Народное хозяйство СССР в 1972 г.", М., "Статистика", с. 7, 578.

тех плановых показателей, утверждаемых сверху, по выполнению которых оценивается и премируется труд работников общественного питания. Но некоторые авторы ¹⁴ справедливо указывают на то, что этот показатель нередко побуждает кулинаров вырабатывать все "у себя", отказываясь от таких же изделий, вырабатываемых промышленностью, хотя производство их там обходится значительно дешевле и качество будет выше. Это может привести к удорожанию блюд в системе общественного питания, которое, конечно, не способствует расширению использования услуг общественного питания. Кроме того, применение этого показателя отнюдь не исключает возможности, что некоторые предприятия общественного питания выбирают самый легкий для себя путь (вместо изготовления очень питательных, но трудоемких блюд овощей и рыб, например, широко изготавливаются и реализуются пирожки), о чем не раз говорилось в нашей прессе.

Показателем, характеризующим работу предприятий общественного питания по обслуживанию населения, является и рост количества посадочных мест, но так как одно и то же количество посадочных мест можно использовать с разной интенсивностью, результативностью, то этот показатель может быть использован для характеристики работы системы общественного питания только в сочетании с другими показателями. Рост посадочных мест в СССР, Эстонской ССР, Латвийской ССР (находится по этому показателю на первом месте в стране), а также в некоторых городах нашей республики характеризуется данными таблицы 3.

Данные таблицы 3 свидетельствуют о том, что количество посадочных мест на предприятиях общественного питания в расчете на 10000 человек населения в среднем в Латвийской ССР, в Эстонской ССР, а также в более крупных городах ЭССР пока еще больше, чем соответствующий показатель в среднем по Советскому Союзу. Но эти данные свидетельствуют и о том,

¹⁴ См. например А. Д е л е к о в. О показателе производительности труда в общественном питании. Вопросы экономики торговли и общественного питания. Научные труды Московского Ордена трудового Красного Знамени института народного хозяйства им. Г.В.Плеханова, вып. 54, М., 1968, с. 208.

Рост количества посадочных мест на предприятиях общественного питания на 10000 человек населения
15 (на конец года)

	Среднее по СССР	Латвийская ССР	Эстонская ССР	Г. Талли,	Г. Тарту	Г. Кохтла-Ярве	г. Нарва	г. Пярну
1965 г.	295	549	504	636	614	674	635
1970 г.	411	712	665	802	799	886	780	901
Рост по сравнению с 1965 г. в %	39	30	32	26	30	31	23	...
1971 г.	434	741	691	824	818	997	787	987
Рост по сравнению с 1970 г. в %	6	4	5	3	2	13	1	10
1972 г.	458	771	723	873	813	1021	840	1015
Рост по сравнению с 1971 г. в %	6	4	5	6	1	2	2	3

15 Данные таблицы подсчитаны на основании данных статистического сборника "Народное хозяйство СССР 1922-1972 гг." М., "Статистика" 1972, с. 414; Статистического ежегодника "Народное хозяйство СССР в 1972 г." М., "Статистика" 1973, с. 610; Статистического ежегодника "Народное хозяйство Эстонской ССР в 1972 году", Таллин, "Ээсти Раамат", 1973, с. 20, 261.

что среднесоюзный показатель как в течение УШ пятилетки, так и в двух первых годах IX пятилетки возрос больше, чем в указанных двух республиках.

Несколько полнее, чем вышерассмотренные показатели, характеризуют работу общественного питания по удовлетворению потребностей населения в питании (особенно по уменьшению затрат времени в домашнем питании) такие показатели, как выпуск этими предприятиями порций блюд, количество отпущенных блюд на дом, объем проданных населению полуфабрикатов, кулинарных, мучных и кондитерских изделий. По всем этим показателям предприятия общественного питания ныне представляют отчеты даже вышестоящим органам, но они непосредственно не принадлежат к числу тех показателей, исходя из которых стимулируется труд работников этих предприятий. Работу системы общественного питания г.Таллина в аспекте этих показателей, а также по объему общего товарооборота и реализации собственной продукции характеризуют данные таблицы 4.¹⁶

Как видно, имеет место рост (за исключением 1971 года) по всем этим показателям, однако по реализации полуфабрикатов, кулинарных, мучных и кондитерских изделий, а также по отпущению блюд на дом рост неравномерен.

Могут возражать, надо ли вообще стимулировать реализацию населению полуфабрикатов и кулинарных изделий через предприятия общественного питания, если выпуск их промышленностью обходится дешевле. Думается, что это все-таки разумно, ибо существуют такие виды кулинарных изделий и полуфабрикатов, которые вообще целесообразнее изготавливать на предприятиях общественного питания. Во всяком случае выпуск и реализацию всех этих видов изделий и полуфабрикатов населению предприятиями общественного питания следовало бы специально стимулировать до тех пор, пока не будет налажен их выпуск в нужном количестве, ассортименте и на необходимом качественном уровне промышленностью.

¹⁶ Для сравнения можно указать, что в среднем по Советскому Союзу предприятия общественного питания выпустили в расчете на душу населения порций блюд в 1970 г. - 129 и в 1971 г. - 134.

Некоторые показатели работы системы общественного питания гор. Таллина в расчете на одного жителя города (на конец года: в рублях) X

	1966 год	1968 год	Рост по сравнению с 1966 г. в %	1970 год	Рост по сравнению с 1968 г. в %	1971 год	Рост по сравнению с 1970 г. в %	1972 год	Рост по сравнению с 1971 г. в %	1973 год	Рост по сравнению с 1972 г. в %
1. Везь това- оборот	103	127	23	146	15	151	3	160	6	166	4
2. Реализация собств. прод.	58	69	19	78	13	78	-	83	5	89	7
3. Продано п/ф через систе-	08	2,0	250	2,2	10	1,9	-16	1,9	0	2,1	II
4. Продано ку- линарных изделий	...	3,3	...	3,4	3	3,5	3	3,8	8	4,3	13
5. Продано мучных из- делий	...	8,9	...	10,0	11	8,6	-16	10,2	18	11,2	9
6. Продано кондитерск. изделий	...	7,1	...	8,4	18	8	-5	9,1	17	9,3	2
7. Продано порций блюд (шт.)	...	155	...	167	8	167	0	179	7	186	4
8. Отпущено блюд на дом (шт.)	...	0,5	...	0,3	-40	0,3	0	0,5	40	1	50

X Данные подсчитаны на основании отчетов Управления торгов Исполкома СДТ г. Таллина, ресторанов "Виру", "Таллин-Кунгла", и Управления общества ЭРСЮ за соответствующие годы. Здесь не учтены данные о системах общественного питания Торгморгранса, железной дороги и Военторга.

Работа предприятий общественного питания подвергается анализу, исходя из многих экономических аспектов,¹⁷ но, к сожалению, до сегодняшнего дня в этом анализе очень мало уделяется внимания выполнению этими предприятиями их главной общественной функции — функции обеспечения экономии затрат внеурочного времени трудящихся. Думается, что для анализа этой стороны работы предприятий общественного питания сначала целесообразно разработать критерии эффективности работы с точки зрения экономии затрат времени трудящихся на питание. Это довольно сложная задача. Она усложняется и тем обстоятельством, что с одной меркой нельзя подойти к различным предприятиям, а также к одним и тем же предприятиям в различное время дня. Например, если для столовых (особенно для заводских и школьных), а также для ресторанов и кафе до 18–19 часов, критериями являлись бы время обслуживания одного посетителя, количество реализованных кулинарных, мучных и кондитерских изделий и др., то эти критерии уже не годились бы к ресторанам и кафе после 18–19 часов. Ведь тогда у них к функции экономии затрат времени прибавляется еще и функция организации проведения свободного времени населения.

Автор не ставил перед собой целью разработать в рамках этой статьи критерии оценки работы предприятий общественного питания в аспекте экономии затрат времени трудящихся на питание. Он хочет только подчеркнуть важность и безотлагательность этой задачи. От ее решения зависит ответ на вопрос о том, какими должны быть утверждаемые предприятиям общественного питания плановые задания. Утверждаемые ныне этим предприятиям сверху три основных плановых показателя: величина прибыли, объем общего товарооборота и реализация собственной продукции являются не самыми целесообразными с точки зрения достижения экономии затрат времени трудящихся на питание.

¹⁷ См. например, И.Н.Топоровский и А.М.Менделевич. Экономический анализ в общественном питании. М., "Экономика", 1969.

The System of Public Catering and the Prolongation
of the Workers' Leisure Time

Summary

The prolongation of the workers' leisure time depends not only on the shortening of the working time, but also on the reduction of a part of the non-working time - the time spent on nourishment.

Having meals at public catering enterprises requires considerably less time than it does in home conditions (in addition to the time spent on obtaining food at shops).

When analysing the economic activity of public catering enterprises too little attention has hitherto been centred on how these enterprises carry out their main social function - economizing the workers' non-working time. This kind of analysis calls for the elaboration of some criteria enabling to determine how successfully different public catering enterprises have worked in performing this function. Depending upon these criteria, corresponding plan assignments for public catering enterprises are worked out. At present the main plan assignments for public catering enterprises (the volume of commodity circulation, net production and profit) do not ensure the enterprises' sufficient interest in economizing the workers' non-working time that is spend on nourishment.

УДК 331.81

А. Аппак

О СТОИМОСТНОЙ ОЦЕНКЕ СБЕРЕЖЕННОГО ТРАНСПОРТОМ ВРЕМЕНИ ТРУДЯЩИХСЯ

Повышение скорости движения средств транспорта, как и уменьшение других связанных с процессом транспорта потерь времени трудящихся (ходьба до и от остановки, ожидание транспортного средства, пересадка и т.д.) является существенным резервом увеличения свободного времени трудящихся. В период построения коммунизма вопросы увеличения свободного времени приобретают все большее значение. К. Маркс писал, что "... экономия времени, равно как и плановое распределение рабочего времени по различным отраслям производства остается первым экономическим законом на основе коллективного производства. Это становится даже гораздо более высокой степени законом" ^I.

Было бы неверно предполагать, что закон экономии времени относится только к рабочему времени. Эффективность общественного производства зависит не только от того, насколько плодотворно используется рабочее время, но и от того, как используется вне рабочее время. Свободное время — это важнейшая часть вне рабочего времени, это необходимый элемент расширенного воспроизводства рабочей силы и всестороннего развития личности, как необходимой предпосылки будущего коммунистического производства. В свободное время повышается дееспособность рабочей силы, что опять-таки влияет на развитие общественного производства. К. Маркс писал:

^I Архив К. Маркса и Ф. Энгельса, т. IV, с. II9.

"Свободное время — представляющее собой как досуг, так и время для более возвышенной деятельности — разумеется, превращает того, кто им обладает, в иного субъекта, и в качестве этого иного субъекта он и вступает затем в непосредственный процесс производства"².

Если в рабочее время формирование нового человека осуществляется в процессе труда, то во вне рабочее время — в процессе повышения образовательного уровня, научно-технического и художественного развития, участия в общественной жизни и т. д.

Вопрос повышения скорости движения транспортных средств необходимо рассматривать и с точки зрения транспортного предприятия. В этом случае следует обратиться к динамике себестоимости перевозок в связи с сокращением времени перевозок, так как последнее дает транспортным предприятиям возможность экономить на зарплате персонала, амортизационных отчислениях на восстановление подвижного состава и накладных расходах. Перечисленные элементы себестоимости перевозок составляют, например, при перевозке пассажиров автобусами около 60 % от общей себестоимости, а из этого можно заключить, что повышение эксплуатационной скорости движения автобусов дает значительный экономический эффект.

Как видно, при росте скорости движения транспорта сочетаются интересы пассажира, транспортного предприятия и общества. Но могут иметь место и такие ситуации, когда между вышеупомянутыми интересами возникают противоречия. В качестве примера можно привести внедрение оптимальных автобусных маршрутов в городах. Транспортные предприятия не заинтересованы (при общем тарифе) в уменьшении пересадочности путем удлинения автобусных маршрутов, так как это повлечет за собой уменьшение доходов от перевозок (хотя свободное время людей увеличивается). Поэтому стоимостная оценка сэкономленного времени имеет большое значение для определения общественной полезности новых мероприятий на пассажирском транспорте. В настоящее время в экономических

² К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 46, ч. 2, с. 221.

расчетах учитываются только транспортные факторы. Однако для более полной оценки необходимо учитывать и народнохозяйственные факторы, к числу которых относится стоимость времени, затраченного трудящимися при проезде на транспорте. Учет этого фактора позволит несколько по-иному оценивать преимущества и недостатки разных аспектов пассажирских перевозок: скорость, интервал движения, регулярность, доступность транспорта (отдаленность остановок) и т.д.

Остановимся ниже на существующих в настоящее время основных методах определения стоимости пассажира-часа. Эти методы исходят из нижеследующего:

- 1) в основу берется субъективная оценка пассажиром сэкономленного времени;
- 2) основой расчета является среднечасовая зарплата трудящихся или среднемесячная зарплата, приходящаяся на одного жителя;
- 3) исходят из национального дохода, или чистой продукции, созданной за один человеко-час.^х

Кроме того, некоторые зарубежные авторы берут в основу расчетов условную стоимость пассажира-часа, величину которой они не обосновывают.

При определении стоимости пассажира-часа на основе субъективной оценки сэкономленного пассажиром времени сопоставительно рассматривается несколько видов транспорта, которые характеризуются различной затратой времени на проезд и неодинаковой проездной платой. Путем определения величины осуществляемой пассажирами доплаты при пользовании более скорым видом транспорта за 1 час экономии времени выводится стоимость пассажира-часа. Так, Б.М. Парахонский и В.А. Саболин утверждают, что изучение в Институте комплексных транспортных проблем при Госплане СССР денежной оценки времени, сэкономленного пассажиром при пользовании более скорым транспортом, позволило установить, что при современном уровне платежеспособности населения она достигает 25-30 коп/час³.

^х Теоретически обе эти величины должны совпадать, но из-за разного метода подсчета их статистическими органами (в чистом продукте не учитывается налог с оборота) национальный доход несколько больше чистой продукции.

³ В.М. Парахонский, В.А. Саболин. Межрайонные пассажирские перевозки и методика их планирования. М. "Транспорт", 1971, с.12.

Г.И. Черномордик и К.В. Паршикова также считают приемлемым для определения стоимости пассажира-часа изложенный метод, хотя и отмечают, что при выборе транспортного средства пассажир, кроме стоимости проезда и затрат времени, сравнивает и удобство следования, комфортабельность, обслуживание и т.д.⁴ А это как раз и определяет трудность применения данного метода.

Например, опрос населения г.Тарту и четырех районов Эстонской ССР, проведенный Лабораторией социологии ТГУ и Тартуским Автобусно-таксомоторным парком в 1971 году, показал, что при выборе транспортного средства для поездки из Тарту в Таллин пассажиры исходят в первую очередь не из скорости, а из таких показателей, как частота, регулярность и безопасность рейсов, провозная способность транспортного средства, удобство приобретения билета и культура обслуживания, а также близость от места жительства автобусной или железнодорожной станции⁵.

Примерно то же самое подтвердилось в проведенном НИИ строительства Госстроя ЭССР исследовании мотивов выбора вида транспорта в корреспонденциях города Хаапсалу. Мотивы предпочтения поезда другим видам транспорта располагаются в следующем порядке: "удобный" - 58 %, "удобное время отправления" - 22 %, "быстрее, чем другой вид транспорта" - 7 % (13 % составляли остальные мотивы, вместе взятые)⁶.

Это подтверждают и зарубежные исследователи данной проблемы. Например, Э. Беймборн утверждает, что стоимостная оценка пассажиром своего времени различается в зависимости от факторов, которые оцениваются: скорость, безопасность движения, комфорт, удобство и т.д.⁷

⁴ Г.И. Черномордик, К.В. Паршикова. Сферы применения скоростного пассажирского движения на железных дорогах СССР. М., "Транспорт", 1970, с.40.

⁵ A. A r g a k. Mugavusest bussisõidul. Informatsiooniseeria VIII. "Autotransport ja maanteed", 1972, nr.7, lk. 5.

⁶ М.П. Виллеми. Междугородные пассажирские корреспонденции Хаапсалу и Мырьямаа. Исследования по строительству XII, Таллин, 1971, с.251-252.

⁷ E. B e i m b o r n. Impedance minimization travel choice process. Transport Eng. Journal of "ASCE", 1972, nr.2, p.185.

Приведем еще один конкретный пример о трудности применения реферируемого метода. Между городами Тарту и Таллин открыты обычные автобусные маршруты (стоимость проезда 2,80 руб.) и скорые маршруты (3,70 руб.). Автобусы, курсирующие на скорых маршрутах, преодолевают расстояние от Тарту до Таллина на 20 минут быстрее обычных автобусов. Рассчитав по этим данным стоимость пассажира-часа, получим неправдоподобно большой результат — 2 руб. 70 коп. Значит, пассажиры в данном случае при выборе транспортного средства исходят не из скорости, а скорее всего из комфортабельности, так как на скорых маршрутах курсируют автобусы "Икарус-250".

Из вышеприведенного можно заключить, что реферируемый метод может в какой-то мере быть использован при определении стоимости пассажира-часа на уровне транспортного предприятия (при открытии новых скорых или экспрессных маршрутов будет известно, сколько пассажир согласен платить за скорость), и то только при контрастной разнице между временем проезда и проездной платой. К тому же данный метод вообще не учитывает стоимость сэкономленного времени с точки зрения общества.

Определение стоимости пассажира-часа, исходя из заработной платы трудящихся, может быть в какой-то мере обосновано только в том случае, если пассажиры — работники производственной сферы. Производительный же труд в социалистическом обществе создает, кроме необходимого продукта (да и необходимый продукт больше заработной платы на сумму выплат и льгот из общественных фондов потребления), и прибавочный продукт. Исходя из вышеизложенного, определенная на основе заработной платы стоимость пассажира-часа не учитывает всей новой стоимости, созданной за данное время.

Ф.П. Кочнев в своих более ранних работах исходил при определении стоимости пассажира-часа из дневной заработной платы. Он считал, что 50 % всех пассажиров работает на предприятиях и имеет среднюю дневную заработную плату в сумме 3-х рублей⁸. Тогда по всем категориям перевозимых пассажиров получается следующая стоимость пассажира-часа:

⁸ Ф.П. К о ч н е в. Пассажирыские перевозки на железных дорогах. М., Трансжелдориздат, 1959, с. 205.

$$C_{\text{пч}} = \frac{300 \cdot 50}{100 \cdot 24} = 6,25 \text{ коп.}$$

На так как за прошедшее с 1959 года время средняя заработная плата рабочих и служащих повысилась примерно в 1,7 раза, то соответственно увеличилась и определяемая по этому методу стоимость пассажира-часа.

Из средней заработной платы, приходящейся на одного жителя Эстонской ССР, исходит в своих расчетах стоимость пассажира-часа А. Уусталу. При этом он отмечает, что нужно учитывать и рост свободного времени трудящихся социалистического общества⁹.

В какой-то мере промежуточную позицию между вторым и третьим методами занимает В.С. Купцов. В расчете стоимости пассажира-часа он принимает во внимание то, что среди пассажиров имеются как работники производственной, так и непроизводственной сферы (учитываются только командированные и перемещающиеся по службе или оргнабору). Итак, стоимость пассажира-часа определяется, во-первых, стоимостью, которая может быть создана в производственной сфере (выраженной долей национального дохода, приходящейся на одного работника этой сферы) и, во-вторых, стоимостью потерянной в связи с затратой времени на переезд работников непроизводственной сферы (выраженной размером заработной платы). Но здесь имеет место проявление элементов двойного счета, так как источником заработной платы работников непроизводственной сферы является национальный доход, созданный в сфере материального производства. Кроме того, В.С. Купцов в своих расчетах учитывает не рабочее время, а весь месячный фонд времени пассажиров. Но национальный доход создается только в рабочее время и в таком случае полученная стоимость пассажира-часа никак уже не определяется "...

⁹ А. У у с т а л у. Ajakulu kui faktori arvestamine reisi-liikluse organiseerimisel Eesti NSV-s. Kogumik: Eesti NSV rahvamajanduse arendamise teoreetilisi probleeme. Tallinn, "Eesti Raamat", 1973, lk. 143.

стоимостью, которая могла быть создана в производственной сфере" ¹⁰.

Из национального дохода исходят в расчетах и ученые Польской НР. Так М. Ратай берет за основу национальный доход, созданный в Польше в 1969 году за 1 час - 22,8 злотых. В дальнейшем учитывается, что в часы "пик" трудовые поездки составляют 85 % из общего числа поездок, а в среднем за день 40 %. На основе этого он получает следующую стоимость пассажира-часа:

1) при трудовых поездках:

$$C_{пч} = 22,8 \cdot 0,85 = 19,4 \text{ злотых (4,4 руб.)},$$

2) за все время суток:

$$C_{пч} = 22,8 \cdot 0,40 = 9,1 \text{ злотых (2 руб.)}^{11}$$

Как видно, автор учитывает здесь только трудовые поездки, но если мы не имеем дело с экскурсиями, то важно экономить время и при поездках культурно-бытового характера.

Другой польский автор, М. Раковский, определяет стоимостную оценку свободного времени, также исходя из национального дохода. Но применяемый им метод отличается от предыдущего. М. Раковский берет за основу то, что сокращение рабочей недели в Польше в 1975 году уменьшило бы национальный доход на 33 миллиарда злотых и увеличило бы свободное время общества на 2,7 миллиарда часов. Отсюда получается, что общество оценивает 1 час времени в 12 злотых (2,7 руб.) ¹².

¹⁰ В. С. К р у п н о в. Об оценке стоимости пассажира-часа. "Вестник ЦНИИ МПС", 1960, №1, с.38. Аналогичного типа ошибкой, на наш взгляд, является учитьвание (при определении совокупного общественного продукта, созданного за час) в фонде времени и выходных дней (365x8) (см. М. А д а м ш е к. Zeit und Strassenverkehr. Strasse und Autobahn. Nr. 1, 1967, s. 19.

¹¹ М. R a t a j. Warunki podrożawania środkami miejskiej komunikacji zbiorawej. "Motorizacja", 1972, Nr.3, s.61.

¹² М. R a k o w s k i. Stan i perspektywy ekonomiczne transportu pasażerskiego PKS. "Przegląd Komunikacyjny", 1972, Nr. 7, s.16.

Академик Т. С. Хачатуров при расчете стоимости пассажи-ро-часа исходит из предположения, что только 20 % сбере-женных человеко-часов может быть обращено на увеличение времени производительного труда, так как большая часть сэкономленного времени падает на отпуска работников сфе-ры материального производства и на поездки работников не-производственной сферы или на несамодетельное население. Для нахождения эффекта от ускорения пассажирских перевозок он предлагает следующую формулу:

$$\text{Э}_{\text{час}} = a \cdot k \left(\frac{p_1}{V_1} - \frac{p_1}{V_2} \right),$$

где a - отношение сэкономленных человеко-часов, обращае-мых на увеличение производства к общему количе-ству человеко-часов;

k - чистая продукция за один человеко-час ($k = 1,87$ руб.)^{I3}.

p_1 - количество пассажи-ро-километров,

V_1, V_2 - скорости перевозки пассажи-ров до и после уско-рения.^{I4}

Расчеты по данной формуле показывают, что, например, в 1972 году повышение эксплуатационной скорости по г.Тал-лину на 1 км-час сэкономило бы обществу около 900000 рублей, а по всей республике - более 2,2 миллиона рублей.

В приведенном расчете 1 пассажи-ро-час оценивался в 37,4 коп. (0,2x1,87). Методика Т.С.Хачатурова, правда, не учитывает ценность свободного времени для общества, но при-веденную формулу можно, на наш взгляд, использовать и для оценки сбереженного свободного времени. При этом можно ис-ходить из предположения, что для социалистического общест-ва свободное время является не меньшей ценностью, чем ра-бочее время. В высшей фазе коммунизма, как писал К. Маркс, "мерилом богатства будет уже не рабочее время, а свободное время"^{I5}. При этом коэффициент "а" можно принять равным

^{I3} По расчетам автора - в ЭССР в 1971 году.

^{I4} Т.С. Х а ч а т у р о в. Экономика транспорта. М., Изд-во АН СССР, 1959, с. 278-279.

^{I5} Из неопубликованных рукописей К.Маркса, "Большевик", 1939, № II/12, с. 64.

удельному весу активной части свободного времени. Ясно, что не все сэкономенное время человек использует активно, а ведь именно активная часть свободного времени наиболее содействует всестороннему развитию личности, повышение дееспособности рабочей силы. Нужно считаться с тем обстоятельством, что деление свободного времени на активное и пассивное в некоторой мере условно. Например В.А. Скогорев и др. определили коэффициент активной части свободного времени в 0,6¹⁶. Автор данной статьи считает этот коэффициент немного завышенным и, основываясь на изучении бюджетов времени трудящихся, проведенных в нашей стране, считает более достоверным среднюю величину коэффициента - 0,5. Кроме того, не все сэкономенное на транспорте время трудящихся используется на увеличение свободного времени (по В.А. Скогореву на это уходит 71 % сэкономленного времени)¹⁷.

Итак, при расчете на основе чистой продукции, произведенной за один человеко-час, стоимость пассажиро-часа составила бы:

$$C_{пч} = 0,71 \cdot 0,5 \cdot 1,87 = 0,66 \text{ руб.}$$

Но данный расчет не учитывает экономию времени непроизводственной сферы. Так как работа этой сферы тесно связана с повышением производительности труда в производственной сфере, то, по нашему мнению, можно условно допустить, что национальный доход создан работниками обеих сфер и поэтому разделить созданную чистую продукцию на фонд рабочего времени всего населения, занятого в народном хозяйстве (это допустимо, конечно, только в условном расчете как метод исследования). В результате получим, что на каждого работника, занятого в народном хозяйстве, создается чистой продукции 1,42 руб. в час и стоимость пассажиро-часа была бы следующей:

$$C_{пч} = 0,71 \cdot 0,5 \cdot 1,42 = 0,51 \text{ руб.}$$

¹⁶ В.А. Скогорев и др. Закон экономии времени и некоторые его проявления на современном этапе. В сб. Социальное планирование в промышленности. Донецк, 1972, с. 47.

¹⁷ Там же, с. 8.

В среднем для практических расчетов величину $C_{ПЧ}$ можно принять равной 0,5 руб.

Учитывание стоимости пассажира-часа при принятии хозяйственных решений обеспечило бы их более полное соответствие интересам развитого социалистического общества. Например, в ПНР уже сейчас стоимость пассажира-часа учитывается при проектировании новых транспортных линий. Денежный учет времени ориентирует транспортные предприятия на повышение скорости движения транспортных средств, в том числе и путем материального стимулирования роста скорости, что сейчас, к сожалению, не делается.

Monetary Estimation of Time Saved by
Labour Force on Transport

Summary

The article analyses points of views on monetary estimation of time saved in the process of transport one can come across in economic literature at the present time.

The monetary estimation of spare time enables to appreciate objectively such factors of the transport of passengers as speed, regularity, traffic frequency, availability of the means of transport (the distance from the stop) etc. The problem is of special importance for the reason that the interests of a passenger, transport organization and society do not always coincide.

The author of the article gets the following value of a passenger hour

$$W_{rt} = a \cdot b \cdot k = 0,5 \cdot 0,71 \cdot 1,42 = 0,5 \text{ roubles,}$$

where:

- a - coefficient of the active use of spare time (a = 0,5),
- b - coefficient accounting what part of the time saved during transportation is used by a worker for the enlargement of spare time (b = 0,71),
- k - net production in a man-hour per person in the national economy (k = 1,42 roubles in the Estonian SSR in 1971).

The calculation of monetary appreciation of time should orientate transport organizations to rise exploitation speed and economic stimulation of its rise.

О г л а в л е н и е

	Стр.
1. В.Келлик. Теоретические основы ответственного использования рабочей силы.	3
2. К.Кумм. О проблемах изучения интенсивности труда.	17
3. О.Рау. Некоторые вопросы соотношения постоянной и переменной части заработной платы . . .	33
4. Л.Брутус. Об объективных основах хозрасчетного стимулирования.	45
5. Е.Лоов. Роль кредита и кредитное стимулирование.	61
6. К.Кулли. Использование внерабочего времени трудящихся и проблема распределения общественного труда.	73
7. Ю.Синисалу. Роль и структура свободного времени как составной части социального времени	83
8. О.Пыдер. К вопросу об эффективности торговли и ее критерии.	93
9. Р. Отсепп. Система общественного питания и увеличение свободного времени трудящихся. . .	107
10. А.Аррак. О стоимостной оценке сбереженного транспортом времени трудящихся.	119

© ТПИ, Таллин, 1975

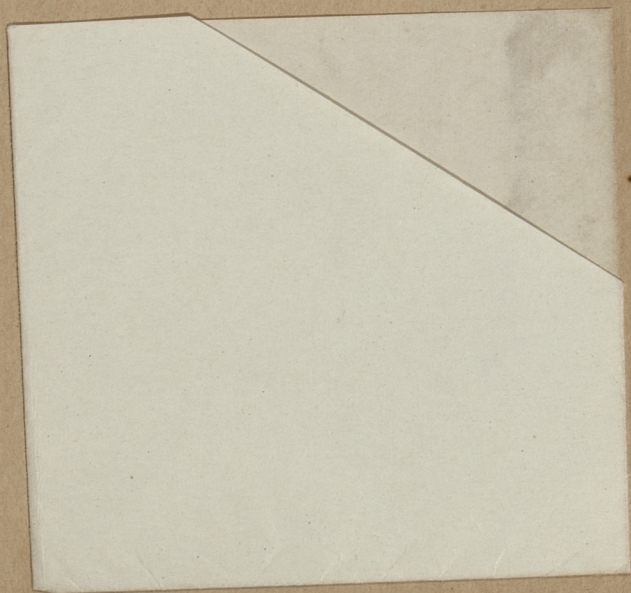
Таллинский политехнический институт
Труды ТПИ, № 376
ВОСПРОИЗВОДСТВО РАБОЧЕЙ СИЛЫ И
ЭФФЕКТИВНОСТЬ ТРУДА ПРИ СОЦИАЛИЗМЕ

Сборник утвержден коллегией Трудов ТПИ
3 июля 1974 г.

Редактор Х. Кроон
Техн. редактор Л. Лоопер

Подписано к печати 4 сент. 1975 г.
Бумага 60x90/16. Печ. л. 8,25+0,25 прил.
Уч.-изд. л. 7,2. Тираж 350. МВ-07846.
Ротапринт ТПИ, Таллин, Коскла, 2/9. Зак. № 677

Цена 72 коп.



Цена 72 коп.