Важно подчеркнуть, что единство социального и экономического подходов пронизывает любой вид государственной деятельности. Например, политика государства в области права осуществляется через совершенствование законодательства, судебной деятельности, прокурорского надзора и т. п. как в социальной, так и производственной сферах.

*Библиографический список*

1. Конституция Российской Федерации. – М.: Айрис-Пресс, 2008. – 64 с.
2. Толкачев П.С. Понятие экономической аксиологии // Философия хозяйства. Альманах центра общественных наук экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова. – 2011. — № 6 (78). – с. 135-139.
3. Толкачев П.С. Институциональные ресурсы инновационного развития / П.С. Толкачев [и др.] // Вестник Университета. – 2009. – № 33. – с. 210-214.
4. Философский словарь / Под ред. И.Т. Фролова. – 4-е изд. – М.: Политиздат, 1980. – 410 с.

***С.В. Чернявский***

# ИНСТРУМЕНТЫ ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЯ РЕНТНЫХ ДОХОДОВ (РАСЧЕТНЫЕ ЦЕНЫ, ПОЛЯРНЫЕ ПЛАТЕЖИ)

***Ключевые слова:*** *расчетные цены, фиксированные (рентные) платежи, затраты на добычу полезных ископаемых, рентные доходы.*

Особенности образования рентных доходов в отраслях добывающей промышленности явились причиной использования в практике хозяйствования в условиях плановой экономики специфического инструмента выравнивания условий производства отдельных предприятий – расчетных цен.

В отличие от фиксированных (рентных) платежей, которые были введены в хозяйственную практику с 1967 года, расчетные цены использовались в советской экономике уже в довоенный период. Несмотря на это в экономической литературе долгое время дискутировался вопрос о целесообразности их применения. По мнению одних экономистов, применение расчетных цен обеспечивало: «… повышение заинтересованности коллективов предприятий в улучшении показателей эффективности производства, росте его рентабельности путем предоставления им больших возможностей для использования прибыли на образование фондов стимулирования и совершенствование производства» и «создание условий для улучшения использования производственных фондов, увеличение выпуска продукции более высокого качества» [4, с. 45]. Другие экономисты считали, что именно применение расчетных цен явилось причиной значительного снижения уровня рентабельности в угольной промышленности» [8, с. 110-111].

Рассмотрим экономическую сущность расчетных цен и то, почему особенности их применения вызывали столь противоречивые оценки. С помощью расчетных цен осуществлялось возмещение повышенных, по сравнению со средними по отрасли (району, бассейну) индивидуальных затрат на добычу полезных ископаемых, в связи с этим, их

© Чернявский С.В., 2013

использование подразумевало использование двух типов цен: дифференцированных по индивидуальным затратам для производителей и единых оптовых для покупателей. Предприятиям, имеющим повышенные, по сравнению со среднеотраслевыми, или средними по бассейну или району, затраты на добычу полезных ископаемых, расчетная цена устанавливалась на уровне выше оптовой, в то время, как предприятиям, имеющим затраты на добычу полезных ископаемых ниже указанного уровня, соответственно, на уровне, более низком, чем оптовая цена.

Рассмотрим, как же определялся уровень расчетной цены. Расчетные цены, действовавшие в угольной промышленности до 1979 года, определялись на основании полной плановой себестоимости, которая являлась «основной составной частью расчетной цены предприятия» [4, с. 2].

При этом по шахтам и разрезам плановая себестоимость корректировалась «путем добавления:

1) внутренних удорожающих факторов, вызванных повышением цен на уголь;

2) внешних удорожающих факторов, вызванных повышением цен на лесные материалы, рельсы, металлокрепления, канаты, другие материалы и электроэнергию;

3) начисления соцстраху в резерв на отпуска от суммы материального поощрения, кроме средств, предусматриваемых на оказание материальной помощи работникам» [4, с. 2].

Кроме этого, при определении расчетной цены из плановой себестоимости исключались «плановые премии руководящим и инженерно-техническим работникам и служащим» и «оплата процентов за банковский кредит» [4, с. 2-3].

Величина плановой прибыли предприятия, учитывавшаяся при определении уровня расчетных цен, устанавливалась на основании того, что она «должна обеспечивать плату за основные производственные фонды и нормируемые оборотные средства, платежи по процентам за банковский кредит, отчисления в резерв Министерства для оказания временной финансовой помощи (1,9% от прибыли), а также покрытие плановых затрат (возмещение убытков от отпуска угля работникам по льготным ценам, убытков по жилищно-коммунальному хозяйству по обогатительным и брикетным фабрикам, содержание культурно-просветительных учреждений и пионерских лагерей и др.) и отчисление в фонды материального поощрения, социально-культурных мероприятий и жилищного строительства и развития производства» [4, с. 2-4].

Таким образом, расчетные цены обеспечивали внутриотраслевое (внутрирайонное) регулирование рентабельности предприятий путем перераспределения прибыли между предприятиями с издержками производства выше и ниже среднеотраслевых (средних по району). Исходя из этого, основное их назначение заключалось в том, что «… расчетные цены выполняют функцию перераспределения чистого дохода между предприятиями отрасли, обеспечивая им примерно равные хозяйственные условия» [13, с. 58].

При этом предприятия-потребители покупали продукцию по единым или зональным оптовым ценам, построенным на основе среднеотраслевых (или средних по району, зоне) затрат на производство продукции.

Исходя из этого, можно сформулировать основное отличие расчетных цен от прочих инструментов регулирования рентабельности. Если фиксированные (рентные) платежи выражали отношения между предприятиями и Государственным бюджетом, то расчетные цены, в основном, выражали отношения между предприятиями отрасли по поводу внутриотраслевого перераспределения рентных доходов и прибыли с целью обеспечения им примерно равных условий производства и хозяйствования.

Наличие двух видов цен – индивидуальных (групповых) расчетных цен для предприятий-поставщиков и единых оптовых цен для потребителей предполагало наличие посредника для организации расчетов между поставщиками и потребителями. В качестве таких посредников могли выступать вышестоящие органы, снабженческо-сбытовые организации и учреждения Государственного банка СССР. В то время существовало два вида форм организации органов-посредников между производителями и потребителями продукции:

– расчетные центры при комбинате, объединении или министерстве осуществляли расчеты с подведомственными предприятиями-производителями, а снабженческо-сбытовые организации осуществляли расчеты с потребителями; такая форма организации расчетов существовала, в частности, в угольной промышленности;

– единые расчетные центры, которые выполняли функции расчетов, как с поставщиками, так и с потребителями. Такая форма организации расчетов существовала в железорудной промышленности.

В последние годы существования плановой экономики расчетные цены применялись в некоторых отраслях добывающей промышленности (железорудная, цементная, нефтедобывающая и т.д.), как правило, в тех случаях, когда построение системы оптовых цен на базе затрат добывающих предприятий, находящихся в худших условиях, было невозможно. Так, например, в угольной промышленности применение расчетных цен (до 1979 года) было вызвано тем обстоятельством, что необходимость обеспечения определенного соотношения цен на уголь и нефть при установлении указанного соотношения, исходя из цен, установленных на условное топливо, не позволила строить систему оптовых цен на уголь на основании затрат добывающих предприятий, находящихся в худших условиях. Принятие в качестве базы для определения оптовых цен на уголь, себестоимости предприятий, работающих в худших природных условиях, значительно повысило бы цены на уголь, что повлекло бы за собой нарушение указанного соотношения цен на уголь и нефть. В дальнейшем совершенствование структуры управления (укрупнение отдельных месторождений и шахт в объединения) позволило отказаться от применения расчетных цен в угольной промышленности.

В нефтедобывающей промышленности расчетные цены использовались для нивелирования значительных различий в себестоимости добычи нефти отдельных месторождений одного экономико-географического района. Указанные различия в условиях, а следовательно и в затратах на добычу нефти, при установлении единых оптовых цен на нее, привело бы к значительному общему повышению цен на нефть. В связи с этим было признано целесообразным в отдельных районах добычи нефти использовать для регулирования рентабельности месторождений расчетные цены.

В практике хозяйствования могли использоваться различные механизмы функционирования расчетных цен.

Например, в угольной промышленности УССР объединения разрабатывали и утверждали расчетные цены для подведомственных звеньев, при этом планы прибыли и реализации продукции устанавливались предприятиям в оптовых ценах. Исходя из планов реализации в оптовых и расчетных ценах Министерство угольной промышленности УССР определяло комбинатам годовую сумму выплат или изъятий. За счет изъятых у предприятий денежных средств, оптовая цена которых превышает расчетную, в министерстве и на комбинатах создавались фонды регулирования расчетных цен, средства из которых направлялись тем предприятиям и комбинатам, у которых выручка от реализации в оптовых ценах ниже, чем в ценах, установленных для потребителей [9, с. 62-63].

На предприятиях железорудной промышленности Криворожского бассейна использовались индивидуальные коэффициенты на руду выше и ниже единицы. Роль посредника в расчетах за руду выполняла организация «Рудосбыт», которая после осуществления расчетов с потребителями по единым оптовым ценам, «Рудосбыт» в зависимости от уровня установленного коэффициента либо изымал у предприятия соответствующую сумму средств, либо направлял им образующиеся у него излишние финансовые ресурсы [9, с. 63]. И, наконец, в ряде отраслей применялись твердые дифференцированные расчетные цены, используемые по обычной схеме. Таким образом, расчетные цены являлись экономическим инструментом, с помощью которого преодолевались противоречия между среднеотраслевыми и индивидуальными затратами на производство продукции. Тем самым всем предприятиям данной отрасли (района) обеспечивался нормальный уровень рентабельности, что создавало необходимые предпосылки перевода их на хозяйственный расчет. Эти преимущества расчетных цен признавались многими экономистами [9, с. 64; 6, с. 170-171 и др.].

Но в то же время обладали и целым рядом серьезных недостатков, на которые также указывали многие советские экономисты. С одними из этих недостатков можно согласиться, с другими нет. Так, многие экономисты к числу основных недостатков расчетных цен относили то, что они разъединяли производителей и потребителей, тем самым, устранялась возможность воздействия потребителей на производителей. Следует согласиться с Дьяченко В.П., который указывал, что такое положение наблюдалось не только при условии применения расчетных цен. «Всякое оптовое звено, – отмечал Дьяченко В.П., – может стать помехой для воздействия потребителей на производителей. Следовательно, надо так построить данное оптовое звено, чтобы оно в максимальной степени отражало интересы и потребности потребителей» [5, с. 366].

Некоторые экономисты существенным недостатком расчетных цен считали то, что, по сути дела, дотационный характер расчетных цен не сопровождался, как прямая дотация, соответствующим контролем со стороны финансовых органов [6, с. 171-172]. Устранить указанный недостаток предлагалось с помощью создания хозрасчетных органов-посредников (отраслевых хозрасчетных объединений). Для обеспечения принципов хозяйственного расчета указанным отраслевым объединениям предлагалось строить систему расчетных цен таким образом, «…чтобы сумма расчетных цен была ниже суммы оптовых цен» [6, с. 180]. Разница между ними и должна была составить прибыль отраслевых хозрасчетных объединений.

Хозрасчетные объединения, по мнению авторов, будут заинтересованы в увеличении указанной разницы (прибыли) и, следовательно, будут «… проводить активную работу по снижению себестоимости (а параллельно и расчетных цен) на тех предприятиях, где в данный момент расчетная цена ниже средней, где, следовательно, затраты на производство превышают общественно необходимый (средний) уровень» [6, с. 180].

Конечно, дотации, в том числе и в форме расчетных цен должны сопровождаться соответствующим финансовым контролем. Данный принцип соблюдается и в условиях рыночной экономики. Но при этом принято считать, что гораздо более серьезным недостатком расчетных цен являлось не отсутствие контроля за использованием средств со стороны финансовых и прочих органов, а именно дотационный их характер. Дотации предприятиям даже при наличии соответствующего контроля справедливо критиковались многими экономистами, так как дотационный режим ослабляет заинтересованность предприятий в повышении эффективности производства. Кроме этого, внедрение предлагаемых мероприятий по созданию отраслевых хозрасчетных объединений не представ-

лялось возможным, так как в угледобывающей промышленности, где в те годы применялись расчетные цены, добыча угля по ряду месторождений сопровождалась постоянным ростом затрат на их добычу, что было связано с необходимостью разработки более глубоких пластов или пластов с меньшим содержанием полезного компонента из-за истощения ранее разрабатываемых месторождений, пластов и т.д., залегавших на меньшей глубине или имевших более высокое содержание полезного компонента. С другой стороны, организация отраслевых хозрасчетных объединений не могла не привести к росту конечных цен на уголь.

К числу недостатков расчетных цен относили и то, что в них «…не полностью учитывалось влияние факторов рентного характера» [3, с. 7]. С этим нельзя согласиться. В расчетных ценах полностью учитывается влияние не только «факторов рентного характера», но и всех прочих, поскольку основой для формирования расчетных цен использовались индивидуальные затраты на добычу полезных ископаемых. Как известно, себестоимость не всегда отражает влияние только объективных условий хозяйствования, ее уровень находится также и под воздействием необоснованно завышенных затрат, вызываемых недостатками в работе предприятия. Исходя из этого, предприятия, в отношении которых применялись расчетные цены, получали возможность покрывать затраты, вызванные недостатками в их работе, так как будучи включенными в себестоимость продукции эти затраты находили свое выражение и в расчетной цене. Как отмечал Ситнин В.В., «…при наличии расчетной цены все факторы отклонений индивидуальной рентабельности от среднеотраслевой признаются независящими от работы предприятия» [12, с. 156]. Таким образом, «…расчетные цены практически санкционируют любые индивидуальные затраты на производство, так как они обеспечивают … полное возмещение производственных затрат всех предприятий отрасли» [12, с. 156]. Именно применение для формирования расчетных цен индивидуальных затрат на добычу полезных ископаемых являлось, как нам представляется, основным их недостатком.

С этим недостатком, по всей видимости, и связано снижение рентабельности предприятий угольной промышленности, о котором говорилось выше, он же явился причиной неудачи в эксперименте с применением расчетных цен в Польше [7, с. 47-48].

Таким образом, при использовании расчетных цен вся прибыль, превышающая установленный средний уровень изымалась для перераспределения независимо от причин, по которым она получена, что снижало заинтересованность в ее максимизации.

К недостаткам применения расчетных цен относили и необходимость организации специального органа-посредника для организации расчетов и также использование сложного механизма расчетов и перерасчетов. В частности, в Министерстве угольной промышленности, при использовании расчетных цен постоянно приходилось проводить сложные перерасчеты сумм, полученных за счет разниц между прейскурантными (оптовыми) и расчетными ценами вследствие отклонений фактических объемов реализации продукции от запланированных.

В то время выдвигалось много различных предложений по совершенствованию расчетных цен. В частности, предлагалось устанавливать расчетные цены одного уровня для групп предприятий, имеющих сходные условия хозяйствования, дифференцировать уровень расчетных цен в зависимости от качества добываемого сырья и т.д.

При этом необходимо помнить, что даже при соответствующем совершенствовании расчетных цен и механизма их использования, они могли использоваться только в плановой экономике, где областью их применения должны были оставаться сырьевые отрасли экономики и только тогда, когда ценообразование в отрасли строилось на осно-

вании среднеотраслевых издержек производства (или каким-нибудь другим методом, но не на базе замыкающих затрат).

Другое дело, если будут приняты законодательные меры, обязывающие нефтедобывающие компании разрабатывать все скважины данного месторождения вне зависимости от рентабельности добычи на каждой из них, с целью обеспечения рационального режима добычи на всем месторождении и недопущения блокирования в недрах запасов сырья. В этих условиях внутри месторождения, при условии наличия значительных различиях в уровнях рентабельности по отдельным скважинам, в нефтедобыче могут появиться возможности для применения расчетных цен, хотя эта задача может быть решена и без их применения, путем составления баланса по нефтедобывающей компании или по совокупности нефтегазовых операций.

Другим инструментом перераспределения рентных доходов, целесообразность применения которых широко обсуждалась в условиях плановой экономики, явились полярные платежи. Они по механизму действия были весьма близки к расчетным ценам с той точки зрения, что в основу их действия было положено изъятие доходов у высокорентабельных предприятий и предоставление дотаций низкорентабельным предприятиям через государственный бюджет страны.

В том случае, если средства аккумулируются в бюджете страны, сложно говорить о внутриотраслевом (или каком-либо еще внутрихозяйственном) перераспределении средств. Между тем, предполагалось, что это будет происходить именно так. В уже рассматриваемой нами выше статье А.П. Разуваева «О фиксированных платежах в обрабатывающих отраслях» расчеты сумм фиксированных (рентных) платежей для предприятий обрабатывающей промышленности, проводимые по методике, используемой в то время в добывающих отраслях, приводило к тому, что при расчетах фиксированных (рентных) платежей, для некоторых предприятий и объединений, работающих в относительно худших условиях, у которых уровень затрат на рубль добытого сырья был выше базового, нормативы фиксированных платежей получали бы отрицательное значение. Тогда вместо уплаты фиксированного (рентного) платежа данное предприятие должно получать дотацию из государственного бюджета. То есть предлагалась система сочетания фиксированных (рентных) платежей и дотаций (полярные платежи), которая, по мнению Разуваева А.П., «…Может быть использована для усиления действенности хозрасчета в низкорентабельных и убыточных отраслях без изменения оптовых цен» [11, с. 32].

В экономической литературе не найдено примеров использования такой модификации полярных платежей в практике хозяйствования. Но с другой стороны, в настоящее время сущность полярных платежей понимается несколько шире – просто как наличие в одной отрасли (как правило, добывающей) и рентных платежей и рентных дотаций. То есть при таком понимании сущности полярных платежей сумма платежей в бюджет не должна была соответствовать сумме дотаций, как это подразумевается в статье Разуваева А.П.

В то же время Субботин М.А. и Матвеев Ю.Ф. отмечают, что в СССР в 1989 г. был подготовлен проект Методических указаний по определению и применению нормативов рентных (полярных рентных) платежей за полезные ископаемые. Как отмечают авторы, «его окончательное внедрение и принятие затормозило то простое обстоятельство, что в условиях социалистической экономики, которая нормировала затраты труда и обеспечивала производственные предприятия лимитами (нарядами на получение оборудования, материалов и снаряжения вся получаемая масса дифференциальной горной ренты поступала в распоряжение государства. Последнее не только изымало сверхнормативные доходы, но и датировало планово-убыточные предприятия)» [10, с. 152].

При этом «рентные платежи предполагалось ввести для предприятий, у которых в условиях применения установленных (проектируемых) оптовых цен и других экономических нормативов возникает сверхнормативная прибыль (доход) вследствие благоприятных природно-геологических условий производства. Для малорентабельных и планово-убыточных предприятий, эксплуатирующих наименее продуктивные, месторождения, предполагалось введение целевых рентных дотаций, которые не применяются для компенсации повышенных затрат предприятий, обусловленных низким организационно-техническим уровнем производства или неосвоенностью проектных мощностей» [10, с. 152].

Рентные платежи предполагалось вносить, а целевые рентные дотации выплачивать из государственного (союзного, соответствующего республиканского или местного) бюджета. «Нормативы рентных платежей или дотаций должны быть дифференцированными по предприятиям (типам руд, залежам и т.п.) в зависимости от качества полезных ископаемых и значений других природно-технологических факторов, определяющих объективные изменения дохода предприятий» [10, с. 153-154].

По мнению авторов, введение полярных рентных платежей должно было осуществляться: «…для создания экономических барьеров против выборочной отработки месторождений и других нарушений норм и правил охраны недр и рационального ведения горных работ, в том числе, нарушения необходимых соотношений между объемами горноподготовительных и добычных работ, путем обеспечения равной хозрасчетной заинтересованности в разработке разнокачественных участков месторождений (пластов, типов руд, видов сырья)» [10, с. 156].

Как отмечают Субботин М.А. и Матвеев Ю.Ф., «…подготовленный специалистами проект Методических указаний, во многом опередивший свое время, содержал ряд положений, приемлемых для реализации в современной экономике» [10. с. 153]. С этим мнением согласны Ахпателов Э.А. и Потеряев А.Г.: «…нужно признать, что идея была хорошая: посредством этих платежей и дотаций устанавливались бы экономические барьеры против выборочной отработки месторождений, нарушения норм и правил их эксплуатации» [1].

Здесь можно согласиться или нет. Автор склонен считать, что в современных условиях дотации из бюджета низкорентабельным добывающим предприятиям едва ли возможны. В лучшем случае это может быть предоставление налоговых и прочих льгот недропользователям.

*Библиографический список*

1. Ахпателов Э.А., Потеряев А.Г. Экономическая модель расчета дифференцированного налога на добычу полезных ископаемых для нефтедобывающих предприятий [Электронный ресурс] // Вестник недропользователя Ханты-Мансийского автономного округа. – 2005. – № 16. – URL:http://www.oilnews.ru›…differencirovannogo-naloga-na-dobychu…/ (дата обращения: 25.10.12).
2. Аюшиев А.Д. Финансирование и кредитование в горной промышленности / А.Д. Аюшиев, Д.А. Климов. – М.: Недра, 1970. – 192 с.
3. Бессарабенко Ю.И. Совершенствование методов планирования, перераспределения и распределения прибыли в производственном объединении по добыче угля: автореф. дисс. … канд. экон. наук. – М.: ЦНИЭМУголь, 1982. – 14 с.
4. Временная методика по составлению расчетных цен на уголь, продукты обогащения углей и брикеты для предприятий Министерства угольной промышленности СССР. – М.: Минуглепром СССР, 1967. – с. 5.

5. Дьяченко В.П. Проблемы планового ценообразования / Дьяченко В.П. – М.: Наука, 1974. – 488 с.
6. Кондрашов Д.Д. Прибыль, цена, хозрасчет / Д.Д. Кондрашов, Г.Д. Кондрашов. – М.: Мысль, 1969. – 338 с.
7. Купринов Э. Фиксированные платежи и расчетные цены / Э. Купринов. – М.: Финансы, 1970. – 110 с.
8. Кусаинов Б.Ж. Прибыль и платежи в бюджет / Б.Ж. Кусаинов. – Алма-Ата: Казахстан, 1978. – 135 с.
9. Масленников А.П. Экономические методы определения рентабельности в промышленности / А.П. Масленников, В.М. Афремов. – М.: Финансы, 1975. – 190 с.
10. Матвеев Ю.Ф. Рентный подход в недропользовании / Ю.Ф. Матвеев, М.А. Субботин. – М.: НИА-Природа, 2003. – 245 с.
11. Разуваев А.П. О фиксированных платежах в обрабатывающих отраслях // Финансы СССР. – 1981. – № 1. – с. 30-34.
12. Ситнин В.В. Проблемы прибыли и хозяйственного расчета в промышленности / В.В. Ситнин. – М.: Финансы, 1969. – 174 с.
13. Теоретические основы и методика построения расчетных цен / Под ред. Ю.В. Яковца. – М.: Наука, 1969. – 168 с.