УДК 336.2, 338.3

МОДЕЛЬ ПОЛНОГО ХОЗРАСЧЕТА ПРЕДПРИЯТИЯ – ОСНОВА ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Гизатуллин Х.Н., Антонов Д.В.

Ключевые слова: хозрасчет, экономика предприятия, экономическая эффективность, налогообложение

В статье описывается процесс перехода хозяйственного механизма от административной системы управления предприятием на основе идеологии полного хозрасчета и самофинансирования как центральное звено функционирования всех экономических объектов в условиях рыночной экономики. В рыночной экономике основным рычагом управления со стороны государства является налогообложение, обоснованная величина которого определяет поведение всех агентов социально-экономической жизни общества. Отсюда следует непрерывное совершенствование системы налогообложения, обеспечивающей неубыточности работы товаропроизводителей и торговых организаций. Поставленная проблема представляет сложнейшую задачу, затрагивающую взаимодействие множества факторов политического, социального, экономического и психологического характера. Авторы считают, что для решения такой сложной задачи вполне правомочно использование аппарата математического моделирования. Аналитический обзор состояния системы налогообложения дан в [1].

1. Историческая справка: попытка внедрения модели хозрасчета при административной системе управления хозяйствования.

Административно-командная система хозяйствования сыграла выдающуюся роль в переломный период, т.е. в период становления социалистического способа управления экономикой вместо устоявшегося в России уклада жизни. Социалистическая система хозяйствования в начальный период давала значительный толчок в развитии производительных сил страны.

Административные методы управления народным хозяйством, всеобщая милитаризация страны как во время Великой отечественной войны (1941÷1945 гг.), так и в период восстановления разрушенной войной народного хозяйства (1946÷1950 гг.), дальнейшая гонка вооружений сыграли опять-таки выдающую роль в возрастании могущества СССР и стран Восточной Европы. По мере роста могущества страны начали ощущаться несовершенство системы управления, а руководство страны (1950÷1960 гг.) не смогло внушить необходимость радикального изменения управления общественным и социально-экономическим развитием страны. Более того, до смерти И.В. Сталина (1953 г.) усиливались методы принудительного труда путем создания крупномасштабных лагерей преимущественно из числа творческих, инженерно-технических граждан страны. Тем временем, не долго до смерти И.Сталина вышла его брошюра «Перспективы развития социализма» с объемом 49 стр., где выдвигалась идея ликвидации денежного обращения. Сознательные граждане страны должны были удовлетворять свои потребности по талонам и трудиться сознательно, показывая энтузиазм, героизм и высочайшую производительность труда. В стране прошла компания по изучению этой брошюры, а в армии заставляли ее выучить наизусть! Однако, реализовать идею упомянутой брошюры не успели, началась Хрущевская

оттепель. Хозяйственный механизм, созданный Сталиным, перестал работать из-за резкого сокращения принудительного труда (в лагерях) и ослабления диктатуры, а это привело к сокращению темпов экономического роста. Волюнтаризм Хрущева привел к 1964 году карточной системе обеспечения хлебом. Далее карточная система снабжения населения распространилась на все виды продуктов питания и товаров народного потребления. Необходимость проведения радикальной экономической реформы стала более актуальной.

После проведения ряда экономических экспериментов (например, Щекинский эксперимент) по методике неполного хозрасчета, получив положительные результаты, правительство А.Н. Косыгина принимает решение провести экономическую реформу в 1965-1971 гг. во всем народном хозяйстве СССР. В результате получился самый высокий рост экономики, что позволило утверждать о необходимости дальнейшего углубления (совершенствования) хозрасчетных отношений. Однако, инициатива А.Н. Косыгина была приостановлена решением престарелого политбюро КПСС, увидев при этом расширение демократических свобод в стране. В этой связи следует вспомнить представление объемистого научного доклада Правительству и Политбюро КПСС, подготовленного в Отделении экономики АН СССР под руководством академика А.Г. Аганбегяна, в котором указывались последствия отказа совершенствования хозяйственного механизма. Главный вывод этого доклада был таков: отказ от проведения экономической реформы приведет к 1982 году нулевому экономическому росту, то есть к полной стагнации. Таким образом, страна шаг за шагом приблизилась к состоянию банкротства. Для исправления ошибок политического руководства страны нужно было омоложение всего руководящего ядра КПСС. Омоложение началось в 1985 году с приходом к руководству партией М.С. Горбачева. Однако омоложение руководящего ядра КПСС привело к политической нестабильности и одновременно она ускорила переход к полному хозрасчету во всех отраслях народного хозяйства (1987-1988 гг.).

2. Эволюция моделей полного хозрасчета.

С 1987 года (после очередного пленума ЦК КПСС) оживилась творческая активность экономистов, хозяйственников в поисках формы хозрасчета, то есть различные модификации моделей, учитывающие специфику каждого предприятия. Ниже приводится несколько модификаций моделей хозрасчета и их подробное описание, разработанные автором [3].

2.1. Центральное звено системы.

Как известно, главной причиной сложившихся в экономике страны негативных процессов являлся действующий в то время хозяйственный механизм. Он ориентировал трудовые коллективы исключительно на увеличение валовых показателей, невзирая, что называется, на чрезмерные затраты материальных, финансовых и трудовых ресурсов. Такой механизм мы называем затратным или механизмом экстенсивного типа. При его господстве практически невозможно обеспечить повышение эффективности производства, сдержать необоснованный рост заработной платы, прикрыть «лазейки» к приписками, поставить заслон бесхозяйственности.

Для решения этих проблем, ускорения развития экономики, без чего трудно повысить благосостояние населения, необходимо было разработать иной хозяйственный механизм, который обеспечил бы следующие условия:

– полное использование творческого потенциала человека, повышение у всех работающих чувства хозяина;

– непосредственную связь системы оплаты труда работника с его вкладом в конечные результаты деятельности бригады, цеха, предприятия;

– заинтересованность коллектива в совершенствовании производства, его техническом перевооружении;

– предоставление широких прав трудовому коллективу в планировании производства и распределении результатов труда (прибыли).

Словом, нужен был такой экономический механизм, который синтезировал бы всю совокупность сторон хозяйственной и социальной деятельности трудовых коллективов. И он был создан. **Центральным звеном нового хозяйственного механизма, который вводится в действие с января 1988 года, является полный хозяйственный расчет как основа экономического метода управления.**

Полный хозяйственный расчет основан на соизмерении в денежной форме затрат и результатов хозяйственной деятельности, возмещении расходов на производство и сбыт продукции доходами от ее реализации, применении экономических стимулов повышения эффективности производства, усилении заинтересованности и ответственности производственных коллективов и каждого работника в рациональном использовании ресурсов и увеличении рентабельности.

Полный хозрасчет необходим для определения меры превышения доходов над затратами, для перевода предприятий на принцип самоокупаемости. Мы и раньше говорили о полном хозрасчете и самоокупаемости, но теперь к этому добавляется **новый принцип хозяйствования – самофинансирование**, то есть планирование всех расходов (возможно с участием банковского кредита) из заработанных предприятием денег. **Это очень существенный момент, новое в социалистическом хозяйствовании.**

Заработанные предприятием деньги – это выручка от реализации продукции и оказанных услуг плюс штрафы, выплаченные смежниками за срывы сроков поставок, плохое качество сырья и другие нарушения хозяйственных договоров. Чем больше выручка и меньше численность работающих, тем выше производительность труда – один из главных показателей эффективности производства. Выручка, таким образом, конечный результат (рис. 1).

	Выручка	=	Амортизация	+	Возмещение материальных затрат	+	Оплата труда	+
+	Отчисления в госбюджет	+	Отчисления в министерство	+	Отчисления в местный бюджет	+	Погашение кредита	+
+	Фонд развития производства	+	Фонд социального развития и строительства	+	Фонд стимулирования труда	+	Резервирование	

Рис. 1. Схема модели полно хозрасчета, основой которой является выручка

А каковы материальные и трудовые затраты? Для коллектива теперь этот вопрос имеет большое значение. Дело в том, что впредь финансирование предприятий будет осуществляться исходя из величины разности между выручкой и затратами, то есть прибыли. Следовательно, для повышения прибыли необходимо не только увеличивать объем выручки, но и уменьшать затраты (себестоимость) производимой продукции.

Поэтому **прибыль является обобщающим показателем хозяйственной деятельности предприятия.**

Для выполнения общегосударственных программ социального, экономического и научно-технического характера нужны средства. Они поступают от предприятий в распоряжение государства, министерства и местных Советов по нормативам, определяемым Госпланом СССР. Предприятие также должно вернуть в Госбанк кредит (или его часть), который оно взяло ранее для покрытия своих расходов. Оставшаяся часть прибыли поступает в полное распоряжение предприятия и вместе со средствами на оплату труда образует хозрасчетный доход предприятия, являющийся источником его жизнедеятельности.

Хозрасчетный доход коллектива тем больше, чем больше прибыль. Причем составляющие его части, также определяемые нормативами, – фонды оплаты труда, стимулирования труда, развития производства, социального развития и жилищного строительства, резервный фонд – изъятию не подлежат. Более того, по решению трудового коллектива фонд социального развития предприятия может пополняться за счет других фондов. Например, фонд строительства жилья – за счет фонда экономического стимулирования, развития производства, науки и техники в пределах, установленных законодательством.

Очень важно отметить то положение, при котором **полный хозрасчет основывается на самофинансировании:** выручка коллектива складывается от реализации изготовленной продукции и оказанных услуг. Если предприятие выпускает брак, то потребитель вправе отказаться от такой продукции. Она не находит потребителя и тем самым уменьшает планируемый предприятием хозрасчетный доход.

Новая модель хозяйствования не сработает, если не будут ликвидированы категории «выгодная» и «невыгодная» продукция. Выручку можно увеличить только путем форсированного выпуска первой. Но не следует забывать о том, что эту «выгодную» продукцию необходимо обязательно реализовать. В противном случае выручка не пополнится, а убавится. Иными словами, предприятие должно производить продукцию, которая найдет потребителя на рынке. Однако решение многих вопросов тут зависит не только от трудового коллектива. **Полный хозрасчет сможет дать ощутимые результаты лишь тогда, когда он будет дополнен следующими кардинальными элементами хозяйственного механизма:**

– **глубокой реформой системы ценообразования** (прежде всего методики расчета), **приближения цен к общественно необходимым затратам** (такая методика разработана и сейчас идет подготовка пересмотра прежде всего оптовых цен);

– **переходом к оптовой торговле ресурсами производственного назначения** (сейчас идут подготовительные работы по созданию системы рынка; органы материально-технического снабжения со временем станут коммерческими центрами по заключению хозяйственных договоров между производителями и потребителями, тем самым будут созданы условия, при которых потребители начнут диктовать свои условия производителям);

– **коренной перестройки финансово-кредитной системы**. Она должна способствовать расширению инициативы предприятий по техническому перевооружению и поощрять повышение эффективности производства (уже сейчас с предприятий не снимаются средства, не использованные по какой-либо причине в финансовом году). Банковский кредит будет работать для ускорения оборачиваемости фондов, поскольку предприятию станет невыгодно задерживать его погашение. Современное производство не может функционировать без гибкой системы кредитования. Кстати, по Закону о государственном предприятии (объединении) финорганы имеют право проверять предприятие не более одного раза в год;

– **разграничением и переориентацией функций Госплана, Госкомцена, Госкомтруда, Госбанка, Минфина, Госкомитета по науке и технике, отраслевых министерств и ведомств**. Эти органы откажутся от вмешательства в оперативную деятельность предприятий, будут заниматься стратегическими вопросами экономики, формированием и размещением государственных заказов на основе разработанных ими же контрольных цифр, социальными и научно-техническими программами, сбалансированностью развития народного хозяйства, как по материальным, так и финансовым ресурсам;

– **резким расширением самостоятельности предприятий, демократизацией управления путем привлечения всего трудового коллектива**. Он непосредственно сам разрабатывает план производства и реализации продукции, финансовый план и план социального развития, несет полную ответственность перед государством за свое финансовое состояние;

– **кардинальной перестройкой системы оплаты труда с учетом резкого повышения его эффективности и качества, усиления заинтересованности трудящихся в выполнении работ меньшим числом занятых, а также устранения уравниловки, обеспечения обоснованной дифференциации в оплате труда без ограничения ее максимальным пределом.** Для этого предстоит провести аттестацию рабочих мест и научно обоснованное нормирование труда.

Таковы основные контуры нового хозяйственного механизма – экономического метода управления, его отличия от складывающего свои «полномочия» административно-командного. В этой системе в центре стоит человек. Так что успех ее действия, прежде всего, будет зависеть от того, насколько тесно в новом механизме соединятся интересы предприятия и труженика.

Описанная схема появилась в результате многолетних исследований и широкого экономического эксперимента. Свою жизнеспособность и эффективность она уже показала. 18 промышленных предприятий Уфы с января 1987 года работают на принципах полного хозрасчета и самофинансирования (хотя и в урезанном виде) и за одиннадцать месяцев работы выглядят лучше работающих по старинке.

Для внедрения новой модели управления сейчас самая благоприятная политическая ситуация, которая создает идеологическое, правовое и нравственное обеспечение радикальной реформы в экономической сфере. Однако нужно предвидеть и быть готовым решить ряд сложных вопросов. Скажем возможное сокращение численности работающих и вытекающую отсюда проблему их трудоустройства.

Предприятие в новых условиях хозяйствования может не выдержать конкуренции, например, из-за отсутствия спроса на его продукцию. По закону в таких случаях допускается закрытие предприятия. Созданный тем самым «фактор риска» должен нацеливать инженерный корпус и экономические службы трудовых коллективов на инициативную, творческую, дисциплинированную работу. Надо научиться считать сегодняшние затраты и думать о завтрашнем дне.

Как видим, ядром нового хозяйственного механизма является самофинансирование.

2.2. Механизм самофинансирования.

Ядром новой модели хозяйственного механизма является самофинансирование, означающее покрытие всех расходов за счет заработанных предприятием денег. Оно задевает все стороны деятельности трудового коллектива, но до сих пор в практике социалистического хозяйствования не применялось.

При последовательной реализации принципов самофинансирования трудовые коллективы должны быть (и будут) заинтересованы производить больше, дешевле,

лучше, быстрее, неукоснительно выполнять договорные обязательства, ускорять научно-технический прогресс. Только так они смогут обеспечить достаточные источники оплаты труда, своего социального и производственного развития. Переход на самофинансирование – программное требование партии, закрепленное в Законе о государственном предприятии (объединении), который вступает в силу с января 1988 года.

Принципы самофинансирования апробированы достаточно полно в двух объединениях: Сумском машиностроительном имени М.В. Фрунзе и «АвтоВАЗе». Они показали высокую эффективность, прежде всего в смысле использования человеческого фактора (потенциала человека). С января 1987 года переведены на самофинансирование все предприятия Минхиммаша, Минприбора, Минавтопрома, Миннефтехимпрома, Минлегпрома, 37 крупных предприятий других промышленных министерств. В режиме самофинансирования работают часть агропромышленного сектора, организации Минморфлота и строительства, предприятия гражданской авиации, бытового обслуживания, потребительской кооперации, торговли. В 1988-1989 годах принцип самофинансирования был распространен на остальные отрасли народного хозяйства. На частичное самофинансирование намечается перевести высшее и среднее специальное образование.

Однако такой массовый перевод предприятий и организаций на новые методы хозяйствования сопряжен с большими сложностями из-за экономической некомпетентности подавляющего большинства хозяйственных руководителей и инженерного корпуса. Сущность самофинансирования до сих пор глубоко не понятна даже значительной частью ученых-экономистов. В этой связи остановимся более подробно на исходных пунктах процесса самофинансирования. Главным здесь является закрепление за предприятием выручки от реализации своей продукции и оказываемых услуг. Из каких составных частей она состоит? Вопрос очень важны, ибо мы часто сосредоточиваем свое внимание только на распределении прибыли, хотя до ее получения есть еще процессы, существенно влияющие на величину прибыли.

Первое слагаемое самофинансирования – покрытие износа основных фондов, величина которого оказывает влияние на себестоимость продукции, за счет собственных, заработанных предприятием средств. Для восстановления производственного потенциала необходимы финансовые ресурсы, которые формируются в фонде амортизации. Эти амортизационные отчисления должны накапливаться для того, чтобы ко времени замены старых основных фондов новыми предприятия имели нужные финансовые средства. **Если за предприятием амортизационный фонд не закрепляется, то нельзя говорить о полном хозрасчете**. До сих пор средства этого фонда изымались и безвозмездно перераспределялись, нарушая воспроизводственный процесс и принципы полного хозрасчета. Законом о государственном предприятии такой подход исключен.

Второе слагаемое самофинансирования – возмещение затрат на сырье, материалы, комплектующие изделия, топливо, энергию, воду. Формально и раньше материальные затраты финансировались и оплачивались предприятием. Но зачастую эти средства формировались за счет поступления «сверху», а не из заработанных предприятием денег. То есть материальные затраты возмещались в ряде случаев из государственных источников, ссуд, а поэтому нормы их расходования потребителями искусственно завышались, что приводило к расточительству и образованию неоправданных запасов. Теперь же материальные затраты придется оплачивать исключительно из выручки предприятия. И ему, естественно, будет невыгодно расходовать ресурсы нерационально, иметь их излишки.

Третье слагаемое самофинансирования – заработная плата, которая должна формироваться с учетом размеров получаемой предприятием выручки. Образование фонда заработной платы является слабым местом при переходе на самофинансирование, поскольку норматив его формирования рассчитывается на основе работы трудового коллектива в предыдущем году. Это ставит в экономически неравные условия передовые и отстающие предприятия. Первые из них зачастую проигрывают. Фонд заработной платы целесообразно поставить в зависимость только от текущих, а не от прошлых результатов. Низкие нормы выработки и нарушения штатного расписания часто способствуют необоснованному росту фонда заработной платы, автоматически переводя коллективы в незаслуженно благоприятные условия хозяйствования. Для осуществления принципов социальной справедливости здесь предполагается устанавливать единые отраслевые нормативы образования фондов оплаты труда. Это позволит обеспечить одинаковую оплату труда за одинаковую работу на различных предприятиях.

Четвертым слагаемым самофинансирования является прибыль.

В Законе о государственном предприятии прибыли отводится особо важная роль, так как от ее величины зависит дальнейшее распределение социальных благ. В условиях самофинансирования расчеты предприятий с государством и министерством производятся не от чистой продукции, а от прибыли. Из прибыли в госбюджет вычитается плата за фонды, размер которой колеблется от 2 до 12 процентов. Плохо работающие предприятия, испытывающие дефицит средств, не вносят плату за фонды или вносят ее в мизерном объеме. Такая шкала платежей не стимулирует к эффективной работе. После вычета платы за фонды предприятие направляет часть прибыли в министерство. От этой платы низкорентабельные и убыточные предприятия также освобождаются, но зато получают больше всех из министерских фондов. Высокорентабельные предприятия вносят средства, но практически ничего не получают. Таково еще одно отступление от принципов самофинансирования. Следующий вычет от прибыли – в местный бюджет в форме платы за трудовые и природные ресурсы. По объему этот вычет небольшой, и пока еще не выяснены нормативы отчисления. Хотя уже известен размер платы за трудовые ресурсы – от 200 до 300 рублей в год за одного работающего в зависимости от насыщенности региона трудовыми ресурсами.

Оставшаяся прибыль представляет так называемую чистую прибыль и находится в полном распоряжении предприятия (трудового коллектива). Чистая прибыль идет на финансирование фондов стимулирования, развития производства, социального развития и жилищного строительства, а также резервирование. Методика формирования фонда стимулирования, к сожалению, осталась прежней: базовый фонд плюс (минус) прирост (снижение) согласно специальным нормативам. Опять мы имеем дело с ущемлением интересов хорошо работающих предприятий и попустительством плохо организованным.

Фонд развития производства, науки и техники, также определяемый по нормативам из прибыли, пополняется еще и за счет амортизационных отчислений. Допускается его использование (до десяти процентов) на непроизводственное строительство. Разрешен и частичный «перелив» средств из фондов материального поощрения в фонды социального развития.

Описанная схема распределения выручки и ее составляющих достаточно гибка по сравнению с существующей, но остается еще несколько бюрократизированной. Это связано, прежде всего, с определенными моментами плана двенадцатой пятилетки, который формировался еще до перехода на принципы самофинансирования. Решено, например, что невыгодность заказа коллективам компенсируется путем дотаций,

налоговых преимуществ, льготных кредитов, повышения цен на выпускаемые изделия, приоритетного снабжения дефицитными ресурсами. В результате этих мер рентабельность государственных заказов должна превышать средние показатели. Осуществление курса на самофинансирование предполагает перевод значительной части услуг, оказываемых ныне в шефском порядке бесплатно, на хозрасчет. Колхозы и совхозы, в частности, должны перечислять средства предприятиям и организациям, направляющим рабочих и служащих для временной работы, возмещать выплату зарплаты, ограничивать проезд, суточные, рассчитываться за аренду техники.

Механизм самофинансирования чутко реагирует на сравнительную выгодность и невыгодность мероприятий, как по техническому перевооружению производства, так и по организации выпуска товаров народного потребления, ведению подсобного хозяйства и т.д. Он предполагает также оплату за передачу передового опыта, что заставит относиться к этому важному делу более серьезно.

Самофинансирование делает первые шаги. На пути его внедрения немало трудностей. Они вызваны тем, что одновременно действуют два механизма старый пока не сломан, а новый еще не встал на ноги. Однако есть уверенность, что к концу этой пятилетки механизм самофинансирования заработает на полную «мощность».

В заключение отметим, что для успешного функционирования предприятий в режиме самофинансирования нужны широкая самостоятельность и расширение их прав.

Модель хозрасчета с нормативным распределением прибыли даны на рис. 2.

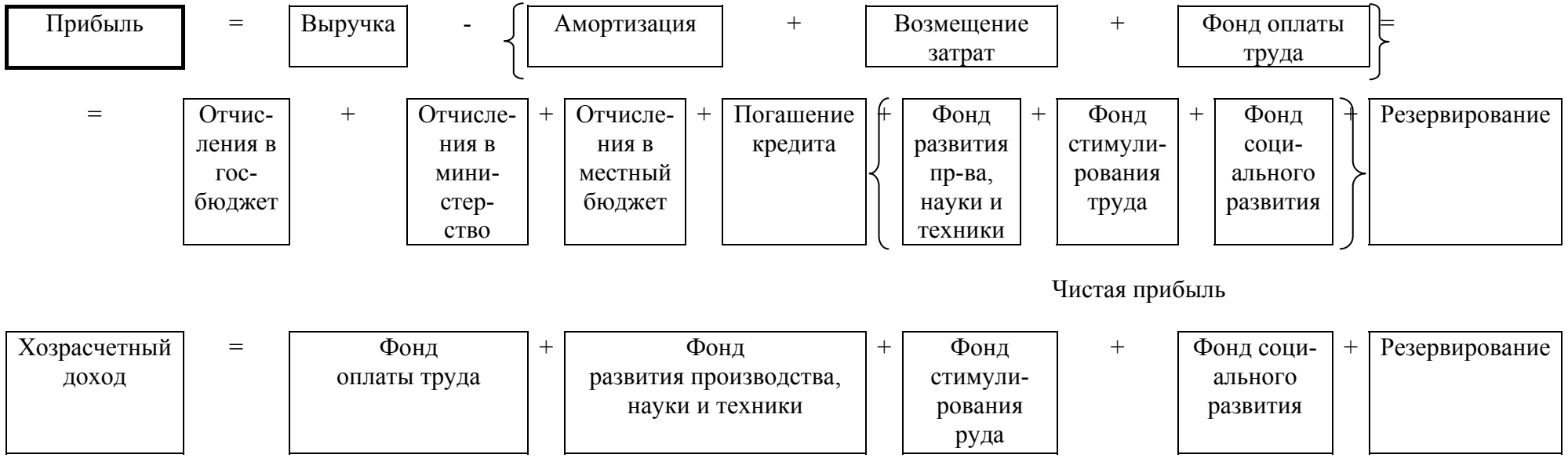


Рис. 2. Схема модели полного хозяйственного расчета и самофинансирования (нормативное распределение прибыли)

2.3. Модель хозрасчета для коллективного подряда (рис.3)

Модель хозрасчета для коллективного подряда дана на рис.3.

Последовательное проведение принципов полого хозрасчета и самофинансирования связано с обоснованием экономических нормативов длительного действия. Величина прибыли или хозрасчетного дохода зависит исключительно от нормативов отчислений в госбюджет, министерство и местный бюджет. Под экономическими нормативами следует понимать и оптовые цены, от величины которых зависит выручка предприятия. Не секрет, что цены у нас пока не отражают общественно необходимые затраты. Но это – отдельный вопрос. Сегодня же речь пойдет о нормативах распределения прибыли предприятий, переходящих на принципы самофинансирования.

Долговременные экономические нормативы являются одним из главных экономических инструментов, обеспечивающих стабильность плановых условий деятельности социалистического государственного предприятия в рамках полного хозрасчета. Через их систему реализуется принцип централизованного распределения доходов отдельных хозрасчетных звеньев между государством и предприятием. Таким образом, норматив – это экономический рычаг воздействия центральных органов на предприятие, определяющий их целенаправленное функционирование.

К экономическим нормативам предъявляется ряд требований. Во-первых, требование их стабильности, обеспечивающей хозрасчетную заинтересованность предприятия в высоких конечных результатах своей деятельности. Она достигается благодаря тому, что предприятия формируют стратегию и тактику своего «поведения» с учетом неизменных экономических условий. Тем самым централизованно стимулируется выбор такого варианта хозяйственной деятельности, который обеспечивал бы, с одной стороны, выполнение плановых заданий, а с другой – эффективное использование имеющихся ресурсов производства и достижение на этой основе значимых конечных результатов.

Во-вторых, экономические нормативы, создавая условия для расширенного воспроизводственного процесса отдельных предприятий, должны содействовать также решению крупных народнохозяйственных задач. Это достигается целенаправленно установленными нормативами формирования различных целевых фондов предприятия – единого фонда оплаты, фондов развития производства и социального развития и т.д. В противном случае возможно возникновение такой экономической ситуации, когда предприятия в силу разного рода объективных и субъективных причин начнут преимущественно использовать прибыль на различного рода социальные блага в ущерб дальнейшему научно-техническому развитию производства. Тем самым будут нарушены экономические пропорции, лежащие в основе дальнейшего динамичного экономического роста, и могут возникнуть разного рода негативные явления и тенденции, например такие, как инфляция, застой в экономическом развитии.

В-третьих, экономические нормативы должны увязывать получаемый хозрасчетный доход с конечными результатами производства. Это призвано повысить заинтересованность коллектива в сокращении материалоемкости продукции, уменьшении величины сверхнормативных запасов, сырья и техники, модернизации физически и морально изношенного оборудования.

В-четвертых, экономические нормативы должны быть именно долгосрочными, чтобы коллектив при планировании и техническом совершенствовании производства четко представлял себе перспективы дальнейшего развития предприятия. Это значительно повысит заинтересованность трудящихся в росте эффективности производства.

Следует остановиться на составе нормативов, устанавливаемых централизованно (Госпланом и министерством). Речь идет, прежде всего, прежде всего, о нормативах образования фонда заработной платы; отчислений в госбюджет министерству, в местный бюджет; развития производства, науки и техники; социального развития и строительства; стимулирования труда; платы за производственные фонды, нормативное соотношение между приростом производительности труда и, наконец, платы за трудовые ресурсы. Как видим, нормативов много. Как их обосновать, на какой методической основе рассчитывать, чтобы создать одинаковые экономические условия на различных предприятиях разных регионов? Надо признать, что экономическая наука еще не дала ответы на эти вопросы. Для практического их решения пришли на помощь результаты эксперимента, проведенного в Сумском научно-производственном объединении имени М.В. Фрунзе и на «АвтоВАЗе». Однако, рассчитанные для предприятий химического и нефтяного машиностроения, автомобильной промышленности, они могут не подойти другим отраслям. Поэтому использовать их следует крайне осторожно.

При формировании фонда заработной платы сохраняется прежняя методика его исчисления, обладающая, к сожалению, большой долей субъективизма.

Итак, у переведенных и переходящих на самофинансирование предприятий фонд заработной платы формируется на базе предыдущего года и корректируется в зависимости от роста (сокращения) нормативной чистой продукции по специальным коэффициентам, учитывающим соотношение между ростом производительности труда и заработной платы. Такой порядок образования фонда заработной платы сохранится до конца двенадцатой пятилетки.

На предприятиях химического и нефтяного машиностроения расчеты с бюджетом осуществляются в виде двух платежей: платы за производственные фонды и отчислений от прибыли. Их размеры по предприятиям дифференцируются: норматив платы за производственные фонды – в зависимости от уровня рентабельности к фондам и колеблется от 2 до 12 процентов; норматив отчислений от прибыли – в зависимости от рентабельности продукции к себестоимости и колеблется от 5 до 40 процентов. Таким образом, сумма отчислений в бюджет складывается из платы за фонды и отчислений от прибыли, рассчитываемых по дифференцированным нормативам. Отчисления министерству не должны превышать 7,5 процента. Убыточные и низкорентабельные предприятия до конца пятилетки освобождаются от платы в госбюджет (платы за фонды и отчисления от прибыли) и централизованный фонд министерства.

Норматив образования фонда материального поощрения определяется как соотношение суммы всех средств фонда материального поощрения за четыре года пятилетки (1987-1990) и суммы прибыли, остающейся в распоряжении предприятия за этот же период. Он является неизменным в течение названных лет. А сумма фонда материального поощрения для каждого года пятилетки определяется по этому нормативу от прибыли, остающейся в распоряжении предприятия в текущем году.

Норматив образования фонда социально-культурных мероприятий и жилищного строительства определяется также как соотношение суммы всех средств этого фонда за четыре года пятилетки (1987-1990) и суммы прибыли, остающейся в распоряжении предприятия за этот же период, и устанавливается единым для всех лет пятилетки.

Норматив образования фонда развития производства, науки и техники определяется как остаточный от чистого дохода и нормативов образования фондов материального поощрения, социально-культурных мероприятий и жилищного строительства.

Норматив платы за трудовые ресурсы определен для трудодефицитных районов в 300 рублей за работника в год, для трудоизбыточных – 200 рублей. Предполагается, что эти платежи предприятия будут вносить в местные бюджеты. Местные бюджеты будут также пополняться за счет платежей за природные ресурсы. Они могут вноситься трудовыми коллективами по нормативам, которые будут дифференцироваться в зависимости от качества ресурсов, соотношения их объемов и потребности в них по экономическим районам. Пока еще таких нормативов нет, предстоит исследовательская работа по их обоснованию, созданию методики расчета.

Основная задача разработчиков экономических нормативов – министерств и плановых органов – обеспечить равнонапряженные условия работы различных предприятий, расположенных в разных климатических зонах, оснащенный оборудованием различного технического уровня и располагающих рабочей силой разной квалификации.

У каждого министерства должна быть типовая отраслевая методика обоснования экономических нормативов, утвержденная (одобренная) Комиссией по совершенствованию управления, планирования и хозяйственного механизма Совета Министров СССР, решение которой принимает юридическую силу. Министерства обязаны довести экономические нормативы до предприятий заранее, с тем чтобы на предприятиях была возможность в них разобраться, ознакомить трудовые коллективы, проанализировать возможность перехода на режим самофинансирования, а в необходимых случаях потребовать корректировки и даже обжаловать вплоть до названо комиссии.

Опыт работы предприятий Башкирии в режиме самофинансирования показывает необоснованность ряда экономических нормативов, противоречащих общим требованиям и соответствующей статье закона о государственном предприятии (объединении). Особенно четко это прослеживается на примере заводов объединения «Башнефтехимзаводы». Есть и предприятия, например Стерлитамакский станкостроительный завод, для которых до сих пор экономические нормативы не доведены.

Необоснованность экономических нормативов и несвоевременное их внедрение подрывают принципы полного хозрасчета и самофинансирования, дискредитируют концепцию кардинальной перестройки хозяйственного механизма. Главная идея перестройки в экономической сфере – оживить человеческий фактор. Как этого лучше добиться, пойдет речь в следующем материале.

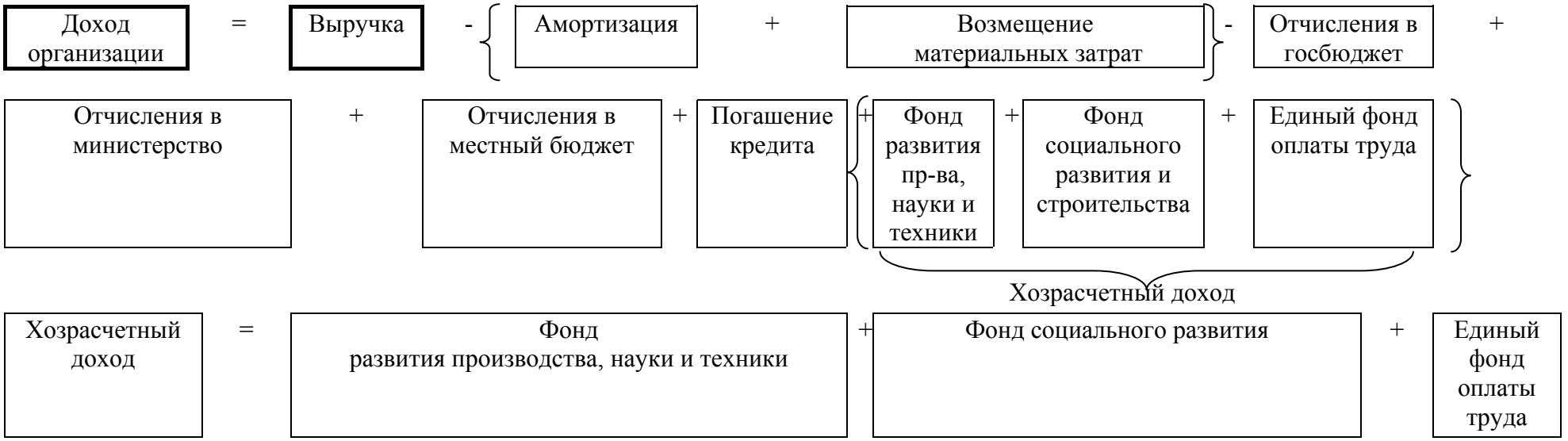


Рис. 3. Схема второй модели полного хозяйственного расчета и самофинансирования (модель коллективного подряда)

3. Современная структура модели полного хозрасчета.

Описанная структура модели существенно изменилась в связи с переходом к дикому капитализму, то есть с изменением общественно-политического строя. Ликвидированы многие отраслевые министерства, крупные предприятия перешли в частные руки, перестали существовать тысячи предприятий в промышленности, полностью разрушены колхозы и совхозы в сельском хозяйстве. Бюджет страны начал формироваться только путем уплаты налогов и многочисленных сборов со всех видов деятельности граждан и организаций. Часто ведутся споры и дискуссии относительно обоснованности размеров налогообразования. Скрытие доходов и неуплата налогов стало обычным явлением. Несовершенство системы налогообразования, коррупция и взяточничество наносят огромный ущерб экономике страны, в конечном счете, мешают государству выполнять свои обязательства перед населением страны.

Прежде чем преступить к моделированию хозрасчета с целью обоснования разумного уровня налогов остановимся на современной структуре налоговых сборов.

Мы рассмотрим структуру налогов для типичного промышленного предприятия. Основными налогами являются следующие:

1. налог на прибыль (примерный норматив 24%),
2. налог на добавленную стоимость (15,25%),
3. налог на оплату труда (ЕСН: 26%),
4. налог на имущество (2,2%),
5. земельный налог (разные нормативы для регионов),
6. водный налог (разные нормативы для регионов).

При трехуровневой системе формирования бюджета налоговые платежи перечисляются по установленным вышестоящим уровнем власти нормативам: в федеральный, региональный и муниципальный бюджеты.

Для описания модели полного хозрасчета предприятия при действующей системе налогообложения введем следующие обозначения:

V – выручка предприятия от продажи своей продукции и оказания услуг другим организациям; V_a – величина амортизации на основные фонды; V_m – объем материальных затрат (покупка ресурсов производства, то есть возмещение материальных затрат); V_T – оплата труда; V_{fb} – сумма налогов, перечисляемых в федеральный бюджет; V_{pb} – сумма налогов, перечисляемых в региональный бюджет; V_{mb} – сумма налогов, перечисляемых в муниципальный бюджет; V_{pk} – погашение кредита; $\hat{O}_R$ – фонд развития производства; $\hat{O}_{CR}$ – фонд социального развития и строительства социальных объектов; $\hat{O}_C$ – фонд стимулирования труда; R – резервный фонд (стабилизационный или рисковый фонд).

Таким образом, можно записать балансовое уравнение следующего вида: $V = V_a + V_m + V_T + V_{fb} + V_{pb} + V_{mb} + V_{pk} + \hat{O}_R + \hat{O}_{CR} + \hat{O}_{\tilde{N}} + R$, где $R \geq 0$

Далее по определению имеем:

Прибыль предприятия $(\ddot{I}\ ) = V - V_a - V_m - V_T$,

Чистая прибыль $(\ddot{I}_{\div}) = \ddot{I}\ - V_{fb} - V_{pb} - V_{mb} - V_{pk}$, за счет чистой прибыли определяются следующие показатели, а именно $\ddot{I}_{\div} = \hat{O}_R + \hat{O}_{CR} + \hat{O}_{\tilde{N}} + R$.

Хозрасчетный доход предприятия $(D_x) = V_T + \ddot{I}_{\div}$, то есть хозрасчетный доход предприятия является основой его благополучия. Но хозрасчетный доход зависит от величины выручки и прибыли.

3.1. Модель максимизации выручки и прибыли.

Выручка и прибыль предприятия находятся в прямой зависимости. На предприятии «работает» всем доступное правило: производимую продукцию продавать подороже при минимальных издержках производства. Учитывая это замечание, сформулируем в следующих обозначениях: пусть на предприятии производятся n видов продукции, включая разные формы оказываемых предприятиям услуг, – номер выпускаемой продукции $j \in \overline{1,n}$ $(\text{èëè}\quad j = 1,2,...,n)$; $P_j(t)$ – математическое ожидание цены на рынке продукции j как функции времени (здесь имеется в виду изменение цены под воздействием инфляции и конкурентной борьбы производителей), вообще говоря $P_j(t)$ – случайная величина, подчиненная нормальному распределению; x_j – неизвестный объем выпуска j-го вида продукции; $a_{ij}(t)$ – норматив расходования i-го вида ресурса, использования в производственном процессе j-го вида конечного продукта на предприятии; $b_1(t), b_2(t), ...b_m(t)$ – ресурсы (запасы) сырья и материалов, используемых в производстве в момент времени t. Надо полагать, что величины $b_i(t)$, приобретаемые на рынке по рыночной цене $u_i(t)$, тоже можно рассматривать как случайные, распределенные по одному из законов распределения.

Таким образом, задача максимизации выручки опишется следующей моделью: найти ассортиментный набор производства: $x_1(t), x_2(t), ..., x_n(t)$ такой, чтобы он удовлетворял следующим условиям:

$$\left.\begin{array}{l} V(t) = p_1(t)x_1(t) + p_2(t)x_2(t) + ... + p_n(t)x_n(t) \to \max \\ \text{при условиях:} \\ a_{i1}(t)x_1(t) + ... + a_{in}(t)x_n(t) \le b_i(t), \;\; i = 1,2,...,m, \\ x_1(t) \ge 0, x_2(t) \ge 0, ..., x_n(t) \ge 0 \end{array}\right\} \qquad (1)$$

Для определения эффективности использования производственных ресурсов необходимо построить двойственную к модели (1) задачу. Она запишется следующим образом:

Найти минимум целевой функции, выражающий «стоимость» используемых ресурсов при производстве оптимальной структуры выпуска и реализации всех видов продукции (включая услуги). Если обозначить через $U_i(t)$ эффективность использования ресурса $b_i(t)$ (это так называемая теневая цена, двойственная оценка), то двойственная модель будет иметь вид:

$$\left.\begin{array}{l} \widetilde{V}_m = b_1(t)U_1(t) + b_2(t)U_2(t) + ... + b_m(t)U_m(t) \to \min \\ \text{при условиях} \\ a_{1j}(t)U_1(t) + a_{2j}(t)U_2(t) + ... + a_{mj}(t)U_m(t) \ge P_j(t), \;\; j = 1,2,...,n \\ U_1(t) \ge 0, U_2(t) \ge 0, ..., U_m(t) \ge 0 \end{array}\right\} \qquad (2)$$

Пусть $\overline{x_1}(t), \overline{x_2}(t), ..., \overline{x_n}(t)$ – оптимальное решение (1),

$\overline{U_1}(t), \overline{U_2}(t), ..., \overline{U_m}(t)$ – оптимальное решение (2),

то имеет место теорема 1:

$$\sum_{j=1}^{n} P_j(t)\overline{x_j}(t) = \sum_{i=1}^{m} b_i(t)\overline{U_i}(t), \qquad (3)$$

то есть оптимальная сумма выручки должна равняться сумме потребленных ресурсов в оптимальных ценах.

Теорема 2:

Максимальное приращение выручки достигается в результате приобретения дополнительного ресурса, соответствующего максимальному значению двойственной оценки, то есть $\max \Delta \widetilde{V}_m(\overline{U_{i0}})$, где $\overline{U_{i0}} = \max_i \overline{U_i}(t)$.

Теорема 3:

Рыночные цены на ресурсы пропорциональны двойственным оценкам ресурсов, потребляемых в производственном процессе.

3.2. Модель справедливой системы оплаты труда (V_T)

Интуитивно напрашивается – уменьшить оплату труда, тем самым есть возможность увеличить прибыль. Однако, за низкий уровень заработной платы квалифицированный работник работать не будет. Для предприятия стабильность квалифицированных работников – важнейшее условие для успешной конкурентоспособной работы предприятия. Описываемая модель справедливой оплаты труда приводиться в работе авторов [3]. Здесь мы приведем конечный результат:

$$V_T = -\frac{g}{2} + \sqrt{\frac{g^2}{4} + g^2} = \frac{1}{2}\left(\sqrt{5} - 1\right)g, \qquad (4)$$

где V_T – уровень оплаты труда, g – доход, приносимый работниками. Упрощая формулу (4) имеем:

$V_T^{\max} \approx 0{,}618g$ (это максимальный уровень),

$V_T^{\min} \approx 0{,}382g$ (это минимальный уровень).

Легко заметить, что $V_T^{\min} + V_T^{\max} = (0{,}618 + 0{,}382)g = g$.

Таким образом, минимальный оплачиваемый труд составляет около 38% от общего вклада работников, а максимальный уровень составляет около 62%.

3.3. Модель оптимальной налоговой нагрузки для предприятий.

Обозначим, сумма всех налогов через $V_N = V_{fb} + V_{pb} + V_{mb}$, $\hat{O}_o = \hat{O}_R + \hat{O}_{CR} + \hat{O}_{\tilde{N}} + R$ – фонд социально-экономического развития, $V_a + V_{pk} = V_{\hat{i}}$ – фиксированные отчисления предприятия (амортизация плюс погашение кредита), тогда основное уравнение перепишется следующим образом:

$$V = V_m + V_T + V_N + V_o + \hat{O}_i, \qquad (5)$$

Далее условие неубыточности запишется неравенством:

$$\ddot{I} = V - V_a - V_m - V_T \geq 0, \qquad (6)$$

Хозрасчетный доход, определяемый выражением: $D_x = V_T + \ddot{I} - V_N - V_{pk}$, зависит в основном от прибыли, уровня оплаты труда и налоговой нагрузки. В соответствии с ранее выведенным ограничением на оплату труда можно записать неравенством вида:

$$V_T^{\min} \leq V_T \leq V_T^{\max} \text{ или } 0{,}38D_x \leq V_T \leq 0{,}62D_x \qquad (7)$$

Далее, величина материальных затрат ограничивается решением задачи (2), то есть $V_m \leq \widetilde{V}_m$.

Таким образом, условия неубыточности определяются решением системы неравенством вида:

$$\left.\begin{array}{l} V - V_a - V_m - V_T \geq 0, \\ 0{,}38D_x \leq V_T \leq 0{,}62D_x, \\ 0 \leq V_m \leq \widetilde{V}_m \\ V_T + \ddot{I} - V_N - V_{PK}, \ddot{I} \geq 0, V_N \geq 0, V_{PK} \geq 0, V_a \geq 0, V \geq 0 \end{array}\right\} \quad (8)$$

Решение системы неравенств (8), если она совместна, представляет гиперплоскость, все координаты, точки которой и есть элементы хозрасчетных отношений предприятия. Если система (8) несовместна (то есть отсутствует точка, координаты которой не удовлетворяют ограничениям ее), то следует «развязать» узкие места путем ослабления жестких ограничений: например, систему оплаты труда или уровень материальных затрат.

Примечание. Систему неравенств можно использовать как ограничения, в модели линейного программирования введя целевую (например, попытаться искать точки на плоскости неубыточности, при которой налоговая нагрузка минимальная).

Литература

1. Татаркин Д.А. Совершенствование российского налогового федерализма как фактор повышения конкурентоспособности индустриально развитых регионов // Экономика региона. – 2008. – №2.– С. 73-86.

2. Гизатуллин Х.Н. Водоворот перестройки: поиски стержня. ИЭ УрО РАН, Екатеринбург, 2000. – 283с.

3. Антонов Д.В., Гизатуллин Х.Н. Код Леонардо да Винчи и справедливая система оплаты труда в бизнесе // Современная налоговая система: состояние, проблемы и перспективы развития: материалы Второй всероссийской научно-практической заочной конференции с международным участием. – Уфа: УГАТУ, 2008. – 404с. (в.т.ч. авторских С. 28-35).