

Процессы ценообразования в СССР¹

6. Методы калькуляции

Мы уже видели, что доля прибавочного продукта составляет у нас в рыночной цене промизделий в среднем около 30%. Это не малая величина. Тем не менее вся она, распределяясь весьма неравномерно между разными отраслями производства, регулируется отнюдь не законом трудовых затрат, а той или иной политикой цен.

Но, может быть, по крайней мере остальные 70% рыночной цены целиком определяются только трудовыми затратами? Это было бы, конечно, вполне целесообразно, ибо для целей перераспределения достаточно было бы планомерного регулирования размеров прибыли и налоговых изъятий. Однако, этого нет. И, при существующих методах калькуляции рыночных цен, быть не может.

Это следует уже из того, что расценка материалов, топлива и энергии при учете затрат дается в наших калькуляциях в рыночным их ценам, часто весьма далеким от трудовой их ценности. Поскольку здесь речь идет прежде всего о таких материалах, как металл, каменный уголь, лес, то их цены, как мы уже видели, устанавливаются у нас ниже ценности. Возможно, что это отчасти уравнивается преувеличенными нормами амортизации, но в какой именно степени — это нам неизвестно. Далее, в издержки производства входит заметной статьёй оплата железнодорожных тарифов, которые, отражая ту или иную тарифную политику, тоже отнюдь не совпадают с законом трудовых затрат на транспорте. Наконец, особо существенное влияние на определение стоимости производства тех или иных товаров оказывает метод распределения так называемых накладных или „пропорциональных“ расходов.

Издержки производства допускают много классификационных подразделений в зависимости от их назначения. Но деление на прямые и накладные расходы в калькуляционных целях является основным. К прямым затратам можно отнести лишь те материалы и тот живой труд, которые непосредственно обращаются на производство данного рода и сорта изделий. Сюда относятся, стало быть, лишь индивидуально разложимые по ступеням производства и конкретным видам изделий основные материалы и

¹ Продолжение. См. „Плановое хозяйство“ №№ 5 и 6, 1928 г.

производственная зарплата. Но благодаря общественному характеру современного крупного производства, ряд трудовых процессов и материальных затрат обслуживают производство целого ассортимента изделий или даже ряд производств, взятых в целом. Разнести эти затраты по отдельным ступеням производства и конкретным видам изготавливаемых товаров можно лишь на основании тех или иных условных допущений, т.е. косвенным путем. Их-то и называют накладными.

По определению официальной инструкции НК РКИ, „накладными расходами считаются все расходы предприятия, которые не идут непосредственно на изготовление продукции и по характеру своему не могут быть разнесены прямым путем на изделия“.¹ Эта формула содержит в себе слишком много негативных элементов, чтобы быть вполне определенной. Но инструкция содержит подробнейший перечень всех накладных расходов, не оставляющий никаких сомнений по своей определенности. Из этого перечня явствует, что к накладным расходам следует отнести: 1) цеховые, т.е. накладные расходы производственных цехов, 2) все издержки вспомогательных цехов (силовых станций, ремонтных цехов, лабораторий и т. п.) и 3) общезаводские накладные расходы. В частности, сюда входит оплата всего обслуживающего персонала, вспомогательные материалы, топливо и энергия, ремонт, амортизация, страхование, транспортные и др. услуги, налоги, аренда, проценты, начисления на зарплату, накладные на рабсилу и т. д.

Бухгалтерия ВСНХ, повидимому, еще не провела в жизнь этой инструкции РКИ, согласованной с ВСНХ. По крайней мере, по форме № 11 Сводного отчета, в „прямые расходы“ по какой-то совершенно непонятной причине включаются и ремонты, и амортизация, и налоги и вообще все что угодно.² При чем как курьез отметим, что эта форма, по указанию источника, в свою очередь согласована с НК РКИ. И таким образом, очевидно, только аппарат РКИ остается в существенном разногласии с самим собою.

Можно было бы еще допустить, что с 1925 г. по 1927 г. в бухгалтерской науке произошли какие-то большие сдвиги и РКИ вынужден был отказаться от своих заблуждений 1925 г. Однако, и этого не было. Инструкция РКИ и поныне стоит на высоте бухгалтерских достижений. И мы можем ей вполне довериться в указанном отношении.

Следуя инструкции РКИ, насколько позволяет имеющийся у нас отчетный материал, мы получили следующее разложение рыночных цен учтенной нами продукции на прямые затраты и накладные расходы плюс прибыль, включение которых в цену товара происходит

¹ „Организация учета и отчетности произв. предприятий“. Изд. НК РКИ СССР. М. 1925 г. стр. 125 и сл. Курсив мой. — С. С.

² „Формы годового отчета и баланса“. Изд. ВСНХ СССР. М. 1927 г., стр. 35.

у нас на таких же основаниях, как и начисление налогов и акцизов, т.е. вне всякой прямой зависимости ее от трудовых затрат, овеществленных в данной продукции.

Таблица 10

Прямые затраты и накладные расходы в % рыночных отпускных цен продукции 73 трестов за 1925/26 г.

Отрасли производства	Отпускная цена в млн. руб.	Прямые затраты			Накладные расходы				Прибыль (м ^в)	Итого
		Материалы	Труд	Итого	Материалы амортиз. и проч. (с)	Труд (v)	Акцизы, налоги и проч. (м ^в)	Итого		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Текстильная . . .	1.450,8	30,8	15,3	46,1	19,7	11,8	8,0	39,5	14,4	100
Электротехн. . .	138,7	30,2	15,9	46,1	17,4	16,3	5,1	38,8	15,1	100
Металлическ. . .	830,4	21,2	18,9	40,1	33,4	19,4	3,2	56,0	3,9	100
Химическая . . .	212,4	23,9	10,8	34,7	34,5	9,9	7,0	51,4	13,9	100
Угольная . . .	265,0	0,9	32,8	33,7	42,2	13,2	5,8	61,2	5,1	100
Сахарная . . .	583,7	23,0	2,6	25,6	18,2	5,0	44,1	67,3	7,1	100
Лесная . . .	94,9	4,6	20,4	25,0	30,8	14,1	34,6	79,5	4,5	100
Бумажная . . .	68,3	6,8	12,6	19,4	37,8	10,0	6,3	54,1	26,5	100
Пищевая . . .	544,9	13,3	0,8	14,1	6,0	3,2	69,7	78,9	7,0	100
Нефтяная . . .	313,9	1,4	10,1	11,5	50,6	10,7	9,4	70,7	17,8	100
Итого . . .	4.503,0	20,9	13,4	34,3	24,9	11,1	19,6	55,6	10,1	100

Из приведенной таблицы видно, что прямые затраты в среднем по всем учтенным нами трестам составляют не свыше 38% от себестоимости, или 34% от полной отпускной цены продукции, включая прибыль. По отдельным трестам этот последний процент падает и гораздо ниже, до 11%, и ни в одной отрасли не поднимается выше 46%. Таким образом, если бы мы достигли даже полной точности в определении прямых затрат овеществленного и живого труда, падающих на тот или иной товар, мы еще очень далеки были бы от полного учета его трудовой стоимости.

Накладные расходы называют еще „пропорциональными“, ибо они обычно разносятся пропорционально тем или иным измерителям данного ассортимента товаров. Прежняя калькуляционная практика была чрезвычайно многообразна в выборе таких измерителей для распределения накладных расходов. Нынешняя советская практика более унифицирована. Согласно инструкции РКИ, разбивка цеховых накладных расходов должна осуществляться пропорционально производственной зарплате, а общезаводских — пропорционально полной цеховой стоимости данных изделий.¹

¹ Ср. „Организация учета и отчетности“. НК РКИ. М. 1925 г., стр. 148—9, и „Методы калькуляции в промышленности“, под ред. проф. С. П. Белова. ВСНХ вып. 1—XII. М. 1926—1928 гг.

Однако, фактическая практика органов ВСНХ, повидимому, все же гораздо пестрее. Так, например, в инструкции ВСНХ для металлических трестов цеховые расходы рекомендуется еще распределять пропорционально следующим измерителям: „1) по производственной зарплате, 2) по весу годных изделий, 3) по топливу, идущему в капошу (для доменных производств), 4) по общей сумме основных грузов (шихта, топливо, чугун), 5) по времени, затраченному установкой на данную работу“, т.-е. по пяти различным признакам. Но в то же время из инструкции для металлообрабатывающей промышленности, выпущенной годом позже, мы уже узнаем, что калькуляционная конференция этой отрасли отказалась от множественности признаков для разнесения цеховых расходов и остановилась на одном — производственной зарплате. Правда, это делается со следующей оговоркой: „Метод разнесения этих расходов пропорционально только одному измерителю — производственной зарплате, нельзя признать вполне точным, но, как указано выше, необходимость упростить учет и до некоторой степени унифицировать его заставила конференцию остановиться на нем“.¹ Из этой оговорки видно, что наши практики не очень охотно идут на эту „унификацию“, видят в ней только техническое „упрощение“, т.-е. совсем не чувствуют новой идеологической установки в этой директиве, но все же понемногу ее осуществляют.

Названная конференция калькуляторов металлообработки приняла в 1927 г. метод разнесения накладных расходов пропорционально прямым затратам производственной зарплаты не только в отношении цеховых, но и для общезаводских расходов.² В инструкциях другим отраслям промышленности мы имеем несколько иные формулировки. Общезаводские расходы рекомендуется разносить пропорционально полной „цеховой стоимости“ фабрикатов „за вычетом основных материалов“, или „пропорционально прямым расходам минус сырье и полуфабрикаты, или пропорционально стоимости переделов“ и т. д.³ Несмотря на единство редактора всех этих инструкций, мы не находим в них единства идеи, ясности мысли и сколько-нибудь отчетливой ее формулировки. Однако ясно, что в этом пункте ВСНХ не следует за инструкцией РКИ, рекомендующей разносить общезаводские расходы пропорционально цеховой стоимости изделий без всяких вычетов затрат на материалы.

Иначе относится ВСНХ к распределению так называемых административных и торговых расходов правлений, куда помимо зарплаты аппарата трестов включаются такие крупные статьи, как налоги и сборы, транспортные расходы и т. п. Общедминистративные расходы правления, проценты за кредит и торговые расходы,

¹ „Методы калькуляции“, вып. VIII, М. 1927 г., стр. 31 — 32, вып. XI, М. 1928 г., стр. 5.

² Там же, вып. XI, стр. 23 и 27.

³ Там же, вып. V, стр. 33, вып. VIII, стр. 33, вып. XII, стр. 21,

согласно инструкций ВСНХ, распределяются между отдельными видами и сортами продукции „пропорционально их заводской себестоимости или пропорционально полной себестоимости“ выпущенной и проданной продукции.¹

Наша калькуляционная практика развивается вне всякой ее связи с экономической теорией. И почему именно в одном случае следует те или иные затраты распределять по одному признаку, а в другом — по другому, нам не объясняет ни одна инструкция. Но если вдуматься в суть этой практики и обобщить ее основные тенденции, то можно прийти к таким выводам. Накладными затратами, вообще говоря, мы называем такие затраты, которые в результате общественного характера нашего производства могут быть отнесены только на целый более или менее сложный ассортимент изделий за раз. Но в зависимости от характера этих затрат, одни из них относятся к более узкому, другие к более широкому кругу производимых изделий и операций, одни теснее связаны с их производством, другие — менее тесно. Например, цеховые расходы находятся в более тесной связи с непосредственным производственным процессом, общезаводские — в менее тесной, а трестовские и вовсе слабо с ним связаны. В связи с этим все накладные затраты делятся на зависящие от размеров данного производства, мало зависящие и вовсе от них не зависящие. И уже вследствие этого различия накладных расходов можно ожидать известной модификации и в методах их условной разверстки по отдельным видам и сортам продукции.

Но принцип этой разверстки, — если мы не хотим быть эклектиками, — должен быть все же единым. Если фактором, образующим ценность, мы признаем только трудовые затраты, если мы не хотим путем произвола в условной разверстке накладных затрат исказить те безусловные соотношения между разными товарными ценностями, какие вытекают из заведомо овеществленного в них труда, то коственная разверстка общественных производственных затрат, именуемых накладными расходами, должна осуществляться в точном соответствии с прямыми индивидуальными затратами на производство конкретных изделий данного ассортимента. Итак, первое обобщение, вытекающее из требований закона трудовых затрат в применении к калькуляции, гласит: накладные расходы следует распределять пропорционально прямым затратам, или, говоря иначе, не поддающийся точному разложению труд подлежит разверстке в соответствии с трудом точно разверстанным.

Прямые затраты однако складываются, как известно, в общем из двух элементов — основных материалов и производственной зарплаты, или, говоря иначе, из мертвого труда, привнесенного из других производств, и из труда живого, овеществленного в данном

¹ Там же, вып. VI, стр. 59, вып. VII, стр. 26, вып. VIII, стр. 40.

производстве. Пропорционально каким же из этих затрат следует распределять те или иные из учитываемых нами накладных расходов? Мы уже видели, что наша практика одну часть накладных расходов (цеховые) без всяких колебаний распределяет пропорционально только одному из этих элементов, т.е. живому труду, а другую часть (трестовские) — пропорционально полной заводской себестоимости, т.е. всей массе учтенного живого и мертвого труда. В отношении же общезаводских расходов, занимающих промежуточное положение между цеховыми и трестовскими, наблюдаются известные колебания. Инструкции ВСНХ решают этот вопрос по аналогии с цеховыми, а инструкция РКИ — по аналогии с трестовскими накладными расходами.

В чем же здесь зерно истины? И чем можно объяснить отмеченные колебания?

Мне кажется, что теоретически правильным было бы такое положение. Зависящие от размеров работы данного производства накладные расходы должны бы распределяться в соответствии только с теми прямыми затратами труда, которые характеризуют собою данное производство, т.е. в соответствии только с живым трудом, без всякого учета привнесенной сюда извне стоимости материалов и т. п. затрат. И наоборот: независимые или малозависящие от работы данного производства накладные расходы, очевидно, определяются условиями всего общественного производства в целом, а не только специальными условиями данной ступени производства. А потому их надлежит разверстывать пропорционально полной трудоемкости данной группы товаров или, говоря иначе, пропорционально полной сумме учтенных затрат в данном ассортименте изделий. Конечно, деление накладных расходов на зависящие и не зависящие от размеров работы данного производства в достаточной степени условно. Всегда найдутся такие затраты, которые будет трудно отнести без колебаний к той или иной категории. Но во всяком случае, такое деление с интересующей нас точки зрения было бы гораздо более плодотворно, чем чисто формальное деление затрат по месту их производства на цеховые, общезаводские, общетрестовские и т. д.¹ Несомненно, в каждой из этих категорий затрат, хотя и в разной пропорции, найдутся и зависящие и не зависящие от нагрузки предприятия накладные затраты. Вот почему для них до сих пор еще не установлено твердого критерия разверстки. И калькуляторы-практики, нащупывая его эмпирически, от случая к случаю, не могут найти по этому вопросу между собою общего языка и вполне унифицированного мнения.

¹ Кстати сказать, „деление накладных расходов на зависящие от нагрузки предприятий и не зависящие от таковой“ предусматривалось уже с первых шагов советской калькуляционной практики. (См. „Материалы по себестоим. продукции промышленности“ в сборн. „На новых путях“, изд. СТО, вып. IV. М. 1923 г. стр. 19). Но за отсутствием ясного сознания цели такого подразделения и установленного перечня тех и других расходов, оно до сих пор не вошло еще в жизнь.

Еще труднее положение наших калькуляторов-практиков в тех производствах, где условной разверстке подлежат не только второстепенные накладные, но и основные производственные затраты. А это случается вовсе не редко. Такой случай имеет место везде, где результатом единого производственного процесса является не один, а несколько разнокачественных рыночных продуктов, или наряду с основным продуктом появляется та или иная побочная продукция, или так называемые полезные отходы, угары, брак и т. п. Чаще всего мы наблюдаем это в химических производствах, где одна и та же реакция разменного разложения дает всегда по меньшей мере два различных продукта. Другой типичный случай представляет добыча и обработка полиметаллических руд, например, серебросвинцовых, добыча и аффинаж платины от ее многочисленных спутников и т. д. Наконец, назовем еще для примера процесс нефтеперегонки, где из одного и того же материала в одном и том же процессе получается последовательно целая серия весьма разноценных возгонов. Что же касается полезных отходов, угаров, брака и т. п. побочных продуктов, то они являются обычными спутниками основной продукции почти во всех производствах.

По какому же принципу разверстываются по отдельным продуктам общие затраты в таких комплексных производствах?

Изучая инструкции ВСНХ, мы находим в них такие довольно беспомощные указания. В инструкции химическим трестам на случай одновременного производства двух и более фабрикатов рекомендуется: „В этом случае, по установленным общим правилам, калькулируется смесь этих фабрикатов, и продукция расценивается пропорционально коэффициентам, устанавливаемым Главхимом по соглашению с калькуляционным п/отделом ВСНХ СССР“. Но исходя из какого принципа будет устанавливать эти коэффициенты Главхим? — спросит читатель, не удовлетворяясь этой досадной отсылкой от Анны к Кайяфе. Исходя из „колебаний продажных цен, в связи с которыми строятся коэффициенты“ — весьма кратко сообщает нам инструкция.¹

Итак, для того, чтобы определить себестоимость своих изделий, Главхиму надлежит обратиться за справкой не в свой калькуляционный отдел, а на рынок — к преysкуранту продажных цен. Но хуже всего то, что и обращение к рынку в условиях советской экономики, где рынок уже не диктует бесконтрольно своих цен, а во все большей степени воспринимает их от Наркомторга, не сулит никаких плодотворных результатов. Главхим будет через рынок обращаться к Наркомторгу, а Наркомторг, если он не захочет строить своих цен с потолка, неизбежно обратится к Главхиму. И таким образом, следуя инструкциям наших калькуляторов, мы никогда не вышли бы из этого заколдованного круга.

¹ Там же, вып. V, стр. 20—21.

Апелляция к рынку в инструкциях по калькуляции себестоимости тем не менее отнюдь не случайна. Она повторяется с теми или иными модификациями каждый раз, как только калькуляционный отдел того или иного предприятия подходит к таким моментам ценообразования, которые при общественном характере производства могут и должны выходить за пределы данного предприятия.

Чтобы иллюстрировать эту мысль примером, обратимся хотя бы к металлургии полиметаллических руд. При одновременном получении, скажем, серебра и свинца из одной и той же руды калькуляция данного производства может дать лишь суммарные затраты по добыче и разделению данной группы металлов. Расчленение же этих затрат между серебром и свинцом она рекомендует производить по рыночным коэффициентам. В этом есть известный смысл, ибо кроме сложных серебросвинцовых руд, в природе находятся и отдельные руды каждого из этих металлов. Ценность каждого товара определяется к тому же не индивидуальными затратами на данном руднике или заводе, а всей суммой их по всему общественному производству данного товара в целом. Отсюда ясно, что если учтенные прямые затраты на добычу κ серебра в масштабе всей страны значительно выше, чем на выплавку κ свинца, то и в отношении тех затрат, которые не поддаются точному расчленению в смешанном серебросвинцовом производстве, мы можем условно допустить разложение их, пропорциональное известной уже нам трудовой ценности этих продуктов в отдельных производствах. Но для этого нужно апеллировать не к рынку, где в цене находят свое отражение не только затраты труда и материалов, но и рентные и налоговые и всякие иные новобразования, а непосредственно к производственной отчетности других родственных трестов и предприятий.

Такой путь, разумеется, закрыт для капиталистических предприятий, ибо для этого им пришлось бы проникать в коммерческие „тайны“ своих конкурентов. И потому они ориентируются на рыночные цены. Но для нас открыты все пути, ибо в социалистическом производстве не существует более коммерческих тайн. Вот почему советская калькуляционная практика делает ошибку, апеллируя к отживающему свой век рынку. Однако, чтобы изжить такого рода ошибки, наша калькуляция должна далеко выйти за пределы простейших ее элементов заводской или даже трестовской калькуляции. Ей предстоит расширить свои рамки до калькуляции произведенных затрат по изготовлению тех или иных взаимно заменимых благ в масштабе всего общественного их воспроизводства в целом.

Проблема заменимости благ в общественном их производстве имеет весьма существенное значение для процессов образования не только цен, но и ценности. Допустим, что какой-нибудь цели, например, повышению урожая с десятины посева на 100 кг пшеницы, одинаково удовлетворяют различные количества навоза, фосфоритной муки, томасшлака или иных искусственных удобрений. В таком

случае мы все эти удобрения независимо от всех других их качеств будем считать взаимно заменимыми для данной цели и расценивать относительно друг друга не по сравнительной величине затрат на их производство и доставку к месту использования, а по сравнительной эффективности их в этом использовании. Говоря иначе, производства заменимых благ мы должны рассматривать как единое производство и расценивать по средним для всех этих производств затратам, падающим на единицу производимого ими эффекта, т.-е. на единицу их общественной полезности.

Этот момент не находит однако надлежащего отражения в нашей калькуляционной практике. Во всех случаях, когда дело идет о расценке на ряду с основной продукцией каких-либо производств побочной их продукции, в частности, так называемых полезных отходов или угаров, брака и т. п., наши калькуляторы рекомендуют вычитание из общих издержек производства стоимости отходов для получения себестоимости основной продукции. Но когда дело доходит до указаний, по какому же принципу надлежит расценивать при этом вычитаемые отходы, то мы не находим в инструкциях ВСНХ никакой идеологической отчетливости и определенности. Например, оценка угаров льняной промышленности „производится применительно к скале, выработанной комиссией по расценке угаров при ВТС“, в силикатной промышленности рекомендуется вычитать „стоимость отходов по цене возможного использования (?)“, в металлообработке точно так же оценивается брак — „в зависимости от возможности его использования“ и т. д.¹ Все эти указания не блещут теоретической определенностью и явно недостаточны для практического их использования. И лишь в одной инструкции мы находим директиву, идеологически вполне определенную. „Цена отходов,— читаем в этой инструкции,— устанавливается правлением треста по предельной их полезности.“²

Недавно тов. Бессонов отмечал влияние австрийской школы политической экономии на идеологию наших тарификаторов из НКПС. Мы думаем, что он несколько переоценил это влияние. Но все же отрицать его никак не приходится. Десять лет диктатуры пролетариата в нашей стране не прошли, конечно, бесследно. Коммунистическое руководство и транспортом и промышленностью осуществлялось твердой рукой таких испытанных марксистов, как Ф. Э. Дзержинский и другие ветераны Октябрьской революции. И все же в щелях нашего социалистического транспорта и последовательно-социалистической промышленности и по сей день можно еще открыть весьма явные следы совершенно чуждой нам чисто-буржуазной идеологии.

Конечно, нам не угрожают особыми опасностями эти осколки потерпевшей крушение идеологии. Но все же им не следовало бы

¹ „Методы калькуляции“ вып. II, стр. 21, вып. XII, стр. 22, вып. XI, стр. 35.

² Там же, вып. V. М. 1927 г. стр. 25.

столь откровенно выползать из своих щелей и красоваться в виде хозяйственных директив трестам на страницах официальных инструкций ВСНХ СССР. Тем не менее, это все же иной раз случается, благодаря той величайшей идеологической беспризорности, в которой пребывают наши калькуляционные ячейки и тому подобные практические хозяйственные органы. Калькуляционные инструкции составляются у нас, конечно, весьма компетентными инженерами. Но трактуемые ими проблемы выходят довольно далеко за пределы чисто-технической компетенции инженеров. Конечно, даже очень хороший калькулятор-практик из инженеров не может теоретически осмыслить свою работу без помощи экономиста-теоретика. Если же спросить ВСНХ о его инструкциях по калькуляции: заглядывал ли в них когда-либо хотя бы мимоходом сколько-нибудь компетентный в вопросах экономической теории марксист, — то ответ получится заведомо отрицательный. Иначе ведь не получилось бы такого конфуза, как проповедь архибуржуазной теории предельной полезности от имени ВСНХ Союза Социалистических Республик.

Было бы большой ошибкой думать, что инженера Войтехова, пустившего в ход директиву о пользовании теорией предельной полезности в калькуляции, или проф. Белова, одобрявшего в качестве редактора эту работу, можно обвинить в особом пристрастии к одиозной для нас теории австрийской школы. Ничего подобного. Можно с уверенностью сказать, что скорей всего они просто младенчески „невинны“ по части всяких экономических теорий. И лучшим доказательством этого может послужить тот факт, что категория „предельной полезности“, к которой они отсылают в своей инструкции тресты, увы, отнюдь им в их калькуляционных затруднениях никакой пользы представить не может.

Чтобы уяснить инж. Войтехову всю практическую бесполезность теоретического понятия „предельной полезности“ в деле калькуляции, заметим лишь следующее.

Исходя из субъективных оценок потребителем полезности для него различных благ в зависимости от степени насыщения той или иной его потребности, австрийская школа определяет высоту ценности благ величиной „предельной“ их полезности, т.е. наименьшей пользы, какую можно извлечь из единицы данного рода благ в данном хозяйстве при заданном их количестве. Однако, если дело идет о благах, производимых специально для сбыта, то из них в данном хозяйстве нельзя извлечь никакой иной пользы, кроме выручки той или иной денежной суммы в результате их реализации на рынке. Таким образом, предельная полезность этих благ, именуемая австрийцами „субституционной“ пользой, всецело определяется рыночной ценой таких благ.¹ Иными словами, ценность их опре-

¹ См. Е. Бем-Баверк. „Основы теории ценности хозяйственных благ“. СПбг. 1903 г., стр. 176 — 177.

деляется предельной полезностью, а эта последняя — рыночной ценою. И, стало быть, инженер Войтехов, предлагая трестам руководствоваться при оценке отходов этой мещански убогой „теорией“, не дает им, в сущности, никакого практически годного рецепта. Рыночные цены не даются ведь нашим трестам в готовом виде. Их еще требуется определить. А инж. Войтехов не мог бы для этой цели извлечь из арсенала австрийской школы ничего более вразумительного, чем весьма вульгарное указание, что оценка товаров покупателем определяется „степенью относительной редкости“ этих товаров, или, говоря иначе, соотношением спроса и предложения.

Однако, эта весьма подержанная обывательская премудрость как раз меньше всего пригодна в наших советских условиях для нового регулирования цен. И во всяком случае, она ровно ничего не может дать для калькуляции цен, строящихся на базе трудовых затрат и трудовой ценности хозяйственных благ. Лишь теория Маркса могла бы в этом деле оказать существенную пользу нашим калькуляторам. Но, к сожалению, до сих пор они еще слишком мало уделяли ей внимания.

В свете теории Маркса проблема трудовой оценки отходов разрешается довольно просто. Мы знаем, что согласно этой теории, слиток золота, найденный без всякого труда на дороге, представляет собою такую же ценность, т.е. содержит в себе столько же овеществленного труда, как и золото, добываемое из рудников в нормальных условиях воспроизводства данного хозяйственного блага. И вообще трудовая ценность каких-либо благ определяется не фактическими затратами труда в том или ином конкретном предприятии, а средними общественно-необходимыми затратами на их воспроизводство в масштабе всего народного хозяйства. Какие же выводы отсюда следуют в применении к оценке тех или иных отходов?

Очевидно, до тех пор, пока эти отходы, напр. шлаки при выплавке чугуна, не находят себе никакого полезного применения, мы их рассматриваем, как не имеющие никакой трудовой ценности отбросы производства. И потому все затраты производства относим целиком на основной продукт — чугун. Но с того момента, как установлено, что, скажем, томасшлак может быть использован в качестве удобрения, при чем тонна томасшлака эквивалентна по своему действию такому-то числу кг, скажем, фосфорита, томасшлак становится полезным отходом, т.е. побочным продуктом производства. И если мы не знаем, каких конкретных затрат стоит получение этого побочного продукта в металлургическом производстве, то нам стоит только обратиться к калькуляции таких производств, как добыча фосфоритов, дающих уже в качестве основного продукта полезности, эквивалентные по своему действию томасшлаку. Томасшлак и фосфориты являются в известных пределах заменимыми благами. И, стало быть, в качестве таковых, овеществляют в себе равные количества общественно-необходимого труда на единицу по-

лезного эффекта. Вот критерий для расценки всякого рода полезных отходов и тому подобных побочных продуктов.

Их расценку в комплексных производствах мы можем и должны производить, минуя рынок, непосредственно из калькуляций затрат в более простых производствах, дающих эквивалентные полезности в качестве вполне обособленной и потому поддающейся точной калькуляции продукции. А тогда, за вычетом трудовой расценки побочного продукта, мы получим в остатке долю производственных затрат и по основному продукту комплексного производства. Для осуществления указанного метода, разумеется, необходимы известные организационные предпосылки. В общественном производстве и калькуляция должна быть организована на более широких общественных началах, чем в частно-капиталистических предприятиях. Секретность калькуляций у нас отпадает. Отдельные калькуляционные ячейки могут и должны объединяться вышестоящими органами для обмена взаимным опытом и наблюдениями в целые комплексы по линии производства родственных или заменимых благ. Тогда, при надлежащем методологическом руководстве их работой из центра, нам не придется напрасно тревожить ни никчемную для нас предельную полезность, ни отмирающий рынок.

Особый интерес в методике калькуляции представляет собою проблема качества продукции. Во всех производствах, где мы имеем дело с сортировкой или „браковкой“ разнокачественной продукции, перед калькулятором встает огромной трудности вопрос о сравнительной расценке высших и низших сортов, или так называемого брака. Возьмем для примера процесс сортировки хлопкового волокна на хлопко-очистительных заводах или льняного волокна после его расчески на соответствующих машинах. И плохое и хорошее волокно получается с одного и того же поля, зачастую даже с одного и того же стебля. Стало быть, сказать, что более длинные и прочные волокна потребовали больших трудовых затрат, чем короткие и слабые, калькулятор не может. Точно так же в угледобыче из одного и того же пласта мы получаем и плиту и рядовой уголь, и штыб, и орешек. Из одной и той же обжигательной печи мы извлекаем и лучше и хуже обожженный кирпич, и цельный и битый. Из одного и того же кряжа на лесопилке получают доски без сучка и задоринки, и со всякими изъянами. Из одной и той же мясной туши на бойне мы выкраиваем и филейную вырезку, и грудинку, и голяшки. Во всех этих случаях нам известна лишь общая сумма затрат на весь полученный ассортимент, но как ее разнести по сортам, по какому критерию — это вопрос, требующий самого серьезного рассмотрения.

Как разрешается эта проблема в инструкциях ВСНХ?

Какого-нибудь общего ее решения мы не нашли в этих инструкциях. В большинстве из них мы вообще не находим по этому вопросу никаких указаний. Лишь в одной инструкции для калькуляции

разных сортов проката рекомендуется „приведение продукции прокатного производства к нормальному сортаменту и пересчет себестоимости на единицу приведенной продукции“.¹ Но как раз этот случай не типичен для рассматриваемой проблемы, ибо в данном случае речь идет о таких сортах проката, которые различаются не столько качественно, как количественно — размером и профилем изделий — и вполне поддаются раздельной калькуляции. Тем не менее, идея приведения разносортной продукции к какому-то нормальному стандарту, принимаемому за единицу измерения, заслуживает всяческого внимания. И вся трудность использования этой идеи сводится к нахождению технически пригодных приемов измерения качества разносортной продукции. А это хоть и не легкая, но все же принципиально вполне разрешимая задача.

Проблема соизмеримости качества различных сортов какого-либо одного товара, т. е. продуктов одного и того же назначения сводится на наш взгляд к измерению их сравнительной полезности или эффективности с точки зрения этого их назначения. Мы не могли бы соизмерить сравнительную полезность для нас, скажем, тонны чугуна и тонны томасшлака, поскольку эти продукты имеют совершенно различное назначение. Но если речь идет о таких благах, какие могут быть использованы, хоть и с неравным успехом, но для одной и той же цели, то мы должны их рассматривать, как заменимые блага. Они становятся соизмеримыми. И нам остается лишь установить более или менее точные коэффициенты эквивалентности этих благ с точки зрения ожидаемого от них эффекта. Вместе с тем, эти коэффициенты дадут нам меру эквивалентности тех же благ и по трудовой их ценности, ибо заменимые блага, как уже было отмечено выше, овеществляют в себе, согласно теории, равные количества общественно-необходимого труда на единицу полезного эффекта.

Практическое измерение качества различных сортов товара мерой полезного их эффекта в различных случаях требует, разумеется, различных приемов. Но в общем это уже дело техники товароведения, лабораторных испытаний, заводских калькуляций и прочих приемов грядущей прикладной науки, именуемой стандартизацией. Лишь в качестве иллюстрации остановимся на двух — трех примерах.

Поставим, например, своей задачей соизмерить полезный эффект плиты и штыба при сжигании их в силовых установках. Для этого придется учесть, конечно, не только весовое соотношение плиты и штыба, потребных для получения одного и того же энергетического эффекта, но и разницу в издержках производства на единицу этого

¹ „Методы калькуляции“, вып. VIII, стр. 43 и сл. На практическом использовании этого приема „приведения“ в данном конкретном случае мы не останавливаемся, так как считаем его неудачным или по меньшей мере весьма diskutabelным.

эффекта при пользовании тем и другим сортом угля, в зависимости от разного их качества. Задача сводится, стало быть, к получению сравнительной калькуляции производства энергии из того и другого сорта угля при прочих равных условиях. Такую калькуляцию может нам дать любая крупная электростанция или теплотехнический институт или иное подобного же рода учреждение. Как же ее должен использовать калькуляционный отдел Донугля или другого добывающего углетреста? Очевидно, он должен установить такие коэффициенты эквивалентности для сравниваемых сортов угля, франко рудник, при которых издержки производства, скажем, тысячи клвт.-час. энергии, включая сюда все затраты на перевозку и хранение угля, обслуживание и амортизацию силовых установок и т. д., были бы равны и при том и другом сорте топлива.

Вопрос о „качестве“ сравниваемых сортов топлива разрешается таким образом в конечном счете на основе калькуляционных расчетов. Однако, для этой цели приходится использовать калькуляцию не только того предприятия, где производятся данные сорта топлива, но и тех, где оно потребляется.

Точно так же может быть разрешен вопрос о сравнительном качестве разных сортов всяких иных материалов и товаров производственного назначения. Полезный эффект битого кирпича по сравнению с цельным в строительном производстве ниже потому, что для использования битого кирпича требуется больше труда и вспомогательных материалов (известки, цемента) на один кубический метр кладки. Эта разница поддается учету в калькуляциях строительства и, стало быть, может послужить мерою „качества“ сравниваемых сортов материала.

Несколько сложнее стоит вопрос об измерении качества различных сортов товара, предназначенных для личного потребления. И здесь, разумеется, мерой качества должен служить прежде всего полезный эффект сопоставляемых сортов изделий, поддающийся вполне объективной оценке и измерению. Например, качество одежды, полученной из волокна различной прочности, можно соизмерить сравнительным сроком ее службы, разницей затрат на стирку и починку за время службы, относительной теплопроводностью ткани, если она должна защищать от холода, и т. п. технико-экономическими показателями. Точно так же высшее качество „филейной вырезки“ по сравнению с „голяшками“ определится прежде всего количеством усвояемых калорий, которое организм может извлечь из единицы веса того и другого сорта, сравнительными затратами труда и дополнительных вкусовых приправ и материалов, необходимых для приготовления соответствующих блюд из того и другого продукта, и т. п. коэффициентами хозяйственного их эффекта. Но, разумеется, эти коэффициенты нельзя уже извлечь в готовом виде из тех или иных производственных калькуляций. Они должны быть получены в результате специальных эксперимен-

тальных исследований в соответствующих институтах товароведения и других учреждениях по стандартизации.

Во избежание недоразумений заметим сразу, что все эти коэффициенты эквивалентности различных сортов того или иного товара по полезному их эффекту имеют в виду лишь хозяйственную эффективность этих благ и отнюдь не должны совпадать с субъективными оценками потребителя, „предельной“ для него полезностью тех или иных благ и тому подобными категориями. Мы не игнорируем того факта, что потребителя интересует не только прочность и долговечность ситца, но и его рисунок. Но поскольку и вкусы поддаются специальному изучению, мы можем изготавливать рисунки на все вкусы, отнюдь не считаясь с этим моментом при определении полезного эффекта разных тканей. Точно так же позволительно ожидать, что рыночный спрос на филейную вырезку будет представляться гораздо более энергичный, чем на грудинку и голяшки, поскольку разница в их расценке учтет лишь полезный их эффект без внимания к вкусовым запросам потребителя. Но, во-первых, вариации вкуса могут быть и здесь перекрыты в известной степени разными способами приготовления. Хороший гарнир, соус или салат к грудинке не менее эффективен в этом отношении, чем богатый выбор рисунков для дешевых ситцев. Голяшки, не использованные в домашней кухне, могут быть обращены на заводскую выварку весьма питательного и вкусного „бульона“ и т. д. А, во-вторых, повышенный спрос на те или другие сорта товара может оказать известное действие на рыночные цены. Но он отнюдь не должен оказывать никакого влияния на калькуляцию издержек производства и трудовой ценности интересующих нас благ.

Мы не можем исчерпать здесь всех тех интереснейших и труднейших проблем, какие стоят уже сегодня или встанут в ближайшие годы перед теоретиками и практиками советской калькуляции. С каждым годом, чем сильнее будет наше организованное влияние на рыночные цены, тем важнее будет для нас располагать хорошо продуманными методами и рационально построенными органами калькуляционного дела. Нам хотелось здесь наметить лишь основные вехи путей развития этого дела. Но эта цель не была бы вполне достигнута, если бы мы не прибавили к сказанному следующее.

Наша калькуляционная практика развивается на почве капиталистического опыта и традиций. Ее основная единица измерения — рубль. Конечно, это не плохая единица. В особенности, когда ею пользуются для измерения кристаллизованного в тех или иных вещных ценностях мертвого труда. Но задача всякой калькуляции — получить итог затрат в производстве и мертвого и живого труда. В существующей калькуляционной практике и живой труд измеряется рублями выплаченной зарплаты. Но зарплата не отражает собой всей ценности, создаваемой живым трудом. И в этом лежит основной грех

современной калькуляции. Она суммирует неравнозначные с точки зрения образования трудовой ценности величины. Оперирова формально вполне тождественным для обоих случаев измерителем — рублем, она по существу совершает элементарнейшую ошибку сложения фунтов с аршинами или рублей с полтинниками.

К чему приводит эта ошибка?

Прежде всего, к неполному учету затрат живого труда, т.е. добавляемой в процессе производства ценности по сравнению с воспроизводимой лишь в этом процессе ценностью материалов и прочих средств производства. А во-вторых, к неточному распределению накладных затрат, ибо они по необходимости разделяют судьбу прямых расходов, и если прямые расходы в одних случаях учитываются полнее, чем в других, то эта ошибка распространяет свое влияние и на калькуляцию накладных затрат, т.е. обслуживающего труда и проч. Правда, вышеуказанный недоучет отчасти восполняется такими добавочными денежными затратами, как налоги, рентные платежи, проценты на занятый капитал и т. п. Однако, эти затраты, так же, как и начисляемая средняя норма прибыли, определяются вне всякой прямой связи с условиями труда в различных производствах и удельной трудоемкостью тех или иных изделий. А потому измеряемая рублем денежная себестоимость того или иного продукта отнюдь не может служить сколько-нибудь надежной мерой его трудовой стоимости.

Этого обстоятельства во всяком случае не следовало бы забывать тем марксистам, которые, пропагандируя, подобно тов. Бессонову, внедрение закона трудовых затрат в советскую практику распределения, требуют с этой целью, чтобы цены нашей продукции целиком определялись так называемой „себестоимостью“ этой продукции плюс определенная норма накопления. Некритическое сближение категории трудовой стоимости товаров с совершенно отличным от нее понятием капиталистической их „себестоимости“ привело бы нас не к торжеству теоретических идей Маркса, а лишь к весьма беспринципной их вульгаризации.

Капиталистическое предприятие не интересовалось трудовой стоимостью своей продукции. Ему достаточно было определить денежную себестоимость этой продукции, чтобы судить путем сопоставления с рыночными ценами о сравнительной ее рентабельности. Но для советского хозяйства, которое само диктует рынку цены на свои продукты, понятие „рентабельности“ теряет свое контролирующее значение. Для него, чтобы проверить целесообразность и эффективность намечаемой им политики цен, необходимо иметь ясное представление о действительной стоимости так или иначе расцениваемых им благ. А действительная стоимость определяется лишь трудовыми затратами, а не такими всецело зависящими от нашего произвола элементами „себестоимости“, как, скажем, все налоги, пошлины, акцизы, попенщина, плата за недра и т. п.

Поэтому советская калькуляция уже теперь должна наряду с денежными расходами уделять гораздо больше внимания, чем это делалось доньше, учету трудовых затрат и в денежном и в натуральном их измерении. А в будущем ей придется калькулировать исключительно трудовые затраты, приводя к трудовой единице измерения все виды издержек производства и обращения.

Но это уже особая тема, заслуживающая специального рассмотрения.

7. О промышленном накоплении

Если принять за мерилу накопления норму прибыли, то в среднем для промышленности союзного значения эта норма колебалась от $-17,5\%$ по лесной промышленности до $+21,2\%$ по пищевой. Однако, для советской промышленности такая мерка мало показательна. Капиталистический предприниматель действительно может накапливать только за счет прибылей. И если вместо прибылей получается убыток, то для него теряет всякий интерес продолжение производства. Но не так обстоит дело в советском хозяйстве. Здесь хозяином предприятия является государство, которое получает не только предпринимательскую прибыль, но и вообще всю прибавочную стоимость, извлекаемую в данном предприятии, и стало быть, может осуществлять накопление не только за счет прибылей, но и за счет налогов, ренты, процентов, уплачиваемых данным предприятием Госбанку или Промбанку, и т. д.

В самом деле, лесная промышленность в 1925/26 году дала нам 4,2 млн. рублей, или $17,5\%$ убытку. И с частнохозяйственной точки зрения ее следовало бы признать крайне нерентабельной и закрыть. Но, заглянув в ее счет производства (см. табл. б), мы увидим, что эта промышленность уплатила нашим банкам одних процентов 5,5 млн. руб., а если к этому прибавить налоги и попенщину (27,2 млн.), поступившие в казну от тех же лесных трестов, то окажется, что лесная промышленность была для нас весьма рентабельной, и если бы мы закрыли эти „убыточные“ тресты, то одна казна потеряла бы за год свыше 28,5 млн. рублей прибавочного продукта, не говоря уже о потерях лесных рабочих, которые в таком случае остались бы без работы и попали на иждивение той же государственной казны или соцстраха.

Таким образом, для нас мерой „рентабельности“ и возможного накопления в промышленности может быть только норма прибавочного продукта, и ни в коем случае не норма прибыли. А если еще принять в расчет, что за советским государством в качестве подлинного хозяина обобществленной промышленности стоит сам рабочий класс, то придется признать, что с точки зрения его интересов было бы невыгодно закрывать даже такие предприятия, которые не спо-

способны дать не только прибыли, но и каких-либо иных элементов прибавочной ценности.

Это значительно расширяет наши рамки возможной эксплуатации наличных средств производства в стране и шансы соперничества на международном рынке. До тех пор, пока у нас имеется резерв неиспользованной рабочей силы, мы можем работать даже на таких предприятиях, которые способны полностью оплатить за счет вновь создаваемой ценности только занятую в них рабочую силу. А если препятствием к расширению производства является недостаточность внутреннего рынка, то мы можем с выгодой для народного хозяйства выбрасывать на внешний рынок свои товары даже по таким ценам, которые не только не обеспечивают „прибылей“, но и предполагают возврат в виде экспортной премии налогов, пенсщины и т. п. элементов дохода казны.

Все элементы прибавочной ценности составляют у нас по таблице 8 до 30% продажной цены промтоваров. Стало быть, таков средний предел расхождения экспортных цен с ценами внутреннего рынка, до которого мы можем спускаться при неблагоприятной конъюнктуре в интересах возможно полной загрузки работой наших предприятий и сокращения резервной армии безработных. Но разумеется, этот предел колеблется в довольно широком диапазоне для разных производств и для некоторых может быть поднят значительно выше названной цифры.

Норма прибавочного продукта, извлекаемого в разных отраслях промышленности, весьма различна. Это результат отклонения цен от ценности. Установление средней нормы прибавочного продукта для всего народного хозяйства не мешало бы нам и впредь повышать или понижать цены отдельных товаров по сравнению с их ценностью, но оно позволило бы нам делать это более сознательно и планомерно. В частности, оно позволило бы нам вполне объективно разрешить один из тех вопросов налоговой политики, который особенно нас тревожит и волнует. Мы имеем в виду вопрос о сравнительной тяжести обложения различных социальных групп населения.

Современная теория переложимости налогов не дает надежных критериев для разрешения этой проблемы уже потому, что она совершенно игнорирует трудовую теорию ценности. Для нее все косвенные налоги переложимы, поскольку они входят в цену продукта, не затрагивая средней нормы прибыли. Но мы не можем исходить из такого критерия. Налоги, входящие в цену продукта, если эта цена не отклоняется от трудовой ценности, не могут рассматриваться как переложимые, ибо предполагают вполне эквивалентный обмен ценностями продавца и покупателя. Переложимы лишь такие налоги, которые, повышая цену продукта выше его ценности, влекут за собой не-эквивалентный обмен и, стало быть, известное перераспределение народного дохода в процессе обращения. Если бы мы могли использовать этот критерий переложимости, мы несом-

ненно получили бы совершенно иную картину тяжести обложения разных групп населения, чем та, которую мы себе ныне рисуем.

В приведенных выше данных о структуре отпускных цен союзной промышленности мы ограничились лишь итоговыми данными о размерах прибылей и других важнейших элементов прибавочной ценности. Она заслуживает, однако, значительно большего с нашей стороны внимания.

Прежде всего, приведем здесь развернутый счет прибылей и убытков по 73 трестам (см. табл. 11).

Максимальная величина в этом счете падает на сальдо прибылей и убытков от реализации товарных ценностей (685 млн.). Эта валовая наценка на заводскую себестоимость подлежит, однако, снижению за счет разных трестовских расходов, не вошедших в заводскую калькуляцию, и увеличению — за счет реализации услуг и некоторых коммерческих и финансовых операций трестов. Особого внимания в счете прибылей и убытков заслуживают отчисления в резерв снижения цен и погашения сомнительных долгов. Мы решительно оспариваем закономерность этих статей в названном счете. В порядке распределения полученных прибылей можно, разумеется, делать отчисления в какие угодно резервы. Но все же это будет резервированная прибыль, а не убыток. И потому уменьшать на эту сумму прибыль текущего года, как это до сих пор делалось в бухгалтерии ВСНХ, ни в коем случае не приходится. Впрочем, этот чересчур наивный прием сокрытия прибылей от обложения уже привлек к себе внимание НКФина, и в 1926/27 году указанные бухгалтерские „резервы“ претерпели существенную метаморфозу. Из „убытков“ они снова обращаются в прибыль.

Из других статей заслуживают детального расчленения административные и торговые расходы трестов (см. табл. 12).

Приведенная нами расшифровка дана по отчетности трестов в том виде, как эти расходы были учтены нами в сводных таблицах по издержкам производства. При окончательном утверждении балансов соответствующих трестов в эти счета были внесены некоторые изменения, и в счет прибылей и убытков они включены уже в исправленных цифрах. Но эти исправления не имеют существенного значения. Существенный интерес представляет вопрос, во что нам обходится администрирование нашей промышленности. Если из общего итога административных расходов исключить налоги и сборы (14.568 тыс. руб.), которые не имеют отношения к содержанию управленческого аппарата, то получим около 55 млн. рублей затрат на 4,5 млрд. продукции, что составляет 1,2% от продажной цены продукции. Цена не малая. И мы, несомненно, постараемся ее уменьшить за счет рационализации управления. Но если учесть, что этой ценой мы избавились от несравненно больших затрат на со-

Таблица 11

Сводный счет прибылей и убытков по 73 трестам за 1925/26 г.
(В тыс. черв. руб.)

Наименование статей	Прибыли	Убытки	С а л ь д о	
			Прибы- лей	Убытков
1	2	3	4	5
1. От реализации товаров	699.473	18.238	681.235	—
2. „ „ материалов	7.236	3.092	4.144	—
3. „ выполнения работ на сторону .	8.250	691	7.559	—
4. „ „ комиссион. поруч.	569	—	569	—
5. „ реализ. % бумаг и инвалюты.	423	296	127	—
6. Дивиденды от участия в др. предпр.	4.220	—	4.220	—
7. Проценты за кредит	46.934	70.879	—	23.945
8. От безнадежных долгов	2.085	24.556	—	22.471
9. „ переучета матер. ценностей . .	28.688	15.147	13.541	—
10. „ переоценки и снижения цен .	7.124	9.163	—	2.039
11. Пени и неустойки	2.574	3.430	—	856
12. Торговые расходы	—	118.838	—	118.838
13. Административные расходы	—	64.035	—	64.035
14. Поправки по амортиз. отчисл. . .	10.428	15.131	—	4.703
15. Содержание консервир. заводов . .	—	4.596	—	4.596
16. Стихийные бедствия	—	3.928	—	3.928
17. Выбывшее имущество	—	5.212	—	5.212
18. Простои	—	3.563	—	3.563
19. Доходы от арендных статей . . .	1.161	—	1.161	—
20. Случайные доходы и расходы . .	66.976	70.555	—	3.579
И т о г о	886.141	431.351	454.790	—
21. Отчисления в резерв:				
а) снижения цен	—	40.022	—	40.022
б) погашения сомнит. долгов . .	1.268	15.695	—	14.427
И т о г о	1.268	55.717	—	54.449
В с е г о	887.409	487.068	400.341	—

Таблица 12

Общедминистративные и торговые расходы по 73 трестам общесоюзной промышленности за 1925/26 г.

(В тысячах рублей)

Статьи расходов	Общедми- нистратив- ные	Торговые	И т о г о	
			Абсол.	В % к итогу
1	2	3	4	5
1. Зарплата	24.518	22.236	46.754	25,24
2. Накладные на рабсилу	2.006	1.321	3.327	1,80
3. Начисления на зарплату	5.149	4.203	9.352	5,02
4. Содержание ревизионн. комиссий .	884	—	884	0,47
5. Канцеляр. и хозяйствен. расходы .	4.007	2.903	6.910	3,79
6. Издательство	409	—	409	0,22
7. Содержание и ремонт помещ.				
а) аренда	2.529	6.395	8.924	0,51
б) освещение	279	673	952	4,78
в) отопление	217	417	634	0,34
г) водоснабжение и канализация.	60	96	156	0,08
д) уборка двора и помещений . .	221	852	1.073	0,58
е) текущий ремонт	1.135	1.423	2.558	1,37
ж) страхование	53	76	129	0,07
з) амортизация	945	796	1.741	0,93
и) возобновл. мелк. инвентаря .	77	105	182	0,10
к) охрана помещений	44	557	601	0,32
л) разные	15	116	131	0,07
Всего по п. 7.	5.575	11.506	17.081	9,15
8. Командировки и раз'езды	4.099	1.828	5.927	3,18
9. Налоги и сборы	13.851	45.750	59.601	32,09
10. Нотариальные и биржевые сборы.	717	2.172	2.889	1,55
11. Транспорт	1.435	14.668	16.103	8,14
12. Реклама	—	536	536	0,29
13. Хранение товаров	—	4.789	4.789	2,57
14. Комиссионные	—	214	214	0,11
15. Разные и случайные расходы . . .	6.841	4.905	11.746	6,38
И т о г о	69.491	117.031	186.522	100

Распределение прибылей и убытков общесоюзной промышленности за 1925/26 г.
(В тысячах рублей)

Таблица 13

Статьи	Отрасли	Тек- стильная	Нефтя- ная	Метал- лическая	Сахар- ная	Пищевая	Хими- ческая	Бумаж- ная	Электро- техни- ческая	Угольная	Лесная	Итого
1		2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
А. ПРИВЫЛЬ												
1. Остаток приб. до отчетн. г. . .		313	36.885	10.261	—	833	457	—	1.536	61	—	50.346
2. Прибыль за 1925/26 г. . .		199.090	52.027	33.075	40.423	30.594	27.903	17.731	14.592	14.544	2.369	432.348
Итого . . .		199.403	88.912	43.336	40.423	31.427	28.360	17.731	16.128	14.605	2.369	482.694
3. Распределение прибыли:												
а) в подоходн. налог и местн. сборы		18.125	4.198	1.748	3.491	3.143	2.633	1.755	1.399	809	226	37.527
б) в доход казны		91.500	23.000	12.379	15.000	9.105	13.400	7.000	6.100	4.525	—	182.009
в) в фонд улучш. быта рабочих		21.776	7.174	4.185	3.693	2.558	2.802	1.598	1.335	2.140	214	47.475
г) в резервн. капитал . . .		36.193	9.566	6.266	7.387	2.116	5.054	3.195	2.670	2.747	429	75.623
д) в уставный капитал . .		577	—	—	—	1.349	2.643	4.143	48	—	—	8.760
е) на расширение произ- водства		4.169	7.374	1.578	—	—	180	—	565	—	910	14.776
ж) в ОДК Промбанка . . .		15.231	—	1.003	3.693	4.086	609	—	1.241	1.172	—	27.035
з) на погашен. убытка прошл. лет		3.592	—	726	—	—	2	—	192	1.329	584	6.425
и) в фонд премирования . .		452	120	79	92	70	63	40	33	34	6	989
к) оставлено на балансе .		7.788	37.480	15.373	7.067	9.000	974	—	2.545	1.849	—	82.076
Б. УБЫТОК												
1. Остаток убыт. до отчетн. г. .		9.070	—	17.879	—	—	525	—	590	2.751	21.271	52.086
2. Убыток за 1925/26 г. . . .		25	—	13.623	—	—	1.407	—	—	1.723	10.429	27.207
Итого . . .		9.095	—	31.502	—	—	1.932	—	590	4.474	31.700	79.293
3. Списано убытка:												
а) за счет резервн. капит. .		2.235	—	—	—	—	—	—	—	—	—	2.235
б) с приб. отчетн. года . . .		3.592	—	—	—	—	2	—	192	1.329	584	5.699
в) оставлено на балансе . .		3.268	—	31.502	—	—	1.930	—	398	3.145	31.116	71.359

Налоговые и рентные платежи фиску по 73 трестам общесоюзной промышленности за 1925/26 год

(В тысячах рублей)

Виды платежей \ Отрасли	Металлическая	Текстильная	Нефтяная	Угольная	Электротехническая	Химическая	Лесная	Бумажная	Пищевая	Сахарная	По всем отраслям
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
А. ПО КАЛЬКУЛЯЦИИ											
1. Патентный сбор	1.177	1.552	266	560	453	426	377	144	869	78	5.902
2. Уравнительн. "	4.924	23.491	652	1.432	1.776	3.963	690	1.585	3.944	7.475	49.932
3. Гербовый "	2.070	909	492	29	523	249	497	?	?	?	4.769
4. Нотар. и бирж. сборы	471	621	343	57	223	239	90	16	671	484	3.215
5. Прочие налоги и сборы . . .	1.516	2.124	850	983	384	331	297	868	159	3.838	11.350 ¹
6. Пошлины	869	—	4.635	—	—	—	1.294	—	—	—	6.798
7. Акцизы	12	78.584	245	—	—	8.334	7	—	372.486	232.471	692.139
8. Рента:	4.052	2.778	21.338	5.855	31	126	23.941	1.099	—	145	59.365
а) земельная	353	666	497	201	31	66	11	—	—	30	1.855
б) за недра	1.642	169	20.841	5.634	—	60	—	—	—	—	28.346
в) лесная (попенщина) . . .	2.057	1.943	—	20	—	—	23.930	1.099	—	115	29.164
Итого по калькуляции . . .	15.091	110.059	28.821	8.916	3.390	13.668	27.193	3.712	378.129	244.491	833.470
Б. ИЗ ПРИБЫЛЕЙ											
1. Подоходный налог.	1.748	18.125	4.198	809	1.399	2.633	226	1.755	3.143	3.491	37.527
2. Отчислен. в доход казны . .	12.379	91.500	23.000	4.525	6.100	13.400	—	7.000	9.105	15.000	182.009
Итого из прибылей.	14.127	109.625	27.198	5.334	7.499	16.033	226	8.755	12.248	18.491	219.536
Всего платежей	29.218	219.684	56.019	14.250	10.889	29.701	27.419	12.467	390.377	262.982	1.053.006

¹ Прочие налоги и сборы — 11.350 р. — состояются из: а) оценочного сбора — 391, б) налогов со строений — 1.056, в) налога на жилые помещения — 13, г) местного сбора — 352, д) налогов на лошадей и автомобили — 294, е) на сделки по продаже и покупке — 59, ж) попутных с прибываемых и отправляемых грузов — 98, з) разные и нераспределенные — 9.069.

держание всей нашей дореволюционной крупной буржуазии, то придется признать такую цену чрезвычайно скромной.¹

О том, как распределились прибыли 73 союзных трестов за 1925/26 год, можно судить по таблице 13.

Всего распределено было 400 млн. рублей. Из них в доход казны поступило 182 млн., или 45,5%, туда же под наименованием подоходного налога пошло еще 37,5 млн., или 9,4%, а всего отчислено для перераспределения через бюджет 219,5 млн., или 55%. Непосредственно на увеличение промышленных фондов, включая сюда и отдел долгосрочного кредитования Промбанка, оставлено 126,2 млн., или 31,6%, в фонд улучшения быта рабочих на жилищно-строительство, клубы и проч. дано 47,5 млн., или 12%, на премирование, тантъемы, наградные и проч. — менее 1 млн., или 1/4 процента. Остальные суммы обращены на погашение убытков прошлых лет или остались на балансе нераспределенными.²

Однако, не следует думать, что перечисленными суммами исчерпывается весь тот фонд накопления, какой нам дает союзная промышленность. Если подсчитать только те суммы, какие получает бюджет от промышленности, то получим следующие цифры (см. табл. 14).

В этих итогах учтена не вся прибавочная ценность, извлекаемая в союзной промышленности, так как сюда не входит часть прибылей, остающаяся внутри промышленности, проценты, уплаченные за кредит, и арендная плата, идущая в доход муниципальных учреждений. И все же только те суммы, какие поступают в распоряжение фиска от 73 трестов, достигают 1.052 млн. руб. Можно сомневаться, целесообразно ли строить столь сложную систему налогов и весьма дорогой аппарат взимания, чтобы извлекать из государственной промышленности под десятками наименований ту долю создаваемого в ней прибавочного продукта, какую можно было бы получить оттуда несравненно проще и дешевле в порядке регулирования нормы накопления и распределения прибылей.

К сожалению, наш бюджет и вообще вся наша финансовая система, отдавая дань инерции прошлого, не поспевает еще за всеми требованиями весьма своеобразно и мощно развивающейся новой советской экономики.

¹ Промышленная буржуазия дореволюционной России тоже не мало затрачивала на оплату администрации. По данным ЦСУ, в 1913 году только на „добавочное вознаграждение“ правлениям, директоратам и т. п., т. е. на тантъемы и наградные, было выплачено 43,5 млн. золотых, или 78 млн. черв. рублей. Да себе в карман, сверх того, хозяева положили не менее 320 млн. золотых, или 570 млн. червонных рублей чистоганом. См. Струмилин. „Очерки советской экономики“, стр. 90.

² Отметим, что итоги прибылей по табл. 13 на 5 млн. р. выше, чем в табл. 11, в связи с учетом последних поправок при утверждении отчетности трестов, а именно — по металлопромышленности на 2 млн. и по лесной на 2,8 млн. р.