

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

УДК 330.143:33.012.24

ВПЛИВ ПРИБУТКУ НА ФУНКЦІОНУВАННЯ ПЛАНОВОЇ СИСТЕМИ ГОСПОДАРСТВА

Болдирєва К.В., аспірантка

Харківського національного університету імені В.Н.Каразіна

В статті досліджено поняття прибутку за функціонування радянської економіки, проведено розмежування між прибутком та чистим доходом соціалістичного підприємства. Проаналізовано наслідки економічної реформи 1965р. Досліджено вплив соціалістичного розуміння прибутку на функціонування системи планування, зроблено висновки стосовно ролі, яку це поняття відіграло у реформуванні економічної системи.

Ключові слова: чистий дохід соціалістичного підприємства, господарський розрахунок, прибуток за системи планування, народне господарство, соціалістичне підприємство, реформа Лібермана-Косигіна.

Актуальність теми. У процесі становлення України як демократичної, соціальної, правової держави визначальним інструментом організуючого впливу на суспільні відносини є раціональне використання інструментів планування. Саме тому постійно розробляються та впроваджуються в життя заходи щодо вдосконалення та розвитку системи економічного планування.

Аналіз публікацій. В економічній літературі прибуток за планової системи господарювання розглядали такі провідні економісти, як Р.Я. Вейцман, А.Гуляєв, П. Генстер, І.В.Мухін, М.В. Дембинський, І.О.Акодіс, О.І. Тарановський, О.В.Полетаєв, О.Ліберман, Ч.Ліндблом тощо.

Ефективне функціонування такої системи особливо актуально в період фінансової кризи та бюджетного дефіциту, що сприятиме розвитку механізмів “управління за результатами” та забезпечить чіткий взаємозв'язок між результатами діяльності органів державної влади й бюджетними коштами, виділеними на їх досягнення [1]. За таких обставин цілком доречно буде врахування уроків минулого при розробці сучасної моделі планування. Спроба втілення у життя ідеї централізованого планування була прийнята за важких часів післяреволюційної економіки 1917 р. Тоді величезні втрати, розруха, насунання голоду загрожувало країні катастрофічними наслідками. Ліки тодішнє керівництво вбачало у негайній побудові соціалізму. Цілком не розуміючи що каже, Ленін радісно передчував майбутнє, якого йому слід було б остерігатись: «Все суспільство буде однією фабрикою з рівністю праці та оплати» [2, с.103]. Проте «перший млинець», який згодом дістав назву воєнного комунізму, виявився комом. Після тимчасової перерви у вигляді нової економічної політики, централізована система планування повернулася у всій красі, проте через кілька десятиліть на неї чекала нова поразка.

Метою цієї публікації є спроба дослідити те, яку роль у цій поразці зіграв нібито невластивий плановій системі від самого початку елемент прибутку. Оскільки головним цільовим призначенням прибутку за трактування соціалізму як «державно-капіталістичної монополії, зверненої на користь усього народу», проголошувалося підвищення рівня життя населення, то доречним є дослідження дефініцій цього поняття за часів планової системи господарювання та впливу, здійснюваного ним на систему.

Виклад основного матеріалу. В більшості досліджень, в довідковій та учбовій літературі чистий дохід соціалістичного підприємства ототожнюється з прибутком. Помилковість такого підходу є очевидною: прибуток від реалізації і та його частка, яка залишається в розпорядженні підприємства, розрізняються за обсягом, призначенням, використанням тощо та мають суттєві якісні та кількісні відмінності. Намагання якось позбутись цієї наявної суперечливості приво

дить іноді до цікавих казусів. В політекономічному словнику на с.490 читаємо: «Чистий дохід соціалістичного підприємства... являє собою різницю між грошовим виторгом від реалізації виробленої продукції за оптовими цінами підприємства... та її фактичною собівартістю». Проте на тій же 490 сторінці, кількома рядками вище читаємо зовсім інше визначення цієї категорії: «Одна частина чистого доходу суспільства у вигляді податку з обігу, плати за виробничі фонди, фіксованих або рентних платежів, вільного залишку прибутку, відрахувань на потреби соціального страхування тощо, акумулюється у держави, утворюючи централізований чистий дохід держави. Інша частина складає чистий дохід державних підприємств...» [3, с.490]. Прибуток та чистий дохід підприємства, за часів соціалізму, близькі, проте не тотожні економічні категорії. Вони розрізняються перш за все об'єктами втілених в них виробничих відносин. В першому випадку це весь одержаний прибуток незалежно від тих форм, в яких вона пізніше продовжує рух (плата за фонди, фонди економічного стимулювання тощо), в другому – тільки її певна частка, одна з форм подальшого руху прибутку. Різницю ж між категорією прибутку за соціалізму та за капіталістичного господарювання радянські економісти вбачали в тому, що за соціалістичного господарства прибуток формується не шляхом експлуатації людини людиною, оскільки засоби виробництва складають собою суспільну власність, а працею вільних людей, які працюють на себе та для задоволення суспільних потреб [4, с.3-4]. Таким чином, прибуток постає перед нами у вигляді такого собі відходу виробничого процесу, який можна з користю утилізувати, вбачаючи у ньому джерело збільшення капіталу (див. визначення таблиці 1 [5, с.292]), який надалі використати для задоволення соціальних потреб. Різницю у зміні поглядів на визначення прибутку як економічної категорії добре ілюструє таблиця 1. За часів воєнного комунізму та непу прибуток здебільшого розглядався як джерело збільшення капіталу, який як не крути, потрібен був задля розбудови соціалістичної системи. У післявоєнний період завдяки відсутності очікуваних від соціалістичної системи результатів поруч зі спробами вдосконалити систему планування, відбувається переосмислення економічної категорії прибутку у відповідності з тією метою, яку кожен з дослідників-економістів вбачає у пропонованих реформах. Так, необхідність реального зростання економіки (а не занотованого планового) спричиняє ставлення до прибутку як до бази економічного розвитку держави (Мухін І.В., табл.1). Базою економічного стимулювання стає прибуток для Базарової Г.В. та Куликова А. Важко не погодитись, що таке переконання в чомусь перекликається з попереднім. Відповідно до ідеологічної політики того періоду присутнє трактування прибутку як джерела задоволення соціальних потреб суспільства (Дембинський М.В.). Критерій ефективності вбачає у прибутку Акодис І.О.

Зіштовхнувшись із безперспективністю спроб налагодити господарське життя шляхом надмірної централізації та відмови від товарних форм економічного зв'язку, розпочатих у роки вже згаданого «воєнного комунізму», керівництво країни звернулось до пошуку більш демократичних варіантів господарської організації – було взято курс на нову економічну політику (неп). За часів НЕПу, особливо під час завершення відновлення народного господарства у 1924-1925 рр., переважними оціночними показниками були вартісні, і прибуток розглядався як накопичення (табл.1). Переведення державних підприємств на комерційні засади, пожвавлення приватнокапіталістичних господарських форм, заходи по відновленню торгівлі й ринку супроводжувалися радикальною перебудовою усієї системи управління промисловістю. Основною формою управління виробництвом у державному секторі стали трести, тобто об'єднання однорідних чи взаємозалежних підприємств. Важливою проблемою, не вирішеною в роки непу, була проблема розподілення прибутку. Трест, хоч і був юридичною особою, не міг вільно розпоряджатись ні основним капіталом, ні прибутком на нього. Аби змалювати ключову роль прибутку, який одержували трести в роки непу, достатнім буде сказати, що з кінця 1922 р. основним джерелом надходжень до державного бюджету стали нарахування з прибутку підприємства (у 1922 р. було введено прибутково-майновий податок, який у 1924 р. був трансформований у прибутковий), а не податки з населення [6, с.341]. Політика непу сприяла відродженню товарно-грошових відносин, однак приклад «воєнного комунізму» не минув безслідно. Адже саме в цей період робочий контроль та облік вперше переріс у систему державного регулювання виробництва. Відбулось створення основ майбутньої ієрархічної системи управління. Практика воєнного комунізму показала певні можливості адміністративно-командних методів управління.

Моніторинг підходів до сутності поняття «прибуток»

Таблиця 1

| Автори | Підходи | | | | | | |
|------------------------------------------------------------------|------------------------------------------|---------------------------------------------------------|--------------------------------------|-----------------------------|---------------------------|-----------------------------------|----------------------------|
| | 1. база економічного розвитку держави | 2. джерело задоволення соціальних потреб суспільства | 3. база економічного стимулювання | 4. критерій ефективності | 5. багатоцільовий фонд | 6. джерело збільшення капіталу | 7. балансуючий показник |
| ПЕРІОД ВОЄННОГО КОМУНІЗМУ (1919-1921рр.) | | | | | | | |
| 1. Вейцман Р.Я. | - | - | - | - | - | + | - |
| 2. Гуляєв А. | - | - | - | - | - | + | - |
| ПЕРІОД НЕПА (1921-1929рр.) | | | | | | | |
| ПЕРІОД ІДУСТРІАЛІЗАЦІЇ ТА ГРОШОВОЇ РЕФОРМИ (1930-1940рр.) | | | | | | | |
| 3. Генстер П. | - | - | - | - | - | + | - |
| ПЕРІОД ВЕЛИКОЇ ВІТЧИЗНЯНОЇ ВІЙНИ (1941-1945рр.) | | | | | | | |
| ПІСЛЯВОЄННИЙ ПЕРІОД (1946-1950 рр.) | | | | | | | |
| ПЕРІОД ПОБУДОВИ СОЦІАЛІЗМУ (1951-1985рр.) | | | | | | | |
| 4. Мухін І.В. | + | - | - | - | - | - | - |
| 5. Дембинський М.В. | - | + | - | - | - | - | - |
| 6. Базарова Г.В. | - | - | + | - | - | - | - |
| 7. Куликов А. | - | - | + | - | - | - | - |
| 8. Акодис І.О. | - | - | - | + | - | - | - |

В кінці 20-х років керівництво країни відмовилось від ринкових відносин і стало на шлях феєтишизації плану, яка супроводжувалась зростанням ролі натурально-речових показників. Переваження даних показників в планах в перші роки п'ятирічок призвело з одного боку до широкого розмаху капітального будівництва, а з іншого – до неефективного використання матеріальних та фінансових ресурсів. У роки Вітчизняної війни та четвертої і п'ятої п'ятирічок роль натурально-речових показників зберігала свої домінуючі позиції, а директивне планування фактично обернулось відродженням натуральної форми ведіння господарства за значних обмежень та суттєвої деформації товарно-грошових відносин [7, с. 536-537]. В кінці 50-х, на початку 60-х років відставання господарського механізму від потреб народного господарства стало доволі помітним. Розрив між «валом» і реальним станом економіки ставав все більш глибоким. Вся система перетворювалась на марну трату праці, грошей і матеріальних ресурсів. «Валова продукція» в країні росла, а потрібні людям товари залишались дефіцитом. Підприємство мало цікавило, чи буде куплена споживачами вироблена ними продукція, для цього існувала система органів постачання і збуту. Провідні економісти шукали вихід з цього становища, що знайшло відображення у зміні підходів до трактування прибутку в плановій економіці – думки розділилися (див. табл.1). Прибуток вже не вважали джерелом збільшення капіталу, який потім буде спрямовано на задоволення соціальних потреб суспільства – на нього покладали зовсім інші надії: бази економічного розвитку держави, бази економічного стимулювання і ... критерію ефективності.

У статті провідного харківського економіста О. Лібермана «План, прибуток, премія», яка була опублікована в газеті «Правда» (1962р.) йдеться про те, аби відмовитись від показника валової продукції як головного критерію оцінки роботи підприємства і встановити як найважливіші показники прибуток та рентабельність виробництва, але за обов'язкового виконання планових договірних постачань у натуральному виразі. Через два роки з'явилась нова стаття Лібермана «Ще раз про план, прибуток, премію», в якій він вносив уточнення до своєї концепції, які повинні були стимулювати збільшення обсягів продукції, що випускалась: замість валу пропонувалось оцінювати роботу підприємства за обсягом реалізації продукції, що повинно було забезпечити дотримання інтересів споживачів та вже згадувані прибуток та рентабельність.

Вересневий пленум ЦК КПРС 1965 р. за доповіддю тодішнього Голови Ради міністрів О.Косигіна прийняв рішення про проведення реформи в дусі концепції Лібермана [8, с. 70]. Реформу зустріли в країні по-різному. Директори підприємств побачили в ній можливість не-

погано заробити. Інші пророкували розпад економіки. А економіка в цілому потрапила «з вогню до полум'я». Підприємства, одержавши певну господарчу самостійність, вишукували всі можливості збільшення прибутку і фонду матеріального заохочення. Перехід на показники прибутку відразу підштовхнув інфляцію в країні. Допустивши в якості головного критерію прибуток, керівництво країни тим самим підпорядкувало народне господарство закону максимізації прибутку з усіма витікаючі ми звідси наслідками, які не змусили себе довго чекати.

Проте, аби оцінити наслідки реформи в цілому, необхідно сказати чим нова система стала відрізнятися від колишньої. В радянській економічній системі останніх років життя Сталіна умовою швидкого розвитку країни був механізм щорічного зниження цін. В числі планових завдань підприємству встановлювалась ціна виробів, які виготовлялись. І ця ціна покривала витрати виробництва та забезпечувала певний прибуток (при цьому прибуток не був жорстко пов'язаний з собівартістю). Керівництво і весь колектив підприємства орієнтувались на зниження собівартості продукції, адже успіхи в цьому напрямі винагороджувались матеріально. Таким чином, в сталінській моделі економіки досягти збільшення прибутку можна було тільки двома засобами: шляхом нарощування випуску продукції у порівнянні з планом та шляхом зниження собівартості. Проте цей механізм було демонтовано саме в ході «косигінської» реформи. В результаті проведеної в 1965 р. господарської реформи роль вартісних показників, і в першу чергу прибутку, значно зросла. У повсякденній діяльності підприємства прийняття прибутку в якості основного оціночного показника призвело до наступного: 1) інтереси окремого підприємства поступово стали привалювати над інтересами суспільства; 2) почала відстежуватись в якості лідуєчої тенденція до збільшення трудомісткості продукції, її собівартості і ціни; 3) одержання прибутку сьогодні стало привалювати над перспективними економічними інтересами [9, р 17].

За задумом авторів реформ, прибуток повинен був спонукати підприємства інтенсивно оновлювати продукцію. Однак, в умовах віддаленості радянської економіки від світового ринку, монополізму багатьох підприємств на внутрішньому ринку та жорсткої системи планування з директивно встановленими цінами чисельні підприємства вирішили не йти на фактичне оновлення продукції, обмежившись його фіктивним оновленням та підвищенням цін. За таких умов змінювались не технічні параметри, а найменування обладнання, яке вироблялось та при цьому значно зростала його ціна. Це вело до подорожчання виробничих потужностей, які вводили в дію, оскільки поруч з подорожчанням удільної вартості обладнання (розрахованого як відношення основного корисного параметра, який не завжди вдається кількісно визначити, і ціни) подорожчали і будівельно-монтажні роботи. Технічне ж (реальне) оновлення обладнання передбачає суттєве підвищення виробничої потужності та надійності обладнання у порівнянні з вимірюваними аналогами. Тут простежуємо тісний зв'язок прибутку в якості основного планового показника та зміну цін обладнання, що вироблялося.

Господарське та соціальне життя колективу підприємства опинилось замкнутим (в фінансовому плані) на одержуваний підприємством прибуток, що неминуче породжувало наступні явища в господарській діяльності підприємства: 1) виникла необхідність в постійному збільшенні одержуваного прибутку; 2) виникла необхідність в спрямуванні значної частки прибутку на матеріальне заохочення працівників. Суспільство в таких умовах привчалось жити сьогоднішнім днем, а перспективний технічний розвиток відходив на другий план. В певному сенсі становище підприємств становилось гіршим, ніж за буржуазних виробничих відносин, оскільки за капіталізму власник підприємства (одноосібний чи колективний) має підприємство в своїй власності та відповідно зацікавлений не тільки в отриманні максимального прибутку сьогодні, але і в проведенні технічної реконструкції. За буржуазних виробничих відносин значного розвитку набуває система кредитування та лізинг обладнання, що полегшує технічну реконструкцію підприємства, широкого розвитку набуває система перепідготовки кадрів. Крупні компанії (в першу чергу транснаціональні корпорації) мають багаточисельні підприємства в різних країнах світу і можуть не орієнтуватись на отримання прибутку на всіх підприємствах і за цей час здійснити на підприємствах технічну реконструкцію. Цих можливостей були позбавлені радянські підприємства.

Зростання ролі прибутку в якості основного фондоутворюючого показника призвело до того, що колективом підприємства оволоділо бажання постійно збільшувати прибуток, що в реальній господарчій ситуації практично неможливо (дане положення можливе тільки для підпри-

ємств, які є монополістами в своїй галузі і виробляють товари, що мають високий попит за відносно низької вартості). Але якщо підприємство не може постійно нарощувати обсяг фактичного прибутку, воно може досягти його отримання за рахунок зростання частки фіктивного прибутку. Отримуючи фіктивний прибуток, (наприклад, шляхом необґрунтованого підвищення цін на продукцію виробництва), підприємство в той же час змушене переплачувати своїм постачальникам. В економіці виникає інфляційна спіраль, яка виражається у відкритій чи прихованій інфляції, а на окремому підприємстві питання технічної політики відходять на другий план, підкорюючись законам фінансової політики. На рівні державного управління планові органи, органи матеріально-технічного постачання, органи, які контролюють ціни, намагались паралізувати найбільш негативні тенденції, скоротити їх негативний вплив на процес відтворення. Але в цілому механізм, заснований на ролі прибутку у процесі відтворення, прокладав собі дорогу, послаблюючи виробничі відносини державного соціалізму [10, с.60-62].

Розвиток виробничих відносин соціалізму (на відміну від комуністичних виробничих відносин, які мали їх замінити) веде крайньою мірою їх розвитку до відомого обособлення господарчих суб'єктів, до закріплення їх господарчої самостійності. Відносини відтворення за соціалізму об'єктивно (внаслідок обмеженого ступеню узагальнення) ведуть до зростання прибутку, який залишається в руках підприємця, не дивлячись на вилучення, які здійснюються державою. Ряд економістів, розглядаючи паралельно розмір одержуваного в 40, 60 та 70-ті роки прибутку та втрачаючий свою інтенсивність процес відтворення, прийшли до висновку, що зниження ролі податку з обороту та зростання ролі відрахувань з прибутку призвели до диференціації промислових підприємств і врешті-решт до різкого падіння темпів приросту ВВП. При цьому ними критикується господарча реформа, яка мала місце у 60-ті роки та інші заходи, які вели до укріплення господарчої самостійності підприємств та різних форм ринкових відносин в житті суспільства. Безперечно, рух суспільства, керованого адміністративними методами з єдиного центру, теоретично повинен здійснюватись швидше, але за даного рівня розвитку виробничих сил розвиток суспільства переважно адміністративними методами може здійснюватись лише в надзвичайних умовах та повинен спиратись на систему заходів змушення. Такий характер носив розвиток радянської економіки протягом 1928-1952 рр. За соціалістичних виробничих відносин об'єктивно ще не вистигли умови для ефективного управління з єдиного центру, в цих умовах неминуче зростає роль колективу та адміністрації підприємства в організації господарчої діяльності, а ефективно господарювати колектив може, лише одержуючи високий прибуток. Ми ж могли спостерігати таку картину, коли погано працюючі підприємства, які відчували дефіцит коштів, не вносили плати за фонди, або ж вносили, проте невелику. А добре працюючі підприємства, що мали «надлишок» прибутку, обкладалися найбільшою платнею. Така практика не стимулювала ефективної роботи, а стимулювала вмиле обґрунтування утримання, порушувала самофінансування. Керівництво країни не могло не помітити цю тенденцію, а помітивши, ігнорувати, отож, змушене було повернутись до колишніх позицій, відмовившись від провідної ролі прибутку в оцінці роботи підприємств [11, с.6].

Висновки. Проте, зазначений господарський експеримент не минув безслідно і викладений вище матеріал дозволяє нам зробити висновки, що поняття прибутку від початку було ворожим директивній плановій системі соціалізму. Намагання поєднати соціалізм (який керувався директивними планами) та капіталізм (який керується законом максимізації прибутку), яке знайшло втілення у реформі 1965 р. закінчилось кризою. За задумом О.Лібермана, пропонована реформа була втіленням ленінського принципу матеріальної зацікавленості трудящих в успіхах соціалістичного будівництва. Реформа була покликана створити цілісну систему господарювання, а натомість, розвалила її. Одну з ключових ролей в цьому розвалі відіграв показник, задіяний в механізмі утворення прибутку, - собівартість. О.Ліберман наголошував, що не слід планувати показник собівартості продукції, але це суперечило директивному характеру системи планування. Як наслідок – підприємства навмисне йшли на погіршення якості продукції, випускаючи товари, що не мали попиту. Поставивши прибуток «до глави кутка», радянські економісти щосили відрешувались від «капіталістичного» характеру реформи. Вони наголошували на задоволенні соціальних потреб суспільства, спираючись на так звані «неекономічні цілі». Щось подібне (превалювання «неекономічних цілей») ми можемо спостерігати в сьогоднішній економіці. Однак такий висновок є оманливим. Будь-яка з цих неекономічних цілей сама по собі є неповною. А всі вони разом не суперечать кінцевій меті – максимізації прибутку. Діяльність керівництва та під-

розділів підприємства можна оцінити в кінці фінансового періоду та призначити винагороду у вигляді бонусів або премій. Тільки ось у соціалістичній плановій економіці 60-х років премії виплачувались, а продукція не реалізовувалась. Преміювання за збитки не могло тривати вічно. А отже, економічна система, не знайшовши ліпшого рішення, змушена була відкотитись на минулі позиції. Ось така «розплата» за неврахування доволі суттєвої характеристики прибутку, викладеної у праці Ф.Найта «Ризик, невизначеність та прибуток». За його словами: «Там, де рівень експлуатації ресурсів можна передбачити заздалегідь, конкуренція змусить кожного користувача будь-якого виробничого ресурсу оплатити все, що він в змозі оплатити, а саме чистий особистий внесок даного ресурсу у суспільний вироблений продукт. Якщо закон змін є відомим, ніщо не може завадити досягненню рівноваги, в якій немає місця прибутку» [12, с.171].

Що, власне кажучи, і відбулось коли підприємства одержали можливість розпоряджатись власними фондами. За провідної ролі прибутку в якості оціночного показника, підприємства намагались його максимізувати шляхом збільшення обсягу продукції в тому числі. Збільшення випуску потребувало залучення нових ресурсів, які ніде було взяти, бо їх випуск жорстко обмежувався планом. Як показало одне з опитувань директорів підприємств РССР, майже 80% з них не змогли відмітити ніяких змін у начебто реформованій системі постачання, в умовах якої вони працювали; за думкою 56% директорів, не відбулось ніякого росту незалежності підприємств, обіцяного в результаті реформ [13, с 338]. Така ситуація призвела до нарощування фіктивного прибутку та провалу системи.

За тих часів економісти не бачили ринку альтернативи окрім централізованого планування. А воно не здатне було впоратись зі складнощами загальнонаціональної виробничої системи. Намагання покращити стан справ шляхом залучення до економічної системи ринкових категорій не мало успіху (на кшталт п'ятого колеса у теліги), бо вони були не властиві системі централізованого планування. Намагання перетворити систему централізованого планування у більш науковий процес шляхом проведення ринкових реформ призвело до появи не вирішувального протиріччя. Керівництво країни зрозуміло це і було змушене відійти від реформи ще до того як вона почала діяти, що і принесло ті результати, про які йшлося вище.

Література:

1. Економічні дискусії 20—30-х рр. Історія економічних учень / Л.Я.Корнійчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://studentbooks.com.ua/content/view/860/50/1/1/>
2. Ленин В.И. Государство и революция / В.И.Ленин. – М.: Издательство политической литературы, 1979. – 204с.
3. Политическая экономия: Словарь. – М.: Советская энциклопедия, 1980. – Т.4. – 620с.
4. Тарановский О.И. Прибыль и ее использование. (Опыт европейских стран социализма) / О.И. Тарановский – М.: «Экономика», 1965. – 104с.
5. Бухгалтерский учет, анализ и контроль: теория, методология, организация / Ответств. ред. Ф.Ф.Бутынец. Результаты научных исследований проблем бухгалтерского учета и контроля Житомирской бухгалтерской научной школы: [монография] – Житомир: ЖГТУ, 2007. – 448с..
6. Уперенко М.О. Економічна історія України: Навч.посіб. / М.О.Уперенко, Е.А.Кузнецов, Г.К. Парієнко, Т.Х.Коломійчук, Л.В.Петришина, В.О.Мамонова – Х.: ТОВ «Одісей», 2004. – 496с.
7. Нуреев Р.М. Экономика развития: модели становления рыночной экономики / Р.М.Нуреев – М.: Норма, 2008. – 640с.
8. Мухин С.А. Прибыль в новых условиях хозяйствования/ С.А.Мухин – М.: Финансы и статистика, 1988. – 140с.
9. United States News and World Report, 1964, the 28-th of September
10. Nove, Alec, The Soviet System. 3rd edition. Boston: Allen & Unwin, Inc., 1986. Nove, Alec, An Economic History of the USSR 1917-1991. New and final edition. – 22р.
11. Полетаев А.В. Прибыль американских корпораций / А.В.Полетаев – М.: НАУКА, 1985. – 160с.
12. Бунич П.Г. Механизм самофинансирования//Вопросы экономики /П.Г.Бунич – 1987. – №9. – с.6.

13. Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль/Пер. с англ. / Ф.Х.Найт– М.: Дело, 2003. – 360с.
14. Линдблом Ч. Политика и рынки. Политико-экономические системы мира / Ч. Линдблом – М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2005. – 448с.

АННОТАЦИЯ

ВЛИЯНИЕ ПРИБЫЛИ НА ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ПЛАНОВОЙ СИСТЕМЫ ХОЗЯЙСТВА

Болдырева Е.В., аспирантка

Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина

В статье исследовано понятие прибыли при функционировании советской экономики, а также ее адекватность действующей системе планирования в качестве основного ориентира производственного плана. Проанализированы последствия экономической реформы 1965 г. Исследовано влияние социалистического понимания прибыли на функционирование системы планирования, охарактеризована роль, которую это понятие сыграло в реформировании экономической системы.

Ключевые слова: чистый доход социалистического предприятия, хозяйственный расчет, прибыль в системе планирования, народное хозяйство, социалистическое предприятие, реформа Либермана-Косыгина.

SUMMARY

INFLUENCE OF PROFIT ON FUNCTIONING OF SYSTEM OF PLANNING

Boldyrieva E.V., post-graduate student

V. N. Karazin Kharkiv National University

The concept of profit as it functioned in the Soviet economy; its adequacy as an operating system of planning; and as the basic reference point of a national production plan is considered at the article. The attention is paid to the consequences of the 1965 economic reforms. The influence of socialist notions of profit on the functioning of the system of planning is investigated. The role in which this concept has played in reforming the economic system is detailed.

Key words: a net profit of the socialist enterprise, cost accounting, profit in planning system, a national economy, the socialist enterprise, Liberman-Kosygin reform.

Надійшла до редколегії 14.04.2011р.

Науковий керівник – Лісовицький В.М., к.е.н., професор