

НТБ

ПЛАНОВОЕ ХОЗЯЙСТВО

10

ОКТЯБРЬ
1963

Бюро ежегодного
хозяйства СССР
СНХ. МОТ. КС
1963

Э К О Н О М И З Д А Т

ПЛАНОВОЕ ХОЗЯЙСТВО

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ПОЛИТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ
ГОСПЛАНА СССР И СХХ СССР

СОДЕРЖАНИЕ

Д. Зотова, В. Базанова — Материальное стимулирование и высокие плановые задания	1
Л. Пикарев — Поощрительные фонды предприятий и прибыль	8
Л. Ковалев — Улучшить систему премирования предприятий по итогам социалистического соревнования	15
НАУКА И ТЕХНИЧЕСКИЙ ПРОГРЕСС	
А. Консон — Совершенствование планирования технического прогресса	20
А. Гогоберидзе, Г. Иванюв — Фонд освоения и цены на новую технику	26
ВОПРОСЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЗАВОДСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ	
С. Кусмелев — Роль оргтехплана в снижении себестоимости	33
А. Семенов — О применении показателя нормативной стоимости обработки	36
ЭКОНОМИКА ПРОМЫШЛЕННОСТИ	
В. Иванюв — Организация материально-технического снабжения в экономических районах	41
А. Агре — Резервы экономики в складском снабжении народного хозяйства	45
Г. Шэфрин, К. Игнатенко, С. Сирота — Улучшить производство и сбыт запасных частей	50
ЭКОНОМИКА И ПЛАНИРОВАНИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА	
А. Емельянов — Внутрихозяйственный расчет и дополнительная оплата труда в колхозах	54
М. Ратгауз — Совершенствовать планирование себестоимости сельскохозяйственной продукции	61
ЭКОНОМИКА СОЦИАЛИСТИЧЕСКИХ СТРАН	
Б. Багота — Опыт использования материальных стимулов в промышленности Венгрии	66
ЭКОНОМИКА КАПИТАЛИСТИЧЕСКИХ СТРАН	
Л. Ночечкина — Структура материальных затрат в машиностроении США	72
ЧИТАТЕЛИ ПРЕДЛАГАЮТ	
А. Малинов — Сократить сроки прохождения заказов	79
И. Ратнер — О составе товарооборота в материально-техническом снабжении	79
КРИТИКА И БИБЛИОГРАФИЯ	
В. Морозов — Важные проблемы сельского хозяйства	82
Р. Баткаев — Теория и практика заработной платы в период строительства коммунизма	85
ИНФОРМАЦИЯ	
Советы химиков Украины, Прибалтики и Закавказья	90

Ответственный секретарь Б. С. Сурганов

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ: А. В. Бачурин, Л. М. Володарский, Г. С. Гапоненко,

Н. С. Дьяков, А. И. Корольков, Н. А. Наутин, С. П. Перушкин,

А. П. Подугольников, Н. И. Роговский, Я. Е. Чадаев

Адрес редакции: Москва, Центр, ул. Горького, 5/6, тел. Б 9-72-82.

А-03936

Подписано к печати 23/IX 1963 г.

Формат бумаги 70 × 108¹/₁₆ — 3 бум. л.

Печ. л. 6 (8,22).

Тираж 23 946

Цена 30 коп.

Заказ 581

Материальное стимулирование и высокие плановые задания

Л. Зотова, В. Базанова,

ЭКОНОМИСТЫ

Для роста и совершенствования производства в промышленности широко используются материальные стимулы. Их значение наряду с моральными несравнимо возрастает в период создания материально-технической базы коммунизма. Вот почему улучшение материального стимулирования — одна из важнейших экономических задач на современном этапе.

В Программе КПСС намечены конкретные пути совершенствования системы поощрения. В частности, отмечается, что «...вся система планирования и оценки работ центральных и местных организаций, предприятий, колхозов должна заинтересовывать их в более высоких плановых заданиях». Это значит, что система материального стимулирования должна строиться таким образом, чтобы предприятия сами стремились брать повышенные, но реальные задания.

Действующая система премирования предприятий заинтересованности в высоких плановых заданиях. Это объясняется тем, что их работа оценивается только по показателю выполнения плана независимо от достигнутого уровня работы. К тому же за перевыполнение плана премия платится в большем размере, чем за выполнение. Поэтому, чем меньше задание по снижению себестоимости, которое берет предприятие, тем больше у него возможностей его перевыполнить, а следовательно, и получить премию.

Вместе с тем плановые показатели на следующий год устанавливаются по достигнутому уровню. В результате предприятия не заинтересованы всемерно учитывать в плане имеющиеся резервы и не стремятся перевыполнять уже утвержденные планы. Так, Волгоградский тракторный завод в 1959 году значительно перевыполнил план и уровень его перевыполнения был механически зафиксирован в плане на 1960 год: выпуск валовой продукции был увеличен на 11,5%, производительность труда — на 12,5%, снижение себестоимости было запланировано в размере 4%. В 1960 году перевыполнение плана оказалось

Московская типография № 4 Управления полиграфической промышленности
Мосгорсовета рязов. Москва, ул. Баумана, Денисовский пер., д. 30.

СОВЕТ НАСТОЯЩЕГО
ХОЗЯЙСТВА СССР
СИБИРСКОЕ
ОБЛАСТНОЕ
УПРАВЛЕНИЕ

уже не столь существенным: валовая продукция выросла на 1,8%, производительность труда — на 0,1%. Себестоимость же не снизилась, а даже повысилась на 0,1%. Планы заводу на 1961 и 1962 годы утвердились также по достигнутому в предыдущих годах уровню и перевыполнение их уже не могло быть высоким.

Соответственно из года в год снижались и размеры премий инженерно-техническим работникам. По отношению к сумме окладов они составили в 1959 году 26,4%, в 1960 году — 19%, в 1961 году — 13,2% и в 1962 году — 11,6%. Тенденция к снижению размера премий наряду со все возрастающей напряженностью плана заставляет предприятия прибегать к резерву, лишь бы обеспечить постоянное выполнение и умеренное перевыполнение плана.

Для того чтобы инженерно-технические работники были заинтересованы в получении предприятием высоких плановых заданий, премировать их нужно не только за выполнение плана, но и за улучшение технико-экономических показателей по сравнению с прошлым годом и с показателями, достигнутыми предыдущими предприятиями данной отрасли или по сравнению с нормативами, рассчитанными исходя из конкретных условий работы предприятий различных отраслей. Необходимо изменить соотношение между премируемым за выполнение и перевыполнение плана: за выполнение плана следует премировать в большем размере, чем за перевыполнение.

Назрела необходимость создать систему обоснованных нормативов, чтобы планировать на базе технико-экономических расчетов. Это окажет положительное влияние на общий уровень народнохозяйственного планирования. Поощрение за достигнутые высокие результаты необходимо строить на основе более длительных нормативов, чем годовые. Тогда предприятия будут заинтересованы полнее вскрывать резервы, увеличивать выпуск, снижать себестоимость продукции независимо от уровня перевыполнения плана.

В настоящее время в поощрении предприятий наблюдается шаблон, размер премий определяется в соответствии с уровнем выполнения и перевыполнения плана без учета его напряженности. Исследования по 29 машиностроительным предприятиям различных отраслей, в том числе энергетического, тракторного машиностроения и электротехнической промышленности показали следующее (см. таблицу 1).

Таблица 1

Изменение себестоимости по сравнению с предыдущим годом	Количество заводов, снизивших себестоимость	Количество заводов, повысивших себестоимость
От 0 до 1%	3	1
От 1,1 до 2%	4	2
От 2,1 до 3%	4	1
От 3,1 до 4%	4	2
От 4,1 и выше	4	2
в том числе —12,2%	1	—
+9,1%	—	1

Как видно из данных таблицы, заложения в плане величина изменения себестоимости по сравнению с прошлым годом по предприятиям значительно колеблется. Премия же за выполнение плана по себестоимости, будь то снижение на 0,1% (Московский завод «Электросвет») или на 12,2% (Московский завод «Памяти революции 1905 года») предусмотрены в одинаковом размере — 15% к фонду заработной платы.

При премировании следует учитывать напряженность плана. Например, если премировать за рост производства по сравнению с прошлым годом и в зависимости от выполнения и перевыполнения плана, то напряженность плана мы предложили бы учитывать с помощью следующей шкалы, где размер премий дается в процентах к окладу за каждый процент перевыполнения плана (см. таблицу 2).

Таблица 2

Процент выполнения плана	Рост предпроектированного в плане объема производства по отношению к предыдущему году (в %)					
	—	1,0—3,0	3,1—5,0	5,1—10	10,1—20,0	20,1 и выше
100	—	15	20	30	40	50
101	2,0	3	4	5	6	7
102	4	6	8	10	12	14
103	6	9	12	15	18	21
104	8	12	16	20	24	28

Так, если в плане предприятия предусмотрено увеличение объема производства на 10%, и этот план выполнен на 102%, то есть объем производства по сравнению с предыдущим годом вырос на 12%, то работники предприятия имеют право на премии, исходя из следующего расчета: за выполнение плана — 30% к окладу, за перевыполнение плана — 10% к окладу, общий размер премии — 40% к окладу. Если же в плане предприятия не предусмотрено рост объема производства, а при выполнении плана он составил 12%, то размер премии будет равен $2 \times 12 = 24\%$. Тем самым работники предприятия будут поощряться в большем размере за принятый повышенный план. Данная шкала быть может нуждаться в совершенствовании, но важен заложенный в ней принцип: поощрение в большей степени тех предприятий, которые взяли повышенный план и выполнили его. Рост производства по сравнению с прошлым годом можно определять по плану на весь год, а перевыполнение плана считать по текущим периодам.

Нужно отметить, что в практике планирования еще не определено само понятие напряженности плана. Напряженность плана, по нашему мнению, зависит от материальных, трудовых и финансовых ресурсов на предприятии, от того, насколько прогрессивна организация производства и труда, обуславливающая план. Напряженность плана связана также с уровнем основных и оборотных фондов, с капиталовооруженностью и фондовооруженностью предприятия.

Если двум предприятиям запланировано снизить себестоимость на 5%, то для одного это задание может оказаться менее, а для другого более напряженным, например, из-за реконструкции предприятия или в связи с приобретением новой техники. Чтобы стимулировать более высокие планы по снижению себестоимости, целесообразно предоставлять совнархозам право применять разные размеры премий за выполнение плана в зависимости от степени его напряженности по трем группам, например: I — 15%, II — 20% и III — 25% к фонду заработной платы; за перевыполнение плана следует установить одинаковый процент по всем группам. Причем, нужно исходить из положения, что принятый процент премирования должен быть обеспечен запланированным фондом зарплат.

Вместе с тем величина снижения себестоимости не всегда определяет напряженность плана, а чаще всего условия, в которых предприятие работает. Так, Волгоградскому тракторному заводу в 1961 году

было установлено задание по снижению себестоимости 1,5%. Это для него высокое задание, поскольку завод много лет выпускал трактор ДТ-54, трудоемкость изготовления которого ниже проектной, при таких условиях изыскивать дальнейшие резервы снижения себестоимости довольно трудно. Для Владимирского тракторного завода снижение себестоимости на 4,05% также напряженное задание, так как он в 1961 году перешел на изготовление новой модификации трактора с той же оптовой ценой.

Необходимо разработать методику определения напряженности плана. Наряду с этим целесообразно предоставлять совнархозам право дифференцировать шкалы премирования исходя из типов производств и применять по разным предприятиям неодинаковый процент поощрения за рост плана производства. Например, возможно будут такие предприятия, где рост производства на 1—5% можно стимулировать в таких же размерах, как и на предприятиях, по которым предусмотрен рост на 10—20%. Совнархоз также должен определить, за счет чего происходит рост объема производства или снижение себестоимости: благодаря усилиям работников предприятия или его технической реконструкции, что должно учитываться при премировании.

Нужно, однако, оговориться, что стимулирование более высоких плановых заданий по объему производства — не всеобщая задача. Иногда увеличивать выпуск продукции нет надобности либо это невозможно из-за недостатков материально-технического снабжения или отсутствия свободных мощностей. Предприятиям, продукция которых особенно нужна народному хозяйству, совнархозы и госпланы планируют достаточно напряженные задания, поэтому они могут взять дополнительное задание только по выпуску прочей, а не основной продукции. Например, Горьковский завод фрезерных станков увеличил объем продукции в 1961 году по сравнению с 1958 годом в 1,5 раза, причем, по станкам за все эти годы план не перевыполнился. Это вполне понятно. Заводу дается очень высокая и напряженная по производству станков программа, которую он с трудом выполняет.

Предприятия, располагающие свободными производственными мощностями, по независящим от них причинам (отсутствие материалов, необходимых для изготовления изделий, затруднения со сбытом изделий) могут принять повышенное задание по производству продукции при условии, если они будут обеспечены централизованным снабжением в сыбтом.

Есть предприятия, для которых одного желания взять повышенный план по объему продукции недостаточно. Например, многие машиностроительные предприятия имеют различных поставщиков комплектующих изделий и полуфабрикатов не только машиностроения, но и таких отраслей, как химия, стекольная промышленность, резиновая, текстильная и др., поэтому повышенный план основного завода должен вызывать и повышенный план заводов-смежников.

Стимулировать рост производства продукции можно только в тех отраслях промышленности и на тех предприятиях, где нет ограничений ни в снабжении, ни в сбыте. К ним относятся большинство предприятий добывающих отраслей промышленности, некоторых отраслей машиностроения, химической промышленности и др. В отраслях обрабатывающей промышленности целесообразнее премировать за качественные показатели.

Система поощрения не должна строиться на основе единого для всех отраслей и предприятий универсального показателя. Для каждого предприятия должен быть дифференцированный показатель поощрения, наиболее правильно характеризующий его производственную деятель-

ность. Например, предприятия, имеющие неограниченный сбыт, следует стимулировать за рост объема производства. Предприятия, у которых не предусматривается рост производства в связи с недостатками материально-технического снабжения, отсутствием свободных производственных мощностей или сбыта изделий, могут премироваться за такие качественные показатели, как снижение себестоимости, рост производительности труда, лучшее использование основных фондов и т. п.

Требуют совершенствования и показатели, определяющие размер материального поощрения. В практике премирования инженерно-технических работников и служащих до 1 января 1963 года применялся показатель себестоимости, измеремый затратами на рубль товарной продукции, который не всегда точно отражает действительные успехи в работе предприятия. Показатель затрат на рубль товарной продукции связан с товарной продукцией в оптовых ценах и его снижение зависит не только от снижения себестоимости продукции, но и от изменений оптовых цен на продукцию, сдвигов в номенклатуре изготавливаемой продукции и других факторов (см. таблицу 3).

Таблица 3

Динамика плановых затрат на рубль товарной продукции за 1958—1963 гг. (в % к 1958 г.)

Наименование предприятий	1958 г.	1959 г.	1960 г.	1961 г.	1962 г.	1 полугодие 1963 г.
Невский машиностроительный завод	100	88,7	96,4	101,0	99,0	89,2
Механический завод «Редуктор»	100	92,8	89,4	97,7	92,5	84,1
Харьковский завод «Свет шахтера»	100	94,6	94,1	100,1	101,2	97,0
Харьковский турбинный завод им. Кирова	100	97,2	106,4	103,8	101,0	96,1
Завод «Москабель»	100	99,6	98,7	99,8	99,6	100,1
Владимирский тракторный завод	100	94,7	95,8	96,6	103,1	100,2

Приведенная динамика отнюдь не обязательно означает, что, например, на Харьковском турбинном заводе имени Кирова в 1959 году по сравнению с 1958 годом себестоимость реально снизилась на 2,8%, в 1960 году выросла на 6,4%, в 1961 году — на 3,8%, в 1962 году — на 1,0%, а за первое полугодие 1963 года снизилась на 3,9%; или на Ленинградском механическом заводе «Редуктор» в 1959 году себестоимость снизилась на 7,2%, в 1960 году — на 10,6%, в 1961 году — только на 2,3%, в 1962 году — на 7,5%, а за первое полугодие 1963 года — на 15,9%. Дело в том, что под влиянием других факторов, заложенных в этом показателе, искажается правильная оценка действительного снижения себестоимости. Производство новых изделий ведет, как правило, к повышению затрат на рубль товарной продукции. На Владимирском тракторном заводе, предприятии массового производства, переход в каждом новом году на изготовление тракторов и моторов новых марок вызывал удорожание затрат на рубль товарной продукции по сравнению с 1959 годом. Себестоимость затрат на рубль товарной продукции в 1959 году составила 86,1 копейки, в 1960 году — 87,1 копейки, в 1961 году — 87,8 копейк, в 1962 году — 93,7 копейк. Поэтому установление в планах всех предприятий одного и того же показателя по себестоимости без учета особенностей производства, как показала практика, не позволяет достаточно правильно определить действительные успехи предприятий в снижении издержек производства.

В этой связи следует приветствовать ряд изменений по улучшению показателей себестоимости промышленной продукции, внесенных с 1 января 1963 года в действующий порядок планирования и оценки произво-

нения предприятиями планов по себестоимости. Они направлены на то, чтобы, сохраняя единый народнохозяйственный показатель по себестоимости в форме затрат на рубль товарной продукции, ввести дифференцированную систему показателей, непосредственно для предприятий, различающихся между собой по условиям производства. В дифференцированных показателях учитываются особенности производства — снижение себестоимости сравнимой товарной продукции в процентах к предыдущему году для предприятий всех отраслей промышленности, производящих различную продукцию, если в общем выпуске предприятия преобладают сопоставимые ее виды. Там, где выпускают большие разнообразных и несопоставимых с предыдущим годом изделий, устанавливается показатель в виде затрат на рубль товарной продукции в копейках. Для предприятий, производящих один основной вид продукции, вводится показатель себестоимости соответствующей единицы продукции. В планах всех предприятий будет утверждаться показатель себестоимости всей товарной продукции в абсолютной сумме. Внедрение этих показателей поможет приблизить порядок премирования к конкретным условиям деятельности предприятий.

Целесообразно дифференцировать показатели премирования по типам производства и группам предприятий. Из-за отсутствия этого обстоятельства сейчас, например, предприятия машиностроения массового типа или индивидуального и серийного производства, меняющие номенклатуру или изготавливающие стабильную продукцию, производящие особо важные и дефицитные изделия или недефицитную продукцию, поставлены в одинаковые условия премирования. На практике получается, что крупным предприятиям, стоящим на главе технического прогресса в изготавливаемой нужную народному хозяйству продукцию, добиться права на получение премии значительно труднее, чем мелким предприятиям и предприятиям с относительно стабильной номенклатурой выпускаемой продукции. Как правило, не получают премии работники управлений таких заводов союзного значения, как Кировский, Ижорский, Ленинградский металлургический, Электростальский тяжелого машиностроения, Днепротровский металлургического оборудования, и др. Эти заводы играют важную роль в создании материально-технической базы коммунизма, их сложнейшая продукция является результатом труда огромных коллективов высококвалифицированных инженеров, служащих, рабочих, а материального поощрения в виде премий они не всегда получают.

В то же время, как показывает практика, мелкие и не столь значительные предприятия получают премию гораздо чаще и в больших размерах. Например, по Управлению тяжелого машиностроения Ленинградского совнархоза в 1961 году удельный вес заводов, получающих ежеквартально премии, составил по валовой продукции 1,4%, а заводов, не получающих премию — 70,3%. Из 15 предприятий этого Управления премии ежеквартально получало только одно.

Для того чтобы получать премии, заводы должны выполнить много условий, что крупным предприятиям сделать гораздо труднее, чем мелким. Основным «камнем преткновения» для многономенклатурных заводов является выполнение плана по номенклатуре производственной программы. Так, из-за невыполнения плана по этому показателю в Управлении тяжелого машиностроения Ленинградского совнархоза 48% всех заводов в 1961 году не получили премий.

Обследование ряда предприятий показало, что из-за недостатков в применяемой системе материального стимулирования за снижение себестоимости размер премий инженерно-техническим работникам уменьшился, причем тенденция к снижению имеет место и в настоящее

время. Так, на Ленинградском металлургическом заводе премия инженерно-техническим работникам снизилась в 1961 году по сравнению с 1958 годом в 3,3 раза, в 1962 году — в 4,2 раза, а в первом полугодии 1963 года — в 2,5 раза. Сокращение размеров премий инженерно-технических работников привело к снижению средней зарплаты этой категории работников по данному заводу. Например, средняя годовая зарплата ИТР снизилась в 1961 году по сравнению с 1958 годом на 11,5%, а в 1962 году — на 10%.

Чтобы повысить эффективность премирования ИТР, следовало бы пересмотреть действующие условия премирования. Для крупных машиностроительных заводов необходимо сократить число условий премирования. При невыполнении плана по номенклатуре, целесообразно применить частичное премирование по усмотрению управлений совнархозов, а также предоставить больше прав совнархозам и их управлениям при выплате премий предприятиям.

В настоящее время у работников предприятий совершенно нет уверенности, что они получат установленные суммы премий, если улучшат работу. По действующему нормативному положению, предприятия лишаются премий из-за отсутствия экономии по фонду зарплаты. Так, Мытищинскому машиностроительному заводу во втором квартале 1962 года была начислена премия в размере 40% к фонду заработной платы, а выплачена в меньшем размере, так как не было достаточной экономии по фонду зарплаты. Калининскому вагоностроительному заводу за март — июнь 1963 года была начислена премия, но не была выплачена, так как отсутствовала экономия по фонду зарплаты. А в январе — феврале завод был лишен премии из-за невыполнения плана по номенклатуре.

По управлению машиностроительной и металлообрабатывающей промышленности Владимирского совнархоза, объединяющему 20 предприятий, половина не получала квартальных премий, из них 15% из-за отсутствия экономии фонда зарплаты и 15,5% за перерасход фонда зарплаты.

Экономия по фонду зарплаты для выплаты премий отсутствует часто из-за неудовлетворительной организации планирования фондов зарплаты. Если предприятие не получило в каком-либо году премии, то при планировании «по достигнутому уровню» в следующем году ему устанавливается средняя зарплата, где уже не предусматривается фонд на возможное премирование. По заводу «Большевик» химического машиностроения (Киевский совнархоз) план производства в 1962 году увеличился по сравнению с 1961 годом на 7,4%, а фонд зарплаты снизился на 6%, так как совнархоз планировал по фактической зарплате 1961 года, когда премия не выплачивалась.

Суммы на премирование инженерно-технических работников и служащих необходимо выделять в самостоятельный фонд премирования в составе планового фонда зарплаты, который может быть использован только для премирования. Создавать этот фонд следует независимо от результатов прошлого года. Размеры фондов премирования должны быть поставлены в прямую зависимость от уровня взятых предприятиями плановых заданий по росту производства, снижению себестоимости, повышению производительности труда и другим показателям.

По стимулированию высоких плановых заданий можно предложить и много других мероприятий, но прежде чем применять, их нужно проверить на опыте. Поэтому необходимо решительнее идти на экспериментирование, которое поможет выявить наиболее эффективные варианты.

Поощрительные фонды предприятий и прибыль

Л. Пекарский,

старший экономист НИИЗ Госплана СССР

В Программе КПСС поставлена задача — повысить роль коллективных форм материального стимулирования, сфера применения которых в период развернутого строительства коммунизма будет неуклонно расширяться.

Правильное использование коллективных методов поощрения позволяет заинтересовать каждого работника в конечных результатах деятельности отдельного производственного подразделения или предприятия в целом, вовлечь широкие массы трудящихся в творческую деятельность по управлению производством и его совершенствованию. Масштабы коллективного поощрения несколько расширились в процессе упорядочения заработной платы и продолжают расширяться.

Однако повышение роли коллективных методов стимулирования ограничивается только рамками фонда заработной платы. Что касается фондов коллективного поощрения, создаваемых из прибыли предприятий, то их размеры в последние годы даже сократились (см. таблицу 1).

(в % к 1958 г.)

Таблица 1

	1958 г.	1959 г.	1960 г.	1961 г.
Производительность труда в промышленности	100	107	113	118
Прибыль в расчете на одного промышленно-производственного работника	100	114,1	115,9	120,1
Поощрительные фонды в расчете на одного промышленно-производственного работника	100	107,4	103,1	97,9

Главные фонды коллективного стимулирования, изменение величин которых показано в таблице, — фонд предприятия, фонд ширпотреба и премии по социалистическому соревнованию — занимают особое место в кругу поощрительных систем на предприятии. Их образование и размеры зависят не от индивидуальных успехов, а от уровня работы всего коллектива предприятия (в отношении фонда ширпотреба — от деятельности определенных групп работников). Расходятся они также преимущественно на коллективные нужды: на удовлетворение культурно-бытовых потребностей работников, жилищное строительство и т. д. Причем, распределение этих фондов осуществляется уже не только по труду, но и в зависимости от потребностей (в меру возможности их удовлетворить), например, оказание единовременной помощи, оплата путевок на лечение, содержание детских учреждений и т. д. Значит, являясь инструментом материального поощрения, эти

фонды одновременно несут в себе элементы коммунистического распределения, содействуют развитию коммунистического отношения к труду. Важность поощрительных фондов состоит и в том, что они призваны обеспечивать финансовыми ресурсами инициативу предприятий по совершенствованию производства, удорожанию условий труда.

Все это определяет социально-экономическую необходимость постоянно повышать роль коллективных поощрительных фондов, создаваемых из прибыли предприятий, совершенствовать их организацию и увеличивать объем. «В интересах лучшего выполнения планов», — сказал товарищ Н. С. Хрущев на XXII съезде КПСС — надо дать предприятию больше возможностей распоряжаться прибылью, шире использовать ее для поощрения хорошей работы своего коллектива, для расширения производства. Большое значение имеют разработка и внедрение форм коллективного стимулирования с тем, чтобы материально заинтересовать каждого работника не только в результате своей работы, но и в результате всего коллективного труда».

Как видно из таблицы 1, в последние годы, несмотря на высокие темпы роста производительности труда и прибыли, создаваемой этим трудом, размер поощрительных фондов в расчете на одного работника не только не увеличился, но по сравнению с 1959 годом даже уменьшился: в 1960 году — на 4,1% и в 1961 году — на 8,9%.

Исходя из экономической целесообразности поощрительные фонды в расчете на одного работника должны были бы увеличиться за четыре года — с 1958 по 1961 год — не менее чем на 15%, то есть расти с некоторым отставанием от темпов увеличения производительности труда и прибыли. В этом случае сумма поощрительных фондов в расчете на одного работника в промышленности достигла бы в 1961 году приблизительно 30 рублей в год. На самом деле она с 1959 года все более снижалась и в 1961 году составила 25,56 рублей в год (см. таблицу 2).

Таблица 2

Размер поощрительных фондов промышленных предприятий, приходящийся на одного промышленно-производственного работника (в руб.)

	1958 г.	1959 г.	1960 г.	1961 г.
В год	26,12	28,06	26,92	25,56
В месяц	2,18	2,34	2,24	2,13

Примерно половина этих сумм представляет собой средства, расходующиеся на расширение и совершенствование производства, а также на строительство и ремонт жилищного фонда, то есть на те нужды, удовлетворение которых не воспринимается работниками как непосредственное вознаграждение за достигнутые успехи. Более того, определенная часть этих средств вообще не связана с материальной заинтересованностью коллективов.

Средства же, направляемые на улучшение культурно-бытового обслуживания и на премирование, в 1958 году составили 53,1% общего объема поощрительных фондов, в 1959 году — 52,7%, 1960 году — 50%, а в 1961 году — лишь 48%.

Следовательно, уменьшились не только абсолютные размеры фондов коллективного стимулирования в расчете на работника, но и действительный вес средств, оказывающих прямое поощрительное воздействие. Величина этих средств в 1961 году по сравнению с 1958 годом упала

на 11,6%, составив на одного работника 12,27 рублей в год, или 1,02 рубля в месяц. Таким образом, снижение их объема шло еще быстрее, чем общего объема поощрительных фондов (см. таблицу 3).

Таблица 3

Размер средств поощрительных фондов в расчете на одного работника, направляемых на удовлетворение культурно-бытовых нужд (без жилищного строительства) и премирования (в руб.)

	1958 г.	1959 г.	1960 г.	1961 г.
В год	13,88	14,8	13,46	12,27
В месяц	1,16	1,23	1,12	1,02
В % к 1958 г.	100	106,6	97,0	88,4

Успешному развитию фондов коллективного поощрения на предприятиях, росту их объема мешают недостатки в их организации.

Основным фондом коллективного поощрения является фонд предприятия. Его средства составляют более половины общей суммы поощрительных фондов, создаваемых из прибыли. Критерием для определения размера этого фонда является абсолютная сумма прибыли, полученная предприятием. Но величина прибыли не может служить единственным мериллом для оценки деятельности предприятий. Во-первых, она не отражает натуральных пропорций, складывающихся в производстве. Между тем учет и выработка правильных направлений роста производства — важнейшее условие развития социалистической экономики. В нашей стране развиваются наиболее прогрессивные виды производства и отрасли промышленности, в том числе химическая, не ради достижения прибыли, а чтобы полнее удовлетворить потребности социалистического общества. Во-вторых, на прибыль, как синтетический показатель, влияют многочисленные факторы, движение которых может не совпадать. Например, рост объема производства приведет не к увеличению, а к уменьшению относительного и даже абсолютного размера прибыли, если этот рост произойдет за счет выпуска малорентабельной или убыточной продукции. Поэтому, по размеру прибыли нельзя судить об уровне, достигнутом по другим производственно-экономическим показателям. В-третьих, прибыль в расчете на одного работника зависит от ряда внешних причин: уровня установленных оптовых цен, изменений номенклатуры и ассортимента изделий, уровня фондовооруженности производства и трудоёмкости продукции, физических свойств вырабатываемой или добываемой продукции и т. д.

Таким образом, прибыль, а следовательно, и фонд предприятия в большой мере утрачивают прямую связь с действительными успехами коллективов предприятий, с народнохозяйственным значением выпускаемой продукции. Получается, например, что при выполнении плана по прибыли на 100% и одинаковом уровне других показателей Днепрпетровский завод наглядных учебных пособий мог бы начислить в 1961—1962 годах фонд предприятия в расчете на одного работника в 2 раза больший, чем Днепрпетровский завод металлургического оборудования и почти в 3 раза больший, чем Днепрпетровский завод пресов. Чтобы образовать фонд предприятия в максимальном размере, первому заводу пришлось бы перевыполнить план по прибыли на 7%, второму — на 26%, а третьему — на 36%.

Вызывает возражение и то, что нормы отчислений от сверхплановой прибыли в фонд предприятия сейчас во много раз выше, чем: от

плановой прибыли. В результате коллективы предприятий не заинтересованы в составлении напряженных планов по прибыли, не стремятся учитывать в плане имеющиеся резервы. Некоторые экономисты склонны считать, что для устранения такого порока достаточно увеличить нормы отчислений от плановой и уменьшить от сверхплановой прибыли. С этим согласиться нельзя.

Как показал анализ данных более чем 50 машиностроительных и металлообрабатывающих заводов Москвы, Харькова и Днепрпетровска размер плановой прибыли, приходящейся на одного работника, различался по отдельным предприятиям в 15—20 раз, отсюда не отражал действительный уровень их работы, обоснованности и прогрессивности планов. Следовательно, при принятии упомянутых предложений еще более углубился разрыв в исходных возможностях предприятий при получении поощрения из прибыли. Размер фонда предприятия окажется в еще большей зависимости от внешних, независимых от деятельности коллективов, факторов. Кроме того, если теперь низкорентабельные предприятия значительную часть фонда образуют, как правило, за счет сверхплановой прибыли, то при уменьшении ставок отчислений от нее и этот путь для них будет закрыт, что еще более снизит эффективность данной формы поощрения.

То, что до сих пор не пересмотрен применяемый порядок образования фонда предприятия, можно объяснить только небольшими абсолютными размерами этого фонда. Сумма фонда на одного работника по промышленности в целом составила в 1960 году — 20 руб. 5 коп. и в 1961 году — 19 руб. 77 коп., или около 1 руб. 70 коп. в месяц. В том числе на премирование и культурно-бытовые нужды расходовалось в месяц: в 1960 году — 72,5 копейки и в 1961 году — 67,1 копейки. Неудивительно, что в результате проведенного автором статьи опроса 50 рабочих ряда машиностроительных заводов Харькова и Днепрпетровска выяснилось, что из них 42 человека вообще не знали о фонде предприятия как форме поощрения, а остальные не могли определить ответ — имеется ли этот фонд на их заводе.

Чтобы способствовать развитию фонда предприятия как формы коллективного материального поощрения трудящихся, необходимо создать такую систему его образования, которая позволила бы точнее учитывать в размере поощрения действительные заслуги коллектива предприятия в отчетном периоде. Размер фонда предприятия нужно поставить в зависимость от показателей, которые наиболее точно характеризовали бы успехи деятельности промышленных предприятий. За такие показатели на большинство предприятий можно принять учетное в плане снижение себестоимости сравнимой товарной продукции, темпы освоения новой высокоэффективной продукции и уровень использования основных производственных фондов.

С целью выравнивания условий поощрения и обоснованной дифференциации его размеров по отраслям промышленности начисление фонда предприятия целесообразно производить в процентах к фонду заработной платы промышленно-производственного персонала. Величина процента должна зависеть от уровня, достигнутого по названным показателям.

Прибыль, как выражение прибавочного продукта социалистических предприятий, должна оставаться источником и конечным объектом поощрения. Условия для получения права на образование фонда предприятия могут заключаться в выполнении плана по прибыли, а также по объему, себестоимости, основной номенклатуре выпускаемой продукции и поставкам. Фонд предприятия может состоять из двух основных частей: первая начисляется из плановой и сверхплановой прибыли (эко-

домии), полученной от реализации освоенной продукции, а вторая — из прибыли по новой продукции.

В свою очередь, первая часть фонда складывается из минимального и дополнительного фондов. Минимальный фонд создается из плановой прибыли при выполнении обязательных условий в размере 2% к фонду зарплаты промышленно-производственного персонала. Назначение его — выравнять размеры поощрения из прибыли. Дополнительный фонд насчитывается также из плановой прибыли в размере от 0,1% до 1% к фонду зарплаты промышленно-производственного персонала за каждую 0,1% учетного в плане снижения себестоимости сравнимой товарной продукции. Себестоимость сравнимой продукции отчетного года нужно пересчитать на объем и номенклатуру предыдущего года. В результате размер снижения издержек будет реальным мериллом усилий коллективов по изысканию и учету в плане всех имеющихся резервов, относящихся к производству уже освоенной продукции.

Для того чтобы на отдельных предприятиях учесть разницу в условиях снижения себестоимости сравнимой товарной продукции: различия в удельном весе условно постоянных расходов, темпах роста производства, его механизации и автоматизации и т. д., норма отчислений от прибыли (в процентах к плану заработной платы) должна дифференцироваться по отраслям, а внутри отраслей — по двум-трем группам предприятий. Примерные расчеты показывают, что в металлургии и машиностроении нужно установить три такие группы, в химической промышленности достаточно двух и т. д. Ставки отчислений от плановой прибыли в дополнительный фонд целесообразно рассчитать так, чтобы общая сумма минимального и дополнительного фонда не превышала установленного в процентах к фонду заработной платы предельного размера фонда предприятия, который может быть оставлен на существующем уровне или увеличен.

— Право отчислять предприятие к той или иной группе следует предоставлять совхозам. Ставки отчислений целесообразно устанавливать на ряд лет вперед. Тогда предприятия будут заинтересованы в обновлении выпускаемой продукции, так как чем больше осваивается новых изделий, тем шире возможности предприятия по снижению себестоимости сравнимой товарной продукции.

В любом производстве имеются резервы, которые обнаруживаются уже в процессе выполнения плана, значит, экономически обосновано стимулировать не только составление и выполнение высокого планового задания, но и его рациональное перевыполнение. Ставки отчислений от сверхплановой прибыли имеет смысл устанавливать на уровне отчислений от плановой прибыли. Для этого первого должны зависеть от процентного отношения отчислений от плановой прибыли к сумме плановой прибыли. Предположим, что из плановой прибыли начислено: минимальный фонд в размере 40 тысяч рублей и дополнительный фонд — 60 тысяч рублей. Плановая прибыль (без прибыли по новым изделиям) равна 2 миллионам рублей, а сверхплановая — 100 тысячам рублей.

Тогда норма отчислений от сверхплановой прибыли составит:

$$\frac{(40 \text{ тыс. руб.} + 60 \text{ тыс. руб.})}{2000 \text{ тыс. руб.}} \times 100 = 5\%.$$

а сумма отчислений:

$$\frac{100 \times 5}{100} = 5 \text{ тыс. руб.}$$

Вторая часть фонда создается из прибыли от реализации новых, высокоэффективных изделий. Чтобы стимулировать выпуск этих изделий, ставки отчислений от прибыли, полученной в результате их реализации, должны быть вдвое выше уровня отчислений от прибыли по

освоенной продукции. Расчет здесь аналогичен приведенному. Норма отчислений по новым изделиям исчисляется, как увеличенное вдвое процентное отношение отчислений по освоенной продукции к сумме плановой и сверхплановой прибыли по этой продукции. Следовательно, норма отчислений составит:

$$\frac{(40 + 60 + 5)}{2100} \times 100 \times 2 = 10\%.$$

Предельный размер фонда также как по действующему сейчас в машиностроении и металлообработке порядку должен увеличиваться в зависимости от удельного веса новых изделий в общем объеме выпускаемой продукции.

Чтобы стимулировать лучшее использование основных производственных фондов, начисленный объем фонда предприятия нужно корректировать в соответствии с изменением показателя фондоотдачи в отчетном году по сравнению с предыдущим годом. При этом показатель фондоотдачи необходимо очищать от влияния внешних факторов и принимать во внимание лишь то его улучшение, которое связано с работой коллектива предприятия.

Однако изменение порядка формирования фонда предприятия недостаточно, чтобы повысить его стимулирующую роль. Как показала анализ данных по ряду совхозов, количество предприятий, создававших такой фонд, составляло в среднем только половину общего их числа. Причем, выполнение обязательных условий образования фонда часто объяснялось неувязками в планировании, материально-техническом снабжении и т. д. При этом обычно оказывалось, что чем больше и сложнее производство и шире круг хозяйственных связей предприятия, тем труднее его коллективу получить право на образование фонда. На наш взгляд, чтобы создать у коллективов предприятия уверенность в том, что они будут поощрены за увеличение прибыли, следует предоставлять совхозам больше прав в решении вопроса об образовании и размере фонда предприятия. Целесообразно, чтобы этот фонд создавался и при невыполнении плана по отдельным показателям, если оно вызвано причинами, независимыми от деятельности коллективов предприятия.

Фонд широкого потребления образуется из прибыли от реализации товаров широкого потребления, вырабатываемых из отходов собственного производства. Его назначение — поощрение выпуска товаров широкого потребления, расширение их производства и улучшение качества. Этот фонд в расчете на одного работника в течение последних лет уменьшался еще быстрее, чем фонд предприятия: в 1959 году — 100, в 1960 году — 83,6, в 1961 году — 85,9 (в % к 1959 году). В определенной мере — это следствие развития специализации производства. Другая причина — недостаточная организация этой формы поощрения.

В условиях широкой специализации одной из важнейших задач является всемерное сокращение не перерабатываемых в основном производстве отходов. Действующий же порядок образования фонда широкого потребления часто способствует их увеличению. Целесообразно, по-видимому, ликвидировать этот фонд как самостоятельную форму стимулирования, заменив его отчислениями в фонд предприятия, производимыми из прибыли за сокращение отходов основного производства. Конечные же отходы, непригодные к использованию в основном производстве, могут направляться на специализирующиеся по их переработке предприятия, а поступающие при их реализации средства перечисляться также в фонд предприятия.

Премии предприятиям — победителям в социалистическом соревновании, являются важнейшей формой материального и морального сти-

мулирования, направленной на совершенствование всех сторон деятельности предприятия. Однако и их размеры в последние годы систематически уменьшались. В процентах к 1958 году их величина в расчете на одного работника составляла: в 1958 году — 98,3%, в 1960 году — 90,2%, в 1961 году — 79,3%.

В отношении организации этой формы премирования вызывает возражение то, что в качестве источника здесь выступают собственные ресурсы предприятий — сверхплановая прибыль. Было бы более правомерно, как с точки зрения экономической, так и моральной, образовать для этой цели в совнархозе специальный премияльный фонд. Кроме того, для более обоснованной дифференциации размеров премирования по социалистическому соревнованию по отраслям и группам предприятий, его величину следует устанавливать не в абсолютных суммах, а в процентах к фонду заработной платы.

Улучшить систему премирования предприятий по итогам социалистического соревнования

Л. Ковалев,

научный сотрудник Института экономики АН БССР

Премирование по результатам республиканского социалистического соревнования — важная форма повышения материальной заинтересованности коллективов предприятий в борьбе за выполнение и перевыполнение плановых заданий по снижению себестоимости, накоплениям, выпуску продукции и другим качественным показателям. В этой форме экономического стимулирования наиболее полно учитывается специфика производства, поскольку условия и показатели премирования разрабатываются для каждой отрасли.

Например, наряду с общими для всех отраслей показателями выполнения плана по себестоимости и прибыли к основным показателям премирования относятся: по энергетической отрасли — наибольшее сокращение (против плана) потеря в сетях и выполнение ежемесячного графика нагрузки электростанций; по предприятиям машиностроения, приборостроения и металлообработки — выполнение плана освоения новых изделий, заданий по кооперированным и экспортным поставкам, снижение трудоемкости важнейших видов продукции; по предприятиям бумажной и деревообрабатывающей промышленности — повышение коэффициента сортности продукции и выполнение плана полезного выхода пиломатериалов из распиленного сырья и т. д.

Премирование по итогам социалистического соревнования является формой не только материального, но и морального поощрения. Предприятиям — победителям в республиканском соревновании вручаются переходящее Красное Знамя Совета Министров республики и республиканского Совета профсоюзов, переходящее Красное Знамя совнархоза и республиканского Совета профсоюзов, о победителях сообщается в республиканской печати, по радио, передовой опыт хозяйствования на этих предприятиях изучается и обобщается.

В данной форме стимулирования находят отражение не только хозяйственные итоги работы предприятия, но и результаты улучшения социально-культурного и бытового обслуживания работников предприятия. Так, в условиях премирования предусматриваются две группы показателей: обязательные и учитываемые. К последним при определении победителя и распределении мест в социалистическом соревновании относят выполнение плана капитального ремонта жилищного фонда и культурно-бытовых зданий, состояние изобретательской и рационализаторской работы, охраны труда и техники безопасности, трудовой дисциплины, санитарное состояние производственных и культурно-бытовых помещений, выполнение плана подготовки и повышения квалификации кадров и т. д. За невыполнение учитываемых показателей отдельные руководители предприятий могут быть частично или полностью лишены премий.

Форма коллективного материального стимулирования по итогам социалистического соревнования отличается от других основным принципом премирования: здесь источником выплаты премий является сверхплановая прибыль, полученная с начала года (по плано-убыточным предприятиям — сверхплановая экономия от снижения себестоимости), а размеры премий определяются специальными шкалами премирования, построенными в зависимости от особенностей производства отрасли, к которой относится предприятие-победитель; числа работающих на предприятии и места, занятого им в соревновании.

В большинстве отраслей этого соревнования по совместному решению совнархоза и республиканского совета профсоюзов и представляемым отраслевым управлений и республиканских комитетов профсоюзов подводится один раз в квартал. На торфореприятиях в период сезона (апрель — сентябрь) итоги подводятся ежемесячно, так же по угольным шахтам, разрезам, обогатительным и брикетным фабрикам. Однако преимущества этой формы стимулирования используются далеко не полностью из-за недостатков в ее практическом применении. Прежде всего это относится к методу построения шкал премирования и группировке предприятий по отраслям и по численности работающих.

В зависимости от значимости отрасли установлены три шкалы премирования. По первой шкале премии выплачиваются предприятиям черной и цветной металлургии, угольной, нефтяной, химической и цементной промышленности, электростанциям, торфореприятиям, строительству предприятий машиностроения и тяжелой индустрии. По второй — предприятиям машиностроения, станкостроения, судостроения, приборостроения, авиационной, оборонной, радиоэлектронной, лесной, бумажной, деревообрабатывающей, пищевой, молочной, текстильной, легкой, хлопкоочистительной, полиграфической и протезной промышленности, паровозо- и вагоноремонтным заводам, промышленности средств связи и стройматериалов. По третьей шкале премируются строительные организации, предприятия медицинской промышленности и всех остальных отраслей.

Деление предприятий по группам в зависимости от отрасли, на наш взгляд, не очень удачно, в особенности это относится ко второй группе. Поскольку размеры средней заработной платы на предприятиях отраслей данной группы значительно колеблются, то при прочих равных условиях доля премий по отношению к заработной плате у работников машиностроения, например, будет ниже, чем в пищевой, легкой, бумажной промышленности. Непонятно также, почему работники строительных организаций премируются по самому низкому разряду вместе с работниками снабжения и торговли.

В социалистической экономике действует объективный закон распределения по количеству и качеству труда. По условиям республиканского социалистического соревнования средства, направляемые на индивидуальное премирование работников, должны составлять сумму, пропорциональную той доле, которую фонд их заработной платы занимает в общем фонде заработной платы предприятия. В шкалах премирования не полностью учитываются требования данного принципа. Это обнаруживается и при анализе зависимости размеров премий от численности работников различных групп предприятий. Поскольку вторые премии составляют 75% размеров первых премий, а третьи — 50% первых, достаточно изучить группировку предприятий по размеру первых премий по каждой из трех шкал премирования. Приведем шкалы в сокращенном виде (см. таблицу 1).

Последние две графы таблицы показывают, что строгой закономерной связи между шкалами премирования не существует. Например, если по группе с численностью от 7501 до 10 000 работающих размер

Таблица 1

Численность работников	Размер 1-х премий за квартал по шкале			В % к 1-й шкале	
	1-й	2-й	3-й	2-я шкала	3-я шкала
От 100 до 150	1000	800	800	80,0	80,0
• 251 • 300	2400	1900	1700	79,0	71,0
• 301 • 400	3000	2300	2000	77,0	66,7
• 401 • 500	3400	2800	2200	82,5	64,9
• 501 • 750	5600	4200	3400	75,0	60,9
• 1751 • 2000	17 000	11 200	7300	66,0	42,9
• 2001 • 2500	20 000	12 600	9000	63,0	45,0
• 2501 • 3000	22 500	14 000	11 200	62,2	49,9
• 3001 • 4000	25 000	18 200	14 000	73,0	56,0
• 4001 • 5000	28 000	22 500	16 800	80,5	60,0
• 5001 • 7500	31 000	28 100	19 600	90,6	63,3
• 7501 • 10 000	33 700	33 700	22 500	100,0	66,9
• 10 001 • 12 500	40 000	36 500	25 300	91,2	63,3
• 12 501 • 15 000	45 000	39 500	28 100	88,0	62,5
• 15 001 • 20 000 и т. д.	56 200	45 000	39 400	80,1	70,1

премий по первой и второй шкалам совпадает, то по группе от 2001 до 3000 человек премии по второй шкале составляют лишь 62—63% первой. В то же время премии по третьей шкале достигают по отдельным группам предприятий 66—80% первой. При этом размеры премий по второй и третьей шкалам по сравнению с первой все больше снижаются по мере приближения к средним по численности (400—4000 человек) предприятиям, что ставит эти предприятия в худшие условия по премированию.

Большинство предприятий Белорусского совнархоза (более 80%) премируется по второй шкале, а средняя численность промышленно-производственного персонала предприятия составляла в 1957 году 368 человек, в 1958 году — 454, в 1959 году — 467, в 1960 году — 503, в 1961 году — 553 и в 1962 году — 555 человек. Таким образом, шкалы премий, установленные для промышленности экономических районов, ставят предприятия отдельных совнархозов в менее выгодные условия по премированию.

Если же внимательно присмотреться к первой шкале премирования, в ней можно обнаружить существенные недостатки. Во-первых, по мере роста численности работающих на предприятии снижаются размеры премий на одного работающего. Предприятия со 101 работающим получают 1000 рублей премии, или около 10 рублей на одного работающего, а при 10 001 работающем — 40 000 рублей, или около 4 рублей на одного работающего. Во-вторых, постепенно увеличивается число работающих в группе, в которой растет размер премий. Если начальные группировки составлены по 50 работающим, то конечные — по 3000, то есть в 100 раз больше. В результате отдельные крупные предприятия оказались в худших условиях, чем мелкие. Например, численность промышленно-производственного персонала Минского автозавода в 1962 году по сравнению с 1961 годом выросла на 615 человек. Однако размеры премий остаются на прежнем уровне, поскольку завод по премированию входит в группу от 15 001 до 20 000 работающих.

Для премирования более приемлема скользящая, а не ступенчатая шкала. Разве справедливо, что в одном случае предприятия премируются в одинаковом размере при численности 15 000 и 20 000 человек, а в другом — по предприятию, изменившему численность с 15 000 до 15 001 человека, сумма премии увеличивается с 45 тысяч до 56,2 тысячи рублей, или на 11,2 тысячи рублей?

Чтобы устранить отмеченные недостатки в построении шкал премирования, лучше всего, на наш взгляд, устанавливать премии по итогам социалистического соревнования не в твердой сумме, а в определенном проценте к фонду заработной платы работающих. Поскольку в политике заработной платы учитывается важность отраслей промышленности и сложность труда, то предлагаемый порядок избавляет от необходимости составлять громоздкие шкалы по группам отраслей промышленности и в зависимости от численности работников.

Если исходить из среднегодовой заработной платы и максимального размера первой премии на одного работающего в квартал, то максимальный размер премии за квартал составит около 4% фонда заработной платы промышленно-производственного персонала (пересчитанного на фактический объем товарной продукции по методологии Госбанка, принятой для определения относительной экономии или перерасхода по фонду заработной платы). В таком случае при присуждении второго места премия составит 75% первой, или 3% фонда заработной платы, а при присуждении третьего места — 50% первой, или 2% фонда заработной платы за отчетный квартал. По действующим условиям, когда предприятию — победителю присуждается Красное Знамя Совета Министров республики и республиканского Совета профсоюзов, размер премии увеличивается на 25%. В этом случае по предлагаемому порядку премия составит 5% фонда заработной платы промышленно-производственного персонала. Следует учитывать, что при расчетах взят максимальный размер премии, установленный по действующим шкалам, поэтому предлагаемые проценты к фонду заработной платы могут оказаться несколько завышенными против фактически выплачиваемых. Такое завышение необходимо, так как существующий размер премий недостаточен. Это подтверждают данные по промышленности Белорусского совнархоза за 1958—1962 годы (см. таблицу 2).

Таблица 2

	1958 г.	1959 г.	1960 г.	1961 г.	1962 г.	1962 г. к 1958 г.
Премии по социальным нормам (в % к предшествующему периоду)	100,0	104,5	104,1	94,3	103,2	106,0
в том числе						
в расчете на одного работающего (руб.)	6,12	6,06	6,02	5,27	5,28	86,3
в расчете на 100 руб. заработной платы производственного персонала (руб.)	7,08	6,75	6,41	5,30	5,24	74,0

Уменьшение размера премий в расчете на одного работающего обусловлено прежде всего неудачным построением шкал премирования (ступенчатость и большие интервалы группировок предприятий по числу работающих). Рост численности занятых на большинстве предприятий не вызывает соответствующего увеличения размера премий. Снижение

же размеров премий на 1000 рублей заработной платы, кроме того, объясняется неудачным показателем премирования — твердая сумма в рублях, а не определенный процент к фонду заработной платы. Недоподвижность размера премии относительно движения заработной платы приводит к снижению эффективности премирования. Например, Гродненская табачная фабрика премирования по социалистическому соревнованию (по второй группе премирования — 501—750 человек). На премирование направлено 70% фонда, а 30% — на культурно-бытовые нужды. Исходя из структуры фонда заработной платы, на премирование инженерно-технических работников и служащих предприятия использовано 12,2% премии, или 269 рублей, количество же ИТР и служащих — 63 человека. Трем работникам администрации вышестоящая организация разрешила выплатить 100 рублей, на остальных 60 человек остается 169 рублей, или 2 руб. 82 коп. на каждого. Но если пяти—шесть ведущим работникам фабрики (главный механик, заведующий производством, главный мастер и др.) выдать по 20—30 рублей, то на премирование более 50 ИТР и служащих денег не останется. Условия премирования рабочих несколько лучше, но и для них размер квартальных премий весьма низок.

Для того чтобы компенсировать рост величины премий, выплачиваемых победителям, можно сократить их число за счет вторых или третьих премий. Расчет суммы премий по предлагаемому порядку не представляет труда, так как предприятия-соискатели премии представляют данные о фондах заработной платы и фактической экономии (отсутствие перерасхода фонда заработной платы является одним из основных условий для победителей во всех отраслях промышленности и в строительстве).

По существующим условиям, если премия составляет менее 2 тысяч рублей, ее разрешается полностью направлять на индивидуальное премирование. При размере премии свыше 2 тысяч рублей на индивидуальное премирование расходуется до 70%, а остальная часть используется на улучшение культурно-бытового обслуживания работников предприятия. Начисление же премии в сумме менее 2 тысяч рублей может быть результатом как небольшой численности работающих (по второй шкале — до 300 человек при присуждении первой или до 500 человек при присуждении третьей премии), так и малой суммы сверхплановой прибыли. В последнем случае можно разрешить использовать всю сумму на индивидуальное премирование; но в первом это было бы совершенно не обосновано. На наш взгляд, правильное в случае, если начисленная премия составляет менее определенного процента к фонду заработной платы (например, менее 2%) полностью направлять ее на индивидуальное премирование работников, особо отличившихся в социалистическом соревновании. Во всех других случаях не менее 30% начисленной премии должно использоваться на улучшение культурно-бытового обслуживания работников предприятия. При таком порядке предприятия, различающиеся по численности работающих будут поставлены в одинаковые условия по премированию.

**НАУКА
И ТЕХНИЧЕСКИЙ
ПРОГРЕСС**

Совершенствование планирования технического прогресса

А. Консон,

доцент Ленинградского политехнического института

Создание материально-технической базы коммунизма требует ускоренной разработки и обеспечения народного хозяйства наиболее совершенными типами машин, аппаратов и приборов. В борьбе за ускорение темпов развития техники важное значение приобрело дальнейшее совершенствование планирования технического прогресса. Последнее охватывает широкую область, включающую исследования, проектирование, освоение производства, изготовление, внедрение и использование новой техники.

В докладе на ноябрьском (1962 год) пленуме ЦК КПСС товарищ Н. С. Хрущев, дав глубокий анализ недостатков плановой работы, указал на необходимость повышения научного уровня планирования посредством обоснования планов тщательными экономическими расчетами и исследованиями. Важнейшей современной проблемой стала правильная и своевременная оценка уровня техники. Эта работа должна производиться непрерывно. Она является одной из обязательных предпосылок непрерывного планирования технического прогресса.

В процессе развития техники происходят быстрые изменения различных ее видов. Появляются новые, более эффективные области техники. Важно поэтому уметь своевременно выявлять эти изменения и непрерывно отражать их в текущих и пер-

спективных планах. Существенную помощь в решении этой задачи оказывает оценка уровня техники. Регулярно составляемые обзоры о состоянии различных областей техники позволяют правильно определять дальнейшие пути ее развития, способствуют выявлению перспективных областей эффективного применения различных видов оборудования.

Изучение технических параметров вновь спроектированного и выпускаемого оборудования. При оценке уровня выпускаемых или подлежащих выпуску машин, приборов и аппаратов прежде всего возникает необходимость изучения отдельных технических параметров (совершенство технических показателей, характерная для соответствующих видов изделий). Это позволяет установить, по всем ли параметрам данное оборудование достаточно прогрессивно, нет ли показателей, по которым оно отстает от новейших отечественных и зарубежных достижений. Таким путем могут быть выявлены резервы повышения технического уровня создаваемой конструкции до того, как она будет пущена в производство. Технический уровень рассматриваемой модели оборудования определяется путем сопоставления ее с лучшими конструкциями подобных изделий.

Различают две группы параметров, которые подлежат изучению при определении уровня техники:

— специфические параметры, присущие определенным видам машин, приборов и аппаратов. Так, важнейшим специфическим параметром рабочих машин является их производительность. Она определяется не только конструкцией машин, но и степенью совершенства технологического процесса, который положен в ее основу. Важнейшими специфическими параметрами энергетических машин являются единичная мощность агрегата и его клд. При оценке технического уровня транспортных машин первостепенное значение имеют такие специфические показатели, как грузоподъемность, скорость движения, мощность, клд, уровень механизации погрузочно-разгрузочных работ, автоматизация управления;

— показатели, общие для всех изделий. К общим для всех видов оборудования техническим показателем, характеризующим их уровень, относится эксплуатационная надежность, степень унификации деталей, габариты и вес изделия, а также такие относительные удельные показатели, как вес, приходящийся на единицу основного параметра изделия (на единицу мощности у турбоагрегатов, на единицу емкости у конденсаторов и т. п.).

Одной из основных характеристик качества современного оборудования является его высокая надежность, или непрерывность работы машины, прибора или аппарата в течение заданного времени. Экономика современного производства в огромной степени определяется надежностью оборудования. Повышение надежности за счет уменьшения их простоев в ремонтах способствует увеличению производительности многих видов машин. Особенно высокие требования в этом отношении предъявляет автоматизация.

Уменьшение размеров многих видов современной техники — одно из актуальных требований. Так, вопрос микроинтегральной стал, например, одним из самых злободневных в электронике. Достижения последнего времени открыли новые пути дальнейшей миниатюризации электронных схем. Примером резкого уменьшения за последние годы габаритов оборудования служат совершенствование конструкций быстродействующих электронных вычислительных машин.

Значительный интерес представляет изучение динамики веса машин, аппаратов и приборов в различные годы их выпуска. Обычно до мере освоения и совершенствования

производства машины ее вес уменьшается. В то же время он может и возрастать за счет повышения надежности машины.

Важным показателем уровня новых конструкций является степень унификации и нормализации их деталей и узлов. Для снижения трудоемкости изготовления нового оборудования нужно закладывать его производство в возможно больших масштабах. Этому способствует специализация машиностроительных предприятий и переход на крупосерийный выпуск большинства основных элементов нового оборудования. Одним из прогрессивных направлений унификации является создание новых типов машин, приборов и аппаратов из нормализованных узлов (агрегатов).

В таблице 1 сопоставляются технические показатели спроектированного турбогенератора мощностью 300 тысяч киловатт с турбогенератором зарубежного фирм.

Таблица 1 позволила сделать вывод о том, что все технические параметры рассматриваемой машины (мощность, напряжение, клд и др.) соответствуют уровню электромашиностроения того времени. Для непосредственного охлаждения статора была применена признанная в то время самая эффективная система водяного охлаждения. Что же касается скорости вращения турбогенераторов, то она тесно связана с установленной стандартом величиной нормальной промышленной частоты тока (в СССР нормальная частота для определенного тока установлена 50 герц, а в США — 60 герц). У двухполюсного турбогенератора частота 50 герц может быть получена при скорости вращения 3000 об./мин., а 60 герц — при скорости 3600 об./мин.

Учет экономических факторов при анализе параметров новой техники. Нельзя забывать о том, что на технические решения в каждой стране оказывает влияние большое количество специфических факторов (особенности социально-экономического строя, топливного и материального баланса, соотношения цен на различные материалы, топливо и электроэнергию; уровень заработной платы; стандарты на изготовленную с помощью данной техники продукцию; особенности сооружений, в сочетании с которыми эксплуатируется эта техника, и др.). Поэтому те или иные технические решения, будучи экономически выгодными в условиях одной страны, мо-

Таблица 1

Наименование показателей	Единица измерения	Запад-Западные (СССР)	«Инглит» (Англия)	«Вестинггауз» (США)	«АСЕК» (Бельгия)
Мощность	квт кВт	300 000 353 000	275 000 324 000	325 000 384 000	250 000 312 000
Скорость вращения	об/мин	3000	3000	3600	3000
Напряжение	в	20 000	16 500	24 000	24 000
cos φ		0,85	0,85	0,85	0,8
κ	%	98,7	98,45
Род непосредственного охлаждения ротора статора		водородом водой водородом			
Вес машины	т	350	301	519	340
Вес машины, приходящийся на 1 кВт мощности	кг/квт	1,17	1,09	1,6	1,36
Вес машины, приходящийся на 1 квт мощности	кг/квт	0,99	0,93	1,35	1,09

гут оказаться несвоеобразными для другой страны.

Хотя многие прогрессивные тенденции в развитии современной техники общие для различных стран, на степень их реализации существенно влияет социально-экономический строй страны. Так, в последние сроки как в капиталистических, так и в капиталистических странах преимущественно сооружаются тепловые электростанции. Это обусловлено экономической эффективностью (в капиталистическом хозяйстве — рентабельностью) таких новейших направлений технического прогресса, как создание мощных турбоагрегатов для тепловых электростанций, повышение параметров паровых турбин, широкое применение природного газа, блочная компоновка оборудования и др. Так, немаловажным фактором, тормозящим использование гидроэнергетических ресурсов в США, является несовершенство нефтяных, каменноугольных и газовых монополий. В странах же социалистического лагеря сочетание между темпами и гравитационными электростанциями обуславливается интересами народного хозяйства. Поэтому наряду со строительством 460 крупных тепловых электростанций в течение двадцати лет в СССР будет построено и 180 мощных гидроэлектростанций.

В развитии техники в капиталистических странах наблюдаются экономические не оправдываемые с точки зрения интересов народного хозяйства тенденции. Так, до недавнего времени в США непрерывно увеличивались мощности автомобильных дви-

гателей. Это позволило американским автомобильным и нефтяным монополиям назидаться на бытие мощных и дорогих машин, требующих много горючего. Лишь под влиянием конкуренции европейских фирм американские автомобильные концерны были вынуждены организовать массовое производство менее мощных, но более дешевых и экономичных по расходу топлива автомобилей. И конечно, неправильно поступили бы наши конструкторы, если бы, составывая в те годы технические параметры проектируемых или автомобилей с американскими, некритически копируя бы не оправданную с точки зрения народнохозяйственных интересов тенденцию чрезмерного увеличения мощности автомобильных двигателей.

Во многих случаях на создаваемую технику существенное влияние оказывают топливный и материальный баланс страны. Так, взяв в Советском Союзе курс на преимущественное развитие добычи газа и нефти существенно пошла на применение технику. На транспорте паровозы и паровозы уступили место тепловозам и тепловозам, работающим на жидком топливе.

Помимо экономических факторов, на развитие техники оказывают влияние климатические и другие условия. Ряд новых, дополнительных требований к технике возникает и в связи с расширением торговых связей и изготовлением техники для стран, расположенных в тропических районах.

Обобщенная оценка уровня техники может быть дана посредством показателя,

характеризующих экономическую эффективность ее внедрения. Определение уровня техники должно производиться на основе анализа денежных показателей эффективности и учета тех технико-экономических показателей и факторов, которые не нашло выражения в денежных показателях и имеют самостоятельное значение.

Важнейшим сводным экономическим показателем уровня отдельных видов оборудования является повышение производительности общественного труда, которое выражается прежде всего в повышении производительности труда обслуживающих эту машину рабочих и в снижении себестоимости изготовляемой продукции. Чем ниже себестоимость изготовляемой продукции, тем выше технический уровень машины. Для некоторых видов машин важнейшим сводным показателем их технического уровня является себестоимость единицы произведенной с их помощью работы (гектара пахоты, тонна-километра пробега, часа работы и т. п.). Наряду с абсолютной величиной себестоимости нужно изучать ее структуру. Это помогает выявлять те элементы затрат, которые являются высоким удельным вес в себестоимости продукции и на дальнейшее снижение которых должно быть обращено первоочередное внимание при совершенствовании оборудования. Нужно также изучать стоимость самой техники и так называемые приведенные затраты. Игнорирование обобщенных показателей при оценке уровня оборудования приводит к тому, что уже после создания и внедрения новой конструкции выясняется, что затраты на нее экономически не оправданы.

Изучение закономерностей технического прогресса. Оценка уровня продукции машиностроения предполагает непрерывное изучение новейших закономерностей технического прогресса. Одной из таких тенденций является рост в общем выпуске машин доли автоматического оборудования, высокопроизводительных машин, а также агрегатов непрерывного действия. Другой прогрессивной тенденцией изменения структуры продукции машиностроительной промышленности является ускорение темпов роста выпуска оборудования для вспомогательных, подготовительных и finishing операций. Это обусловлено современным состоянием механизации, когда основные этапы технологических процессов механизированы, а вспомогательные выполня-

ются еще большей частью вручную. Этим объясняется большой экономический эффект механизации и автоматизации вспомогательных, подготовительных и завершающих процессов и операций.

Определение уровня механизации и автоматизации производства. При оценке технического уровня названного парка критерием степени механизации и автоматизации является достигнутое а ее помощью соотношение уровня механизации в производственном хозяйстве направлено прежде всего на экономико затрат труда. Поэтому и уровень механизации производств должен определяться степенью механизации затрат труда. Критерий уровня механизации признан количественно характеризовать, в какой мере на данной стадии механизации используются возможности экономии затрат труда при комплексной механизации производства. Что же касается отдельных, а также комплекса операций по изготовлению деталей, узлов и изделий (машин, приборов и аппаратов), то уровень механизации наиболее точно может быть измерен следующим образом:

$$\alpha_n = \frac{\Delta t_{\text{нн}}}{\Delta t_{\text{нн}}} = 100 = \frac{t_p - t_{\text{нн}}}{t_p - t_{\text{нн}}} \cdot 100,$$

где α_n — критерий уровня механизации (в %).

$\Delta t_{\text{нн}}$ — экономия рабочего времени при частичной механизации (чел.-час);

$\Delta t_{\text{нн}}$ — экономия рабочего времени при полной механизации (чел.-час);

t_p — трудоемкость изготовления изделия автоматизированным способом (чел.-час);

$t_{\text{нн}}$ — то же в условиях рассматриваемого уровня частичной механизации (чел.-час);

$t_{\text{нн}}$ — то же в условиях полной, комплексной механизации (чел.-час).

Если в первом приближении допустить, что трудоемкость изготовления продукции в условиях комплексной механизации стремится к минимуму, то есть $t_{\text{нн}} \rightarrow \min$, то можно считать, что

$$\Delta t_{\text{нн}} = t_p - t_{\text{нн}} \approx t_p.$$

Косвенная характеристика динамики механизации и автоматизации производства. Механизация и автоматизация производства тесно связаны с электрооборуженностью труда. Это обусловлено тем, что основой вида правды современного оборудования и автоматических систем — электрический.

Высокая электроооруженность труда свидетельствует о том, что производственные процессы в большей степени осуществляются машинами, потребляющими электроэнергию, и в меньшей степени вручную.

О динамике механизации отраслей народного хозяйства можно судить и на основании изучения насыщения их основными видами техники. Например, о повышении уровня механизации сельского хозяйства судят по росту парка тракторов, комбайнов и других сельскохозяйственных машин.

Значительный интерес при определении уровня механизации и автоматизации производства представляет также изучение коэффициента насыщения различных отраслей производства техникой

$$n_{\text{шт}} = \frac{S_T}{Q_T},$$

где $n_{\text{шт}}$ — коэффициент насыщения техникой;

S_T — стоимость техники (в руб.);
 Q_T — головной выпуск продукции (руб./год).

При анализе этого показателя надо, однако, иметь в виду, что создание новых, прогрессивных видов техники уменьшает показатель $n_{\text{шт}}$, хотя уровень механизации и автоматизации производства при этом возрастает. Кроме того, этот показатель в большей степени зависит от того, как строятся цены на технику и на изготавливаемую продукцию.

О повышении уровня механизации производства в масштабе отраслей, народного хозяйства в целом судят и по динамике основных фондов. К числу показателей, косвенно характеризующих повышение уровня механизации, относится увеличение основных фондов, приходящихся на одного занятого в соответствующей отрасли. Важные выводы для планирования развития техники и руководства народным хозяйством позволяет делать изучение структуры основных фондов и ее изменений по промышленности в целом, по отдельным ее отраслям и по всему народному хозяйству. Так, изучение структуры основных фондов промышленности позволяло в свое время выявить, что химическая промышленность занимала в них совершенно недостаточное место.

Изучение качественной и возрастной структуры машинного парка. Важная роль при анализе уровня техники различных отраслей народного хозяйства принадлежит

изучению качественной структуры машинного парка. Эта структура характеризуется долей различных видов машин в общем парке оборудования данной отрасли народного хозяйства. Анализ структуры машинного парка должен прежде всего выявить долю в нем новейших, наиболее прогрессивных видов оборудования. Развитие народного хозяйства, новые требования к машинному парку и его структуре, новые возможности удовлетворения потребностей народного хозяйства при наименьших затратах общественного труда вызывают необходимость периодических изменений качественной структуры машинного парка.

Изучение этой структуры позволяет выявить ее недостатки и наметить направление дальнейшего рационального изменения, предусмотреть, какие новые потребности народного хозяйства не удовлетворяются сложившейся структурой парка машин. Анализ качественной структуры отечественного автомобильного парка показал, например, что в парке грузовых автомобилей был недостаточно представлен ряд прогрессивных групп автомашин и прицельный состав, обеспечивающие выполнение растущего объема автомобильных перевозок при возможно меньшем объеме капитальных вложений и эксплуатационных расходов. Недостатком была доля автомобилей большой грузоподъемности (6 тонн и более) и малой грузоподъемности (до 1,5 тонн). Малая доля автомобилей имела специализированные кузова.

В свое время потребность в специализированных автомобилях была невелика. По мере укрупнения и развития автохозяйств со специализированными централизованно выполняемыми перевозками возникла острая необходимость в создании автомобилей для перевозки леса, металла, павелов, цемента, молока и т. д. Такая специализация автомобилей повышает культуру перевозок, сохраняет качество грузов, позволяет отказаться от сопровождения грузов инспекторами и дает возможность механизировать погрузочно-разгрузочные работы.

Важное значение при изучении уровня техники имеет также анализ возрастной структуры машинного парка. Замена устаревшего оборудования зависит от того, успевают ли машиностроительная промышленность в необходимых масштабах производить новое оборудование. В машинном парке ряда отраслей все еще высок удельный вес устаревших машин.

Определение общего объема работ по проектированию и освоению новой техники. Большое значение в последние время приобрела правильная оценка общего объема работ по проектированию и освоению новой техники. Он определяется общим количеством единиц завод спроектированных и освоенных производством новых моделей машин, приборов и аппаратов. Наиболее правильное представление может дать показатель, учитывающий трудоемкость проектирования и освоения соответствующих моделей техники. Общий объем работ по проектированию и освоению новой техники выражается в норма-часы.

Для реализации этого метода надо располагать нормами трудоемкости работ по проектированию и освоению новых изделий. Без таких норм нельзя рассчитать реальный план проектирования освоения новой техники и обосновать его расцены. Создать такие нормы можно на базе статистического изучения трудоемкости конструкторских, технологических и производственных работ по выпуску опытных образцов новых машин, приборов и аппаратов.

Особый интерес приобрело изучение за-

трат инженерного труда на проектирование и освоение новой техники. Разные эти затраты составляли сравнительно небольшую часть общих затрат труда на освоение новых изделий. Теперь в отраслях промышленности, выпускающих, например, сложные электронные системы, они составляют значительную, а иногда преобладающую часть всех трудовых затрат. В связи с этим нужно научиться разрабатывать нормы затрат инженерного труда на каждой стадии проектирования, изготовления, испытания и доводки изделий, включая работы по проектированию специальной технологической оснастки (приспособлений, штампов, моделей, пресс-форм) для их изготовления.

Показатели плана модернизации действующего оборудования. Важное значение приобрела и правильная оценка общего объема работ по модернизации различного оборудования. В настоящее время общий объем работ по модернизации оборудования определяется суммарным количеством единиц модернизируемого оборудования. В таблице 2 приведены данные о плане работ по модернизации оборудования и о его фактическом выполнении.

Таблица 2

Устаревшее оборудование	Сметная стоимость работ по модернизации единиц оборудования (в руб.)	Общая стоимость работ по модернизации оборудования (в руб.)			
		по плану	фактически	по плану	фактически
А	20 000	2	—	40 000	—
Б	500	10	20	5 000	10 000
В	10 000	3	2	30 000	20 000
Г	5 000	5	3	25 000	15 000
Д	1 000	20	30	20 000	30 000
Итого	40	55	120 000	75 000

По методу, применяемому в настоящее время, выполнение плана модернизации оборудования будет оценено так:

$$\frac{55}{40} \cdot 100 = 137\%.$$

Если же учитывать стоимость произведенных работ, как предлагаем мы, то выполнение плана составит

$$\frac{75 000}{120 000} \cdot 100 = 62,5\%.$$

Последний способ дает более правильную оценку выполнения плана работ по модернизации оборудования.

Изучение использования техники. Создание нового, совершенного оборудования является очень важной, но далеко не единственной задачей технического прогресса. Надо еще обеспечить быстрое внедрение его в производство и полное использование. Последней целью и служит планирование использования техники. Изучение использования оборудования позволяет получить информацию для выполнения резервов дальнейшего улучшения его работы. Для этого в первую очередь важно выявить, насколько используются те или иные

возможности машины в процессе ее эксплуатации и для каких условий целесообразно создать новые модели оборудования. Периодически проводимые обследования использования различных возможностей машины позволяют выявлять данные, необходимые для создания новых моделей обо-

рудования. Так, изучение работы металлообрабатывающих станков позволило выявить нерациональное использование токарных станков по диаметру и длине обрабатываемых заготовок. Это способствовало созданию новых моделей типовых укороченных токарных станков.

Фонд освоения и цены на новую технику

А. Гогоберидзе, Г. Иванов,

экономисты

Освоение и внедрение в производство новой техники имеет большое народнохозяйственное значение. Плановая социалистическая экономика открыла неограниченные возможности для роста и ускорения технического прогресса.

В связи с постоянным обновлением на предприятиях номенклатуры производимой продукции и улучшением технологического процесса производства большое значение для их экономики имеет совершенствование планирования и финансирования расходов на освоение производства новой техники.

В соответствии с решением июньского (1959 год) Пленума ЦК КПСС в 1960 году был изменен порядок установления цен на новую технику, исходя из необходимости как стимулирования производства, так и применения этой техники. Предусмотрено, что временные отовые цены на освоенные изделия должны устанавливаться, исходя из уровня действующих отовых цен на аналогичную продукцию, с поправкой на более высокую производительность и другие технико-экономические преимущества вновь выпускаемой техники.

Вместе с тем затраты предприятий по подготовке производства новых видов продукции до их серийного выпуска не должны относиться непосредственно на себестоимость этих видов продукции, а помещаются из средств специального фонда. Для этого с 1961 года в совнархозах, министерствах и ведомствах, имеющих предприятия машиностроения и металлообработки, за счет отчислений от себестоимости выпускаемой продукции был создан фонд освоения новой техники.

Создание его имело большое значение в деле установления оптимальных цен на изделия новой техники.

Этот фонд создал дополнительный стимул для предприятий, выпускающих новую продукцию машиностроения. Так, рентабельность товарной продукции по обследованным в 1961 году ЦСУ СССР предприятиям с использованием фонда освоения новой техники составила свыше 11,5%, а по продукции, реализованной по постоянным ценам, — 19%.

Фонд освоения новой техники позволил значительно снизить отовые цены на нее, например по РСФСР — на 13%, по УССР — на 12,6%, по БССР — на 26,3%, — а в целом по СССР стоимость продукции, реализованной по временным ценам, снизилась примерно на 10%. Кроме того, значительно снизились стоимость изделий, реализованных по временным ценам. Например, на автоматический токарный станок производства дунаевского завода «Таджикстальмаш» б. Таджикского совнархоза цена была на 22% ниже, чем при прежнем порядке ценообразования; по заводу «Ташкентбель» б. Узбекского совнархоза цены на каждый вид ниже примерно на 70%, а цена сварочного преобразователя ПСО-500 производства завода «Электросварка» Грузинского совнархоза — на 95%. Таким образом, задача обеспечения успешного внедрения новой техники на основе фонда освоения решается положительно.

Порядок возмещения затрат на подготовку и освоение новой техники за счет специального фонда уже в 1961 году обеспечивал значительное удешевление новой продукции.

В последние время появляются в печати предложения по совершенствованию методов экономического стимулирования технического прогресса. Многие критические замечаний было сделано в адрес системы финансирования затрат из фонда освоения новой техники. Однако некоторые экономисты, по нашему мнению, неправильно ставят вопрос о путях совершенствования ценообразования на новую технику. Они предлагают стимулировать выпуск новых изделий их повышенной рентабельностью, забывая об интересах тех, кто использует новую технику.

Например, при установлении временных отовых цен на продукцию машиностроения предлагается включать в них рентабельности в размерах, превышающих достигнутой норму по ранее освоенной продукции, что якобы делает выгодным расширение выпуска новой продукции.

Для этого предприятия должны возмещать из фонда освоения новой техники не только расходы по освоению, но и долю прибыли по этой продукции, равную разнице между средней рентабельностью старой продукции и рентабельностью новых изделий, предусмотренной положением при установлении временных цен на новую продукцию. Это потребует создания крупных финансовых ресурсов как на предприятиях, так и в совнархозах. Поскольку сейчас фонд освоения новой техники образуется за счет отчисления 1,5—3,5% себестоимости продукции в зависимости от отрасли промышленности, то источником повышенного фонда может быть только более высокий процент отчислений от себестоимости продукции. Следовательно, принятие указанного предложения привело бы и номинальному возрастанию себестоимости производимой продукции и снижению прибыли предприятий. Это будет означать скрытое бюджетное финансирование повышенной рентабельности по новой продукции за счет искусственного снижения прибыли (и отчислений от прибыли в бюджет) по

всей остальной продукции предприятий, что экономически целесообразно.

Поэтому логичнее установить порядок, при котором в переходом предприятий на выпуск новой продукции, аналогичной производимой, постоянные отовые цены на заменяемую продукцию должны снижаться за счет сокращения рентабельности до уровня, ниже, чем предусмотрено для временных цен на новые виды машин и оборудования. Такой порядок, по нашему мнению, обеспечит, во-первых, экономическое стимулирование производства новой техники, так как рентабельность по ней превысит рентабельность производства старых видов машин, и, во-вторых, не потребует повышения цен на новую технику, что будет стимулировать ее применение. Кроме того, отпадет необходимость в дополнительных финансовых ресурсах.

Фонд освоения новой техники — это фонд регулирования ценообразования, так как он аннулирует и себе временные расходы на освоение новой техники. Однако отдельные экономисты вносят предложение сделать фонд освоения новой техники источником финансирования капитальных вложений или научно-исследовательских работ.

Например, тов. Овсенчик пишет: «Было бы целесообразно разрешить совнархозам половину неиспользованного в текущем году остатка фонда направлять в следующем году в качестве дополнительного источника на финансирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ по планам новой техники»¹.

Практика показала, что в течение 1961—1962 годов значительные средства из фонда освоения новой техники расходовались не по прямому назначению: неиспользованные средства изымались в бюджет или направлялись на пополнение оборотных средств. Так, свыше 35% фонда освоения по РСФСР было изымато в 1961 году на другие цели по УССР свыше половины указанного фонда было направлено не по прямому назначению. Аналогичное положение имело место и в других союзных республиках.

¹ См. «Экономическая газета» 23 апреля 1962 г.

Республиканские органы в 1961 году не могли перераспределить между отдельными совхозами (в пределах установленного по республике фонда освоения новой техники) средства на финансирование затрат, связанных с выпуском новой продукции. Поэтому у одних совхозов подчас имелся излишек средств и расходовались они зачастую не по прямому назначению, а, у других — наоборот, образовался недостаток средств.

Поэтому для рационального использования средств из фонда освоения новой техники некоторым республикам, имеющим в своем составе несколько совхозов, было предоставлено право перераспределить средства фонда между входящими в союзную республику совхозами. Такой порядок обеспечит стабильность фонда и даст возможность оперативно маневрировать им в республиках.

Например, Совету народного хозяйства РСФСР предоставлено право перераспределять между совхозами средства, отчисляемые в фонд освоения новой техники, в соответствии с плановыми сметами расходов, подлежащими возмещению из средств фонда освоения.

Также же права нам предлагается, должны иметь и другие союзные республики, имеющие в своем составе несколько совхозов. Средствозащитному совхозу также необходимо предоставлять право перераспределить средства фонда освоения.

В связи с этим интелесобоздало, что в совхозах неиспользованные в текущем году остатки фонда освоения новой техники направляли в следующий год на дополнительное финансирование научно-исследовательских и других работ, тем более, что ныне предусмотрено средства на финансирование новой техники не расходовать на другие цели.

Тов. Львов предлагает отказаться от образования централизованного фонда освоения новой техники и возместить затраты по освоению и подготовке производства новых видов продукция за счет прибыли того предприятия, которое осваивает изделие¹.

Нам представляется, что принятие этого предложения приведет к усложнению процесса финансирования расходов по подготовке производства и освоению новых видов продукции. Кроме того, если фактическая прибыль на предприятии окажется ниже предусмотренной по плану, то это приведет и отвлечению средств предприятий на покрытие этих расходов и к финансовым затруднениям. Это предложение не будет способствовать быстрейшему освоению и внедрению в народном хозяйстве новой техники. Следует иметь в виду, что принятие этого предложения приведет к усложнению отчислений в фонд предприятия, что также не будет способствовать стимулированию выпуска новой продукции и укреплению хозяйства.

В ходе применения нового порядка ценнообразования выявилась необходимость расширить перечень отраслей машиностроения и металлообработки, на которые распространяется возмещение затрат из фонда освоения.

Целесообразно также распространить возмещение расходов по выпуску новой техники из фонда освоения на другие отрасли тяжелой промышленности, в том числе на сельскохозяйственное машиностроение. Это повысит эффективность применения машинной техники в сельском хозяйстве, поскольку обеспечит снижение оптовых цен на новые виды тракторов, комбайнов и других сельскохозяйственных машин.

Товарищ Н. С. Хрущев на ноябрьском Пленуме ЦК КПСС указывал, что технический прогресс — это та ключевая позиция, при помощи которой мы сможем успешно решить задачи создания материально-технической базы коммунизма и достигнуть высшей производительности труда. Экономическим выражением технического прогресса является более быстрый темп снижения стоимости средств труда, нежели предметов труда. Косвенным выражением этой экономической тенденции служат различия в динамике оптовых цен на продукцию машиностроения и сырьевых отраслей тяжелой промышленности. Так, за 1948—1959 годы оптовые цены на машины снижались примерно на 40%, из нефтепродуктов — на 4%, в то же время оптовые цены на черные

металлы возросли на 70%, на уголь — на 160%. На строительные материалы — на 27% и на лес — более чем в 4 раза. Следовательно, темп снижения оптовых цен на машины намного выше, чем на другую продукцию.

По расчетам ЦСУ СССР, оптовые цены на продукцию тяжелой промышленности в настоящее время в среднем ниже уровня 1948 года и почти достигли довоенного уровня. Ниже довоенного уровня оптовые цены на большинство видов продукции машиностроения, металлообработки и основной химической промышленности. Выше уровня 1940 года цены на уголь, древесину, черные и цветные металлы, а также на большинство строительных материалов.

Различия в динамике оптовых цен на продукцию тяжелой промышленности объясняются прежде всего разными темпами изменения себестоимости продукции, связанными с неодинаковым соотношением между ростом производительности труда и средней заработной платы в отдельных отраслях тяжелой промышленности.

К отраслям с наиболее высоким уровнем цен (по сравнению с 1940 годом) относятся те отрасли тяжелой промышленности, в которых затраты на заработную плату в себестоимости единицы продукции значительно возросли, и наоборот, в отраслях, достигших довоенного уровня оптовых цен, рост производительности труда опережал рост средней заработной платы; следовательно, себестоимость продукции систематически снижалась.

Так, например, в 1955 году индекс затрат заработной платы на единицу продукции был выше, чем в 1940 году, в угольной промышленности — в 3 раза, в 2,5 раза, в черной металлургии — на 20%. В то же время в машиностроении затраты на заработную плату в расчете на единицу продукции были ниже примерно на 35%.

Различная динамика затрат на заработную плату в расчете на единицу продукции в отдельных отраслях тяжелой промышленности имела место также и в 1955—1959 годах (см. таблицу 1).

Таблица 1

Отрасль промышленности	Индекс затрат на оплату труда в расчете на единицу продукции в 1959 г. к 1955 г.
Угольная	122,0
Черная металлургия	98,3
Лесозаготовки	78,9
Машиностроение и металлообработка	75,2

Из таблицы 1 видно, что темп снижения затрат на оплату труда в машиностроительной промышленности выше, чем в отраслях добывающей промышленности.

Решающее значение здесь имело то обстоятельство, что осуществленные на протяжении 1955—1958 годов мероприятия в области упорядочения заработной платы по-разному сказались на себестоимости продукции отдельных отраслей тяжелой промышленности, в частности значительно была повышена оплата труда в угольной промышленности.

В связи с более высоким темпами роста объема производства, непрерывным обновлением состава выпускаемой продукции, а также с особенностями структуры затрат, темп снижения себестоимости машиностроительной продукции превышает соответствующие показатели других отраслей промышленности. Так, уровень затрат на рубль товарной продукции за 1959—1961 годы изменился по различным отраслям тяжелой промышленности следующим образом (1959 г. = 100, см. таблицу 2).

Таблица 2

Отрасль промышленности	1961 г.
Черная металлургия	95,5
Угольная	100,6
Лесная	100,1
Строительные материалы	97,3
Машиностроение и металлообработка	89,3

Высокие темпы снижения издержек производства в машиностроении созда-

¹ См. «Экономическая газета» 26 января 1963 г.

ют экономические предпосылки для установления относительно невысокого размера рентабельности по машинной технике по сравнению с другой продукцией.

Система оптовых цен на машинную технику призвана в первую очередь обеспечить экономически обоснованные соотношения цен на старую и новую технику. В. И. Ленин указывал, что в замене ручного труда машинным состоит вся прогрессивная работа человеческой техники. Чем выше развивается техника, тем более вытесняется ручной труд человека, замещаясь производством все более и более сложных машин. Поэтому при установлении цен на новую технику необходимо сопоставить дополнительные расходы с экономией материальных и трудовых затрат, связанных с ее применением.

Речь идет об экономических стимулах в расширении производства и применении новой, прогрессивной техники. В расчете на единицу производительности новая техника должна быть дешевле старой, заменяемой, тогда будет выгодно ее применять. Оптовые цены на новую технику необходимо устанавливать с учетом производительности машин, сочетая интересы производителя и потребителя.

Некоторые экономисты и хозяйственники утверждают, что существующий порядок ценообразования не создает заинтересованности у предприятий в освоении и выпуске новой техники, поскольку достигнутый уровень рентабельности по основной продукции превышает пятипроцентную норму накоплений, допускаемую при утверждении цен на вновь осваиваемую продукцию. Для создания заинтересованности предприятий в выпуске более совершенной продукции они предлагают временные оптовые цены устанавливать на три года и предусматривать повышенный размер накоплений по такой продукции и только по истечении трехлетнего срока утверждать постоянную цену.

По действующему же порядку установления цен на новую продукцию, аналогичную ранее освоенной, оптовые цены утверждаются с поправкой на более высокую производительность, с учетом эффективности ее произве-

ния. Таким образом, проектируемый размер рентабельности в цене на новую продукцию не ограничивается пятипроцентной нормой. Рентабельность такой продукции может быть и почти всегда бывает гораздо выше 5%.

Что касается принципиально новой продукции, не имеющей аналога в ранее освоенной, то оптовые цены на нее устанавливаются с учетом обеспеченной рентабельности до 5%. Это связано с тем, что темп снижения себестоимости такой продукции значительно превышает снижение себестоимости всей остальной продукции. В результате через один-два года прибыль по такой продукции будет не ниже, чем по ранее освоенной, старой продукции.

Временные цены на продукцию машиностроения могут устанавливаться на срок до полутора лет. Если же этот срок продлится до трех лет, как это предлагается экономистами, то уже через полтора-два года в результате снижения себестоимости рентабельности продукции зачастую будет превышать среднюю норму, достигнутую по остальной продукции. Подобная практика ценообразования может привести к тенденции повышения рентабельности по новой технике, искажению показателей по объему производства и уровню производительности труда, и увеличению ассигнований на капитальное строительство, а значит и сверхнормированию внедрения новой, прогрессивной техники.

В связи с совершенствованием показателей планирования в народном хозяйстве представляется целесообразным ввести новый порядок изменения оптовых цен и учета его в планах. Как известно, постоянные цены вместо временных могут вводиться в действие с 1 января или с 1 июля. При этом оптовые цены, вводимые с 1 января, должны учитываться в плане, а в случае введения их с 1 июля Госплан СССР должен учитывать поправки в планы по товарной продукции и по себестоимости. Введение постоянных цен с 1 июля вызывает многочисленные уточнения показателей народнохозяйственных и финансовых планов. Из-за этого многие предприятия в течение длительного периода не получают реальных планов. Предприятия, на про-

дукцию которых снижаются оптовые цены, испытывают финансовые затруднения, в то же время у предприятий — потребителей этой продукции образуются излишки средств.

Обеспечения устойчивых финансовых планов, планов по товарной продукции и по себестоимости промышленности необходимо установить, что постоянные оптовые цены на вновь освоенную промышленную продукцию вместо ранее действовавших временных цен должны вводиться только с 1 января и учитываться в хозяйственных и финансовых планах. Следует иметь в виду, что в связи с применением фонда освоения новой техники уровень временных цен на продукцию машиностроения незначительно превышает уровень постоянных цен.

В цену новой продукции, по нашему мнению, нужно включать определенную сумму от годового экономического эффекта, получаемого от эксплуатации нового изделия. Однако в печати иногда высказывается мнение, что нет необходимости учитывать в ценах на новую продукцию эффективность ее применения. Например, В. Риевский¹ считает, что «нет необходимости устанавливать прямую зависимость между оптовой ценой и эффективностью новой машины. Более того, такая практика могла бы привести к бесконечному росту цен по мере повышения эффективности новой продукции и, в конце концов, к полному отрыву цен от действительных издержек производства».

По нашему мнению, автор не прав, предлагая строить оптовые цены на новую технику без учета эффективности ее применения. Уровень затрат на производство является, как известно, основой цен, но во взаимозаменяемой продукции следует также учитывать в ценообразовании эффективность применения различных ее видов. Поэтому возникает необходимость планового отклонения цен от стоимости. Дело в том, что при определении оптовых цен на новую продукцию всегда нужно исходить из принципа единого уровня цен на взаимозаменяемую продукцию, что в свою очередь предполагает установление неодинаковых ценностных соотношений между различными видами взаимозаменяемой или аналогичной продукции с учетом сравнительных технико-экономических показателей.

Система цен на машины призвана обеспечить единый уровень цен на одинаковую продукцию независимо от индивидуальных издержек ее производства. Это выражается в установлении одинаковых цен на единицу производительности разных машин, удовлетворяющих данному общественной потребности.

Экономически обоснованная система цен на новую технику предполагает более низкий уровень цен на единицу производительности новых машин по сравнению со старыми, заменяемыми машинами. С техническим прогрессом себестоимость и цена новой машины в расчете на единицу производительности

Таблица 3

Феррезные станины	Мощность	Гек	Себестоимость	Цена	Отношение себестоимости к мощности	Отношение цены к мощности	Рентабельность (%)
678А	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	6,9
678В	1,66	1,45	1,01	1,06	0,60	0,63	13,1

сти должна снижаться — такова экономическая тенденция.

В. Риевский необоснованно предлагает бесконечный рост цен на новую продукцию по мере повышения ее эффективности. В нашей экономике полностью сохранит свое значение извест-

¹ См. «Коммунист» № 14, 1962 г.

ное указание Маркса о том, что «хотя машины с увеличением их размеров становятся абсолютно дороже, но относительно они дешевле»¹. Это положение можно проиллюстрировать таблицей 3, которая составлена по материалам к проектируемому оптовому це-

¹ К. Маркс. Капитал, т. III, стр. 271.

нам на станки (за единицу принята характеристика старого станка 6787А).

Из анализа таблицы 3 видно, что хотя уровень себестоимости и цены новой модели станка выше, чем у замененного, старого станка, однако индекс производительности новой модели выше индекса себестоимости и цены заменяемого станка, поэтому в расчете на единицу мощности себестоимость и цена на новую модель станка ниже старой модели. Это создает заинтересованность у потребителя в применении новой техники. Так, например, мощность станка 6789 на 66% выше, чем станка марки 6787А; себестоимость — выше на 1%, а цена — на 6%. В то же время в расчете на единицу мощности новая модель станка дешевле старой по себестоимости на 40%, а по цене — на 37%.

Для стимулирования выпуска новой техники необходимо установить порядок, когда при установлении цен на новые изделия индекс цен по новым изделиям должен быть установлен выше индекса себестоимости, что поднимет уровень рентабельности новой продукции. В нашем примере, если себестоимость станка 6789 на 1% выше, чем старого станка 6787А, то цена на 6% превышает цену старой марки; поэтому рентабельность нового станка выше, чем старого, и составляет 13,1%, против 6,9% по старому станку. Для стимулирования применения новой техники необходимо устанавливать более мягкий уровень цен на единицу мощности и производительности по новым изделиям, чем по старым.

Такой порядок будет содействовать экономическому стимулированию технического прогресса, так как он обеспечивает сочетание интересов как производителя в выпуске новой техники (большой размер рентабельности), так и потребителя (а ее применения (эффективность применения новых изделий превышает дополнительные затраты, связанные с ее приобретением).

Совершенствование конструкции изготавливаемых машин и оборудования находят выражение в увеличении мощности и производительности машин, повышении их надежности, удлинении срока службы и снижении веса ма-

шин. Увеличение мощности, как правило, сопровождается снижением затрат труда и материалов, а следовательно, и стоимости на единицу производительности.

Вместе с тем необходимо поощрять с практической установкой отпущен цен на тонну машина или оборудованию (как, например, по производству оборудования) без учета технико-экономической характеристики изделия. Относительная же, находившаяся в прямой зависимости от веса машины или оборудования, не стимулирует выпуск новых, технически более совершенных машин.

Систематическое обновление техники и экономическое стимулирование технического прогресса требуют периодического пересмотра отпущен цен на средства производства. Отпущенные цены не могут оставаться неизменными на протяжении пяти-семи лет; за этот период значительная часть номенклатуры изделий (особенно в машиностроении), введенных в прецедент, оказывается устаревшей, подлежащей исключению, цены отменяются от задержек производства и порой претерпевают внедрению новой техники.

Чтобы экономически стимулировать технический прогресс, при осуществлении выше пересмотр действующих отпущен цен на продукцию тяжелой промышленности предусмотрено установление минимального размера рентабельности по основной ранее технической устаревшей продукции. Заинтересованность в производстве и применении новой продукции будет достигаться тем, что экономический эффект от ее применения должен учитываться в ценах не полностью, чтобы часть выгод, связанных с применением более совершенной продукции, получал потребитель.

При упорядочении отпущен цен на продукцию машиностроения признано необходимым, чтобы они учитывали технический уровень, точнее отражали затраты на производство выпускаемой продукции, создавая экономические стимулы для предприятий — производителей в выпуске новой техники, а для потребителей — выгодность ее применения.



Роль оргтехплана в снижении себестоимости

(Из опыта Новочеркасского электровозостроительного завода)

С. Кушаев,

начальник планово-экономического отдела

Для выделения и мобилизации резервов производства большое значение имеют задачи технического развития завода с заданиями по росту производительности труда и снижению себестоимости продукции. Учитывая это, на Новочеркасском электровозостроительном заводе ввели следующий порядок технико-экономического планирования. Планово-экономический отдел совместно с отделом труда и заработной платы на основе заданий по росту производительности труда и снижению себестоимости продукции на планируемый год производит расчеты возможной экономики. Как правило, подготовка данных для таких расчетов на следующий год начинается в апреле-мае текущего года с составления нормы расхода материалов, а июле-июле планово-экономический отдел осуществляет прямой обмен материалами, уточняет номенклатуру, объем конструкторских поставок, стоимость купленных изделий и полуфабрикатов.

При определении исходных данных стоимости материалов рассчитывается по индексам плана следующего года. Разрабатываются сметы общезаводских, цеховых и заводо-производственных расходов, а в отделе труда и заработной платы — задания в виде контрольных цифр по повышению нормы выработки и снижению трудоемкости изделий по цехам-исполнителям. Задания согласовываются с завкомом профсоюза, назначается главный инженер, главным технологом, главным металлургом завода, начальником отдела труда и зарплаты и утверждается директором. В августе-сентябре завершается работа по расчетам эконо-

мии материалов, заработной платы, цеховых расходов и потерь от брака. При этом учитываются конструктивные и технолого-технические изменения, внедренные крупные рационализаторские предложения, отчет за первое полугодие текущего года и плановые расчеты второго полугодия. Все эти материалы используются при составлении плана организационно-технических мероприятий на следующий год.

Сумма экономии, которая должна быть получена в планируемом году определяется следующим образом. В соответствии с утвержденными сравнительными контрольными цифрами по объему производства и затратами на выпуск исчисляется ожидаемая сумма накопленных как разниц между отовой стоимостью и плановой себестоимостью. Поскольку в эту сумму входит экономия в прошлых годах, то путем уменьшения объема выпуска планируемого года на ожидаемые затраты в копейках на рубль вынужден в текущем году рассчитывается экономия за прошлые годы. Из полученной суммы исключается плановая себестоимость выпуска планируемого года, а остаток составляет сумму возможной экономии в текущем году.

В плане организационно-технических мероприятий включаются статьи затрат, по которым заданы задания цехам и службам завода. К ним относятся: сырье и основные материалы, купленные полуфабрикаты, заработная основа, потери от брака, цеховые расходы, включая возмещение износа специнструмента, непроизводственные потери.

Планируемая сумма экономии распределяется по цехам с учетом структуры себе-

стоимости производства цехов и трудовых затрат. Например, цехам металлургического производства задание дается по всем статьям затрат, причем по линейным выделяются шихтовые и формовочные материалы, на расход которых влияют эти цехи. По механооборочным цехам, где потребители в основном материалы, основные задания составляют по снижению трудоемкости и соответственно по расходу производственной зарплаты, цеховым расходам (расход инструментов, содержание оборудования, транспорт и др.).

Отдельно рассчитываются суммы снижения затрат по автономным цехам, обслуживающим основное производство. Здесь применяется принцип выписки снижения затрат на единицу выпускаемой продукции. Так, теплоэнергетическому цеху, обслуживающему производство всеми видами энергии (кроме электрической), устано-

но задание по снижению затрат за кубический метр кислорода и сжатого воздуха, тону пара и т. д., электростроению — соответственно на киловатт-час электроэнергии.

Цехи завода группируются по их отношению к технологическому или вспомогательным службам. Цехи металлургического производства (стальнелитейный, чугунолитейный, кузнечный) получают контрольные задания по отделу главного металлурга; механооборочные и электротехнические — по отделам главного конструктора и главного технолога, вспомогательные — по отделу задания по снижению затрат выпускаемой ими продукции и контролирующим соответствующими службами: ремонтно-механический цех — отделом главного механика, теплоэнергетический цех — отделом главного энергетика и т. д.

Во всех заданиях основным производственным цехам.

Таблица 1

Расчет суммы экономии материалов, зарплата, цеховых расходов и потерь от брака за 1953 год для включения в орджален Новочеркасского электровозостроительного завода

Службы	Цехи	Сумма экономии (в руб.)				Всего
		материал	зарплата	цеховые расходы	потери от брака	
Отдел главного металлурга	Стальнелитейный . . .					
	Чугунолитейный . . .					
	Кузнечный . . .					
	Деревообрабатывающий . . .					
	Итого . . .					
Отдел главного конструктора, отдел главного технолога, отдел главного сварщика	Кузовной . . .					
	Крепежный . . .					
	Аппаратный . . .					
	Пантографный . . .					
	Тележечный . . .					
	Эл. машинный № 1					
	Эл. машинный № 2					
Заводской цех . . .						
Обмоточно-изол. . .						
Итого . . .						
Всего . . .						

Приведенные в такой форме контрольные цифры экономии от снижения затрат на производство по материалам, производственной зарплате, цеховым расходам и потерям от брака служат для цеховых комис-

сий базой разработки ортехмероприятий и их технико-экономического обоснования.

Применяемый на Новочеркасском электровозостроительном заводе метод предварительной разработки в планово-экономиче-

ском отделе заданий всем службам и цехам по получению экономии от выполнения технического плана по разделам: материалы основные, зарплата основных производственных рабочих, снижение цеховых расходов, потеря от брака, обеспечивая увязку разработываемых ежегодно технических планов с устанавливаемым заводом заданием по снижению себестоимости товарной продукции.

То, что задания по экономии распределяются между службами завода (отделом главного металлурга, главным технологом, главным конструктором и др.), позволяет техническим службам конкретно и наглядно разрабатывать мероприятия технического плана и обеспечивать их увязку с технико-экономическими показателями, устанавливаемыми заводом Северо-Кавказским совнархозом, а также систематически выполнять задание по снижению себестоимости продукции.

Одновременно с разработкой экономических показателей плана технические службы завода подготавливают мероприятия технического плана следующего года. Эту работу возглавляет комиссия, в которую входят: главный инженер, главный технолог, главный металлург, главный механик, главный энергетик, главный конструктор завода, заместитель директора по капитальному строительству, начальники отделов механизации и автоматизации, планово-экономического, отдела труда и заработной платы, инструментального, представители паркома, завкома, передовики производства.

В цехах и отделах завода назначаются руководители, отвечающие за качество и действительность мероприятий по отдельным разделам плана. Так, за план 1953 года по новой технике отвечали руководители специального конструкторского бюро, отдела главного конструктора и главного технолога. Научно-исследовательского института электровозостроения; за ортехплан — руководители отделов главного конструктора, главного технолога, главного металлурга; за план изготовления средств механизации и автоматизации — начальник отдела механизации и автоматизации завода; за план модернизации оборудования — руководители отделов главного технолога, главного металлурга, главного механика завода и т. д.

В каждом цехе для разработки плана создается комиссия под руководством стар-

шего инженера с участием технологов, мастеров, работников ОТК, экономистов, нормировщика, передовиков производства.

Работа по составлению плана в цехах начинается с анализа выполнения технического плана текущего года. Мероприятия, не выполненные в текущем году, но не потерявшие свою актуальность, включаются в проект плана следующего года. Источниками для разработки нового плана служат: предложения рабочих, ИТР и служащих цехов, отделов, графики и задания по улучшению качества выпускаемой продукции производств новых видов продукции, отклонения от технологических процессов, выявляемые при периодической проверке действующих технологических процессов, рекламации потребителей на качество изделий и анализ причин брака.

Цеховые комиссии решают вопрос о целесообразности включения в план собранных предложений, производят экономические расчеты, определяют суммы затрат для осуществления мероприятий в источниках финансирования и распределяют мероприятия по разделам технического плана.

Целесообразность того или иного мероприятия определяется их актуальностью, возможностью выполнения с наименьшей затратой сил и средств, степенью согласованности к исполнению и сроками окупаемости затрат. Проекты планов согласовываются с общественными организациями и представляются цехами и службами в центральную заводскую комиссию для рассмотрения и включения в соответствующие разделы технического плана завода.

Все техническая работа по приемке от цехов планов, проверка расчетов и возможности внедрения сосредоточивается в Бюро подготовки производства, возглавляемое заместителем главного технолога завода, являющийся также членом общественной комиссии. Бюро формирует соответствующие разделы плана и представляет на утверждение главному инженеру и директору завода.

Кроме мероприятий, включаемых в общезаводской технический план, в каждом цехе разрабатывают мероприятия, выполняемые силами цеха, они также входят составной частью в цеховой ортехплан.

Дальнейшая работа над техническим планом развития завода — это систематический контроль за его исполнением; время от времени проводятся цеховые и общезаводские экономические конференции, на кото-

рых проверяется ход выполнения ортехплана по разделам и намечаются дополнительные мероприятия. Цехи систематически составляют акты выполнения мероприятий технического плана по форме 26. В акте повторяются все графы технического плана, касающиеся отдельных мероприятий (их, как и внаезде, предложение, раздел и порядковый номер мероприятия по техническому плану, срок по плану и фактически, содержание выполненного мероприятия). Анализируются показатели экономики — снижение трудоемкости, экономия зарплат и прочие статьи затрат, — и подсчитывается общая экономия. В следующем разделе акта учитываются затраты на выполнение мероприятий и источник финансирования. На оборотной стороне дается подробный расчет назначения трудоемкости с учетом того, на каком оборудовании обрабатывается деталь и как она применяется. Далее рассматривается трудоемкость по операциям с указанием норм времени и расценки на деталь, used и электроиз до и после изменения с подсчетом итогов. Для того чтобы за внедрением мероприятий могли следить отделы главного технолога, труда и заработной платы, планово-экономической, в актах имеется пометка: а каких цехах должны быть пересмотрены тех-

нологические процессы и их трудоемкость. Подписывают акт заместитель начальника цеха по подготовке производства, ответственный исполнитель цеха, экономист и нормировщик цеха. Кроме того, акт проверяют и подписывают в отделе главного технолога или главного металлурга, планово-экономическом отделе, в отделе труда и зарплаты. Акт служит основой для внесения изменений в трудоемкость, материальные нормативы и калькуляцию.

Источниками финансирования мероприятий служат цеховые расходы, суда Госбанка, отсуда капитального строительства, а при модернизации оборудования — смета капитального ремонта. Максимальный срок окупаемости мероприятий в практике завода принят до двух лет, но в отдельных случаях, когда изготавливается сложный used, по согласованию с Госбанком, он продлевается.

Экономический совет завода систематически следит за тем, как цехи и службы завода выполняют мероприятия технического плана.

Строгая уязка технического плана с заданиями по росту производительности труда и снижению себестоимости помогает успешно выполнять и перевыполнять эти задания, выявлять все новые резервы.

О применении показателя нормативной стоимости обработки

(Из опыта предприятий Татарской АССР)

А. Семенов,
экономист

В решении июльского (1960 год) и ноябрьского (1962 год) Пленумов ЦК КПСС отмечалось, что многие экономические показатели недостаточно правильно характеризуют работу предприятий, не обеспечивают их заинтересованности в более эффективном использовании основных фондов, выпуске продукции в заданном ассортименте, снижении себестоимости, росте производительности труда и улучшении качества продукции. Это относится прежде всего к показателям объема и выработки валовой продукции, которые за последние годы неоднократно подвергались критике.

За последние два года в практику планирования объема производства и производительности труда внесен ряд изменений. В плане на 1963 год на предприятиях консервной, хлопкоочистительной и шерстеновой промышленности и в производстве промышленных тканей введен показатель валовой продукции введен нормативная стоимость обработки (НСО). В швейной и полиграфической промышленности НСО действует с 1957 года. Предполагается распространять этот показатель с 1964 года на обувную и шерстяную промышленности. Применение НСО все больше расширяется.

В настоящее время этот показатель проходит проверку на предприятиях машиностроительной и ряда других отраслей промышленности Ленинградского, Средневожского, Белорусского и Доменского союзхозов.

Значительный интерес представляют опытные данные по Татарской АССР (Средневолжский СНХ). Здесь экономический эксперимент начался раньше, чем в других союзхозах, и, кроме того, одновременно во всех 60 отраслях промышленности республики.

Эксперимент включает в себя следующие основные задачи: разработку нормативов стоимости обработки, расчет плана объема производства и производительности труда за 1962 год и составление плана на 1963 год в НСО, анализ новых показателей и их отклонений от показателя объема и выработки по валовой продукции, разработку и осуществление организационно-технических мероприятий по подготовке к переходу на новые показатели. Проверкой нужно было установить, целесообразно ли применение показателя НСО, уточнить методику определения нормативов и порядков их применения.

В процессе разработки нормативов и составления плана работники предприятий положительно оценили новый метод планирования объема производства и производительности труда. Об этом пишет, например, Ю. Кротов в статье «Наш опыт применения показателя нормативной стоимости обработки». Однако автор статьи не дает качественной оценки свойств нового показателя, не анализирует объективности отражения им объема производства и производительности труда.

В данной статье будут рассмотрены основные вопросы разработки нормативов и некоторые результаты их опытного применения.

Нормативы включают основную производственную заработную плату, цеховые и общезаводские расходы. На машиностроительных предприятиях, помимо этого, в нормативы могут входить внутренние транспортно-заготовительные расходы, транспортные расходы и стоимость тары собственного изготовления, расходы по освоению и испытанию продукции. В ряде отраслей нормативы не разрабатывались. В нефтедобывающей промышленности в качестве норматива принята отчетная себестоимость

* «Ленинское хозяйство» № 2, 1963 г.

добычи нефти за 1961 год, а в электроэнергетической и ремонтной отраслях — префактурная цена.

Основной исходной базой при установлении нормативов служили отчетные калькуляции себестоимости изделий за 1961 год, а также плановые и сметные калькуляции на новые изделия, охватываемые в 1962—1963 годах.

Нормативы были установлены для всех видов продукции, включаемых в вал по заводскому методу: готовые изделия, капитальный ремонт, запасные части и т. д., что обеспечивает их применение для оценки деятельности предприятия в целом. Для внедрения цехового планирования и учета нормативы не разрабатывались.

Существующая на многих предприятиях практика планирования и учета выполнения плановых норм в нормо-часках, как показывают опытные данные, больше соответствует применению общезаводских нормативов стоимости обработки, чем неизменным отточенным.

На промышленных предприятиях республики было разработано около 7000 нормативов, основная их часть (6300) была составлена в течение месяца. Нормативы были рассмотрены и утверждены Советом народного хозяйства. Опыт показал, что разработать, рассмотреть и утвердить нормативы в соответствии с принятым порядком можно в сравнительно короткий срок. В мае 1962 года предприятия уже имели нормативы по всей номенклатуре производимой продукции, что позволило составить план на 1963 год по производительности республики в новом измерении.

Учет продукции в НСО являлся качественное отличие полученных результатов от результатов оценки продукции по валу в отточенных ценах. На это указывает их соотношение по изделиям, предприятиям и отраслям. Удельный вес НСО в валовой продукции по плану на 1963 год составляет в целом по промышленности республики (включенной союзхозу) 31,6%, в машиностроении и металлообработке — 43,4%, в топливной — 33,7%, в химической — 24,4%, в легкой и пищевой промышленности — соответственно 15 и 9,4%. По отделимым машиностроительным предприятиям доля НСО в валовой продукции по плану на 1963 год является: по компрессорному заводу — 60,5%, по механическому заводу — 46,6%, по «Теплоинструменту» — 41%. Различия в соотношении норматива

и оптовой цены характерны для отдельных изделий, производимых на одном заводе. Например, доля норматива в оптовой цене составляет на компрессорном заводе по машине 2Р 10/20—83,6%, по машине 2Р 3/220—58,8%, по машине ЦЛК-1М—34,8%; на механическом заводе по водокосильному насосу РМК-4—48,8%, по вакуумному насосу Н-1с—83,8%, по вакуумному затвору ДУ-85—27,7%. Разница между оптовой ценой и нормативом указывает на размер исключаемых материальных затрат и прибыли. Так, на компрессорном заводе доля норматива в оптовой цене колеблется по изделиям от 34,1 до 84%. Она ниже для турбокомпрессоров и выше для поршневых компрессоров, в частности за счет различного удельного веса покупаемых изделий и полуфабрикатов. Следовательно, различия оптовой цены и норматива возникают не в результате изменения масштаба оценки, а обуславливаются статьями входящих в норматив затрат. Норматив стоимости обработки включает в стоимостной форме общи трудовые затраты предприятия на производство продукции.

В состав ряда комплексных статей, включаемых в норматив, входят материальные затраты на вспомогательные материалы, топливо, электроэнергию, амортизацию. Однако трудовые затраты составляют 70—80% общей величины НСО.

Высокий удельный вес трудовых затрат в нормативе свидетельствует о том, что последний выражает преимущественно затраты труда промышленно-производственного персонала предприятия на производство продукции. Поэтому в отличие от валовой продукции, характеризующей вклад предприятия в народнохозяйственный оборот, НСО отражает вклад в создание чистой продукта. По отчетным данным за 1961 год на 16 машиностроительных предприятий Татарской АССР, трудовые затраты, входящие в НСО, составляли около 76% расчетного объема чистой продукции. В отличие от чистой продукции НСО включает часть материальных затрат, но не включает прибыль, это объясняется тем, что рентабельность отдельных изделий и предприятий в целом характеризуется разными факторами, познать ее зависимость от предприятия. Например, по отчету за 1961 год НСО составляла на Казанском компрессорном заводе 24%, на «Медальпартуре»—10%. Первый производят в основном уже

освоенную продукцию, у второго, напротив, значительный удельный вес занимает новая продукция.

Рост объема производства в НСО может быть большим, меньшим или равным росту валовой продукции. Так, по плану на 1963 год темп роста продукции по валу и в НСО составляют: по промышленности в целом соответственно—112,2 и 115,2%, в машиностроении и металлообработке—119,9 и 117,8%, в пищевой промышленности—108,3 и 107,4%, в рыбной—101,1 и 105,5%, в легкой—112,2 и 108,4%, в легкой—111,9 и 113,1%, в легкой—103,5 и 104,8%, в промышленности строительных материалов—102,7 и 100,6%. Очевидно, соотношение этих показателей указывает определенные закономерности. Действительно, в производстве происходит изменения в уровне кооперирования, а в промышленности продукции и т. п. В зависимости от этого меняется доля объема производства, определяемого затратами труда промышленно-производственного персонала предприятия, в валовой продукции. Если эта доля повышается, растет и объем производства в НСО по сравнению с ростом продукции в неизменных оптовых ценах, и наоборот.

При планировании производительности труда по валу повышение удельной грузоемкости продукции означает для предприятия более напряженное задание по росту производительности труда (снижение трудоемкости), чем это определяется показателем выработки валовой продукции. В таком случае возникает несоответствие задания по выработке в валовой продукции технико-экономическому расчету по снижению трудоемкости. Поскольку же предприятие согласно плану борется за выполнение задания по выработке, то есть меньшего, чем это необходимо по расчету, то оно либо не выполняет это задание, либо выполняет его за счет использования других факторов, чаще всего нарушая запланированную номенклатуру. Если же предприятие все-таки выполняет план по валовой продукции при запланированной номенклатуре, и в этом случае для него возникают нежелательные последствия оно не стимулируется за выполнение более напряженного, чем это значится в плане, задания по росту производительности труда. Напротив, при снижении удельной грузо-

емкости продукции в плане предприятие без труда выполняет задание по выработке валовой продукции, не используя в значительной степени резервы производства.

В отличие от выработки по валу, показатель НСО точнее выражает задание по росту производительности труда, что сказывается на выполнении показателя снижения трудоемкости. Например, по заданию на 1963 год компрессорный завод должен снизить трудоемкость на 12%, завод «Медальпартура»—на 17%, задание по росту выработки объема производства в НСО составляет по первому заводу—16%, по второму—19,5%. Рост выработки валовой продукции равен соответственно 6 и 3,8%. Зависимость между показателями трудоемкости и выработки объема производства имеет большое стимулирующее значение. При новом методе измерения производительности труда показатели выполнения плана тем лучше, чем полнее используются резервы снижения трудоемкости. Тем самым создаются условия точнее оценивать результаты производственной деятельности и совершенствовать систему экономического стимулирования на предприятии.

Показатель производительности труда по валовой продукции искажается при нарушении запланированной номенклатуры. Рассмотрим, как реагирует на это нарушение показатель производительности труда в НСО. В таблице приведены данные о выполнении плана по производительности труда и удельной трудоемкости по пред-

приятиям, выполняющим и не выполняющим номенклатуру.

При выполнении номенклатуры индекс плана по производительности труда в валовой продукции и в НСО близки. Незначительное их расхождение объясняется степенью перемещения плана по отдельным изделиям. На заводах, где нарушается номенклатура, между этими показателями возникает разрыв. Завод «Медальпартура» не выполнил план девяти месяцев по лекамерам АПКД, сушильным шкафам, электрическим сухоазодушим термостатам, которые в 1961—1962 годах для завода были убыточными. Трудовые затраты на изготовление сушильных шкафов даже превышали оптовую цену. Эти изделия в программе завода закладывают около 70%, поэтому невыполнение заданий по ним относительно сказалось на объеме производства. По малотрудиоёмким изделиям план был превышен. Например, план по изготовлению насосов санитарных (удельный вес НСО в оптовой цене 5,6%) составил 142,6%. За счет сверхпланового выпуска малотрудиоёмких изделий предприятие выполняло план по выработке валовой продукции. На компрессорном заводе проявлялась та же тенденция, с той лишь разницей, что из-за незначительного удельного веса продукции, по которой не выполнен план (7,7%), план объема производства предприятия в НСО был выполнен, хотя и в меньшей степени, чем по валовой продукции.

Таким образом, новый показатель производительности труда в значительной степени устраняет возможность маневрирования за счет материалоемкости, а тем самым и выполнения плана по производительности труда при условии нарушения плановой номенклатуры. Оценка продукции в НСО делает ее для предприятия относительно равноценной. Нарушение ассортимента не дает предприятию выигрывать в производительности труда. Хотя выпуск более трудоемких изделий в ущерб менее трудоемким и по выводу по сравнению с валовой продукцией уровень выполнения плана, он повышает и затраты труда. Напротив, выпуск менее трудоемких изделий уменьшает затраты труда, но при этом снижается выполнение плана по объему производства.

Итого работы промышленности Татарской АССР за 1962 год свидетельствуют, что показатель НСО предельно к работе предприятия новые, повышенные требова-

Таблица
(За 9 месяцев 1962 года в %)

Заводы	Выполнение плана по производительности труда		Удельный вес НСО в валовой продукции	
	в НСО	в валовой продукции	план	фактически
Выполнявшие номенклатуру (механический) . . .	106,6	106,8	42,3	42,1
Не выполнявшие номенклатуру «Медальпартура»	89,3	101,7	78,8	69,2
компрессорный	102,7	104,1	56,6	55,8

¹ Данные относятся к периоду составления плана на 1963 год.

ния. План по валовой продукции был выполнен всеми предприятиями, и в то время как по объему производства в НСО его не выполняли 25 предприятий. По производительности труда в валовой продукции план не выполнили лишь одно, а в НСО — 32 предприятия. План, рассчитанный в НСО, не выполняли главным образом предприятия управления строительства и пищевой промышленности, которые не справились с планами по номенклатуре. В результате показатели объема производства и производительности труда в НСО по этим управлениям оказались ниже, чем показатели объема и выработка в валовой продукции.

Если сравнить результаты работы в двух измерениях по промышленности, отрасли и предприятию, то наиболее различия в уровнях выполнения плана характерны для отдельных предприятий. По данным за 1962 год около 40% предприятий республики имеют отклонения от плана по выработке в валовой продукции от выработки в НСО свыше 2%, около 18% предприятий — 1,1—2%, 13% предприятий — 0,6—1%, остальные 29% предприятий — 0,1—0,5%. Эти данные характеризуют влияние отклонения от планового ассортимента на уровень выполнения плана по объему производства и производительности труда.

Первые результаты опыта показывают, что НСО может с успехом применяться во многих отраслях промышленности. Его преимущества по сравнению с показателем валовой продукции в наибольшей степени проявляются в отраслях с высоким удельным весом материальных затрат, разнообразной номенклатурой и значительными различиями в доле материальных затрат в себестоимости изделий. В ряде случаев НСО недостаточно объективно отражает изменения объема производства и производительности труда. Так, доля материальных затрат в НСО по изделиям, предприятиям и даже отраслям может различаться. На Казанском механическом заводе в среднем она составляет 23%, в том числе при изготовлении стержней — 18,4%, автолаборатории — 20,8%, декамеры СПК — 31%, аппарата АООБ — 34,9%.

Различная доля материальных затрат в нормативах по изделиям определяется тем, что применяемая на предприятиях Татарской АССР методика разработки нормативов допускает включение в них услуг стро-

ровок организаций (расходы по освоению); затрат на испытание машин и др. Свойство «выгодности» и «невыгодности» изделий в некоторой степени сохраняется в показателе НСО.

Известное влияние на indexes объема производства и производительности труда оказывают материальные затраты в нормативе по изделиям, предприятиям и отраслям. Это снижает стимулирующую роль нового показателя в развитии производства.

Опытные данные позволяют судить о достоинствах и недостатках индивидуальных и групповых нормативов. Первые в наибольшей степени устраняют основной недостаток применения показателя валовой продукции — «выгодность» и «невыгодность» изделий. Они делают изделия относительно равноценными для изготовителя.

При единых групповых нормативах, но различных технико-организмических условиях производства равномерность изделий может нарушаться. Например, розлив ацидофильного молока производится автоматизированно только на Казанском молочном комбинате, а розлив свежего молока производится и автоматами, и вручную — на Казанском, Бутовском, Честопальском, Мейском и других молочных комбинатах. Установление единых нормативов по группе предприятий привело к тому, что на свежее молоко норматив оказался на 40% выше, чем на ацидофильное, при тех же затратах труда. Аналогично «положен» и на других предприятиях. Поэтому в швейной промышленности, где применяются среднеотраслевые нормативы, предприятиям планируется различная доля заработной платы в объеме производства в НСО.

Нуждаются в уточнении, как нам представляется, и некоторые другие положения методики определения нормативов.

Результаты эксперимента не ограничиваются изменением методологии измерения объема производства и производительности труда. Работники предприятий считают, что использование показателя нормативной стоимости обработки одновременно требует совершенствования и использования резервов, выполнения планировочной номенклатуры, улучшения материально-технического снабжения и различности производства.



Организация материально-технического снабжения в экономических районах

В. Иванов,

старший эксперт отдела Госплана СССР

Перестройка управления промышленным и строительством создала большие возможности для дальнейшего улучшения организации материально-технического снабжения, которые используются, однако, далеко не полностью. Одним из серьезных недостатков в организации материально-технического снабжения продолжает оставаться большое количество органов снабжения и сбыта. И все же сеть снабженческо-сбытовых организаций, по данным ЦСУ СССР, за период с 1 октября 1961 года по 1 октября 1962 года не только не сократилась, но даже увеличилась на 229 единиц, а численность работников в них возросла на 4 тысячи.

Количество снабженческо-сбытовых организаций в отдельных областях, краях и экономических районах достигают огромных размеров. Например, в Ростовской области на 1 октября 1962 года имелось 669 снабженческо-сбытовых организаций с 11,6 тысяч работников, в Донецкой области — 523 организации и 16 тысяч работников. На ту же дату в Средневолжском экономическом районе в 1213 организациях насчитывалось 29 956 работников, в Средне-Волжском соответственно — 1180 и 22 763, в Донском — 939 и 25 298, в Ленинградском — 891 организация и 16 718 работников и т. д.

Большая ведомственная сеть органов снабжения и сбыта в районах вызывает параллелизм и дублирование в их деятельности, приводит к лишним расходам. Интересы развития промышленности и строительства требуют ускорения оперативного руководства материально-техническим

снабжением народного хозяйства экономических районов, совершенствования форм организации снабжения и сбыта. Это дает еще больший простор для маневрирования материальными ресурсами, а также для расширения резервов. С другой стороны, содержание органов снабжения и сбыта все еще дорого обходится государству и потребителям. Издержки обращения по этим организациям достигают огромных сумм. В условиях, когда источником для расширения воспроизводства народного хозяйства являются интродуцированные запасы, сокращение издержек обращения приобретает исключительное значение. Независимо от форм снабжения и сбыта, на разных этапах социалистического строительства сокращение издержек обращения всегда оставалось одной из центральных проблем нашего хозяйства.

Указывая партии и правительству о работе государственного аппарата относятся и к органам материально-технического снабжения и сбыта. Административно-управленческий аппарат в них составляет свыше 32% работников, непосредственно не участвующих в производстве материальных благ.

При многоотраслевом характере промышленности, строительства и других отраслей народного хозяйства, больших объемах потребных им материалов, широкой ведомственной сети органов снабжения и сбыта проблема создания рациональной системы материально-технического обеспечения приобретает для областей, краев и экономических районов большое значение.

На VII сессии Верховного Совета СССР товарищ Н. С. Хрущев говорил: «Создание совнархозов даст возможность упорядочить материально-техническое снабжение и внести множество существующих в настоящее время в областях, краях и республиках параллельно действующих схематов и снабженческих контор и баз создать единые органы, ведущие снабжение и сбытом».

Применительно к настоящему условиям основные принципы организации материально-технического снабжения промышленности и строительства в экономических районах могут быть сформулированы следующим образом:

организация материально-технического снабжения и сбыта готовой продукции должна соответствовать территориально-производственному принципу управления промышленностью и строительством;

руководящая роль в организации материально-технического снабжения промышленности и сбыта готовой продукции принадлежит совнархозам;

в стране и в каждом экономическом районе необходимо создать единую транспортную сеть для обеспечения в непереносимых количествах всех потребителей района, независимо от ведомственной подчиненности предприятий и строек, находящихся на его территории;

снабженческо-сбытовой аппарат следует изобрести от параллелизма, дублирования, а также от лишней зыбкости; он не должен оттекать большого количества работников от непосредственного участия в сфере материального производства.

Созданы республикам, министерствам и ведомствам было поручено пересмотреть сеть органов снабжения и сбыта, установить в союзных и автономных республиках и краях единую сеть органов, снабжающих потребителей (независимо от их ведомственной подчиненности) материалами в непереносимых количествах, решить вопрос о подчиненности контор и баз, упорядочить и упростить систему этих органов и ликвидировать параллельно действующие снабженческо-сбытовые организации. Между тем в ряде республик, в частности в РСФСР, это поручение не выполнено.

Укрупнение совнархозов и проведение мероприятий, направленных на улучшение управления народным хозяйством, создания благоприятных предпосылок для организации в экономических районах единых межотраслевых баз (со складами на террито-

рии этих районов) по снабжению и сбыту промышленной продукции. Так, в Северо-Кавказском экономическом районе может быть создана межотраслевая база по снабжению хозяйства района черными и цветными металлами, а также по сбыту продукции, вырабатываемой предприятиями совнархоза. Эта база должна иметь склады в Ростовской области, Краснодарском и Ставропольском краях, Дагестанской, Кабардино-Балкарской, Северо-Осетинской и Чечено-Ингушской автономных республиках, входящих в Северо-Кавказский экономический район. В зависимости от объемов потребления и количества потребителей в областях и краях можно создать несколько складов.

На единые межотраслевые базы по снабжению и сбыту, по нашему мнению, целесообразно возложить снабжение предприятий, строек и других организаций, находящихся на территории экономического района (независимо от их ведомственной подчиненности), материально-техническими средствами в пределах фондов в непереносимых количествах, а также сбыт готовой продукции по номенклатуре промышленной продукции, закрепленной за базой и выпускаемой предприятиями экономического района. Для этого базам надо иметь в обязанности следующие функции:

учет и контроль (в пределах выделенных фондов) за непереносимыми поставками потребителям экономического района, а также за сбытом промышленной продукции в другие экономические районы; организация децентрализованных закупок и промышленной переработки по номенклатуре требуемых материалов и изделий; выделение на предприятиях и стройках клещиков и колликторов и их реализации; организация централизованной доставки материалов потребителям и пр.

Рациональность организации снабжения и сбыта по принципу единых территориальных межотраслевых баз подтверждается опытом «Росдашафетснабсбыта» в Всероссийского объединения «Сельхозтехника» при Совете Министров РСФСР. В автономных республиках, краях и областях только эти организации снабжают потребителей (независимо от их ведомственной подчиненности) нефтепродуктами, производимой автомобильного и сельскохозяйственного машиностроения. Они также снабжают торговлю автомобилями в частях к автомобилям, тракторам и сельскохозяйственным машинам.

Такая система снабжения и торговли позволяет определить действительную потребность областей в материалах и запасных частях, рационально организовать продвижение продукции к потребителям, устанавливать необходимые запасы у потребителей и на нефтебазах и складах, правильно маневрировать запасами, устранить встречи и нерациональные перевозки, что способствует ускорению продвижению материальных ресурсов в сфере обращения и их экономному расходованию. Кроме того, данная система снабжения дает возможность улавливать недостатки в распределении материальных ресурсов, которые зачастую допускаются плановыми органами, и своевременно их исправлять.

Единые межотраслевые базы по снабжению и сбыту на договорных началах должны обеспечивать материалами в непереносимых количествах и строительные организации, расположенные в этих экономических районах.

Возникает вопрос о подчиненности единых территориальных межотраслевых баз по снабжению и сбыту. На наш взгляд, они должны подчиняться совнархозам, которые представляют собой основную форму управления промышленностью и играют главную роль в экономическом развитии страны. Совнархозы занимают также ведущее место и в потреблении материально-технических средств.

Существует мнение, что межотраслевые базы следует подчинить республиканским снабженческо-сбытовым организациям. Мы считаем, что единые территориальные базы снабжения и сбыта должны находиться в ведении тех организаций, которые несут ответственность за выполнение планов производства и строительства. Эти базы нужны совнархозам для хранения материалов и маневрирования ими между предприятиями. Нельзя согласиться с тем, чтобы базы снабжения и сбыта были подчинены республиканским снабженческо-сбытовым организациям, так как производство и строительство за пределами не несут ответственности за проведение и строительство.

Совнархозы и территориальные строительные объединения могут оказать новым снабженческо-сбытовым организациям помощь в строительстве складского хозяйства, выделен для этого строительные материалы, оборудование, транспортные и деловые средства и помочь эти строительству в плане издрядных работ соответствующим

строительным организациям. Помощь будет оказана также в подборе и комплектовании снабженческо-сбытовых организаций квалифицированными кадрами.

Единые межотраслевые базы будут внимательно относиться к нуждам предприятий и строек и в известной степени нести ответственность за выполнение ими планов производства и строительства. Межотраслевые базы будут предвзвешивать повышенные требования к республиканским снабженческо-сбытовым организациям с точки зрения рационального прирешения потребителей к поставщикам, равномерности поставок материалов в соответствии с планами производства, строительства и спецификациями потребителей.

Организация единых межотраслевых баз позволит более рационально организовать продвижение средств производства по стране и экономическому району, лучше использовать железнодорожный, водный и автомобильный транспорт, приблизит предприятия, строек и организации к складам этих баз, повысит предприятиям-поставщикам транзитные нормы с учетом лучшего использования парка железнодорожных вагонов.

Новая система даст возможность успешно решать сложную проблему запасов, создать рациональные размеры складских запасов сырья, материалов, топлива в сфере производства и обращения, иметь на складах баз более широкий ассортимент материалов. Наконец, эта система вместе с устранением лишних звеньев в организации снабжения и сбыта позволит ликвидировать мелкие складские помещения и их обслуживающий персонал, что сократит издержки обращения и тем самым уменьшит содержание органов снабжения. Кроме того, предприятия будут заказывать, например, сорт или профиль металла в необходимых количествах, не подогая его под минимальную транзитную норму, что позволит дополнительно вывезти в оборот 1,5—2 миллиона тонн прката.

Чтобы иметь представление о возможном эффекте от упорядочения организации системы снабжения и сбыта страны, достаточно сказать, что по данным ЦСУ СССР за третий квартал 1962 года, уменьшение численности работников снабжения лишь на 1% высвободит 5378 человек. Снижение фонда зарплат работников снабженческо-сбытовых организаций на 1% позволит сэкономить 1426 тысяч рублей.

Организация в экономических районах единых нектраселов баз по снабжению и сбыту немелоча без создания крупного высокоампарнированного складского хозяйства. Для правильного размещения этих баз в экономических районах должны быть разработаны основные принципы, учитывающие особенности территориального размещения промышленности и других отраслей народного хозяйства в экономических районах; перспективу развития экономики этих районов; удовлетворение потребностей хозяйства экономических районов — путем максимального использования материальных ресурсов промышленного производства этих районов; транспортно-географическое расположение межотраслевых баз в оптимальные размеры складского хозяйства.

Большое значение для организации материально-технического снабжения народного хозяйства страны имеет правильный выбор форм продвижения средств производства от предприятий-поставщиков к предприятиям-потребителям. К сожалению, в практике снабжения наблюдаются неравномерные складские поставки, сопровождающиеся излишними перепадами товарно-материальных ценностей, например, со складов контор управлений снабжения и сбыта совхозов на склады контор снабжения отраслевых управлений этих же совхозов. Подобного рода перепады не вымываются необходимостью производственного потребления, а связаны главным образом с ведомственными интересами отраслевых управлений. При такой форме складских поставок увеличиваются издержки обращения и удлиняется путь прохождения товарно-материальных ценностей от поставщика к потребителю и усложняется организация материально-технического снабжения потребителей.

Другой фактор коренного улучшения организации материально-технического обеспечения народного хозяйства, а также сокращения объема работы органов снабжения и сбыта — всемерное развитие длительных и устойчивых связей между предприятиями-поставщиками и предприятиями-поставщиками. Это наиболее эффективная форма экономических связей между предприятиями.

Совершенствование форм управления промышленностью и строительством — важнейший фактор улучшения организации снабжения. С устранением недостатков в организации управления промышленностью

и строительством, которые подчас вызывают разбухание органов снабжения и ненужную напряженность в обеспечении предприятий и строек, создаются условия для более рациональной организации снабжения и сбыта.

Для обеспечения планов производства предприятий материально-техническими средствами необходимо предоставлять директорам заводов право оказывать (с условием возврата) другим предприятиям экономического района kota бы небольшую помощь материалами.

Укручение промышленными предприятиями и строек, создание производственных и строительных специализированных объединений, фирм, ликвидация мелких перепадных предприятий и строительных организаций, безусловно, будут способствовать сжатию и сокращению органов снабжения в промышленности и строительстве, ликвидации параллелизма и дублирования, в деятельности снабженческих организаций, сокращению издержек обращения и административно-управленческих расходов, концентрации материальных ресурсов и достижению большей равномерности ими.

Наряду с организационными вопросами необходимо совершенствовать планирование материально-технического снабжения, учитывая органическую связь между ними.

Основные пути совершенствования планирования материально-технического снабжения представляются нам таким образом. Баласы производства и потребления составляются по основной промышленной продукции, потребляемой и произвальной в районах. На их основе следует определять обеспеченность материально-техническими средствами взаимосвязанных отраслей промышленности. Эти баласы будут способствовать укреплению внутрирайонных производственных связей. В настоящее время они применяются главным образом в высших звеньях планирования. Целесообразно применить баласы производства и потребления при планировании в совхозах. Планы производства предприятий по кварталам необходимо устанавливать в строгом соответствии с имеющимися материальными ресурсами. Внебюджетные программы предприятий изменению осложняют планирование снабжения; важно добиться стабильности планов производства и строительства.

Надо установить порядок, при котором

дополнительно расширения об увеличении показателей планов производства и строительства должны содержать указание об источниках получения дополнительных материальных ресурсов. Следует ликвидировать анархия материалов без соответ-

ствующей увязки со спецификациями предприятий, अनुкарирование или уменьшение поставок материалов потребителям после выдачи последним нарядов-заказов на их получение, а также вылачу нарядов на нерезальных поставщиков.

Резервы экономии в складском снабжении народного хозяйства

А. Агре,

старший инженер ЦЭНИИ при Госплане РСФСР

Важным звеном в экономии затрат общественного труда является совершенствованные системы материально-технического снабжения народного хозяйства и особенно упорядочение складской формы снабжения, под которой понимается обеспечение предприятий, строек и других потребителей материальными ресурсами путем поставок со складов снабженческих и сбытовых организаций. Этот вид снабжения занимает существенное место в удовлетворении потребностей народного хозяйства в материальных ресурсах. Так, в 1961 году со складов снабженческих и сбытовых организаций было обеспечено 12—14% общей потребности совхозов. Поволька в материалах производственно-технического назначения. В ряде районов страны доля складского снабжения в обеспечении нужд промышленности и строительства еще выше. Особенно большую роль эта форма поставок играет в обеспечении небольших и мелких предприятий.

Основная задача органов складского снабжения — обеспечение потребителя материальными ресурсами в нетранзитных и немонтажных количествах. Из материальных резервов, находящихся на складах, снабженческо-сбытовые организации обеспечивают также внебюджетные нужды потребителей, маневрируют материальными ресурсами. По некоторым видам материалов она снабжает потребителей только со своих складов независимо от размеров заказов. Благодаря этому удается мобилизовать ресурсы и ликвидировать дефицит ряда материалов.

Выборочное изучение потребности машиностроительных заводов показало, что номенклатура материалов, необходимых им в количествах ниже транзитных и монтажных норм, в 1,5 и более раза превосходит потребность в номенклатуре, удовлетворяющей требованиям транзитных и монтажных норм.

Из-за несовершенства системы складского снабжения часть потребности в немонтажных и нетранзитных количествах не удовлетворяется снабженческими и сбытовыми организациями, особенно в ассортименте. Например, в 1961 году потребность предприятий и строек в совхозах Татарской АССР в складском снабжении черными металлами составляла 7800 сортов-размеров металлопроката в размерах ниже транзитных и заказных норм. Поставками со складов местной металлобазы Росгавчерметсбыта удовлетворяется только 12% этой потребности. Дополнительные поставки со складов контор Росгавчерметсбыта, расположенных в других областях, позволяли совхозу достичь удовлетворенности в нетранзитных количествах до 38%. Анализ потребности и заказов 1961 года ряда крупнейших предприятий Волгограда выявил, что 55—65% необходимого ассортимента металлопроката эти предприятия были не в состоянии заказать по действующим условиям организации поставок металлопродукции.

Не получая значительную часть ассортимента необходимых материалов, предприятия вынуждены заменять их, превышая при этом установленные нормы расхода. Сред-

ний перерасхода металлопроката по этой причине составил, например, в 1959 году на машиностроительных заводах Серпухова и Подольска 1% израсходованного металлопроката. Большие затраты требуются на дополнительное подготовку материалов к производственному потреблению измененных изделий. Так, только за первое полугодие 1961 года на волгодарском заводе имени Петрова по горячекатаному прокату они составили 122 тысячи рублей, на волгодарском заводе «Баррикады» по крупносортовой металлопродукции — 117 тысяч рублей. Это резко снижает себестоимость продукции. Кроме того, дополнительная предварительная подготовка материалов к производству отакает большое количество рабочей силы и оборудования из объема основной производственной программы.

Улучшение обеспечения потребности народного хозяйства вообще и ассортимента потребности в частности во многом зависит от упорядочения системы складского снабжения. Складские поставки связаны с дополнительными погрузочно-разгрузочными работами и перевалками материалов на складах снабженческо-сбытовых организаций в отличие от транзитной формы снабжения. Поэтому складское снабжение требует больших издержек обращения, чем транзитное. Но в ряде случаев складское снабжение выгодно транзитному, так как сокращает расходы совокупных народнохозяйственных затрат, включая с момента отгрузки материала заводом-изготовителем и в конце заключительной стадии производства его к производственному потреблению, предусмотренному основным технологическим процессом.

Решающее значение здесь принадлежит планированию объема и ассортимента складской потребности. Для каждого отдельного предприятия последняя представляет собой суммарную складскую потребность из отдельных наименований материалов и изделий. Основным критерием при планировании на предприятиях поставки какого-либо материала со складов снабженческо-сбытовых организаций служит соответствие потребности планового периода в данном материале транзитной или монтажной форме заказа. Одно из этого фактора явно недостаточное. Ю. И. Колодзисов рекомендует при выборе формы поставки какого-либо материала стремиться к минимуму суммарных народнохозяйственных за-

трат на перемещение его от места производства до места потребления¹.

Л. Осипов предлагает, кроме того, учитывать потери, связанные с хранением и проложением материалов у потребителя в виде производственных запасов². Мы полагаем, что при выборе способа снабжения необходимо учитывать и расходы по возмощению материала к основному процессу производственного потребления. Под этими расходами подразумеваются все виды затрат, связанных с заменой одного материала другим. Рост третьего вида затрат может опускаться уменьшением затрат переезда. Поэтому при определении формы материально-технического обеспечения предприятия должно учитывать экономическую целесообразность замены одних материалов другими и укрупнять заказы для максимального снижения размеров сумм трех названных видов затрат. Замена одного материала другим не всегда целесообразна; в значительной мере она связана с динамикой объема его потребления. Следовательно, унификация ассортимента заказа зависит от масштабов производства и потребления как заказа отдельным предприятием.

Предприятие, распределяя свою потребность в отдельных материалах по формам снабжения с учетом отмеченных выше факторов, представляет заказ на складское снабжение в обслуживающую его снабженческо-сбытовую организацию. Но не всякая заявленная потребность может быть удовлетворена данной снабженческо-сбытовой организацией, так как ее заказы промышленности регулируются теми же границными и монтажными нормами, как и заказы предприятий. Соответствие свободной потребности по отдельным видам материалов этим нормам зависит от степени повторности данного материала в звеньях различных потребителей и объемов их заказов. Естественно, чем шире круг последних, тем больше, при прочих равных условиях, возможность у снабженческо-сбытовой организации дать наиболее полное удовлетворение ассортимента потребности прикреплённых к ней организаций. Но количество потребителей, которых можно прикрепить к снабженческо-сбытовой организации, ограничивается вместимостью системы ор-

ганизации материально-технического снабжения народного хозяйства. К этой области хозяйственной деятельности в первую очередь относится высказывание товарища Н. С. Хрущева на совещании (1962 год) Плenumе ЦК КПСС о том, что мы как колхоз хозяйственного строительства, только или не только, нагородили в ряде случаев также ведомственные и местные барьеры, которые ограничивают возможности нашего развития.

По данным единовременной переписи по состоянию на 1 октября 1962 года, на территории только Российской Федерации находилось около 10 тысяч снабженческо-сбытовых организаций. В отдельных районах и даже пунктах страны имеются снабженческо-сбытовые организации, принадлежащие 70 различным ведомствам. Параллельное существование таких организаций, подчиненных различным ведомствам, и укрупнительный характер их деятельности определяют большие масштабы складского оборота каждой из них. Среди снабженческо-сбытовых организаций, например районов Поволжья, значительное количество составляют карьерные, со складским оборотом, не превышающим миллиона рублей в год.

Небольшие размеры складского товарооборота лишают возможность снабженческие организации заказывать промышленности широкий круг ассортимента материалов и маневрировать ресурсами в необходимых масштабах, что отрицательно сказывается на снабжении потребителей.

В настоящее время в районах складское снабжение обеспечивают материалы распылено по многочисленным организациям. Так, по неполным данным, в 1961 году продукция химической промышленности входила в состав складского товарооборота 23 снабженческо-сбытовых организаций Куйбышев. Складский товарооборот одной снабженческо-сбытовой организации в среднем составил около 1 миллиона рублей. Средний складской товарооборот снабженческой организации без учета местной котлы Ростлавакмасбыта составил 670 тысяч рублей. По состоянию на 1 января 1962 года, на складах этих организаций находилось на 1709 тысяч рублей продукции химической промышленности, или в среднем на одну организацию около 74 тысяч рублей, а без учета складов котлы Ростлавакмасбыта — 55 тысяч рублей.

Распыление складского снабжения в ресурсы химической продукции в одном городе по большому числу снабженческо-сбытовых организаций, деятельность которых разделена ведомственными барьерами, приводит к снижению мобильности запасов. Отдельная снабженческо-сбытовая организация из-за ограниченности ресурсов в большинстве случаев не в состоянии самостоятельно удовлетворить запросы потребителей. Поэтому последние вынуждены получать одноименную продукцию не от одной, а от двух и более снабженческо-сбытовых организаций. Источниками складского снабжения для предприятий и строков являются сбытовые организации (как местные, так и других районов), центральные котлы управления материально-технического снабжения и сбыта (УМТСЦ), центральные и местные снабженческие организации своего отраслевого управления (там, где они имеются).

Множественность источников складского снабжения вызывает дробление партий поставок и получения материалов, снижает ответственность снабженческо-сбытовых организаций за качественное и оперативное снабжение потребителей, затрудняет своевременную отгрузку товаров потребителями и транспортировку грузов, усложняет приемку грузов потребителем, ухудшает хозяйственные связи поставщиков и потребителей и т. п.

Чтобы сократить количество снабженческо-сбытовых организаций и централизовать складское снабжение на местах, необходимо на базе глубокого изучения текущей и перспективной потребности хозяйства районов в материальных ресурсах создать единую сеть снабженческо-сбытовых организаций. Материальной основой для этого является потребление многих видов ресурсов одновременно рядом потребителей, а также сосредоточение в одном географическом районе предприятий и строков различных отраслей народного хозяйства. Созданные организации должны полностью обеспечивать в своем районе деятельность складское снабжение всех потребителей, независимо от их ведомственной принадлежности.

При единых снабженческо-сбытовых организациях на местах можно будет ликвидировать распыленность материальных ресурсов и складского снабжения. Создание единой сети снабженческо-сбытовых организаций экономически целесообразно и по-

¹ Ю. И. Колодзисов, Планирование материально-технического снабжения народного хозяйства СССР, М., Госпланиздат, 1961, стр. 72.

² «Финансы СССР» № 2, 1962 г., стр. 45.

волит изменить соотношение в распределении запасов материальных ценностей, находящихся на складах товароразовых сетей и из складов потребителей, в сторону увеличения доли первых за счет соответствующего сокращения доли последних. В результате такого перемещения общая масса складских запасов в народном хозяйстве сократится и откроются возможности широкого маневрирования ими. При дефицитности некоторых материалов это имеет исключительное значение как дополнительный резерв обеспечения беспрерывного хода производства, что подтверждается опытом Московского городского совнархоза по снабжению газомаями трубами своих предприятий, на которых запас их в днях с 1969 по 1961 год сократился почти в 3,7 раза.

Улучшению снабжения будет также способствовать укрепление и расширение сети снабженческо-сбытовых органов, специализированных по отдельным видам промышленной продукции. Степень специализации снабженческо-сбытовых организаций должна определяться для каждого района в отдельности, в первую очередь она обуславливается номенклатурой потребляемых в данном районе сырья, материалов, комплектующих изделий и т. п. и соответственно изменяется в зависимости от уровня развития производственных сил в районе. В специализации снабженческо-сбытовых организаций — большой резерв народнохозяйственной экономики.

Ущерб народному хозяйству наносят поставки материалов со складов одних на склады других снабженческо-сбытовых организаций. В Куйбышевской конторе Роставхимснаббита 54% всей суммы отпущенных в 1961 году со своих складов материалов было поставлено на склады других снабженческих организаций. Снабженческими организациями Куйбышевской области в том же году было получено со складов других подобных организаций 26,2% заезженных на свои склады химических материалов и резинотехнических изделий; и в то же время они поставили на склады других снабженческо-сбытовых организаций 24,7% реализованных материалов. Такая же картина наблюдается и по другим видам материальных ценностей. Общий объем повторных перепаков грузов в Куйбышевской области в 1961 году превысил 65 миллионов рублей. Повторные перепаки грузов со складов одних на склады других снабженческо-сбытовых органи-

заций увеличивают срок пребывания материальных ресурсов в сфере обращения и снижают эффективность их использования.

Повторные перепаки увеличивают также издержки обращения снабженческо-сбытовых организаций в связи с дополнительными затратами на погрузочно-разгрузочные работы, транспортировку грузов и другие операции. Кроме того, издержки обращения возрастают в результате уплаты складских налогов при получении товаров со складов других снабженческо-сбытовых организаций. По неполным данным, доля этих налогов в общих издержках обращения данной группы организаций Куйбышевской области составила в 1961 году свыше 9%. Доля налогов, уплаченных поставщикам, в общих издержках обращения отдельных организаций связана с объемом материалов, которые получены со складов других снабженческо-сбытовых органов. Практика показывает, что этот показатель растет по мере сокращения круга потребителей, обслуживаемых той или иной снабженческо-сбытовой организацией и соответствующего уменьшения ее складского товароборота. Так, если в конторах УМТСиС Куйбышевского совнархоза в 1961 году он составлял 63%, то в тресте «Техсвибфлот» и конторе материально-технического снабжения Транспортного управления того же совнархоза соответственно 21,2 и 72%.

Следует сократить повторные перепаки грузов в системе снабженческо-сбытовых организаций. Этому будет способствовать создание единой сети снабженческо-сбытовых организаций путем централизации складского снабжения в районах. При этих условиях увеличится размер складского товароборота в снабженческо-сбытовой организации и сократится номенклатура материалов, по которым после сведения заявок потребителей района обслуживались объемы совокупного заказа не достигнут размеров транзитных и монтажных норм. Следует также тщательно оценивать по каждому такому материалу возможность и целесообразность замены его другим материалом или же снабженческо-сбытовая организация должна совместно с соседними снабженческо-сбытовыми организациями предавать промышленности заказы с поставкой данных материалов на складе одной из этих организаций. Последняя по возможности переправит эту продукцию непосредственно к потребителю, а если это невозможно, то — на склады соответствующей снабженческо-

сбытовой организации. Расчеты показывают, что осуществление указанных мероприятий позволит в несколько раз сократить объемы повторных перепаков.

Слабость материально-технической базы снабженческо-сбытовых организаций, то есть их складского хозяйства, вызывает потери материальных ценностей, требует больших затрат труда и уменьшает себестоимость складских операций. Имеющиеся складские мощности не соответствуют размерам складского товароборота. Недостаток складских площадей приводит к применению проектной мощности баз в складах. Во многих снабженческих и сбытовых организациях большое количество ценных грузов хранится под открытым небом, климатические и качественные потери материальных ценностей при этом неизбежны. Из-за отсутствия у производственных сельскохозяйственных управлений необходимых складских помещений и транспортных средств ежегодные потери материальных удобрений составили около четверти их годового выпуска.

Техническое состояние складского хозяйства снабженческих и сбытовых организаций находится на низком уровне. В большинстве этих организаций основным типом складского здания является деревенные строения, как правило, давно построенные и пришедшие в ветхое состояние. Зачастую под склады используются подвальные и чердачные помещения жилых домов и т. д.

Существенным недостатком складов являются их ограниченные размеры. Так, в 128 организациях Поволжья по состоянию на 1 января 1962 года было свыше 570 отдельных закрытых складских строений. Средний размер одного закрытого склада составил 480 квадратных метров. Механизировать погрузочно-разгрузочные работы в подобных помещениях невозможно. По степени механизации трудоемких процессов и переработки грузов снабженческо-сбытовые организации отстают от промышленных предприятий и транспорта. Так, наиболее производительным видом подъёмно-транспортного оборудования на складских работах являются автопогрузчики, а ими снабженческо-сбытовые организации Куйбышевской области в 1961 году были оснащены в 3 раза хуже, чем заводами сельскохозяйственного машиностроения.

Несмотря на то, что состояние складского

хозяйства в снабженческо-сбытовых организациях не удовлетворяет требованиям народного хозяйства и не обеспечивает нормальных условий снабжения потребителей, его развитие со стороны плановых и хозяйственных органов уделяется недостаточное внимание. Капиталовложения в реконструкцию, строительство и освоение складского хозяйства снабженческо-сбытовых организаций выделяются в мизерных размерах, но и они осваиваются неполностью. Совнархозом РСФСР запланировано на эти нужды в текущем году менее половины предусмотренных планом 1962 года. Большим недостатком в использовании капиталовложений на эти цели является их распыленность по многочисленным объектам. Строятся небольшие склады и быки, к тому же строительство, как правило, загибается на несколько лет.

Все это приводит к тому, что производительность труда в снабженческо-сбытовых организациях крайне низка. В качестве примера можно привести данные за 1961 год о фактической нагрузке годового складского товароборота на одного работника негустражируемого персонала в снабженческо-сбытовых организациях Куйбышевской области. В конторах Управления снабжения и сбыта совнархоза нагрузка в среднем составила 154 тысячи рублей, в конторах треста «Куйбышевснаббифлот» — 85 тысяч рублей, в снабженческих органах министерств и ведомств — 149 тысяч рублей, в областном объединении «Орессельхозтехника» — 70 тысяч рублей, в организациях розгоснабсбытов республиканского совнархоза — 309 тысяч рублей. Составление данного показателя по различным организациям, дополненное анализом ассортимента материалов в складском товаробороте, показывает, что в специализированных и крупных организациях он выше, чем в универсальных и небольших по складскому товаробороту.

Централизация складского снабжения открывает широкие возможности для освоения размеров капитальных вложений в строительство и развитие материально-технической базы снабженческо-сбытовых организаций на основе глубокого изучения текущей и перспективной потребности районов в складских поставках материальных ресурсов. При этом на местах следует предусмотреть некоторый резерв наличных мощностей складского хозяйства снабженческо-сбытовых организаций для обеспече-

ния возможного увеличения объемов складских площадей.

При определении размеров складских площадей и потребных капитальных вложений подлежит учету максимально возможное и целесообразное использование пригодных для эксплуатации наличных складских площадей. Развитие складского хозяйства должно пойти в направлении строительства совершенных и прогрессивных типов складов, что обеспечит возможность повышения коэффициента их использования, улучшить условия хранения и производство необходимых складских операций. Основным техническим направлением станет строительство крупных механизированных складов, специализированных по видам хранимых грузов.

Капиталовложения в строительство и реконструкцию складского хозяйства в условиях единой сети снабженческо-бытовых организаций характеризуются по сравнению с капиталовложениями в другие отрасли народного хозяйства более быстрой окупаемостью. Расчеты показали, что эти расходы окупаются в течение трех-четырех лет. Упорядочение сети снабженческо-бытовых организаций и развитие складского хозяйства экономически оправдано. Проведен-

ные в Центральном научно-исследовательском экономическом институте при Госплане РСФСР расчеты показали, например, что в районе Поволжья создание единой сети снабженческо-бытовых организаций позволит ликвидировать больше половины функционирующих организаций. При этом высвободится не менее 15% занятых в них работников, следует к минимуму размеры повторных перевалов материалов и значительно снизятся издержки обращения. Только за счет сокращения повторных перевалов и фонда заработной платы можно уменьшить удельные надерки обращения в расчете на 1 тысячу рублей складского товароборота на 16,9%, или примерно на 10 миллионов рублей в год.

Указанное снижение удельных издержек обращения, а также упорядочение размеров прибыли, получаемой снабженческо-бытовыми организациями и достигавшей сейчас 150—200%, позволят соответственно снизить и наценки, взимаемые с потребителей при поставках им продукции. В результате складское снабжение станет более эффективным, а народное хозяйство получит дополнительный источник — жюковин — материальных и трудовых ресурсов.

Улучшить производство и сбыт запасных частей

Г. Шифрин,
старший научный сотрудник ЭНИМС
К. Игнатенко,
главный инженер протста
С. Сирота,
старший инженер

Государственный Комитет по машиностроению при Госплане СССР поручил Экспериментально-научно-исследовательскому институту металлорежущих станков (ЭНИМС) проверить и согласовать с госпланами союзных республик номенклатуру выпускаемых запасных частей и их стоимость для включения в новый прейскурант. К этой работе были привлечены представители более 30 заводов и работники ЭНИМС, которые уточнили номенклатуру запасных частей для более полного удовлетворения нужд народного хозяйства.

По данным переписи металлорежущего оборудования на 1 апреля 1962 года, в от-

расля народного хозяйства страны использовалось 2122 тысячи единиц металлорежущих станков, из них в промышленности — 1714 тысяч, или 71%, в том числе в машиностроении — 1100 тысяч.

Эффективное использование металлорежущего оборудования во многом зависит от организации производства и снабжения народного хозяйства запасными частями.

В 1962 году запасные части и узлы к металлорежущим станкам производились только на 60 специализированных заводах. Доля их в стоимости продукции станкостроения составила всего 1%, что не обеспечивает нормальные условия эксплуатации

действующего парка машин и удорожает стоимость капитального и текущего ремонта, так как запасные части приходится изготавливать в ремонтных цехах предприятий, эксплуатирующих это оборудование.

Ремонтные службы многих предприятий представляют собою полустарое производство, где одновременно изготавливается не больше двух-пяти деталей. Качество и долговечность этих запасных частей и узлов ниже, чем выпускаемых машиностроительными заводами, а себестоимость — в 5—10 раз выше.

В ряде капиталистических стран, в частности в США, доля выпуска запасных частей и узлов в стоимости продукции станкостроения увеличивается. Так, в 1964 году она составила 10%, а в 1958 году — 18%. В ФРГ производство запасных частей и узлов к металлорежущим станкам в 1960 году равнялось 11% стоимости этого оборудования.

В СССР, к сожалению, выпуск запасных частей к металлорежущим станкам в 1959—1962 году снизился, о чем свидетельствуют данные таблиц 1.

Таблица 1

Годы	В тыс. руб.	В %
1960	3881	100,0
1961	3516	90,5
1961	3449	89,0
1962	2246	58,0

Из приведенных данных следует, что производство запасных частей по Советскому Союзу в 1962 году по сравнению с 1959 годом снизилось почти в 2 раза при росте товарной продукции на специализированных заводах в 1959—1962 годах на 43%. Как отдельные заводы удовлетворяют потребности запасных частями, видно на примере московского завода «Красный пролетарий». В 1962 году по сравнению с 1961 годом выпуск товарных станков на нем вырос на 6%, а поставка потребителям комплектов запасных частей снизилась с 3200 до 1900, то есть на 41%. А по плану за год должна быть изготовлена в 1961 году партия деталей, стоимостью комплектов запасных частей. По отчетным данным завода «Красный пролетарий» доля производства запасных частей в стоимости станочной продукции была следующая (см. таблицу 2).

Таблица 2

Годы	Доля запасных частей в стоимости станочной продукции (в %)
1959	0,5
1960	0,9
1961	0,7
1962	0,4

Основная причина снижения выпуска запасных частей в том, что производственные отделы станкостроительных заводов, как правило, концентрируют свое внимание на выпуске товарной продукции по основной номенклатуре, в которую запасные части не входят.

В последние дни месяца на станкозаводах выпускается 60 и более процентов месячной программы. А потому механические цехи едва успевают дать необходимый комплект деталей для комплектации станков и зачастую не выполняют заказов на запасные части. К тому же количество наименований деталей, входящих в комплект запасных частей, не обеспечивает нужд потребителей. Так, например, для капитального и текущего ремонта станка ИК62 требуется 197 наименований мелких и быстроразмещающихся деталей. Комплект запасных частей, поставляемый заводом «Красный пролетарий», содержит 93 наименования, то есть 32% потребности.

На снижение выпуска запасных частей оказывает влияние также практика планирования «Союзлашмашем» производства и распределения запасных частей в денежном выражении, без учета номенклатуры и количества необходимых потребителям запасных частей, тем более что выполнение плана производства запасных частей контролируется слабо.

Выполнение плана производства запасных частей на специализированных заводах Советского Союза характеризуется данными таблицы 3.

Таблица 3
(в тыс. руб.)

1961 г.		1962 г.		1962 г. план		Выполнение плана по стоимости выпускаемых станочных частей (в %)	
план	факт	план	факт	1961 г.	1962 г.		
5020	3449	3495	2246	3463	68,7	64,2	

Несмотря на снижение плана производства запасных частей в 1962 году до уровня 1961 года, он не был выполнен. Такие планы не ориентируют заводы на лучшее использование имеющихся у них возможностей по увеличению выпуска запасных частей, утрачивают seine мобилизующее значение. Действующая система сбыта не способствует улучшению ремонтного дела. Поставка запасных частей производится комплектами, что приводит к омертвлению средств у потребителей. Заводы же изготовители настаивают на поставке комплектами, так как, по их мнению, поставка ростом не способствует выполнению их планов.

Для улучшения производства и снабжения народного хозяйства запасными частями ЭНИМС совместно с госпланами союзных республик и заводами провела номенклатуру запасных частей к станкам всех моделей, как изготовляемым, так и снятым с производства. Эти результаты характеризуются данными таблицы 4.

Госпланы союзных республик приняли рекомендованную институтом номенклатуру запасных частей по 67 заводам для 335 моделей станков с 6700 наименованиями запасных частей. Охват номенклатуры запасных частей по сравнению с действующим префрейкритом увеличился по заводам — на 31%; по моделям — на 20% и по запасным деталям — на 17%.

Прованализировав материалы, представленные Госпланом РСФСР, институт предлагает расширить номенклатуру запасных

Таблица 4

Показатели	Количество префрейкритов	Количество моделей	Количество наименований запасных частей	
			на один модель	на все модели
По префрейкриту № 27-04	51	204	28	5710
По материалам, согласованным с госпланами республик	67	335	20	6700

частей по 38 моделям станков, используемых на промышленных предприятиях, а также исключить из проекта префрейкрита 13 моделей станков, снятых с производства. Кроме того, госпланам союзных республик рекомендовано включить в префрейкрит дополнительный перечень деталей по 65 моделям станков серийных выпусков. Институт согласовал проектируемые материалы республиками оптовые цены, имея в виду единство цен на аналогичные запасные части и правильное соотношение их со стоимостью металлообрабатывающих станков.

Структура проектируемой себестоимости запасных частей по составляющим ее элементам, рентабельность и доля вбора запасных частей в стоимости машины представлены в таблице 5.

Таблица 5

(в %)

Соблазе республики	Материал	Заработная плата	Накладные расходы	Среднестатистические данные				Доля стоимости вбора запасных частей в стоимости машины	
				накладные расходы		рентабельность			
				на зап. части	на стан. кн	на зап. части	на стан. кн		
Украинская	29,3	17,9	52,8	100	277	243	+5,4	+9,8	1,9
Литовская	15,2	20,7	64,1	100	245	220	+2,8	+9,9	2,5
Грузинская	22,7	14,1	63,2	100	432	364	+4,5	+4,5	1,0
Армянская	27,0	20,6	52,4	100	254	200	+10,5	+1,5	2,8
Белорусская	25,9	16,9	57,2	100	311	251	+14,2	+6,1	1,6

Из этих данных следует, что доля затрат по отдельным элементам, составляющим себестоимость запасных частей на заводах различных республик, неодинакова. Различен и размер накладных расходов и накоп-

лений. Анализ материалов показал, что в одних случаях госпланы республик завышали накладные расходы и рентабельность запасных частей по сравнению со станками, в других — занижали их.

Институт рекомендовал госпланам союзных республик пересчитать стоимость запасных частей в соответствии с накладными расходами и рентабельностью, принятыми по станкам.

Незначительная доля стоимости запасных частей в стоимости станка подвигает к сделанию раннее выводы о недостаточном олате номенклатуры запасных частей. Координация цен на запасные части по однородным моделям станков, выпускаемых в разных республиках, производится с учетом многих факторов. Решения из них — более выпуска, трудоёмкости и уровня затрат по сравнимым элементам, составляющим нормативную себестоимость. К сожалению, корректировка цен на запасные части по аналогичным моделям станков, выпускаемых в разных республиках, носит эпизодический характер. Это происходит потому, что совариансы, утверждая их на запасные части, не согласовывают их с действующими ценами, в результате чего временные цены, как правило, не складывают с ними. Принцип единства цен на одинаковые запасные части нарушается.

Чтобы избежать этого, а также избежать заводов от трудоёмкой работы по составлению сметных калькуляций на запасные части, на наш взгляд, следовало бы разработать нормативы стоимости обработки и на их основании установить единые оптовые цены на одинаковые запасные части.

Проект префрейкрита оптовых цен на запасные части с металлообрабатывающими станками может быть положен в основу нового префрейкрита, который обеспечит снижение затрат на капитальный и текущий ремонт так называемой «стоимости» запасных частей на 220 тысяч рублей в год (разность между действующими и проектируемыми ценами на запасные части за планируемый объем их выпуска в 1963 году).

Для упорядочения производства и распределения запасных частей в металлообрабатывающих станках требуется провести комплекс организационных, технических и экономических мероприятий. К первоочередным мероприятиям следует отнести установление порядка, при котором план производства запасных частей должен быть несбыточным законом, как и план основного производства. Нужно отменить поставку запасных частей комплектами, предоставив право потребителям в течение пяти-шести

лет получать от поставщиков необходимые им запасные части.

Сбыт запасных частей следует осуществлять на основе прямых связей потребителей с производителями, что будет способствовать расширению самостоятельности предприятий, повышению и укреплению роли хозяйственных договоров, улучшению ремонтного дела.

Перестройку организации ремонтного производства следует начать с централизованного изготовления запасных частей и узлов. Только при их достаточном количестве можно широко применять переломные методы ремонта, повышать производительность труда и снижать стоимость ремонтных работ. Централизация и специализация производства запасных частей и узлов для ремонта металлообрабатывающих станков должна опережать централизацию и специализацию ремонтных работ. Основной же задачей специализированных станкозаводов в ближайшем десятилетии продолжает оставаться увеличение выпуска станков.

Поэтому на станкозаводах целесообразно расширить номенклатуру и увеличить объем изготавливаемых запасных частей, главным образом для выпускаемых станков и станков высокой точности.

Ремонтно-механические цехи крупных машиностроительных заводов целесообразно специализировать на производстве запасных частей и узлов для наиболее распространенных моделей станков и на изготовлении сложных, трудоёмких и выстроивающихся запасных частей.

Для снижения потребности народного хозяйства в запасных частях необходимо и в широких масштабах организовать восстановление изношенных деталей путем их упрочнения. Необходимо также улучшить уход за оборудованием и строго соблюдать правила планово-предупредительного ремонта оборудования, не допуская его преждевременного износа.

Не менее важно точно определять потребность в запасных частях, разработать научно обоснованные нормативы их производства и потребления и повысить их надежность.

Осуществление этих мероприятий будет способствовать повышению уровня планирования, организации производства и сбыта запасных частей.



Внутрихозяйственный расчет и дополнительная оплата труда в колхозах

А. Емельянов,

старший преподаватель кафедры политэкономии
естественных факультетов МГУ

Решающий фактор быстрого развития колхозной экономики — ускорение материальной заинтересованности всех колхозников в рачительном ведении общественного хозяйства. Даже самый глубокий анализ внутренних резервов, заложённых в материально-технических факторах производства, выявляет лишь возможности развития хозяйства, которые не реализуются сами собой. Использование резервов зависит от всех колхозников, чьим трудом создается продукция. Еще К. Маркс подчеркивал, что как бы совершенны ни были средства производства, все равно, платят сами по себе, они представляют груды мертвого тел. Живой труд должен прератить их из потенциальных в действительные потребительные стоимости. Не случайно в колхозах все большее значение приобретает внедрение внутрихозяйственного расчета и дополнительной оплаты труда, позволяющих материальную заинтересованность колхозников в увеличении производства дешевой продукции.

В связи с этим следует отметить, что внутрихозяйственный расчет и дополнительная оплата часто рассматриваются изолированно друг от друга, как не связанные между собой понятия. Между тем по существу речь идет об одной и той же проблеме. Дополнительная оплата труда, как известно, направлена на то, чтобы более тесно увязать оплату труда отдельных колхозников с качеством их работы, прежде всего с количеством произведенной продук-

ции и ее себестоимостью. Этой же цели служат и внедрение внутрихозяйственного расчета. Ведь качество труда отдельных колхозников выражается в производственных показателях той бригады или звена, в которой они трудятся, поэтому доведение до отдельных участков плановых заданий и оценка их выполнения — необходимое условие применения дополнительной оплаты. А это как раз и есть практическое внедрение внутрихозяйственного расчета.

Перевод бригад на хозрасчет же означает, что они становятся совершенно обособленными единицами, отвечающими не только за производство, но и за реализацию продукции, что они сами вступают в отношения с другими предприятиями, организациями и лицами. По-прежнему все первоначально выше вопросы решает только колхоз в целом, это — проблемы общеколхозного хозрасчета.

Внедрение внутриколхозного хозрасчета означает, что отныне конечные результаты производства учитываются обособленно по каждому производственному участку и в соответствии с этими результатами осуществляется материальная стимуляция колхозников. Другими словами, внедрение внутрихозяйственного расчета служит организационной формой практической разработки и применения дополнительной оплаты труда.

Внедрение внутрихозяйственного расчета в колхозах имеет гораздо большее значение, чем на государственных промышлен-

ных предприятиях. Это объясняется спецификой сельскохозяйственного производства, которая обуславливает существенные особенности распределения по труду, порождая ряд сложных форм по установлению непосредственной связи между оплатой и количеством и качеством затраченного колхозниками труда.

В промышленности продукция поступает регулярно, результаты труда каждого работника выносятся систематически. Поэтому уже в самой системе заработной платы можно учесть не только количество труда, но и его качество. Иное положение в сельском хозяйстве, особенно в растениеводстве, где труд затрачивается в течение всего года, а продукция поступает периодически или лишь в конце года. Здесь нет возможности через оплату труда регулярно и полностью учитывать качество труда работников. Правда, оплата, систематически начисляемая в течение года по принятым расценкам, уже в определенной мере учитывает не только количество, но и качество труда, так как выполнение дневной нормы выработки на работах, требующих высокой квалификации, оплачивается по-разному (за трудовая или в женской форме). К тому же на одной и той же работе оплата труда производится в соответствии с объемом выполненной работы. Тем не менее это — лишь приближенный учет качества труда. Одну и ту же работу можно выполнять на разном уровне. Выше, ниже даже при самом строгом контроле, трудно заметить различия в качестве работ, за которые начисляется равная оплата. Однако эти различия существуют, и они отражаются в объеме произведенной продукции и затратах на ее производство. В конечном счете качество труда выливается наиболее полно лишь при получении продукции, что и порождает необходимость дополнительной оплаты. Последняя начисляется не просто за объем выполненных работ, а за результаты производства, за качество труда. Таким образом, если при обоснованном построении систем оплаты дополнительная оплата будет занимать существенную долю во всем фонде оплаты, такую тенденцию нельзя считать нездоровой.

Дополнительная оплата труда объективно привнес более тесно увязывает оплату с конкретными качественными показателями работы, поэтому по своей экономической природе и источнику она не отличается от той части оплаты, которая предварительно

выплачивается за выполнение отдельных работ. По существу это такая же основная оплата труда в соответствии с его количеством и качеством, как и оплата в промышленности, регулярно начисляемая по принятым расценкам за выход продукции.

Подобная форма оплаты называется дополнительной лишь потому, что она начисляется периодически или в конце года дополнительно к уже учтенной в течение года основной оплате. Источником обеих частей оплаты служит созданный трудом колхозников необходимый продукт. Место дополнительной оплаты, ее соотношение с основной неодинаково в растениеводстве и животноводстве. Так как в ряде отраслей животноводства продукция поступает регулярно, то при систематическом начислении оплаты в течение года можно более полно учитывать результаты труда. Оплата, начисляемая за выход продукции и ее себестоимость, занимает в животноводстве все большее долю во всем фонде оплаты. На примере животноводства видно, как дополнительная оплата перерастает в основную. Это лишний раз показывает необоснованность мнения тех экономистов, которые считают, что в колхозах дополнительная оплата не должна занимать существенной доли во всем фонде оплаты. Такая точка зрения обосновывается на неверном понимании экономической природы дополнительной оплаты, ее места в сельскохозяйственном производстве.

* * *

Вопросам внедрения внутрихозяйственного расчета и дополнительной оплаты в колхозах уделяется большое внимание. Трудно найти сейчас область и район, где не предпринялись бы попытки перевести бригады и фермы на хозрасчет. Тем не менее в стране можно насчитать лишь единицы колхозов, где фермы и бригады по-настоящему работают на хозрасчете, а в большинстве колхозов внедрение внутрихозяйственного расчета не дает должного экономического эффекта и лишь дискредитирует столь важное мероприятие. Это объясняется, на наш взгляд, тем, что внутриколхозный хозрасчет зачастую внедряется формально, без знания связанных с ним проблем и поэтому сводится к составлению слабо обоснованных и мало понятных таблиц, называемых хозрасчетными заданиями, о которых вспоминают лишь в конце года.

В экономической литературе, как правило, описываются лишь конкретные формы

применения хозрасчета в том или ином хозяйстве. Какие проблемы встают на практике при введении внутрихозяйственного расчета, как надо подходить к решению той или иной проблемы, почему именно так решаются тот или иной вопрос в данном хозяйстве, — ответ на эти и другие вопросы трудно найти в экономической литературе. Поэтому практические работники, знакомые по литературным источникам с опытом введения хозрасчета в отдельных хозяйствах, обычно слепо заимствуют, копируют те или иные формы, не вникая в суть дела и не учитывая специфику своего хозяйства.

Введение внутрихозяйственного расчета позволяет поставить оплату колхозников в более тесную зависимость от количества и качества затрачиваемого ими труда, обеспечивает более последовательное соблюдение принципа равной оплаты за равный труд во внутриколхозных отношениях.

Главная проблема перекоза бригад в ферме хозрасчет состоит в том, чтобы в конкретных условиях каждого колхоза объективно отразить качество работы отдельных участков.

На первый взгляд эта проблема может показаться простой, но именно с ней связаны основные трудности и неудачи практического применения внутрихозяйственного расчета. Конечно, не следует считать, что конкретные формы использования внутриколхозного хозрасчета во всех хозяйствах должны быть одинаковыми, однако существуют общие проблемы, творческий учет которых безусловно необходим во всех хозяйствах. Неудачные попытки введения хозрасчета во многих колхозах объясняются главным образом незнанием и неумением правильно применять его общие принципы.

Каковы же общие проблемы внутрихозяйственного расчета в колхозах? Прежде всего следует решить вопрос, в каких случаях работники хозрасчетных участков заслуживают материального поощрения, какие показатели наиболее полно отражают количество и качество их труда.

В отдельных хозяйствах (например, в колхозах имени Ленина и «Светлый путь» Смоленской области) при оценке работы бригад учитывается только количество произведенной продукции, а ее себестоимость не отражается на оплате труда. Такая практика порождает стремление перенести план выхода продукции любой ценой,

даже путем большого перерасхода материальных средств и труда. Если какая-либо бригада не выполнила план производства продукции, но значительно снизила ее себестоимость и сэкономила колхозу много средств, то оплата труда по этой бригаде должна снижаться с учетом недоиспользования плана выхода продукции. А тот факт, что бригада дала колхозу большую экономию в результате снижения себестоимости, не отражается на оплате труда. Такой порок введения внутриколхозного хозрасчета не способствует осуществлению основного принципа нашего хозяйствования — производству максимум продукции при наименьших затратах.

В других хозяйствах (например, в колхозе «Рассвет» Смоленской области) наряду с выходами продукции учитывают и затраты труда на центнер продукции, при этом материально-денежные затраты в расчет не принимаются, что, на наш взгляд, также неправильно. Ведь при таком порядке оплаты бригадам будет выгодно работать, если добиваться снижения затрат труда даже путем перерасхода материально-денежных средств. Так как качество работы бригад и ферм наиболее полно проявляется в количестве произведенной продукции и ее себестоимости, то как при установлении хозяйственного задания, так и при подсчете итогов работы обязательно должны учитываться оба показателя.

Между тем учет работы хозрасчетных участков по этим двум показателям сам по себе еще не дает объективной оценки и справедливого материального вознаграждения работникам различных бригад. С этой целью необходимо разработать такие методычисления бригадной себестоимости и оценки валовой продукции бригад, при которых общий объем продукции и величина бригадной себестоимости не изменялись бы под влиянием внешних факторов, не зависящих от работы колхозников.

Как же следует оценивать валовую продукцию бригад?

Бригады колхозов производят различную продукцию, которая в своем натуральном выражении несопоставима, приходится прибегать к стоимостному выражению. Многие колхозы используют при этом действующие закупочные цены. Такой метод прост и доступен. Однако закупочные цены на продукцию различных отраслей находятся в неодинаковом соотношении с себестоимостью

продукции. Вот почему при оценке в закупочных ценах ряд бригад оказываются «выгоднее» и «невыгоднее» отрасли. Может получиться так, что бригады будут стремиться к перемалыванию плана по «выгодной» продукции, не прилагают усилий для увеличения производства «невыгодной» продукции. А это ненормальное положение, так как в соответствии с государственным планом каждый колхоз производит и ту продукцию, которая на каком-то этапе приносит убыток, и добивается снижения себестоимости этой продукции, а также повышения рентабельности ее производства. Следовательно, для колхоза важно, чтобы его производственные участки выполняли план по всем видам продукции. На это их должна ориентировать система оценки валовой продукции. Именно поэтому многие колхозы страны оценивают валовую продукцию хозрасчетных бригад по плановой бригадной себестоимости, тогда бригаде одинаково выгодно выполнять и перевыполнять плановое задание по объему производства всех видов продукции. Такой метод оценки валовой продукции бригад применяют колхозы имени Ленина Кореновского района Краснодарского края, «Розы» Ново-Александровского района Ставропольского края, «Победа» Петровского района Ставропольского края и многие другие.

Правильная оценка валовой продукции особенно важна в связи с внутрихозяйственной специализацией. Возьмем, например, свиноводство. Во многих колхозах поросята до определенного возраста содержатся на одной ферме, а на откорм переделывают в другую бригаду. Так, в колхозе имени Ленина Волгоградской области на свиноводческих всех трех бригадах содержится маточное поголовье и поросята в возрасте до четырех месяцев, при этом маточное поголовье и поросята отбойного возраста (до двух месяцев) обслуживают один свиновод, а в возрасте от двух до четырех месяцев (группа доразашивки) — другой. После доразашивки все три бригады передают свинок на специально оборудованный откормочник первой свиноводке. Как же оценить принес свинок в разных возрастных группах? Ведь центнеры привеса в этих группах не сопоставимы между собой. Ясно, что получить центнер привеса в группе откорма легче, чем в группе доразашивки и тем более в группе отбоя, где меньше затрачивается и труда и кормов.

Заранее трудно предусмотреть точную возрастную структуру поголовья на весь год, а следовательно, и объем вырашивания свиноматок по разным группам на отдельных фермах. В течение года может случиться так, что на одной ферме нужно будет расширить поголовье в возрасте доразашивки, а на другой — уменьшить группу отбоя. Рассмотрим, как был решен этот вопрос в колхозе имени Ленина Волгоградской области.

За получение центнера свиноматки на откорме в колхозе включили в среднем 5 трупозной, в группе доразашивки — 10 и в группе отбоя — 15 трупозной. Большие различия были также и в затратах кормов. Поэтому решили центнер привеса в группе доразашивки оценивать вдвое, а в группе отбоя — втрое дороже, чем в откорме (1:2:3). Это значит, что если на откорме оценивать центнер свиноматки за закупочной цене 95 рублей, то в группе доразашивки он будет оценен в 190 рублей и в отбоя — в 285 рублей. Однако использовать таким образом закупочную цену нельзя, так как цена 95 рублей установлена в среднем за центнер свиноматки с учетом трупозной ее вырашивания в разных возрастных группах. Поэтому ее надо «разложить» на отдельные «возрастные» цены.

Как сделать это, покажем на примере. В колхозе свалили свиной средним весом 70 килограммов, что в переводе на закупочные цены составляет 66,3 рубля (95 руб. \times 0,7 п.). Из этих 70 килограммов в группе отбоя за два месяца привеса составлял около 12 килограммов, в группе доразашивки — 28 килограммов (передали на откорм весом около 40 килограммов) и на откорме — 30 килограммов. Если оценить одно килограмма на откорме привеса на единицу, то оценка одного килограмма в доразашивке будет равняться 2, а в отбойной группе — 3. С учетом этого вес привеса на откорме составляет 30 частей, на доразашивке 56 (28 \times 2) и в отбойной группе 36 частей (12 \times 3), а всего 122 стоимостных части. В целом вес привеса, равный 122 частям (за 1 часть принята оценка одного килограмма на откорме), составляет 66,3 рубля. Следовательно, исходя из общей закупочной цены 1 центнера свиноматки в 95 рублей, килограмм привеса на откорме надо оценивать в 54 копейки (66,3 рубля / 122), а центнер — в 54 рубля. Тогда 1 центнер привеса в группе доразашивки будет

оцениваться в 108 рублей, а в группе отбой — в 162 рубля. По таким ценам и оцениваются в колхозе имени Ленина приемы свиней в разных возрастных группах.

Преимущества объективных методов расчета особенно важно при ассенизации бригадной себестоимости. В большинстве колхозов при ассенизации хозяйства себестоимость продукции по бригадам рассчитывается по тем же принципам, что и по колхозу в целом. Между тем специфика взаимоотношений между отдельными участками внутри колхоза порождает особую методику оценки отдельных элементов себестоимости. Возьмем, например, затраты на выполнение махино-тракторных работ, занимающих все большей удельный вес в себестоимости продукции. Известно, что многие работы можно производить на тракторах различных марок, а затраты на выполнение одной и той же работы тракторами различных марок далеко не одинаковы. Может получиться так, что в одну бригаду направляют более экономичный трактор и работы здесь обходятся дешевле, а в другую — менее экономичный, в результате чего на счет этой бригады будет записана большая сумма затрат. Аналогичная картина наблюдается и тогда, когда работы в бригадах выполняются механизаторами неодинаковой квалификации.

Если за комплексной бригадой колхоза (подобно отделению совхоза) закреплена вся необходимая техника, то ее использование, а также затраты на единицу выполненных работ будут зависеть уже от работы бригады. В этом случае комплексной бригаде следует устанавливать лимит затрат на тракторные работы с учетом закрепленного за ней марочного состава тракторов и фактической себестоимости махино-тракторных работ по данной производственной единице за предыдущие годы. Материальное стимулирование необходимо устанавливать в конце года в зависимости от выполнения бригадой планового лимита затрат на тракторные работы.

Часто техника в колхозах не закреплена за бригадами и одна тракторная бригада обслуживает все комплексные бригады. В таком варианте, на наш взгляд, колхозо было бы использовать опыт колхоза имени Радышева Гжатского района Смоленской области и других хозяйств. Здесь по бригадам устанавливается лишь объем махино-тракторных работ в гектарах мягкой пшеницы. Затраты же на единицу работ берутся

не по бригадам, а по всему колхозу, то есть при установлении комплексной бригаде общего лимита затрат на механизированные работы объем работ в гектарах мягкой пшеницы умножается на объективную себестоимость гектара мягкой пшеницы. В конце года определяется также фактический объем выполненных работ в гектарах мягкой пшеницы и умножается на ту же себестоимость гектара мягкой пшеницы, по которой оценивались тракторные работы при планировании затрат.

Важной проблемой в животноводстве является оценка кормов. Фермы потребляют различные корма, как своего производства, так и покупные. Ценность кормов определяется их кормовыми достоинствами; а не тем, какой какой затратой они произведены или скуплены на стороне. Предполагая, что две фермы получают равное количество зерна или других кормов, однако на одну ферму поступает полевое зерно, а на другую — зерно своего производства. Кормовых единиц и белка в том и другом зерне содержится одинаковое количество, но полевое — в несколько раз дороже. В результате затраты на корма на одной ферме будут резко завышены, а на другой — занижены. Та же картина может получиться при распределении различных видов кормов собственного производства, стоимость которых далеко не одинакова.

Если при определении бригадной себестоимости продукции животноводства оценивать корма по их действительной себестоимости (объективной себестоимости и цене приобретения), то для бригады полагается «загодние» и «свежее» зерно. При таком положении фермы будут иметь различные результаты даже при одинаковом качестве работ.

Чтобы избежать подобных недоразумений, следовало бы для определения бригадной себестоимости продукции животноводства установить в каждом колхозе расчетные цены на различные корма в соответствии с их кормовыми достоинствами. Например, если цену на фуражное зерно оставить на уровне себестоимости его производства в хозяйстве, то цена центнера клеверного сена должна быть в 2,2 раза ниже, так как в центре клеверного сена содержится в 2,2 раза меньше кормовых единиц. Цена центнера сена естественного луга также должна быть несколько ниже (в соответствии с его кормовыми качествами). По такому же принципу следует

устанавливать соотношение цен и на все другие виды кормов. По этим расчетным ценам необходимо оценивать корма как при планировании бригадной себестоимости, так и при ассенизации фактической себестоимости по фермам в конце года. Покупные корма надо отсчитать фермам не по цене их приобретения, а по расчетным ценам на аналогичные корма собственного производства (зерно, сено, скарпель и т. д.).

Только при выборе обозначенных принципов оценки валовой продукции и ассенизации себестоимости на отдельных участках можно правильно судить о работе отдельных бригад и ферм и заслуженно материально вознаграждать их за качество труда.

При разработке хозяйственных заданий надо тщательно учитывать условия: различия в плодородии почв, продуктивности скота, технической оснащенности в степени механизации производства, то есть те факторы, которые, независимо от качества работы, влияют на выход продукции и ее себестоимость по отдельным бригадам.

Большой вред здоровью измерению хозяйства наносит доведение до бригад завышенных, заведомо нерезальных планов. Правильны поступки и артели имени Ленина Волгоградской области, где плановую урожайность бригадам на 1963 год устанавливали на основе анализа данных за последние пять лет, и то время как урожайность в 1962 году примерно в 1,5 раза превышала средние многолетние показатели.

При планировании бригадам выхода продукции и ее себестоимости нельзя основываться только на научных прогнозах, как нередко делается при ассенизации хозяйства. Например, в том же колхозе имени Ленина в 1962 году в колхозе имени Ленина был переведен на хозрасчет откорректированный планквот. Планквоты эти не дали должного эффекта. Одной из причин неудач было несоблюдение планирования. Задания ферме доводились без учета фактических данных ее работы за предыдущие годы.

Если состояние учета в хозяйстве не позволяет глубоко проанализировать работу каждого участка и составить обоснованные задания по себестоимости, то лучше вообще не доводить адам по этому показателю. В противном случае в течение года надо вести точный учет затрат по всем

бригадам и фермам, помесячно анализировать и сопоставляя их работу. Материальное стимулирование следует проводить на основе сопоставления фактических показателей работы бригад и ферм не с плановыми, а со среднеколхозными данными. Фактические среднеколхозные показатели берутся в данном случае за базу и играют по существу роль плановых показателей. Так поступил в колхозе имени Ленина Волгоградской области. Составлял хозрасчетные задания на 1963 год, здесь глубоко и ассенирование проанализировали работу каждого участка за последние четыре — пять лет. Составили данные о колхозе не позволяющие получить учет о расходе кормов и, следовательно, себестоимости центнера продукции в разрезе каждой фермы. Даже в целом по хозяйству, как показал анализ учета, данные были не точными. Поэтому в текущем году фермам не докладывали задания по себестоимости. Вместе с тем в начале 1963 года в колхозе перестроили учет, что позволило получить данные по каждой ферме и участку в помесечном разрезе не только по выходу продукции, но и по ее себестоимости. На этой базе уже можно будет составить обоснованные задания на 1964 год.

При поделении итогов работы в конце года важно учесть изменения, происходящие в условиях работы в течение года. Даже в хорошо проработанном плане трудно предусмотреть все детали. Жизнь богаче плана, она всегда вступает в план свои коррективы. Ряд запланированных работ и затрат в силу сложившихся природно-климатических и других условий может отпасть. Наоборот, возникает необходимость в проведении других работ, требующих дополнительных затрат. Все это надо учесть при поделении результатов, при сравнении по бригадам фактической себестоимости с плановой. Может случиться так, что в результате неблагоприятных погодных условий урожайность в целом по хозяйству окажется ниже плановой, хотя бригады будут работать неодинаково. В этом случае оценку работы бригад и их материальное стимулирование правильно осуществлять на основе сопоставления показателей работы бригад не с плановыми, а со среднеколхозными данными. Так записали в «Положении о хозрасчете» колхозники упоминавшейся ранее артели имени Ленина Меховского района Волгоградской области.

К сожалению, на практике при ассени-

ние внутрихозяйственного расчета не исключает многообразие факторов, влияющих на показатели работы отдельных участков, как правило, не учитывается. Материальное стимулирование осуществляется путем формального сопоставления фактических данных с плановыми, без учета изложенных выше методов объективной оценки работы бригад и ферм. Поэтому колхозники часто не чувствуют, за что их поощряли, или, наоборот, за что им снижали оплату труда, тогда как внутрихозяйственный расчет должен в достоянии для каждого формы материального вознаграждения учесть, как надо трудиться и вести общественное хозяйство. Нередко руководители колхозов осознают, что полученные расчеты не отражают реального положения дел и качества работы отдельных участков. Однако незнание изложенных принципиальных проблем внедрения внутрихозяйственного расчета, неумение творчески применять их не позволяет по-настоящему, правильно решать эти вопросы. Вот почему необоснованно составленные хозяйственные таблицы становятся стабильной а семью замками, превращаются в фетиш.

Нельзя переоценить значение и выбор принципиальных форм материального стимулирования. Выше уже говорилось о том, что оплата должна отражать как выход продукции, так и снижение ее себестоимости. Во многих хозяйствах сбито правильное именно так построение системы оплаты. Тем не менее когда практически начинают «изобретать» конкретные формы материального стимулирования, то вводят такие принципы оплаты, которые недостаточно учитывают эти две главные стороны работы хозяйственных участков. Например, в колхозе имени Радничева Смоленской области к оплате решила учесть как выход продукции, так и ее себестоимость. Для этого в фонд оплаты бригады (в случае выполнения ею задания по производству продукции) отчисляют 15% экономии от снижения себестоимости. При этом принимался во внимание лишь факт, во сколько выданы планы по валовой продукции. При такой системе расчетов оляковиче материальное вознаграждение получают как бригада, которая, имея равную экономию на снижении себестоимости, только выполнила план по выходу продукции, так и бригада, давшая сверх плана, скажем, 30% продукции. В равной мере не получают до-

полнительной оплаты ни бригада, не имеющая плана выхода продукции на 1%, ни бригада, недодавшая к плану, положим, 30% продукции.

Таким образом, данная система стимулирования недостаточно совершенна. Нельзя признать обоснованной и то, что выход продукции отражается на оплате лишь косвенно, через экономию на снижении себестоимости. Если себестоимость не снижена, бригада не получит дополнительной оплаты при любом выполнении плана выхода продукции. В свою очередь снижение себестоимости материально поощряется лишь в том случае, если одновременно выполняется план по валовой продукции.

По-видимому, правильнее так строить оплату, чтобы она отдельно отражала работу бригад по увеличению производства продукции и по снижению ее себестоимости. Если бригада перевыполнила план по выходу продукции, но допустила перерасход на ее себестоимость, то в первом случае ей надо повысить, а во втором — снизить оплату труда. С этой целью во многих хозяйствах (колхозы имени Фрунзе Саратовской области, имени Кирова Московской области и др.) оплата труда вымещается или понижается на процент невыполнения или невыполнения бригадой плана по выходу продукции и снижению ее себестоимости. В других хозяйствах в фонд бригады отчисляется определенная доля стоимости сверхплановой продукции и экономии на снижении ее себестоимости. При этом важно обоснованно установить процент этих отчислений. Например, в колхозе имени Ленина Волгоградской области решение за каждой сверхплановой центнер продукции поощрять работников бригад в такой же мере, как и за получение продукции в пределах плана. Подсчитали, что в стоимости продукция при оценке в закупочных ценах оплата труда составляет около 10%, то есть с каждого рубля стоимости полученной в колхозе продукции 10 копеек выданы на оплату труда. Поэтому при переводе бригад на хозрасчет решили отчислить в фонд бригадного стимулирования 10% стоимости продукции, полученной бригадой сверх плана.

Разумеется, правильную оценку работы хозяйственных участков можно дать только при хорошо налаженном учете. Между тем учет в большинстве колхозов не приспособлен для внедрения внутрихозяйственного расчета, так как он не дает точных дан-

ных о затратах по отраслям не только в разрезе отдельных хозяйственных участков, но и по всему колхозу. Поэтому необходимым условием делового внедрения внутрихозяйственного расчета является коренная перестройка системы учета.

Заслуживает внимания система учета в колхозе имени Ленина Волгоградской области, введенная с начала 1963 года в связи с переводом всех бригад и ферм на хозрасчет. Она позволяет иметь ежемесячные данные о себестоимости продукции животноводства по каждой ферме и группе скота. В растениеводстве по каждой бригаде и от-

расам учитываются затраты по этапам работ и в целом за год. Важно то, что эта глубоко детализированная система в то же время проста и не требует увеличения штата счетовых работников.

Только при правильном понимании и творческом решении изложенных проблем внедрения внутрихозяйственного расчета и дополнительной оплаты даст большую экономическую эффективность, послужит важнейшим рычагом для вовлечения всех колхозников в активную борьбу за подъем общественного хозяйства, за увеличение производства дешевой продукции.

Совершенствовать планирование себестоимости сельскохозяйственной продукции

М. Ратгауз,

начальник отдела Министерства сельского хозяйства РСФСР

Одна из важнейших задач, стоящая перед тружениками сельского хозяйства, — непрерывное снижение себестоимости продукции. Для успешного ее выполнения необходимо улучшить планирование себестоимости. Более полное использование стоимостных категорий в планировании и оценке деятельности предприятий также требует совершенствования планов по себестоимости. Без обоснованных заданий по себестоимости невозможно обеспечить увязку производственных программ и финансовых планов.

Состояние планирования издержек производства совхозов (себестоимость колхозной продукции в народнохозяйственных ценах не устанавливается) в настоящее время нельзя считать удовлетворительным. Особенно плохо поставлено планирование в инновационных — совхозах, территориальных управлениях. Нередко планирование на предприятиях сводится к простой подгонке калькуляций под утвержденные лимиты, при этом уровень себестоимости для одного хозяйства завышается, а для других занижается. Было бы неправильно объяснять ошибки в планировании лишь неумелыми действиями плановых работников местных органов. По нашему убеждению, совершенствование планирова-

ния себестоимости в сельском хозяйстве — настоятельно требует разработки комплекса мероприятий, включающих: пересмотр некоторых методологических положений народнохозяйственного планирования; изменение существующей практики оценки и отражения в учете переходящих запасов собственного производства; организацию нормативной базы планирования; дальнейшую разработку методов обоснования заданий по себестоимости на всех стадиях разработки плана; применение математики в сметных машинах при разработке планов.

В настоящей статье освещаются некоторые вопросы совершенствования методологии народнохозяйственного планирования себестоимости в совхозах, а также методики калькуляции продукции.

Важоб объективного показателя или системы показателей себестоимости — важнейшая задача. Известно, что такая система показателей, как правило, включает: плановый уровень, суммарных затрат на производство, задание по снижению издержек производства; себестоимость важнейших видов продукции. В целях развития сельского хозяйства утверждается лишь один показатель задания (в процентах) по снижению себестоимости основной товарной продукции. В качестве расчетных

показателей приводятся плановые калькуляции важнейших видов продукции, а также данные о суммарных затратах на эту продукцию.

Сельскохозяйственное производство отличается большой и устойчивой номенклатурой товарной продукции, поэтому выбор показателя снижения себестоимости продукции в качестве основного, вполне оправдан. К основной продукции, включенной в народнохозяйственное задание, относятся зерно, молоко, мясо крупного рогатого скота, мясо свиней и шерсть, а также хлопок и зеленый чайный лист. Этот перечень не расширяется при разработке планов для областей, производственных управлений и предприятий, что снижает действительность задания. По нашему мнению, необходимо устанавливать перечень основной продукции в соответствии со специализацией района с таким расчетом, чтобы ее удельный вес составлял не менее 70—80% в общей товарной продукции.

Номенклатура производственных затрат должна строиться таким образом, чтобы обеспечить точное экономическое обоснование отражение структуры себестоимости. Применяемая в плановой и учетной практике группировка затрат по калькуляционным статьям отвечает этим требованиям полностью. Затраты, связанные с эксплуатацией тракторного парка, «ресторные» в четырех статьях (зарплата, горючее, текущий ремонт и амортизация). Было бы целесообразно все эти расходы, за исключением заработной платы, планировать и учитывать по одной статье — эксплуатация машинно-тракторного парка. Это позволило бы улучшить контроль за работой тракторного парка, более обоснованно рассчитать плановый уровень этих расходов.

Транспортные расходы занимают значительное место в общих затратах на производственную деятельность, их следовало бы планировать отдельной статьёй. Тем более неудовлетворительно исключение себестоимости продукции растениеводства без включения затрат по вывозке урожая, как это сейчас делается при калькуляции зерна, сена, силоса. Разной в учете и планировании расходов по перевозке кормов к местам их потребления серьезно искажает показатели стоимости кормовой единицы различных видов кормов. Следует установить единый порядок исчисления себестоимости продукции растениеводства — франко — место потребления, а по зерну — место постоянного хранения.

Ничем не оправдан также сохранение двух статей накладных расходов — общепроизводственных и общехозяйственных. Необходимо более четко разграничить прямые и общехозяйственные затраты. Например, бригады, учётчики и другой персонал полеводческих бригад содержится за счет общепроизводственных расходов, а соответствующий персонал животноводческих бригад — за счет прямых затрат. В себестоимость продукции включаются расходы, которые не имеют отношения к издержкам производства (содержание столовой, доставка почты, развозка товаров и др.).

Группировка затрат по их экономическому признаку широко используется работниками промышленности и других отраслей народного хозяйства. В сельском хозяйстве она почти не применяется, хотя разработка подобной сметы затрат на производство необходима. Учитывая некоторые особенности сельскохозяйственного производства, весьма сложно выявить «естественные» элементы затрат. Такие трудности могут быть в значительной мере устранены, если несколько изменить общепринятый порядок разработки смет и затрат, уяснив его со специфичной отрасли. Наши предложения сводятся к следующему:

- 1) следует оставить две самостоятельные сметы затрат — по растениеводству и животноводству, а в хозяйствах, имеющих товарно-промышленное производство, и третью смету;
- 2) корма и семена собственного производства должны записываться отдельной позицией, в порядке предусмотренной учётной полуфактурой в некоторых отраслях легкой промышленности (текстильной, мясной, сахарной и др.);
- 3) сметы затрат необходимо разрабатывать с следующими элементами: заработная плата с включением на социальное страхование; корма, в том числе собственного производства; семена, в том числе собственного производства; горючие и сыпучие материалы, запасные части и ремонтные материалы, амортизация основных фондов; прочие покупные материалы; прочие денежные затраты.

Применение комплексных статей приводит к повторному счёту затрат, что легко устранить при помощи нескольких расчётов. В то же время такое построение сметы позволяет в наглядной форме отразить направление средств, облегчает использо-

вание сметы для плановых и аналитических работ. В небольших предприятиях такие сметы могут заменить трудоемкие калькуляции на отдельные виды продукции.

Обоснование плана себестоимости неразрывно связано с выявлением факторов, определяющих снижение издержек производства, при помощи которых расчеты по снижению издержек производства могут быть произведены сверху донизу по единой методике. При этом должна быть предусмотрена возможность изменения номенклатуры в зависимости от специфических условий зоны района.

В сельском хозяйстве факторы снижения себестоимости можно разбить на две большие группы: а) рост урожайности или продуктивности; б) сокращение затрат на обработку почвы и возделывание культур в растениеводстве и на уход за скотом в животноводстве. Кроме того, по масштабам действия эти факторы подразделяются на народнохозяйственные (снижение цен и тарифов; применение новых материалов; применение новых машин и другие мероприятия, направленные на повышение производительности труда и пр.) и внутрипроизводственные (экономию живого труда; сокращение расходов топлива, горючего, кормов и других материалов; снижение себестоимости продукции собственного производства — кормов, семян; улучшение использования основных фондов; снижение затрат на текущий ремонт; сокращение административно-управленческих и других накладных расходов).

В приведенном перечне факторы, учитываемые в других разделах народнохозяйственного плана, подробно не рассмотрены, так как целиком переносятся на соответствующих таблиц. Переходим к изложению затрат, оказывающих воздействие, как народнохозяйственные, так и внутрипроизводственные факторы, а также факторы следует учитывать на всех стадиях разработки плана. В то же время степень детализации факторов может быть различной. Например, при низком планировании наиболее подробно учитываются внутрихозяйственные резервы.

Обоснование планов по себестоимости производится укрупненно, индексным методом или путем прямого счета (плановой калькуляции). Расчеты индексным методом опираются на фактически сложившуюся структуру затрат и факторы снижения себестоимости. Недостаток этого метода в

том, что он основывается на фактически достигнутом уровне. Исчисление себестоимости при этом счесть на базе прогрессивных норм устраняет этот недостаток, обеспечивает более точные результаты.

Планирование снижения себестоимости индексным методом применяется лишь на первых этапах разработки проектов республиканских планов. Областные органы и производственные управления этим методом, как правило, не пользуются. На первый взгляд может показаться, что так и должно быть, если не применяется укрупненный метод, должны составляться плановые калькуляции. К сожалению, это происходит далеко не всегда. Чтобы составить обоснованные задания по себестоимости, средину по размерам территориальному управлению нужно разработать не менее ста калькуляций. Часто у плановиков управления такой возможности нет и тогда «обоснование» планов производится по третьему методу — «на глазок», по среднему проценту. Такая же картина наблюдается и во многих областных и краевых органах.

Выход из этого положения мы видим в механизации соответствующих расчетов. Для этого не нужно ждать получения электронной техники, все расчеты успешно выполняются на счетно-аналитических машинах, причем применение постоянных нормативных перфоративных карт является эффективным. При отсутствии машинно-счетной станции эти расчеты могут быть достаточно быстро проведены на клавишных аппаратах типа «Асютка» и фактурных машинах. Следует отметить, что многие плановые работники слишком робко используют счетную технику. Здесь, видимо, сказывается незнание возможностей этих машин и отсутствие литературы по механизации такого рода расчетов. Там, где пока еще не созданы условия для механизации плановых расчетов, допустимо, на наш взгляд, проводить обоснование планов по себестоимости индексным методом. При этом следует внести некоторые поправки в принятый для промышленности порядок расчета, вытекающий из наших предложений по составлению сметы затрат и классификации факторов снижения себестоимости. В таблице 1 приведен пример обоснования планов по снижению затрат индексным методом в животноводстве.

Разумеется, количество и названия граф может быть изменено в зависимости от

Таблица 1
(цифры условные)

Статьи затрат	Удельный вес затрат в %	Нормализованные факторы	Внутрипроизводственные факторы		Индекс влияния на себестоимость	Процент снижения затрат
			концентрация живого труда	снижение себестоимости кормов и семян		
Зарплата с начислениями	28	+5	-10		4,5	1,2
Корма	51			-5	7,9	4,0
Амортизация						
Прочие покупные материалы	9	-4				
Прочие денежные затраты	9			-2	6,0	0,5
Итого	100					5,7

конкретно учитываемых факторов. При разработке республиканских планов внутрипроизводственные факторы могут записываться одной графой. Установив задание по снижению затрат, необходимо рассчитать влияние на себестоимость роста урожайности (продуктивности) и определить плановую себестоимость продукции. Для этого может быть использована следующая формула:

$$C_n = \frac{P_0 \cdot C_0 \cdot I_0}{P_n}$$

где C_n и C_0 — себестоимость планового и базисного периодов;

P_n и P_0 — продуктивность (урожайность) планового и базисного периодов;

I_0 — индекс затрат на гектар (голову) в базисном периоде к базисному (переносится из предыдущего расчета).

При выделении условно постоянных расходов и изучении зависимости между ростом урожайности или продуктивности и переменной части расходов можно добиться более точного расчета себестоимости, предварительно наложив данные о такой зависимости и разработав классификацию условно-постоянных расходов.

Весма серьезной проблемой в планировании издержек производства следует считать правильный выбор цен на сырье и материалы. В сельском хозяйстве этот вопрос осложняется тем, что по действующим

правилам калькуляции переходящие остатки семян, кормов, молодняка животных, а также выполненных в земледелии работ под урожай будущих лет оцениваются по фактической себестоимости. Таким образом, значительная часть убытков предыдущего года переносится на плановый период.

В экономической литературе не раз ставился вопрос о пересмотре такого способа оценки производственных запасов и затрат. Критика этого метода сводилась в основном к совершенно справедливым указаниям на искажение результатов финансовой деятельности предприятий и нарушение принципов хозяйственного расчета. Главным недостатком вышеуказанного способа оценки производственных запасов и затрат заключается в том, что существующий перенос производственных запасов исключает возможность обоснованного планирования себестоимости совхозной продукции и в конечном счете приводит к грубым просчетам в финансовых планах. Фактическая себестоимость определяется в конце года, аналогичные показатели по республикам — в марте, апреле следующего года. Следовательно, оценка семян и кормов в плановых расчетах может быть произведена только по условной цене — либо по плановой себестоимости предыдущего года, либо по фактической стоимости за базисный год или за несколько предыдущих лет. При этом неизбежны отклонения запланированной цены на семена и корма от фактически складывающейся себестоимости.

Известно, что уровень себестоимости зависит в первую очередь от урожайности, а плановая урожайность — от сложившейся за несколько лет фактической урожайности. Однако фактический урожай в определенный год не совпадает с плановым уровнем, а оказывается выше или ниже его, что в свою очередь приводит к отклонениям по себестоимости. Сумма этих отклонений иногда достигает значительных размеров, оказывая решающее влияние на себестоимость продукции будущего года, особенно в животноводстве.

Наиболее отчетливо эта закономерность выступает в зонах с неустойчивыми урожаями, где ежегодные колебания в себестоимости особенно велики. Наличие факторов, не учтенных планами по себестоимости, создает положение, когда в ряде случаев плановая себестоимость завышается или занижается. Поэтому изменение методики оценки переходящих остатков семян, кормов и молодняка животных — неотложное и важное дело. Не решив этого вопроса, нельзя добиться заметного улучшения в планировании себестоимости. Необходимо, как это предлагают многие экономисты, оценивать переходящие запасы по действующим для совхозов реализационным ценам, а разницу между фактической себестоимостью и слаточными ценами относить на результаты истекшего года.

Довод, выдвигаемый противниками этих предложений, который считают, что такой способ оценки приведет к искажению себестоимости продукции в следующем году, представляется нам необоснованным. Во многих отраслях промышленности, в строительстве широко применяются аналогичные способы оценки, однако они не приводят к искажению себестоимости. Опасения, вызванные тем, что при изменении правил калькуляции возрастут выплаты из бюджета, также устраняемы. Нужно разработать такой порядок покрытия убытков по переходящим запасам, при котором из бюджета возмещались бы лишь суммы удержания, вызванные стихийными бедствиями, в остальных случаях разница по переносе должна покрываться за счет накоплений следующего года. В необходимых случаях следует предусмотреть возможность получения краткосрочного кредита банка под сумму переноса до срока образования накоплений.

Существенное значение для улучшения планирования имеет совершенствование

методики калькуляции. В этой связи необходимо указать на некоторые недостатки распределения затрат на основную и побочную продукцию, а также между различными видами сопряженной продукции. Сельскохозяйственное производство отличается большим количеством отраслей, производящих несколько видов сопряженной продукции, поэтому анализ, экономически обоснованная оценка такой продукции приобретает особое значение. В настоящее время в сельском хозяйстве для этой цели применяется метод хозяйства для коэффициентов, при помощи которых составляется различная продукция. Применение этого метода не вызывает возражений, однако следовало бы уточнить некоторые коэффициенты. В животноводстве, например, величина коэффициента уплыва со специализацией производства, хотя различная структура стада, соотношение между молодняком рождения прошлых лет и приплодом, валудами и матками заметно влияют на себестоимость продукции. Такое же положение в птицеводстве. Сильным усложнением и оценкой приплода крупного рогатого скота. Таким образом, следует разработать систему коэффициентов в соответствии с направлением отрасли.

Для обоснованного планирования издержек производства необходимо также рассмотреть проблему зависимости между себестоимостью и качеством продукции. Применительно к сельскому хозяйству решение этой задачи должно осуществляться в двух направлениях: путем закрепления за объектом калькуляции определенного условия по качеству (базиса) и путем включения дополнительных расходов, вызванных производством и реализацией нестандартных продуктов, в себестоимость продукции.

Сейчас совхоз, сдавший зерно государству без предварительной обработки, будет при прочих равных условиях иметь более низкую себестоимость. Все расходы, а также штрафы за сдачу зерна низких кондиций, являются непосредственно из финансовых результатов. По нашему мнению, калькуляционной единицей должно служить зерно нормальной кондиции, то есть значительный вес зерна, а выплаты хлебопаровой пункту за обработку зерна следует включать в себестоимость продукции. По такому же принципу должны исчисляться себестоимость в других отраслях.

Опыт использования материальных стимулов в промышленности Венгрии

Бела Багота
(ВНР)

Венгерский народ вступил в эпоху развернутого строительства социализма. В связи с этим возрастает требования к планированию и руководству народным хозяйством. «Условием дальнейшего развития», — говорится в постановлении VIII съезда Венгерской социалистической рабочей партии, — является улучшение хозяйственного руководства». Для успешного решения этой задачи необходимо последовательно использовать действенный принцип материальной заинтересованности работников в результатах их труда.

В государственной промышленности Венгрии применяются различные формы материального стимулирования. Основной из них является заработная плата. Она составляет 85—95% всех заработков рабочих, инженерно-технических и административно-хозяйственных работников. Кроме того, существуют дополнительные формы материального поощрения работников предприятий: премиальный фонд, используемый для премирования инженерно-технических и административно-хозяйственных работников предприятий, фонд директора, фонд развития предприятия и система участия в прибылях. В данной статье рассматриваются дополнительные формы материального поощрения, непосредственно связанные с результатами работы коллектива предприятия.

Система премирования инженерно-технических и административных ра-

ботников в Венгрии, введенная в 1952 году, наряду с половинчатыми сторонами имела существенные недостатки. Во-первых, стимулировала выполнение плана по количественным показателям, она не была связана с качественными показателями; во-вторых, была весьма негибкой и слишком централизованной. Так, например, цели премирования, размеры премиального фонда предприятий, а также перечень круга премируемых работников определялись решением Совета Министров. Эти недостатки были устранены при введении в 1957 году новой системы премирования. Число централизованных показателей премирования существенно сократилось, в их определении возросла роль низовых органов. Круг премируемых работников, а также размеры премий стали определяться на предприятиях. Изменились и показатели премирования: на первый план были выдвинуты задачи улучшения качества продукции, снижения себестоимости и повышения рентабельности. Значительно изменились способы выплаты премий, так же как и их доля к основному окладу (почти 30—35%). В 1961 году встал вопрос о дальнейшем совершенствовании системы премирования.

Условия премирования зависят от размера производства предприятия, а также задач, поставленных перед ним и отдельными его работниками. Совет Министров утверждает ежегодно общую сумму, направляемую на премирование. Размеры премий предприятий

определяет соответствующее министерство¹. Вся сумма премий делится на две части: одна выплачивается за достижение определенных, установленных планом, показателей; другая, составляющая от одной трети до половины всей суммы, поступает в фонд премирования предприятия для свободного использования по усмотрению руководства предприятия. Первую часть фонда премирования предприятием утверждают вышестоящие органы в зависимости от выполнения плана по определенным показателям, то есть от результатов работы предприятия в целом. В связи с этим очень важное значение имеет выбор показателей премирования, так как от него зависит эффективность стимулирования. Известно, что в каждой отрасли промышленности свои условия производства, технологические процессы и т. д., поэтому система показателей премирования будет действительна только в том случае, если при их определении учитываются особенности отрасли и каждого предприятия. Одним из самых больших недостатков практики премирования в прошлом было как раз то, что важнейшие показатели премирования намечались формально для всего народного хозяйства без учета особенностей отрасли и предприятия.

Предоставление части премиального фонда в распоряжение руководителей предприятий позволяет лучше его использовать. Как правило, эта часть премиального фонда идет на стимулирование технического прогресса, повышение качества и экономичности продукции. Вопрос о важнейших показателях премирования и круге премируемых работников решается профсоюзным комитетом совместно с директором.

Условием получения премий для ИТР

¹ Правилами премирования предусматривается, в данном количестве могут премироваться трудящиеся, непосредственно связанные с планированием и управлением производства, повышение его экономичности и технического прогресса. Число премируемых не должно превышать 50—60% технических и 10% административных работников. Выплачиваемая на каждого работнику премия не должна быть выше 40% суммы его годового оклада. Незначительная часть премий предприятия переходит на следующий период.

и руководящих работников является выполнение работ, которые выходят за рамки основных обязанностей и направлены на решение задач по развитию всего народного хозяйства. Эффективность премирования в значительной мере зависит от уровня хозяйственного руководства. Если раньше в центре внимания стояла задача выполнения текущих производственных планов, сокращения издержек производства, то в ныне существующей системе премирования больше внимания уделяется стимулированию технического прогресса, и в 1962 году на эти цели было направлено почти 10—14% сумм премий. Размер премий устанавливается с учетом роли той или иной отрасли или предприятия в техническом прогрессе.

Премирование за новую технику осложняется тем, что эффективность достигнутых результатов чрезвычайно трудно выявить, поэтому нужно разработать такой показатель, который бы в каждой отрасли приблизительно отражал народнохозяйственное значение и эффективность технического развития.

Одной из задач нашего социалистического хозяйства является самая решительная борьба против составления заниженных планов и накопления излишних запасов на промышленных предприятиях. Составление заниженных планов может привести к нарушению пропорционального развития промышленности. Причина появления таких тенденций в немалой степени кроется в системе материального поощрения.

Иногда место факты, когда перевыполнение плана осуществлялось путем увеличения производства не очень нужных народному хозяйству, но выгодных для данного предприятия товаров, и предприятия нередко получали премии за такого рода перевыполнение планов. В борьбе против подобных явлений некоторые министерства накопили большой опыт, который был использован при разработке ныне существующей системы премирования.

Стимулирующая роль премий, направленная на выполнение реальных планов, используется уже в период подготовки планов. Исходя из этого, при утверждении сумм премий учитывается соотношение между запланированной и принятой суммой премий и результатами,

достигнутым при перевыполнении плановых заданий. В соответствии с этим право на получение больших премий будет иметь те предприятия, которые брали более высокие задания по сравнению с предыдущим плановым периодом.

Исходной базой премирования служат данные за предшествующий период. Естественно, что это правило не должно применяться шаблонно; имеются отрасли, где систематическое перевыполнение плана, с народнохозяйственной точки зрения, необходимо и обосновано.

Фонд директора был введен в Венгрии в период национализации предприятий. С 1960 года устанавливаются различные финансовые источники этого фонда и определена так называемая «душевая квота»¹ для предприятий. 50% государственным предприятиям 50% фонда директора предоставляются без каких-либо преференциальных условий. Остальные 50% полагаются лишь в том случае, если предприятие выполнит установленные для него ежегодные задания или достигнет запланированного уровня рентабельности, так называемой базисной рентабельности, показателем которой исчисляется как процентное соотношение между прибылью предприятия и чистой выручкой. В качестве базисной рентабельности данного года берется чаще всего фактические данные за предыдущий год.

Общий размер фонда директора по государственной промышленности за последние годы хотя и медленно, но возрастает. Об этом свидетельствуют следующие данные по итогам за:

1958 год — 321,1 млн. форинтов	
1959 — 341,1 „	
1960 — 374,3 „	
1961 — 383,3 „	

Средства фонда директора используются на улучшение социально-бытовых и культурных условий жизни трудящихся, а также на индивидуальное материальное поощрение. Использование его на материальную помощь отдельным работникам должно осуществляться в це-

¹ «Душевая квота» — твердо установленная Министерством финансов сумма на каждого работника предприятия. Умножение последней на списочный состав работников предприятия определяет размер фонда директора.

лесообразных пределах, иначе снижается действительность фонда. Пропорция распределения этого фонда определяет директор по согласованию с заводским советом и профсоюзным комитетом. По подсчетам, проведенным в 1960 году, 45,6% фонда директора пошло на поощрение роста рентабельности предприятия, остальные 55% — на культурные нужды трудящихся: оплату путевок в дома отдыха и др. С 1957 года после введения системы участия в прибылях роль фонда директора в материальном стимулировании уменьшилась.

Фонд развития предприятий существует с 1955 года. Основная цель его — создание собственных средств для финансовой поддержки инициативы предпринимателя. Важнейшим денежным источником этого фонда является утвержденная часть полученной в данном году дополнительной прибыли в размере до 10% всей прибыли. Эти средства могут быть использованы на вложение капитала,ложения и капитальный ремонт, покрытие затрат, связанных с реконструкцией, экспериментально — исследовательские работы. До одной четверти средства данного фонда можно использовать на удовлетворение материальных и культурных нужд трудящихся, приобретение спортивного инвентаря.

По существующему положению, не использованная в течение года часть фонда развития предприятия может быть перенесена на следующий год. По опыту, значительная часть средств этого фонда не используется сразу, а накапливается. Так, например, на 1960 год в фонд развития предприятия с предыдущего года вместе с остатком перешла сумма в 1540 миллионов форинтов.

Правда, в связи с тем, что накопленные таким образом средства оставались слишком значительными, возникли противоречия между наличием собственных средств предприятия и возможностями их материального покрытия. Поэтому пришлось частично ограничить образование фонда развития предприятия и ликвидировать накопленные остатки, часть средств этого фонда была «заморожена». Предусматривалось, что в дальнейшем начиная с 1961 года 60% этих средств будет направляться на увеличение оборотных фондов. Фонд развития предприятий как форма кол-

лективного стимулирования не имел сколько-нибудь значительного положительного действия, так как между личной заинтересованностью трудящихся и образованием данного фонда существует лишь косвенная связь.

В венгерской промышленности применяются еще одна коллективная форма материального поощрения работников за результаты их труда — система участия трудящихся в прибылях. В качестве эксперимента она была введена в 1957 году исключительно в отраслях материального производства — в промышленности, строительстве и в сельском хозяйстве. Внедрение этой системы совпало с происходившими изменениями в экономической политике партии и правительства, одной из характерных особенностей которых являлось повышение значения общественных показателей хозяйственного развития и устойчивой рост экономики производства. Органической частью системы участия в прибылях стало более действенное и всеобъемлющее применение ленинских принципов демократического централизма, повышение уровня централизованного планового руководства народным хозяйством и одновременно увеличение оперативной самостоятельности предприятий. К 1961 году система участия в прибылях развилась в постоянно действующую форму материального стимулирования.

Система участия в прибылях в промышленности Венгрии не имеет ничего общего с системой участия в прибылях на капиталистических предприятиях, она лишь в какой мере не связана с развитием стихийных рыночных отношений. По своему содержанию эта система — своеобразная форма премирования коллектива предприятия за повышение рентабельности работы. Принятое название «система участия в прибылях» не совсем точно отражает содержание этого понятия.

Главное своеобразие новой формы стимулирования в том, что она связывает материальную заинтересованность с образованием прибыли, а прибыль — это синтетический показатель, в котором при прочих равных условиях (цены, снабжение) более или менее правильно отражаются результаты хозяйственной деятельности предприятия. При этом необходимо учитывать важнейшие стороны

деятельности предприятия, в частности, ассортимент и количество произведенной продукции, насколько она удовлетворяет потребности народного хозяйства и, наконец, законы издержки производства. Материальная заинтересованность коллектива предприятия, связанная с образованием прибыли предприятия, не должна противостоят интересам всего народного хозяйства.

Круговой план венгерской системы участия в прибылях — связь материальной заинтересованности коллектива предприятия с результатами его деятельности. Надо иметь в виду, что предприятия до 1961 года были заинтересованы не столько в достижении запланированной суммы прибыли или ее превышении, сколько в перевыполнении результатов предшествующего года, которые обеспечивали им дополнительную прибыль по сравнению с прошлым годом. Поэтому в 1957—1960 годах коллективы государственных промышленных предприятий могли участвовать в прибылях лишь в том случае, если нормы их рентабельности превышали так называемую «основную рентабельность»¹. Если в течение года предприятие не превышало этот базис, то его коллектив не участвовал в прибылях. Однако это повлекло многочисленные неблагоприятные последствия. В 1961 году условия были изменены, коллективы предприятий теперь заинтересованы в результатах работы не за один год, а в течение трех лет. Правда, и в дальнейшем подавляющая часть суммы, которую получал коллектив предприятия за участие в прибылях, давалась на основе перевыполнения рентабельности за прошлый год. Наряду с этим, за достижение базисного уровня или за сохранение уровня «основной рентабельности» предыдущего года предприятия получали 20% суммы, распределенной через систему участия в прибылях в прошлом году, и 10% суммы года, предшествующего прошлому. В постановлении 1961 года упоминалось на участие в прибылях предприятий, которые: «входят на данный год прибыль в размере, соответствующем утвержденной «основной рентабельности», достигли достигну-

¹ Норма рентабельности — величина отнесенная прибыль предприятия к фактической выручке.

дин, превращающей утвержденную за данный год «основную рентабельность». Например, в 1963 году предприятия государственной промышленности получили участие в прибылях следующим образом: за увеличение рентабельности 1962 года — 549,4 миллиона форинтов, за сохранение уровня основной рентабельности 1961 года (20%) — 121,5 миллиона форинтов, за сохранение уровня основной рентабельности 1960 года (10%) — 80,5 миллиона форинтов.

Рентабельность предприятия зависит не только от результатов его работы, но и от системы планирования, в том числе планирования цен. Считается, что вышестоящие органы утверждают предприятия такие задания, выполнение которых им почти не под силу или, наоборот, дается слишком легко.

Основная рентабельность устанавливается вышестоящими органами по приемке ежегодно. Однако владельцы доли участия в прибылях определяют на несколько лет. При таких условиях предприятия могут выявлять влияние различных технических и экономических мероприятий на образование прибыли в течение нескольких лет. Это поможет точнее вскрыть и эффективнее использовать резервы.

Необходимо, чтобы прибыль предприятия зависела прежде всего от результатов его деятельности, поэтому требуется корректировать планы распределения прибыли. В прошлом министерство часто изменяло условия распределения прибыли. Это порождало неуверенность и мешало руководителям предприятия предвидеть ожидаемую сумму прибыли. В восстановлении 1961 года об условиях распределения прибыли указывается, что круг корректировок должен быть сужен; руководящие органы, осуществляющие ее, должны одновременно сообщать предприятиям установленный им размер основной рентабельности; корректировка должна проводиться в том случае, если проводимые вышестоящими органами мероприятия, касающиеся количества предприятий, вызывают в нем значительные изменения. Постановление определяло максимальную сумму участия в распределении прибыли в месячной зарплате. Если предприятие достигнет результа-

тов, дающих ему право на получение более высокой суммы, то излишек свыше утвержденного максимума переводится на следующий год.

Заводской комитет распределяет полученную предприятием сумму прибыли, исходя из предложений Общегосударственного совета профсоюзов. Эти предложения сводятся к следующему: трудящиеся участвуют в распределении прибыли пропорционально своему вкладу в создание прибыли; при расчете индивидуального участия в распределении прибыли за основу берется приходящаяся на один день средней заработной работнику; отдельные трудящиеся или группы, выполняющие наиболее ответственную работу и тем самым способствующие созданию дополнительной прибыли, имеют право на получение более высокой суммы, однако общая сумма участия таких работников в распределении прибыли не должна превышать их шестимесячного заработка. Всякая деятельность членов коллектива предприятия, неблагоприятно отражающаяся на результатах производства, должна вестись к сокращению их участия в распределении прибыли (имеется в виду нарушение закона об охране труда, преднамеренные упущения, брак и т. д.).

За 1957—1961 годы предприятия промышленности и строительства получили в виде участия в прибылях всего 4571,3 миллиона форинтов, то есть ежегодно в среднем 914,2 миллиона форинтов. Коллектив предприятий было выплачено 4% общего фонда зарплат работников государственной промышленности, что равнялось в среднем их зарплате за 14 рабочих дней. В 1962 году более 50% предприятий государственной промышленности приняли участие в распределении прибыли на сумму, соответствующую зарплате за два три недели, а 19,7% — за семь дней.

Система участия в прибылях, как система поощрения коллективов предприятий за достижение высокой рентабельности, играет положительную роль, способствует росту творческой активности работников предприятий. Начиная с 1957 года большое развитие получили соревнования. Количество внесенных рационализаторских предложений с 1958 по 1962 год увеличилось с 186 тысяч до 254 тысяч, число бригад, уча-

ствующих в соревнованиях с 1959 по 1962 год выросло вдвое.

Благодаря системе участия в прибылях возросла заинтересованность трудящихся, а вместе с ней и их коллективная ответственность за развитие предприятий. Успелись общественный контроль снизу, а также критика работы хозяйственных руководителей предприятия. Подавляющее большинство предприятий стали значительно сокращать издержки производства и увеличивать рентабельность. Система участия в прибылях повысила уровень работы хозяйственных руководителей. То обстоятельство, что сокращение себестоимости и рост производительности труда служили основой для участия в прибылях, побуждало руководителей предприятий поощрять проведение экономических расчетов и разработку организационных и технических мероприятий по улучшению экономических показателей. Повысилась их ответственность не только перед вышестоящими организациями, но и перед трудящимися, одним из критериев их деятельности стала распределяемая сумма прибыли, полученная предприятием за достигнутые результаты текущего года.

Ошибочно думать, что система участия в прибылях — универсальное, всеобъемлющее средство стимулирования, не говоря уже о том, что ее несправдливо применение часто порождает тенденции, вступающие в противоречие с народнохозяйственными интересами. Стремление предприятий повысить любую путем рентабельности и тем самым увеличить сумму своего участия в прибылях нередко приводит к тому, что предприятия пытаются увеличить производство наиболее «выгодных» продуктов и снизить менее «выгодных», во часто более необходимых народному хозяйству.

Действительность системы участия в прибылях зависит от сложившейся системы хозяйства, уровня экономического руководства, политической зрелости трудящихся, которые охватываются этой формой материальной заинтересованности. Чтобы материальное стимулирование в большей степени отвечало социалистическому принципу распределения по труду, а его применение было более дифференцированным и в нем учитыва-

лись особенности каждой отрасли и возможности решения поставленных задач, нужно его умело сочетать с моральными стимулами.

Вышестоящие условия приближения стран социализма к мировому уровню в области техники и повышения производительности труда — максимальное ускорение технического развития. Для дальнейшего материального стимулирования технического прогресса необходимо различать деятельность коллективов предприятий, связанный с техническим прогрессом и текущим производством. Результаты работы в области технического прогресса сказываются на производстве нередко только через несколько лет. Поэтому целесообразно выделять особые фонды для поощрения технического прогресса и использовать их независимо от результатов текущего производства.

В отдельных отраслях промышленности следовало бы разработать систему материальной заинтересованности на более длительный период, скажем, на несколько лет.

Уделяя большое внимание вопросам материального стимулирования, нельзя забывать, что оно может дать экономический эффект только при общем улучшении организации планирования. В социалистическом обществе народнохозяйственный план является важнейшей организующей силой и материальное стимулирование может лишь дополнить, иначе говоря, способствовать его выполнению, но не подменить его. Для социалистических стран очень важно полнее использовать как национальные ресурсы, так и иногда международного социалистического разделения труда. Эту задачу невозможно решить без постоянного совершенствования методов руководства народным хозяйством, системы материального стимулирования. Поэтому необходим взаимный обмен и изучение опыта социалистических стран. Накопленный различными странами опыт, говорящее в заявлении коммунистических и рабочих партий, представляет общее достояние всего социалистического лагеря. Всестороннее изучение его братскими партиями и творческое применение с учетом конкретных условий и национальных особенностей — непреломный закон развития социалистических стран.



Структура материальных затрат в машиностроении США

Л. Ночевкина,

научный сотрудник Института мировой экономики

В условиях соревнования двух мировых систем экономики советских экономистов привлекают самые разнообразные вопросы, проливающие свет на пути современного технического прогресса в экономике наиболее развитых капиталистических стран. В настоящей статье сделана попытка проанализировать межотраслевые связи важнейшей отрасли промышленности США — машиностроения — по текущему производственному потреблению основного сырья и материалов как в стоимостном, так и в натуральном выражении.

Представление о межотраслевых связях какой-либо отрасли складывается обычно из материалов межотраслевых балансов. Подобные сведения очень важны для анализа, но в капиталистических странах они часто недостаточно детальные и скрываются в рамках принятой классификации. Данные текущей производственной статистики о структуре материальных затрат позволяют дополнять и детализировать анализ межотраслевых связей. В частности, в перенесенной обрабатывающей промышленности США 1958 года содержится подробные сведения о структуре материальных затрат отраслей. В отличие от материалов межотраслевых балансов данные производственной статистики можно с большей точностью привести к сопоставимому с СССР ядру, а при подобных сравнениях это имеет огромное значение. В основу настоящей статьи положены данные о ценах обрабатывающей промышленности с приращением¹ материалов межотраслевого баланса США за 1947 год.

Анализ структуры материальных затрат отраслей (а также затрат на производство отдельных видов продукции)² нужен для

того, чтобы установить связи между отраслями, изучить взаимозависимость структуры потребления и производства.

Машиностроение, будучи ведущей отраслью промышленного производства любой развитой страны, в значительной мере отражает и определяет технический уровень производства всех отраслей народного хозяйства. Межотраслевые связи этой отрасли чрезвычайно сложны и складываются под влиянием большого количества факторов. Анализ структуры ее материальных затрат может выявить влияние технико-экономических изменений в производстве как отраслей, обеспечивающих машиностроение сырьем и материалами, так и в самом машиностроении.

Стремление снизить издержки производства и повысить норму прибыли толкает предпринимателей на поиски резервов сокращения материальных затрат, замену одних материалов другими, более дешевыми и эффективными. Достижения машиностроения США в этой области не могут не интересовать советских экономистов, так как от правильного сложения машиностроения³ основными материалами зависит сокращение их потерь и увеличение расхода — важного источника резервов роста производства.

Расстатание по США данные по возможности сопоставляются с данными по СССР⁴, при этом особое внимание обра-

щается на те стороны структуры и организации американского машиностроения, которые интересны с точки зрения заимствования передового зарубежного опыта. Необходимо оговориться, что структура американского машиностроения, характер его производственного потребления имеют специфические черты по сравнению с машиностроением СССР.

В валовой продукции машиностроения США⁵ удельный вес материальных затрат составил в 1958 году 43%. Однако по отдельным отраслям машиностроения этот показатель сильно колеблется: в сталкостроении он был равен 32—34%, в транспортном машиностроении — 64—66%, в разнотехническом — 48% и т. д.

Технический прогресс приводит к заметным изменениям пропорций между отраслями-поставщиками и отраслями-потребителями и внутри них. В настоящее время львиная доля материальных затрат машиностроения приходится, с одной стороны, на отрасли самого машиностроения — поставщиков полуфабриката и готовой продукции и, с другой стороны, на три отрасли — поставщиков сырья — черную металлургию, цветную металлургию и химическую промышленность.

Высокий уровень специализации машиностроительных предприятий в США и чрезвычайно развитая система кооперирования между отраслями машиностроения обуславливают большую удельный вес машиностроительной продукции в общих затратах машиностроения (около 50% всех материальных затрат без амортизации). В СССР доля продукции машиностроения по данным межотраслевого баланса составляла 35,6%. В США на три основные сырьевые отрасли — черную, цветную металлургию и химическую промышленность в 1947 году (по данным межотраслевого баланса) приходилось 38% материальных затрат (без амортизации), и в 1958 году (по расчетам, основанным на ценных данных) — 35% всех материальных затрат в американском машиностроении. По СССР доля этих трех отраслей в материальных затратах машиностроения составляла в 1959 году 47,3%.

За этими показателями скрывается воздействие самых разнообразных факторов, определяющих межотраслевые соотношения в важнейших отраслях промышленности: неодинаковые темпы роста производства в СССР и США, различная отраслевая структура машиностроения в этих странах, меньший удельный вес в американском машиностроении металлических производств, различия в структуре отраслей-поставщиков (в частности, в структуре проката), разный уровень спешиализации и кооперирования, — все это приводит к различиям в соотношениях потребления машиностроением продукции.

Кроме того, поскольку мы имеем дело со стоимостными показателями, необходимо помнить, что соотношения цен на продукцию различных отраслей в США и СССР могут быть весьма непоказательными, поэтому и пропорции в отраслях-поставщиках будут значительно различаться. Так, более низкий процент потребляемых в американском машиностроении продуктов химии (около 6% материальных затрат против 8,6% в СССР) свидетельствует скорее об относительно низких ценах на них в США (по сравнению с ценами на продукцию черной металлургии и др.), чем о меньшей степени их применения в машиностроительной индустрии. Высокая себестоимость ряда химических продуктов в СССР — немаловажная причина их замещения введением в производственное потребление других отраслей, в том числе в машиностроении, и одноименного фактора, несколько замещающий долю химических продуктов, используемых в машиностроении. К сожалению, у нас нет детальных данных о сопоставимых количествах химических продуктов в натуре, потребляемых в машиностроении СССР и США. Однако по применению пластмасс и изделий из них машиностроение СССР отстает от США более чем в 10 раз. Применение деталей из пластмасс экономически очень эффективно: если коэффициент полезного использования металла составлял 0,5 (в среднем и меньше), то пластмассовых деталей — 0,9 при сокращении затрат труда в 3—5 раз.

Удельный вес, толкая в материальных затратах американского машиностроения нелинейно: около 1% в 1958 году, в СССР этот процент значительно ниже — 3,5%, что очевидно объясняется более высоким уровнем электрификации производственных

¹ Так как основной задачей статьи был анализ межотраслевых связей машиностроения, то для сравнения с СССР использованы опубликованные данные по результатам межотраслевого баланса СССР за 1959 год, то есть, тем. банкнот к перенесенному 1958 году в США.

² За показатель «валовая продукция» условно принята сумма отгрузок (value of shipments) в отраслях машиностроения и металлообработки, то есть с оговоркой об отрасли, принятых для советского машиностроения.

процесс в США, но главное тем, что машиностроительные предприятия в СССР имеют, как правило, многочисленные вспомогательные цеха (например, кузнечные, литейные и т. п.), потребляющие топливо непосредственно на технологические нужды.

Характерно, что в материальных затратах американского машиностроения соотношение потребления топлива и электроэнергии складывается в пользу последней (0,8% и 1,1%), а в СССР — в пользу топлива. Но в целом затраты на электроэнергию очень невелики и там и здесь, так как машиностроение — отрасль неэнергоемкая.

По структуре материальных затрат машиностроения можно судить о направлении развития производственных сил этой отрасли, важнейшие из них — с черной металлургией. На черную металлургию приходилось 25% материальных затрат в 1947 году и 21% — в 1958 году. В СССР в 1959 году продукция черной металлургии составляла 27% материальных затрат машиностроения.

Стальной прокат остается главным конструкционным материалом машиностроения, в 1958 году 14% материальных затрат в нем (по стоимости) составляла эта продукция. Машиностроение США потребляет ежегодно около 32–33 миллиона тонн проката, то есть 55–60% проката, отруженного с металлургических предприятий. В СССР в 1960 году расход проката черных металлов в машиностроении равнялся 19 миллионам тонн. Если учесть, что объем продукции машиностроения США более чем вдвое превышает таковой в СССР, то выходит, что на единицу продукции машиностроения в СССР расходуется заметно больше проката, чем в США. Конечно, сама структура этой отрасли в США, отличающаяся от советского машиностроения — немаловажная причина большего удельного расхода металла в СССР. Но, с другой стороны, меньший удельный расход металла в американском машиностроении, а также тот факт, что сумм продукции с одного станка в США почти в 2 раза выше, чем в СССР, свидетельствует об отставании у нас технологии металлообработки. Об этом говорит, во-первых, структура металлообрабатывающего оборудования: в 1959 году производство кузнечно-прессового оборудования в США (в % ко всему металлу-

обработываемому оборудованием) занимало — 28%, а в СССР в 1960 году — 16%. В результате применения усовершенствованной технологии потери металла в советском машиностроении составили около 2 миллионов тонн в год, не считая 4,5 миллиона тонн стружки. Во-вторых, в США чугунолитейное и стальное литье все чаще заменяется прокатом. По данным за 1958 год, из общей суммы потребленного в американском машиностроении проката и литья на чугунолитейное приходилось 7,8%, а на стальное — 1,7%, а в то время как в СССР в 1959 году на чугунолитейное — 19,5%, а стальное — 5,6%. Заметьте, что равная доля чугунолитейного и стального литья потребляется в США автомобильном машиностроении; учитывая гораздо меньший удельный вес этой отрасли в структуре советского машиностроения, вряд ли оправдана столь большая доля литья в общей сумме потребляемой продукции черной металлургии. Далее, немаловажное значение имеет и структура отраслевого стапика основных материалов. Так, в США в 1960 году соотношение листового сталя и сортовой было 5:1, а в СССР — 0,8:1.

Структура проката, потребляемого американским машиностроением, была следующей (см. таблицу 1).

Т. таблица 1
(в % к итогу)

	1951 г.	1960 г.
Сортовой металла	16,2	12,2
Листовой прокат:	69,4	76,8
а) толстый лист	30,7	7,5
б) тонкий лист	37,9	48,8
в) тонкий лист холо- дковатный	18,2	20,4
Трубы	2,5	2,5
Прочие виды проката	11,9	8,6

Наиболее значительное изменение в структуре потребленного проката — повышение удельного веса листового проката с 69,4% до 76,8%; особенно показатель роста доли холоднокатаного листа — с 18,2% в 1948 году до 30,5% в 1960 году. В стоимостной структуре затрат машиностроения затраты на листовую прокат занимают заметное место (8%). Удельный вес листового проката в общих затратах на продукцию черной металлургии составил 37,4%. Конечно, размеры и характер сортамента проката, потребляемого машиностроением, в огромной степени определя-

ются специфической структурой этой отрасли — большим удельным весом автомобилестроения, производства потребительских товаров длительного пользования, развитой консервной промышленности. Однако значительный рост потребления прогрессивных сортов проката в американском машиностроении и отставание в этой области советского машиностроения нельзя сводить лишь к большому развитию в США автомобилестроения и производства бытовых товаров. Более прогрессивная структура проката, потребляемого американским машиностроением, свидетельствует о более полном удовлетворении растущих потребностей со стороны не только названных отраслей, но и производственных отраслей машиностроения. Переоценка темпов роста листового проката и вообще облегченных экономических профилей проката в послевоенный период связана, прежде всего, с изменениями в технологической металлургии, а с точки зрения отраслевого распределения, — с усилением структуры машиностроения, с ростом отраслей, требующих тонких и квалифицированных сортов проката — производство сталков новейших конструкций, приборостроения, разнообразного сельскохозяйственного машиностроения и т. д.

Относительно быстрый рост производства электроэнергии в послевоенные годы потребовал значительного расширения электротехнического машиностроения, соответствующего росту и расширения сортамента электротехнического проката, что в конечном итоге упиралось в производство тонкого холоднокатаного листа. Все большее применение в новейших отраслях машиностроения (особенно в приборостроении) получает лист холоднокатаного проката. За период с 1948 по 1960 год производство тонкого листа в США выросло на 64%, в том числе холоднокатаного — в 21 раз, а производство сортового металла сократилось на 7%. Листовой прокат стал широко применяться в большинстве машиностроительных отраслей.

По данным цеха обрабатывающей промышленности, всего в американском машиностроении (включая металлообработку) было потреблено в 1958 году 24,2 миллиона тонн листового проката, в том числе 15,3 миллиона тонн тонкого листа и полосы. Из общей суммы листового проката 7,1 миллиона тонн, или 29%, было использовано в автомобилестроении. Заметно,

что эта цифра значительно меньше, чем публикуемая обычно Американским институтом железа и стали, так как до 20% отруженного проката часто не расшифровывается по конечным потребителям. Огромное количество листа и полосы расходуется ежегодно на тару (главным образом, для консервной промышленности) — 4,3 миллиона тонн (в основном это беляя и дуженная жельсть).

Следующий крупный потребитель листового проката — производство бытовых товаров длительного пользования. В нем израсходовано миллион тонн листа и полосы, в том числе 466 тысяч тонн пошло на изготовление домашних холодильников. Из отраслей машиностроения выделяется значительные потребители листового проката — это сельскохозяйственное машиностроение (около 600 тысяч тонн листа), производство строительного оборудования (около 500 тысяч тонн), генераторов и трансформаторов и т. д. Почти 2 миллиона тонн листового проката израсходовано на изготовление штампованных изделий. Следует отметить, что производство деталей, штампованных из листа, широко потребляется во многих отраслях металлообрабатывающей промышленности, представляет собой особую, специализированную область в США.

В самой автомобильной промышленности в послевоенные годы заметно росло потребление листа. Это объясняется не столько увеличением масштабов производства этой отрасли, сколько изменением технологии в ней, а именно: вытеснением чугунных и стальных отливок, ножек и профилей проката листовым прокатом. Быстро растущее применение листа в других отраслях промышленности (прежде всего в электротехнической, а сельскохозяйственном машиностроении) и строительстве стало возможным лишь благодаря введению в технологию металлообработки сварочных процессов. Это еще раз свидетельствует о возрастании роли технологии производства и о ее влиянии на направление структурных сдвигов в промышленности.

Таким образом, структура проката в значительной мере предопределяется характером технологии в металлообрабатывающих отраслях; с другой стороны, от сортамента проката, потребляемого в машиностроении, зависит экономическая эффективность производственных связей

прокатного производства с отраслями-второстепенными. От удельного веса прогрессивных, экономичных профилей в структуре проката в прямой связи вытекает снижение металлоемкости продукции и темпы его снижения.

За 12 послевоенных лет (начиная с 1948 года) физический объем продукции машиностроения в США увеличился на 75%, в то время как количество потребленного этой отраслью проката выросло только на 16%. По нашим расчетам, средняя норма расхода прокатного металла на миллион долларов валовой продукции машиностроения снизилась на 33%.

Развитие приборостроения, электро- и радиотехники, особенно радиоэлектронного производства, стремление облегчить конструкции машин требуют все более тесных связей с цветной металлургией; интенсивная милитаризация промышленности, развитие производства современных средств ведения войны steadily предъявляют все новые требования к поставщикам сырья и в первую очередь к цветной металлургии и армопроизводству — рудам, металлам и сплавам.

Заметную долю в материальных затратах (около 3%) занимают затраты на легированную и нержавеющей сталь и сплавы. Значит, из каждого доллара валовой продукции машиностроения расходуется легированной и нержавеющей стали и сплавов на 1,1 цента.

По данным цен обрабатывающей промышленности, на долю цветной металлургии в 1958 году приходилось около 8% всех материальных затрат в машиностроении, 4,6% на алюминий и 3,4% на медь, то есть на производство машиностроительной продукции стоимостью в 1 доллар расходуется на 3,2 цента цветных металлов. Правда, надо учесть, что в данных ценах неохотно учитываются затраты на цветные металлы. Остается неизменно важным отраслю непосредственно военного производства, чрезмерно раздутые в современных условиях тонны вооружений и талочисленные важнейшими потребителями цветных металлов. По данным цен, в 1958 году отрасли машиностроения погасили 846 тысяч тонн алюминия (считая первичный алюминий в сплавах, вторичный — алюминий и литые из алюминия), всего на 1170 миллионов долларов.

Основные потребители алюминия — металлургия, особенно отрасли, про-

ставляющие элементы строительных конструкций, а также металлические двери, перелеты; транспортное машиностроение, прежде всего самолетостроение (235 миллионов долларов) и автомобилестроение (120 миллионов долларов).

Затраты машиностроительных предприятий на медь составили в 1958 году 943 миллиона долларов, это означало 669 тысяч тонн меди и медных сплавов. Более четверти данной меди израсходовал отрасль электротехнической промышленности, вместе с радиотехническим производством это количество приближается к одной трети.

Производственные связи машиностроения в пределах этой же отрасли очень сложны и разнообразны. Около половины всех материальных затрат машиностроения приходится на приобретение машиностроительной продукции, что свидетельствует о высокой степени развития производственного кооперирования между предприятиями, обусловленной довольно узкой специализацией большинства американских машиностроительных предприятий. Об этом говорят то обстоятельство, что основная часть материальных затрат, состоящая из машиностроительной продукции, не конечная продукция отдельных отраслей, а разного рода детали, узлы, заготовки, комплектующие изделия. Доля «завершенной» продукции машиностроения в материальных затратах невелика. Так, по данным межотраслевого баланса 1947 года, продукция станкостроения составляла 2,3% всех материальных затрат машиностроительных отраслей (около 5% всех внутриотраслевых связей машиностроения), продукция приборостроения — около 3%; на приобретение моторов и генераторов расходовалось 2,6% всех материальных затрат.

Сложность и разнохарактерность производственных связей такой большой группы отраслей, как машиностроение (вместе с металлообработкой), обуславливает неоднородность структуры материальных затрат в пределах этой отрасли. Так, доля черной металлургии в материальных затратах колеблется от 40% в отраслях металлообработки до 2% — в отраслях приборостроения. Помимо, что при этом и тех же технико-экономических связях между отраслями-поставщиками и отраслями-потребителями только одно изменение удельного веса отдельных отраслей

может изменить структуру материальных затрат машиностроения в целом. Отсюда важность учета структурных различий отраслей при сопоставлении состава их материальных затрат.

Остановимся подробнее на структуре затрат в станкостроении и автомобильной промышленности.

Станкостроение (вместе с производством инструментов и оснастки, как это принято классификацией ЦСУ СССР), хотя и занимает по производству продукции относительно небольшой удельный вес — около 5% в валовой продукции машиностроения, но играет роль костяка современного машиностроения; от состояния этой отрасли зависит технический уровень машиностроения в целом.

Для структуры материальных затрат станкостроительной промышленности США характерен высокий удельный вес внутриотраслевых связей — около 55% всех затрат составляли затраты на продукцию машиностроения и только 21% — на продукцию черной металлургии, из них более одной трети приходится на литейные и литые.

Характерной особенностью структуры производства американского станкостро-

ения является, во-первых, большой удельный вес металлозависимого оборудования и, во-вторых, огромные размеры производства инструментов и оснастки, представляющего собой самостоятельную и высокоспециализированную отрасль. Так, из 270 тысяч тонн проката, потребленного в 1958 году всей станкостроительной промышленностью, на производство инструментов и оснастки пошло 145 тысяч тонн, металлозависимого оборудования — 78 тысяч тонн и металлообрабатывающих станков — 47 тысяч тонн проката (при производстве в этом же году 113 тысяч штук металлообрабатывающих станков средней весового класса стоимостью 0,4 тонны). Разнохарактерность технологической и технической структуры в пределах этой отрасли обусловила неоднородность материальных затрат в станкостроительной промышленности. Так, основной потребитель литейных и литых — производство металлозависимого оборудования, где удельный вес черной металлургии в системе межотраслевых связей наибольший (около 30%); для производства инструментов и оснастки характерно большее потребление легированных сталей и цветных металлов и т. д. (см. таблицу 2).

Таблица 2

Структура материальных затрат отраслей станкостроительной промышленности (в % к итогу)

Отрасль промышленности	Черная металлургия				Электроэнергетика и топливная	Машиностроение	Прочие отрасли
	всего	в том числе: легированная и нержавеющая сталь	кованые и литые	цветная металлургия			
Производство металлообрабатывающих станков и металлозависимого оборудования	33,2	2,4	14,2	3,0	3,2	49,0	21,6
а) металлообрабатывающие станки	19,7	2,7	12,9	3,6	3,7	н. д.	
б) металлозависимое оборудование	29,5	1,7	16,0	1,6	2,5	н. д.	
Производство инструментов и оснастки	19,1	6,3	5,7	6,2	3,2	57,0	14,1
Станкостроение в целом	21,0	5,0	8,6	5,2	3,4	55,0	15,4

Автомобилестроение в период между двумя войнами определяло в большой мере технический прогресс во всей промышленности. В послевоенный период эта отрасль уже не играет той огромной роли в промышленном производстве страны.

В настоящее время ее продукция составляет 15—16% производства всего машиностроения. Однако автомобилестроение остается одной из крупнейших отраслей машиностроения, потребляющей много металла, каучука, оборудования, цветных металлов

и т. д., и оказывает серьезное влияние на межотраслевые пропорции в промышленности. Эта отрасль отличается наибольшим развитием различных форм кооперирования между предприятиями и глубокой специализацией. Об этом свидетельствует высокий удельный вес продукции машиностроения в материальных затратах (более 70%). Автомобильное производство — значительный потребитель черных металлов: 23% всего проката, 29% листового проката, потребленного всеми отраслями машиностроения в 1958 году.

В структуре материальных затрат автомобилестроения черная металлургия занимает довольно скромное место — 12%. Из всех затрат на продукцию черной металлургии 48% приходится на листовую прокат и 34% — на проката и листы. Цветная металлургия составила 2% материальных затрат автомобилестроения,

при этом 60% закупок цветных металлов приходится на алюминий.

Таким образом, особенности технологии, организации производства и специфика экономической структуры определяют своеобразие структуры материальных затрат в этой отрасли, а значительный удельный вес автомобилестроения во всем машиностроении накладывает заметный отпечаток на характер материальных затрат отрасли в целом.

Анализ структуры материальных затрат в машиностроении США позволяет вскрыть тесную зависимость, существующую между такими технико-экономическими категориями, как отраслевая структура производства, технология, организация производства. Именно с этой точки зрения зарубежный опыт может оказаться интересным и полезным для советских экономистов.

Сократить сроки прохождения заказов

По существующей системе материально-технического снабжения и сбыта предприятия (завод-изготовитель, или поставщик) получает от многочисленных организаций большое число заказов, разрозненных и различных указаний по срокам поставок. Оформление заказов усугубляет тем, что заказы в разрозненном, поступившем из завод-изготовитель, не содержат полных технических данных, в результате чего срывается своевременный запуск изделий в производство.

От получения заказа или разрядки до поступления необходимых технических данных, отгрузочно-платежных реквизитов и подтверждающих потребителя проходит три — шесть месяцев. Такое положение вынуждает завод изготавливать не подтвержденную потребителем продукцию, которая, следовательно, не может отгружаться по мере изготовления, что дезорганизует производство и ставит завод в тяжелое финансовое положение.

Если считать целесообразным сохранение существующей системы прохождения заказов от предприятий до центральных органов, то весьма согласится с методом определения потребности, предусматривающей сложное повышение выпуска изделий на какой-то процент. Необходимо, чтобы отраслевые госкомитеты разработали методику изучения потребности, исходя из перспективного плана развития тех или иных отраслей промышленности, потребляющих планируемую продукцию.

Нецелесообразно также загружать предприятия заказами по принятой многопоставочной системе (Госплан СССР — СНХ

СССР — Госплан республики — СНХ республика) — союзхоз экономического района). Этим должны заниматься в централизованном порядке главные управления межреспубликанских поставок при СНХ СССР, рассылающие полными техническими данными и необходимыми реквизитами каждого потребителя, направляющими непосредственно завод-поставщик.

Номенклатура продукции, которая выпускается предприятиями, следует разбить на три категории: 1) продукция, производимая по прямым заказам с потребителем; 2) продукция, изготавливаемая на отраслевые базы главных управлений межреспубликанских поставок при СНХ СССР; 3) продукция, выпускаемая на базы союзхозов и не охватываемая поставками на базы главных управлений.

Снабжение министерств, ведомств, местных органов и исполкомов целесообразно производить через базы союзхозов и отраслевых главных управлений межреспубликанских поставок при СНХ СССР. Существующие ныне конторы и базы должны быть ликвидированы. При такой системе каждое предприятие будет сдавать в плановый отдел для комплектации на шесть, что облегчит снабжение предприятий материалами в комплектующими изделиями и обеспечит своевременную поставку изделий потребителям.

А. Малинов,
руководитель группы
НИИ ЭЛЕКТРО
(г. Харьков)

О составе товарооборота в материально-техническом снабжении

Процесс материально-технического снабжения народного хозяйства и сбыта промышленной продукции организуется и обслуживается создаваемыми для этого специализированными (снабженческими) организациями — главными управлениями, управлениями, конторами, отделениями, базами, складами. От этих организаций во многом зависит деятельность обслуживае-

мых ими предприятий и организаций всех отраслей народного хозяйства. Работа службы материально-технического снабжения оценивается тем же, что и своевременным и комплексным обеспечением средствами производства.

Снабженческо-сбытовые организации в совокупности образуют особую отрасль материального производства — материально-

технические снабжения, объем и качество работы которой определяются комплексом количественных показателей, в том числе товарооборотом, производительностью труда, издержками обращения, рентабельностью, оборачиваемостью оборотных средств. Товарооборот является основным показателем среднестатистическим показателем среди экономических показателей деятельности снабженческо-сбытовых организаций. Он характеризует в целом состояние выполнения работ организации за определенный период времени. Товарооборот представляет собой сводное в единый показатель ценностное выражение средств производства, продвижение которых от производителей к потребителям обеспечивается деятельностью снабженческо-сбытовых организаций или осуществляется с ее участием.

Показатель товароборота имеет важное значение и для характеристики снабженческо-сбытовой организации и оценки ее работы. По выполнению плана товароборота в течение всего года можно выполнить плана поставок народному хозяйству средств производства (здесь, конечно, следует учитывать асортиментные и ценностные изменения — в этом отношении показатель товароборота страдает такими же недостатками, как и любой обобщенный количественный показатель). Так, выполнение плана товароборота является одним из основных условий образования фонда снабженческо-сбытовой организации для улучшения культурно-бытовых условий работников и совершенствовании технической базы.

Товарооборот служит критерием для определения масштаба деятельности снабженческо-сбытовой организации, ее самостоятельности с точки зрения ее поставок средств производства и характера работы организациям; по объему товароборота судят о величине снабженческо-сбытовой организации. При планировании выполнения заработной платы и сфере материально-технического снабжения размеры должностных окладов руководителей и инженерно-технических работников будут во многом зависеть от величины снабженческо-сбытовых организаций, которые можно подразделить на группы именно по размерам товароборота.

Рассматривая состав товароборота в зависимости от способов продвижения средств производства от производителей к потребителям (то есть складского, а также транзитного с участием и без участия в расчетах товароборотов), судят о качестве работы снабженческо-сбытовых организаций с точки зрения выбора наиболее эффективных и дешевых форм снабжения. Выполнение плана реализации товаров транзитом также является одним из условий образования фонда снабженческо-сбытовой организации для улучшения культурно-бытовых условий работников и совершенствования технической базы.

В зависимости от товароборота рассматривается уровень издержек обращения в сфере материально-технического снабжения,

динамика снижения издержек обращения, уровень объема реализации продукции, а также для планирования в снабженческо-сбытовых организациях численности работников, доходов, издержек обращения, оборотных средств и т. д.

Несмотря на большое значение этого показателя в планировании снабженческо-сбытовых организаций, они до настоящего времени не имеют единой методологии определения его состава, тем более что показатель товароборота во многом зависит от повышения или понижения в его состав тех или иных видов поставок. Это главным образом относится к транзитным поставкам без участия снабженческо-сбытовых организаций в расчетах, которые образуют подавляющую часть товароборота (в ГЭСБ Белорусского совнархоза 85%). Так, главные управленцы на межреспубликанском поставке продукции при СНХ СССР при выдаче предпринятых-готовящихся нарядов на поставку за пределы республики продукции машиностроительной и электротехнической промышленности, радиотехнических изделий и некоторых других видов средств производства одновременно направляют соответствующим республиканским специализированным снабженческо-сбытовым организациям копии этих нарядов. Последние контролируют выполнение этих поставок, получая для этого от предпрятий копии отчетности, воздействуют на предпрятия при невыполнении ими обязательств по поставкам. Следует ли включать также поставки в состав товароборота снабженческо-сбытовых организаций?

В снабженческо-сбытовых организациях Белорусского совнархоза она не включается в товарооборот. С 1960 года решили учитывать также межреспубликанские поставки в составе товароборота, поскольку ими заняты спецсбытовики. В Латвийском совнархозе также учитывают подобные поставки в товароборотах, а в Литовской ССР — не учитывают. В Латвии в состав товароборота включают и готовые изделия предпрятий легкой промышленности — предметы потребления. В Белоруссии и Литве их не учитывают в товаробороте. Таким образом, отсутствие единой методологии исчисления состава товароборота в сфере материально-технического снабжения народного хозяйства порождает несоответствия в планировании, анализе и оценке работы снабженческо-сбытовых организаций. Это может привести к еще большим несоответствиям в дальнейшем, например, при упорядочивании заработной платы работников снабженческо-сбытовых организаций.

При разработке единой методологии расчета товароборота снабженческо-сбытовых организаций, в основу ее целесообразно принять следующие положения. Товарооборот снабженческо-сбытовой организации состоит из трех частей: сбыт, снабжение, отпуск внутри системы. В товаробороте снабженческо-сбытовой организации один из этих разделов соответственно отсутствует.

Товарооборот по сбыту содержит ценностное выражение продукции, выработанной промышленностью района деятельности снабженческо-сбытовой организации и поставленной за его пределы при участии данной организации.

Товарооборот по снабжению содержит ценностное выражение средств производства, выделенных и поставленных обслуживаемым предпрятиям и организациям при участии снабженческо-сбытовой организации в явном порядке, либо за счет децентрализованных закупок.

Отпуск внутри системы содержит ценностное выражение средств производства, реализуемых посредством снабженческо-сбытовой организации другим снабженческо-сбытовым организациям системы внешнего органа (управления, главного управления и т. д.) для последующей поставки предпрятиям и организациям — потребителям.

Средства производства и другая продукция, реализация которых осуществляется оптовыми торговыми министерства торговли, в товаробороте снабженческо-сбытовых организаций не учитываются, за исключением той части, которая проходит через склады последних.

Средства производства, обращающиеся внутри района обслуживания снабженческо-сбытовой организации, то есть производимые и потребляемые заводскими в его составе предпрятиями, относятся к разделу товароборота «снабжения».

Товарооборот в целом и каждая из его составных частей его в зависимости от форм продвижения средств производства подразделяется на транзитный товарооборот без участия в расчетах, транзитный товарооборот с участием в расчетах, складской товарооборот.

При суммировании товароборотов снабженческо-сбытовых организаций объединения (управления, главного управления) и определении общего размера их товароборота объем внутрисистемного отпуска исключается как дублируемый.

Таким же образом предлагается по разработке методологии определения состава товароборота в сфере материально-технического снабжения народного хозяйства вытекающие из опыта работы снабженческо-сбытовых организаций Белорусского совнархоза.

И. Ратнер,

начальник отдела

Главсбыбума СНХ БССР

Критика и библиография

Важные проблемы сельского хозяйства

«Вопросы размещения и специализации хозяйства СССР», Экономиздат, 1962 г.

сельского хозяйства СССР, № 638 стр.

Одной из наиболее актуальных проблем аграрной экономической науки на современном этапе следует считать научное обоснование размещения и специализации сельского хозяйства как в целом по стране, так и в каждой республике, производственным управлениям, сельскохозяйственным предприятиям.

В связи с этим представляет интерес вышедшая в 1962 году Экономиздатом книга «Вопросы размещения и специализации сельского хозяйства СССР», написанная коллективом авторов под редакцией Л. Зальманды, К. Оболонского, С. Колесникова и Г. Гапоненко.

Одним из важных методологических вопросов специализации сельского хозяйства является вопрос о показателях, характеризующих ее изменение. Кроме традиционных показателей специализации (структура валовой и товарной продукции, структура этажа и посевов и т. д.), в данной работе используются также показатели, как размер и структура урожая и вывоза основных продуктов сельского хозяйства в республике, крае, области и удельный вес экономических районов в общесоюзном валовом и товарном производстве продукции (стр. 49—50). Это, безусловно, существенно улучшает и дополняет характеристику специализации того или иного района или зоны, однако, на наш взгляд, в условиях осуществления последовательной интенсификации сельского хозяйства одним из основных и абсолютных показателей специализации недостаточно. Для анализа экономического анализа сложившейся специализации и размещения сельского хозяйства необходимо использовать дополнительные качественные показатели производства. Таковыми показателями должны быть прежде всего уровень себестоимости единицы сельскохозяйственной продукции и уровень затрат труда на ее производство. При оценке этих показателей необходимо выявить районы, наиболее благоприятные для производства тех или иных видов продукции. Важным показателем специализации, служащим также анализу товарной продукции, является структура основных фондов.

Специализация сельскохозяйственного производства и его территориальное размещение отражают влияние как экономических, так и естественных условий. Экономическая характеристика сельскохозяйственного производства союзных республик дается в первом разделе книги, в статье К. Оболонского. Автор, используя украинские и другие показатели, проанализировал развитие и специализацию сельского хозяйства союзных республик и сделал попытку обосновать перспективное размещение отраслей сельского хозяйства по зонам. При этом он исходил из требований народного хозяйства в сельскохозяйственных продуктах и экономической эффективности их производства.

Необходимо заметить, что книга вытребовала бы, выходя из специализации сельского хозяйства по республикам и районам был бы более тесно увязан со всем хозяйственным комплексом этих республик и районов. Практика показывает, что специализация и интенсификация сельского хозяйства тесно связаны от того, как развитие сельского хозяйства данного района увязывается с развитием промышленности, транспорта, с состоянием трудовых ресурсов, а также с другими факторами.

В отличие от ранее изданных трудов по специализации и размещению сельского хозяйства в рецензируемой книге помещены статьи по агроиндустрическому и почвенно-географическому районированию СССР. Преимущественное развитие отдельных отраслей в каждой конкретной сельскохозяйственной зоне обусловлено объективными условиями производства, характерными для этой зоны. К ним прежде всего относятся почвенно-климатические и экономические условия. И хотя в настоящее время решающее влияние на специализацию сельского хозяйства оказывают потребности общества в определенных видах продукции, учет местных почвенно-климатических условий неосторожен, так как он позволяет правдивее и целесообразнее осуществлять объективное размещение труда.

Следует отметить, что в работе нет и отсутствуют почвенно-географические рай-

онирование страны. Составлена также карта агроиндустрических ресурсов СССР. Эти работы могут служить исходным материалом для определения перспективных путей развития сельскохозяйственного производства, основой перспективного планирования его размещения по различным районам страны. Совместное изучение почвенно-климатических условий и почвенно-географического районирования, в которой нуждается как экономическая наука, так и хозяйственная практика.

Большие споры в настоящее время вызывают вопросы о том, как проводить специализацию и размещение сельского хозяйства. Одни экономисты считают, что необходимо идти «сверху вниз», то есть сначала решать проблему размещения сельскохозяйственного производства по зонам и экономическим районам, а затем по областям, производственным управлениям и хозяйствам. Другие, наоборот, предлагают начинать с конкретных сельскохозяйственных предприятий. То есть идти «снизу вверх». На наш взгляд, проблему специализации и размещения сельского хозяйства следует решать одновременно и «сверху вниз», и «снизу вверх».

Параллельно специализации должно проводиться на научно обоснованных рекомендациях и нормативах, разработанных применительно к данной агроиндустрической зоне или району. Эти рекомендации, будучи типовыми, конкретизируются на месте каждым хозяйством с учетом его особенностей. Следовательно, возникает вопрос о выделении производственных типов предприятий и проведении микрорайонирования сельскохозяйственных зон в области.

Авторы рецензируемой книги не только теоретически обосновывают предлагаемую ими методику перспективного планирования специализации и размещения сельского хозяйства, но и делают попытку практического ее применения в пределах семилетнего плана развития народного хозяйства СССР (1959—1965 годы). В то же время следует отметить, что методология перспективного планирования размещения сельского хозяйства еще далеко не закончена. Предстоит очень много поработать как над конкретизацией самой методики, так и над расширением круга хозяйств, производственных типов предприятий и их размещением по зонам СССР.

Ставя задачу осуществления наиболее рациональной специализации по районам страны и по отдельным хозяйствам, следует помнить, что ввиду сдержанности, устойчивости социалистической специализации сельского хозяйства. Освоение новых культур или пород скота требует, как правило, дополнительных материальных и денежных затрат, а также определенных производственных затрат предприятий, которые выработаются не сразу. Поэтому в каждом производственном управлении и в каждом хозяйстве с учетом всех конкретных условий должен быть определен и претворен в жизнь «планируемый» период своей ра-

циональной, реально возможный уровень углубления специализации сельскохозяйственного производства. В связи с этим авторы в отдельных главах, поставив перед собой, уделяли большое внимание размещению и специализации сельского хозяйства на ближайшие годы (в пределах семилетнего плана), с учетом перспективных тенденций климата, погоды и т. д.

Разноплановое сочетание отраслей в колхозах и совхозах — одна из важных проблем планирования специализации сельскохозяйственного производства. Требования заказов, спроса на продукцию, потребности развития в сельскохозяйственных предприятиях находят свое выражение в установлении правильного сочетания отраслей в соответствии с экономическими и природно-климатическими условиями хозяйства.

Каким представляется в дальнейшем характер специализации совхозов и колхозов? Попадая под процесс специализации по пути перехода к монокультурному и моноотраслевому в каждом отдельном хозяйстве или будет сохранено комбинированное сельскохозяйственное производство? Один из авторов книги (проф. Д. Зальманд), на наш взгляд, наиболее правильно ставит этот вопрос. Он пишет: «В нашем сельском хозяйстве олинковому животноводству, а также прочим отраслям той или иной отрасли, культуры и от местных природных и экономических условий» (стр. 160).

Правильной и глубокой критике травно-полевой системы земледелия в рецензируемой книге посвящено немало страниц. На богатом материале показана экономическая нецелесообразность этой системы земледелия. С этой точки зрения, помещенные статьи о пропашной системе земледелия вполне оправданы. Однако, на наш взгляд, в данном случае больше упор следовало бы сделать на разработку мероприятий применения пропашной системы земледелия в различных зонах страны. В книге указывается, что для успешного развития сельского хозяйства необходимо разработать мероприятия по развитию скотоводства, а также принимаемые меры в различных зонах страны с учетом почвенно-климатических и экономических особенностей» (стр. 227). На вторую часть поставленной задачи статьи, к сожалению, отвеса не дано.

Большой и интересный материал содержится в разделах книги, посвященных размещению и специализации отдельных отраслей сельского хозяйства по зонам СССР. Зерновое хозяйство — основа сельскохозяйственного производства, Партия и правительство всегда огромное внимание уделяли производству зерна. За год, прошедший между 1-м съездом ЦК КПСС (1953 год) и 2-м съездом ЦК КПСС, размещению и производству зерна провозглашены значительные изменения, которые анализируются на большом статистическом материале в содвинутых главах книги. Излагая эти сведения с освоением колхозных и за-

ложных земель в восточных районах страны. Авторы делают попытку наметить пути дальнейшего совершенствования размещения производства зерна.

В книге правдиво отмечено, что последние десятилетия и эмкисные земель еще не решили всей проблемы роста посевов зерновых культур. Сесть зерновые по землям можно не более чем на 40-50% от их площади, а затем эти площади должны войти в нормальный севооборот, и посевы зерновых должны быть прерваны запашкой паром и пропашными культурами (стр. 313).

На основе расчетов в работе показаны основные направления в расширении посевных площадей под зерновые культуры: полное освоение неиспользуемых пахотых земель во всех районах страны, дальнейшее увеличение пахотых земель путем освоения малозарудкованных лугов, пастбищ и других угодий в районах Сибири, Урала, Поволжья, Казахстана и нечерноземной полосы. Вопрос о росте производства зерна в результате повышения урожайности авторами книги не рассматривается.

Много внимания авторы уделяют рассмотрению изменений в структуре зернового хозяйства. При этом, в частности, отбрасывается перспектива дальнейшего расширения посевов кукурузы, гороха и кормовых бобов. Вместе с тем авторы также правильно указывают на необходимость расширения посевов крупиных культур в разнообразном ассортименте.

Разнообразие фуражных зерновых культур широким образом связано с размещением продуктивного животноводства, при этом можно говорить о взаимосвязи этих культур. В каждом районе следует в первую очередь осваивать более урожайные фуражные зерновые культуры, которые дают с единицы площади большее количество кормовых единиц при меньших затратах.

Во втором разделе книги помещена статья о размещении картофеля, овощей, технических культур и садоводства по зонам страны. Стат и Н. Сальниковых «Вопросы развития и расширения хлопководства в СССР» написана слабее других. Несмотря на небольшой объем (16 страниц), она почти сплошь состоит из цитат, в отдельных случаях приводятся отдельные конкретные факты по поводу колхозов и совхозов. Отсутствие статьи о развитии и размещении производства льна следует также отнести к недостаткам данного раздела книги.

Особенностью особенности раздела книги, посвященного размещению и специализации отраслей животноводства, следует считать глубокий анализ систем ведения этих отраслей по зонам СССР. Это видно изнутри по взгляду и единому направлению, а также по отсутствию раздробленности, а именно разрозненности.

Сравнительная характеристика различных систем ведения животноводства показывает, что эти системы находятся в раз-

ной связи с интенсивностью кормопроизводства. Равнения между ними заключаются в том, что при менее интенсивных системах человек регулирует лишь некоторые стороны производственного процесса. По мере же интенсификации системы животноводства человек охватывает все стороны и новые стороны производственного процесса, вынужден более сложными работами, которые требуют больших затрат труда и средств в расчете на голову скота.

Закономерен вопрос: можно ли в одном хозяйстве или районе деятельности производственного процесса проводить несколько систем животноводства? В книге на этот вопрос дан положительный ответ. Читатель найдет здесь подробный анализ особенностей систем животноводства по различным зонам страны, а также рекомендации их актуальности.

Специализация животноводства отдельных зон СССР не является узкой. В каждой зоне представлены обычно скотоводство, свиноводство, овцеводство и птицеводство, но в разных пропорциях. Наиболее ярко выражена в настоящее время специализация овецодства. Овецодство — основная отрасль животноводства в Туркменской, Казахской, Узбекской, Таджикской и Уйской союзных республиках. Десятою определено сложилось также районы товарного свиноводства: Украина, Белоруссия, Литва, Латвия, Эстония, Молдавия и районы Северного Кавказа и Центральной черноземной зоны РСФСР. Менее четко выражена специализация скотоводства.

Специализация той или иной отрасли животноводства, как известно, определяется характером производства продукции, поэтому каждая отрасль животноводства может иметь различные направления. В книге по основным отраслям определены пути дальнейшего углубления их специализации.

Представляет интерес группировка сельскохозяйственных районов СССР по характеру сложившейся специализации животноводства. В первую группу вошли восточные полуострова, горы и другие разрозненные районы Закавказья, Казахстана, Средней Азии, Туркменской и Таджикской союзных республик. Ко второй группе относятся южные горные районы Грузинской, Армянской и Азербайджанской союзных республик, а также горная часть Северного Кавказа. Третья группа охватывает районы интенсивного земледелия с высокой распаханной землей (70—80%), в том числе Украинскую ЦКР, земледельческие районы Северного Кавказа, Молдавскую ЦСР, районы Центральной черноземной зоны. В четвертую группу вошли северные нечерноземные районы Европейской части СССР, включая Нечерноземный центр, Белорусскую ЦСР, Поморье УССР, производственные районы. Пятой группе районов относятся территории Зауралья, Западной и Восточной Сибири и Центральной Азии Казахской ЦСР.

Приведенная в книге характеристика пяти групп районов не охватывает полностью всего разнообразия и всех особенностей животноводства на территории страны. В группировку, например, не включены Дальний Восток, Поволжье и другие районы. Тем не менее даже краткая сравнительный анализ показывает, что приведенные группы районов животноводства СССР существенно отличаются друг от друга как по характеру кормовой базы, так и по специ-

ализации и интенсивности животноводства.

Несмотря на отдельные недостатки в недоработке, книга, безусловно, принесет пользу. Ее с интересом прочтут как научные работники, так и работники колхозов, совхозов, специалисты сельского хозяйства, руководители колхозов и совхозов.

В. Морозов,
А. Косицкий

Теория и практика заработной платы в период строительства коммунизма

В. Маер, Заработная плата в период развернутого строительства коммунизма, Экономика, 1963 г., 301 стр.

Вопросы организации заработной платы всегда были в центре внимания партии и правительства. И в настоящее время, в период развернутого строительства коммунизма в нашей стране, партия в своей Программе, утвержденной на XXII съезде КПСС, поставила ряд новых задач в области распределения. В этих условиях анализ практики организации заработной платы и дальнейшее изучение и теоретическая разработка вопросов распределения в свете Программы КПСС с учетом опыта и потребностей коммунистического строительства приобретает особую актуальность. Вот почему выпуск Издательством экономической литературы книги В. Ф. Маера «Заработная плата в период развернутого строительства коммунизма» не может не привлечь внимания широкого круга читателей.

В работе освещаются следующие основные вопросы: условия и пути перехода к коммунистическому распределению; совершенствование форм социалистического распределения по труду в период развернутого строительства коммунизма; вопросы заработной платы низкооплачиваемым работникам и сокращение различий в оплате труда; пути упрочения заработной платы в производственных отраслях народного хозяйства; пути дальнейшего совершенствования организации заработной платы и усиление единства в мере труда и в мере его оплаты; обеспечение материальной заинтересованности работников в результатах труда. В книге рассматриваются также вопросы планирования и государственной регуляции заработной платы в СССР на новом этапе; поддержание правильных соотношений в уровне заработной платы по отраслям, районам и категориям работников, система контроля за распределением фондов заработной платы; установление правильных соотношений в темпах

роста производительности труда и заработной платы.

Книга интересна тем, что в ней делается упор наложение мало разработанных, спорных или слабо освещенных в экономической литературе вопросов. Например, автор подробно рассматривает основы дифференциации заработной платы в зависимости от квалификации и пути подхода к определению меры сложности труда; рассматривает проблему определения минимума материальной обеспеченности в условиях социализма; выдвигает тезис о том, что основой линии дальнейшего развития системы организации заработной платы должно быть сочетание сокращения различий в оплате труда с усилением материальной заинтересованности работников в результатах труда; излагает точку зрения на пути совершенствования планирования заработной платы.

Большое внимание в работе уделяется совершенствованию форм распределения. Намечаются конкретные пути осуществления единой государственной политики в области оплаты труда, постоянного улучшения технического нормирования, системы оплаты труда и премирования; борьбы с уравниловкой, усиления коллективных форм материальной стимуляции. Читатель всю книгу прокладывает мысль о том, что сложность задачи дальнейшего совершенствования распределения по труду в период развернутого строительства коммунизма состоит в том, чтобы на каждом этапе строительства коммунизма обеспечить материальную заинтересованность работников с требованиями более отдаленной перспектив — развитием в системе заработной платы таких ее сторон и элементов, которые обеспечивают условия по труду подготовили бы условия для последующего перехода к коммунистическому распределению индивидуально по-

проблемных благ. Автор стремится к органическому соединению вопросов теории и практики. Как правило, практические выводы базируются на теоретических положениях.

Хотелось бы более подробно остановиться на экономических основах дифференциации заработной платы, состоящих теоретическую базу для решения многих практических вопросов соотношения организации заработной платы. Автор предлагает принять в качестве критерия дифференциации заработной платы в зависимости от тяжести труда общие затраты жизненной энергии работников. Выделяются различные виды конкретного труда. При этом он считает возможным исходить из группировки профессий и видов работ по их тяжести, предложенной Институтом Академии медицинских наук СССР: 1-я группа — профессия, не связанные с физическим трудом, их суточный расход энергии не превышает 3200 килокалорий; 2-я группа — связанные с механизированным трудом, расходуют до 3600 килокалорий в сутки; 3-я группа — частично связанные с механизированным трудом, их энергетические затраты составляют до 4000 килокалорий в сутки, и, наконец, 4-я группа — связанные с тяжелым механизированным трудом, существенные энергетические затраты которой достигают 4500—5000 килокалорий. Если принять за единицу затраты энергии работников умеренного труда, указывает автор, то различным группам профессий составят соответственно 1,0; 1,13; 1,25; 1,40; 1,56. При дифференциации ставок работников, выполняющих труд различной тяжести, учитывающих коэффициентам будет достигнута пропорциональность размеров заработной платы каждого работника количеству и качеству его труда.

Автор же конкретизирует свои общие положения о дифференциации оплаты труда в зависимости от его тяжести, не связывая их непосредственно с действующей тарифной системой оплаты труда рабочих. Если попытаться это сделать, то, очевидно, за единицу можно взять затраты энергии авторской профессиональной группой, то есть работников, занятых физическим механизированным трудом. При этом, как наш взгляд, при построении системы коэффициентов тяжести труда не следует брать не максимальные затраты энергии insolvidной группой, а средние (в нашем случае — 3500 килокалорий); а в качестве их критерия, как это и предлагает автор, — максимальные. Тогда система коэффициентов тяжести труда, которая следовало бы вводиться при оплате труда рабочих, примет следующий вид: легкие физические работы (связанные с механизированным трудом) — 1,0; работы, связанные с механизированным трудом, — 1,14; работы, связанные с тяжелым механизированным трудом, — 1,29—1,43.

При упорядочении заработной платы в большинстве отраслей промышленности

в зависимости от тяжести труда были установлены две группы ставок с разницей между ними в размере 10—15% (ставки на нормальных и ставки на тяжелых работах и вредных работах) и только в машиностроении, металлообработке, химической и нефтеперерабатывающей промышленности была выделена третья группа ставок (на особо тяжелых и особо вредных работах), которые превышают ставки на обычных работах на 24—36%.

Автор предлагает высказавшиеся отдельными экономистами предложения о введении твердых надбавок за тяжесть труда, основанных у работников разной квалификации. В самом деле, хотя дополнительные затраты труда при переходе с легкой работы на тяжелую у работников разной квалификации количественно равны, но они неодинаковы по своему качеству. Поэтому действительное количество труда, дополнительно затраченное при переходе на тяжелую работу работниками разной квалификации, если привести их к простому труду, оказывается больше, чем при переходе на работу с менее квалифицированными работниками. Отсюда делается вполне закономерный вывод, что повышение оплаты на тяжелых работах и вредных работах осуществляется по тому же принципу, что и сейчас, то есть путем введения ставок всех разрядов на один и тот же процент.

К сожалению, автор рассматривает вопрос об оплате тяжелого труда в чистом виде, отбрасывая от таких проявлений его, как сетевые, непроизводительность. Для практики весьма важно также определить, к какой категории также отнести ту или иную профессию или конкретную работу, как строить тарифный справочник, на основе которого можно бы определять тяжесть рабочих и работы по тарифам и зависимость от тяжести труда.

В настоящее время для отнесения к повышенным тарифным ставкам по оплате труда пользуются типами перечнями работ и профессий рабочих, утверждаемыми в централизованном порядке. Эти перечни далеки от совершенства, ибо в них не учтены конкретные условия, при которых осуществляются та или иная работа. Типовые перечни в какой-то мере еще приемлемы, когда за основу берется зависимость от тяжести труда. Большая дифференциация ставок по условиям труда требует более совершенных критериев, позволяющих оценивать тяжесть труда непосредственно в зависимости от учета всех факторов, характеризующих условия труда. По нашему мнению, при отнесении работ к повышенным ставкам в связи с условиями труда необходимо принимать во внимание тяжесть, вредность и условия труда, характеризующие условия труда. По нашему мнению, при отнесении работ к повышенным ставкам в связи с условиями труда необходимо принимать во внимание тяжесть, вредность и условия труда, характеризующие условия труда. По нашему мнению, при отнесении работ к повышенным ставкам в связи с условиями труда необходимо принимать во внимание тяжесть, вредность и условия труда, характеризующие условия труда.

Было бы целесообразно на аналогии с тарифно-квалификационным справочником разработать специальные тарифные справочники, в которых бы учитывались все факторы, характеризующие тяжесть, вредность и опасность условий труда и параметры для оценки каждого фактора в баллах. Например, если данная работа производится при температуре окружающей воздуха от 40 до 50°, то рекомендуется принимать тяжесть труда увеличенной (оценка в баллах по справочнику — 48), а свыше 50° — весьма увеличенной (40 баллов). Одновременно с тарифному справочнику следует разработать результирующую таблицу баллов, в которой работы будут относиться к той или иной группе тарифных ставок в зависимости от условий труда. Руководствуясь таким справочником, предприятия сами бы решали свои вопросы оплаты труда в связи с его тяжестью на основе учета конкретных условий производства.

Большой интерес представляет раздел, посвященный дифференциации заработной платы рабочих в зависимости от квалификации. Практически впервые в современной экономической литературе так подробно разработан вопрос о reduktion сложного труда к простому. На основе работоплатных карт и условий организации конкретного труда и решить вопрос о дивиденде тарифной сетки, а то время как существующие методы определения сложности труда базируются на данных о тарифной сетке и являются лишь инструментом для тарификации труда.

В основе методологии отведения сложности работ, по мнению автора, должно лежать определение сложности труда, исходя из затрат рабочего времени, объективно необходимой для воспроизводства рабочей силы соответствующей квалификации. Чтобы это было возможно применить в практике организации заработной платы, автор предлагает исчислять коэффициенты сложности труда, по возможности, во сколько раз данный квалифицированный труд сложнее простого, неквалифицированного труда.

Коэффициент сложности труда может быть выражен формулой

$$K = \frac{p + T}{p} \text{ или } K = 1 + \frac{T}{p},$$

где p — среднее время функционирования рабочей силы в производстве;

T — среднее время общественного труда на специально подготовку к труду, которое складывается из затрат труда самого работника, затрат рабочего труда обучающихся его лиц и из рабочего времени, затраченного на подготовку общественного производства квалификации рабочей силы.

На основе высказывания Ф. Энгельса о том, что работник общественного производства может претендовать на повышенную оплату своего сложного труда

лишь в мере того, сколько он сам затратил труда на приобретение своей квалификации, автор выводит формулу определения коэффициента сложности труда, которой следует руководствоваться при расчете платежей в уровне заработной платы

$$K = 1 + \frac{T}{p} I_1, \text{ где } I_1 \text{ — затраты времени на получение квалификации, которые несут сам работник, складывающиеся из времени общеобразовательной и профессиональной подготовки к труду.}$$

При этом, чтобы отразить исторический характер простого труда, автор считает необходимым и затраты времени для получения квалификации, которые несут работники, включенные в состав не только общеобразовательной подготовки к труду, а лишь время обучения за вычетом среднего уровня общего образования лиц простого труда, вступающих в данный период в трудовую деятельность.

Исходя из приведенной формулы, на основе статистических наблюдений о времени подготовки к труду работников ключевых профессий по каждой отрасли, можно попытаться определить сложность труда во основных видах работ во всех отраслях народного хозяйства. Остальные работы будут приравниваться к основным работам как принятые в практике методами экспертных оценок, с учетом квалификации и т. п. оценкой. Путем группировки работ с близкими коэффициентами сложности будут распределены работы по разрядам, коэффициенты сложности станут результирующей функцией тарифной сетки. Такая суть концепции автора. Из нее следует также сделать несколько теоретических и практических выводов: при социальной разнице в заработной плате в зависимости от сложности работы, тем меньше, чем при капитализме; необходимо сохранять различие в оплате труда в зависимости от квалификации по мере развития общества; различия в заработной плате квалифицированных работников и простого время превышают действительные различия в сложности труда и, следовательно, имеются возможности для дальнейшего сокращения различия в оплате труда, по мере развития общества.

Однако отдельные положения автора при определении коэффициента сложности труда вызывают сомнения. В частности, при установлении величин I_1 по приведенной формуле принимается не все время обучения в общеобразовательной школе, а лишь время обучения за вычетом уровня общего образования лиц простого труда (иначе говоря, рабочих первого разряда), вступающих в данный период в трудовую деятельность.

Практически, при определении коэффициента сложности труда рабочих автор принимает одинаковый как для простого, так и для сложного труда уровень необходимой общеобразовательной подготовки. Обобщая, автор предлагает следующие образования: для подготовки, скажем, слесари высшей

квалификации не требуется общеобразовательной подготовки в пределах, превышающей средний уровень общеобразовательной подготовки лица простого труда, вступающего в настоящее время в трудоспособный возраст» (стр. 81—82). По моему мнению, при сравнении сложности труда у рабочих следует исходить из среднего уровня общеобразовательной подготовки новых рабочих, а в первую очередь из того, какой объем этой подготовки необходим для выполнения наиболее простых работ в данной отрасли. Для выполнения сложнейших, тяжелых работ совершенно не обязательно иметь 8-летнее образование, хотя в отдельных случаях их могут временно (на период освоения вышей квалификации) выполнять лица даже со средним образованием. Поэтому при сопоставлении сложности труда необходимо учитывать равную в уровне общеобразовательной подготовки, требуемой для выполнения простых и сложных работ.

Расчеты и выводы автора далеко существенно изменяются, если несколько иначе подойти к количественной оценке времени общеобразовательной и профессиональной подготовки к труду. Последняя, как известно, включает в себя освоение специального образования и стаж работы, необходимый для практического освоения работ определенной сложности. По моему мнению, к оценке различных элементов времени подготовки к труду нельзя подходить с одной мерой, год общего образования нельзя приравнять ни к году практического стажа, ни к году специального образования. Данные наблюдений и отдельных обследований показывают, что, как правило, наибольший эффект при повышении квалификации дает специальное образование, а наименьший — опыт практической работы; это нельзя не учитывать. При определении среднего общественного необходимого времени подготовки к труду различные элементы этого времени следует складывать, прибегая к методам соответствующих переводных коэффициентов, размеры которых могут быть определены путем специальных статистических обследований.

Большое внимание у Майер уделяет вопросу о развитии личной материальной заинтересованности. Он показывает основные направления стимулирования работников в будущем, обусловленные требованиями развития производства, подчеркивает возможность и необходимость сочетать повышение материальных стимулов к труду с сокращением связанных с его оплатой. В связи с этим автор выдвигает, на наш взгляд, весьма важное положение о том, что в период развернутого строительства коммунизма главное, основное в обеспечении материальной заинтересованности все больше и больше переносится с создания заинтересованности в результатах труда, в позитивных результатах производства.

Итак говоря, при сохранении различий в условиях оплаты (особенно в размере

ставок и окладов) должна быть обеспечена необходимая разница в заработной плате и оплате работников. Для этого необходимо вводить новые, более эффективные формы и системы оплаты труда, более гибко применять их, расширять сферу преемственности и совмещения в этих вопросах. Необходимо заинтересовать рабочих и инженерно-технических работников предприятий в более высоких лавановых заданиях, а это, по мнению автора, может быть достигнуто с помощью системы премирования, основные принципы которой излагаются в специальной работе.

Книга завершается главой о планировании заработной платы, которое автор понимает в широком плане — как совокупность всех мер по обеспечению планомерности процесса распределения по труду. В этой связи автор рассматривает экономические основы дифференциации заработной платы по отраслям и районам страны, по категориям персонала. Несомненный интерес представляет применение им метода анализа соотношений в уровне заработной платы рабочих по отраслям промышленности. Большое теоретическое и практическое значение имеет разработка вопроса о методах и путях зыбного регулирования заработной платы.

Автор придерживается концепции, что зависимость между темпами роста производительности труда и реальной заработной платы определяется соотношением темпов роста двух подразделов общественного производства, а между производительностью труда и денежной заработной платой — соотношением факторов роста производительности труда. Исходя из этого он предлагает конкретные меры, обеспечивающие заинтересованность работников производства в повышении производительности труда, позволяющие улучшить механизм связи между ростом производительности и заработной платой с точки зрения, чтобы повышение заработной платы, обусловленное ростом производительности, не приводило к ухудшению качества норм труда, не вело к созданию необоснованных размеров в оплате труда отдельных групп работников.

Основываясь на опыте упорядочения заработной платы, автор убедительно показывает преимущества и полную возможность обоснованного планирования заработной платы по составу ее фонда. Известно, что при планировании заработной платы, как и при разработке других показателей плана, у нас преобладал метод ориентации на сложившееся в прошлом положение и существовавшую ранее динамику. Подобный подход к планированию осужден вельбским (1962 года) Пленумом ЦК КПСС; последние решения ЦК КПСС и Советского правительства, выступления товарища Н. С. Хрущева на июньском Пленуме ЦК КПСС призывают к принципиально новому подходу к планированию, к повышению экономической обоснованности планов развития народного хозяйства.

Главным путем повышения научного уровня планирования заработной платы, как справедливо считает автор, является сочетание планирования производительности труда по факторам и заработной платы по составу фонда. Только тогда может быть обеспечено правильное соотношение заработной платы всех работников и производительности труда, а различия в уровне заработной платы отдельных работников и тех или иных групп будут соответ-

ствовать различиям в количестве и качестве их труда.

Возвращаясь к оценке работы в целом, отметим, что Экономсовет выпустил хорошую книгу, которая по широте поставленных вопросов и глубине их разработки привлечет к себе внимание широкого круга экономистов, занимающихся вопросами планирования и организации заработной платы.

А. В. Батышев
экономист

Совещания химиков в Украине, Прибалтике и Закавказья

В июле 1963 года в г. Севастополе (УССР, Луганская область) проходило республиканское совещание работников предприятий и строик химической и нефтехимической промышленности, химической машиностроения.

С докладом «О задачах укрупнения развития химической промышленности Украинской ССР» выступил заместитель Председателя Совета Министров УССР, председатель Госплана УССР А. Кочубей.

Настоящее совещание, сказал докладчик, следует рассматривать как один из этапов на пути подготовки к предстоящему Пленуму ЦК КПСС по химии. Вопросы развития химической промышленности находятся сейчас в центре внимания руководящих органов республик. Мирной опыт свидетельствует о том, что достижение химии неизменно повышает, ускоряет технический прогресс. Электрфикация, комплексная автоматизация и химизация — вот основа дальнейшей интенсификации производства, повышения производительности труда. В развитии химии — выходящая закономерность современного научно-технического прогресса.

В 1968 году капитальные вложения в химическую промышленность республики составили 70 миллионов рублей, а в 1962 году — 177 миллионов, то есть возросло более чем в 2,5 раза. За четыре года семилетки на Украине введено в строй свыше 160 химических производственных комплексов. Однако это лишь основа будущей «большой химии». Темпы развития химической промышленности в Украине далеко не соответствуют имеющимся возможностям и поставленным задачам. Возникает проблема интенсификации. Возможность в развитии химической промышленности — это результат существующих до последнего времени недостатков в планировании, когда капитальные вложения распределялись между отраслями и объектами путем простого арифметического деления. Новые программы формирования предприятий предусматривают преимущественное развитие наиболее перспективных отраслей и прежде всего химии. При составлении плана на 1964—1965 и последующие годы Госплан УССР предусматривает ряд важных расчетов. Предусматривает

ся преимущественное развитие производств продукции основного органического синтеза. Свыше 27% продукции придется на долю полимерных изделий. Республика также нужно расширить выпуск и расширить ассортимент производимых минеральных удобрений, при этом упор делается на производство концентрированных фосфорных удобрений. Намечен значительный рост производства химических средств защиты растений. К 1970 году удачи Украины в феррилах и алюминатах будут полностью удовлетворены. Ускоренными темпами развивается химическое машиностроение. Сейчас на долю УССР приходится треть общесоюзного выпуска химического оборудования. Такое соотношение сохранится и в 1970 году. Пока еще спрос на химическое оборудование в республике не удовлетворяется. Для создания «большой химии» УССР предстоит решить сложные задачи.

В докладе «О задачах по обеспечению выполнения производственных планов и ввода в действие мощностей в пятю году семилетки» заместитель Председателя Украинского Совета Г. Вайкоз указал на необходимость планомерно увеличивать инвестиции республики, прежде всего теми, на которых отстает освоение новых производственных мощностей. Все еще низко качество химических изделий (в частности, высокая порочность обладает карбоновой корой для шин); улучшить его зависит от качества химического сырья. В этом деле нужна помощь Государственного комитета химической и нефтяной промышленности. В 1963 году в УССР должно быть введено в строй 82 химических производственных комплекса. План по капитальным вложениям за первое полугодие 1963 году по химии выполнен на 77%. Не выполняются в срок и строительно-монтажные работы.

В обсуждении докладов приняла участие 23 делегации. Главным вопросом является специализация Киевского завода химического машиностроения «Большевик» — основное условие ускорения выпуска химического оборудования. Скала делится на два завода тов. Ч. Куценюв. Она не препятствует комплектов

поставке оборудования. Завод специализировать по выпуску такого оборудования, как для переработки резины и пластических масс. Однако на долю изделий, соответствующих специализации завода, в 1963 году приходится примерно 60%. Такое положение является серьезным недостатком. Руководители УССР и «Союзглавхим» аргументируют завод авиакими, несостоявшими его специализации. Необходимо снять с завода изготовление этого оборудования. Предварительно изменить план разрабатываемый заводом в мае (накануне планового года), после согласования с союзниками и «Союзглавхимом» служит единственным надежным документом для завода на материалы, комплектующие изделия, а также для расчета технико-экономических показателей. Однако эти завод, ни совнархоз, ни «Союзглавхим» в момент составления предпланового нормативного плана не располагали данными о потребности промышленности страны в технологическом оборудовании, поэтому нормативный план подвергается корректировке именно при выводе «Союзглавхимом» нарядов на изготовление оборудования, на основании которых в конце года составляется уточненный нормативный план.

В связи с полнотой удовлетворения предприятий химической промышленности плана финансирования (в январе — феврале планового года) и отсутствием в Госплане СССР при распределении фондов на химическое оборудование, увязки с финансированием предприятий-заказчиков данного оборудования «Союзглавхим» в течение первого полугодия анализирует значительную часть нарядов на поставку оборудования, выданных им до наступления планового года, а взамен выдает (в течение всего планового года) наряды на производство оборудования. В результате на заводе накапливаются значительные количества сверхнормативных и неналиваемых материалов, сырья и комплектующего оборудования, что приводит к замораживанию в фондах завода готовой продукции. Для введения порядка в планировании, по мнению тов. Куценюв, следует утверждать для заводов химического машиностроения план капитальных вложений на следующий год I апреля текущего года и не изменять его; обязать «Союзглавхим» выдать наряды на изготовление химического оборудования на основании справки о финансировании, подписанных предприятиями и союзниками, обязательно для завода-заказчика и завода-изготовителя. Тов. Куценюв высказал также некоторые соображения по усилению практики планирования: изготовления и испытания новых образцов машин. В частности, он считает, что при подготовке постановлений правительства по обеспечению объектов химического оборудования сроки изготовления новых машин следует согласовывать не только с проектными организациями, но и с заводскими организациями. В работе также заслушаны изготовителями комплектующих изделий.

Испытания новых машин должны проводиться в течение текущего года. Так как на строящихся отсутствуют опытные кадры. Кроме того, в связи с запаздыванием строительства новых заводов затеваются сроки испытаний. На предприятиях химической промышленности Украины испытание машин следует включать в народнохозяйственный план по новой технике.

После майского (1968 год) Пленума ЦК КПСС Сухолей малоотраслевой завод имени В. Фрунзе, сказал главный инженер завода И. Никитин, принимает меры по наращиванию мощностей производства химического оборудования и реконструкции существующих мощностей. Завод семилетку при росте производственных площадей на 6% завод увеличил выпуск химического оборудования на 53% (среднегодовой прирост составил 13,4%). Завод реконструирует в специализированное предприятие по производству химического оборудования. Необоснованно широкая номенклатура выпускаемых заводом изделий (почти 1000 наименований) весом от 1 килограмма до 400 тонн осложняет материально-техническую подготовку, организацию производства и выпуск изделий в установленные сроки. К причинам, вызывающим задержку в изготовлении оборудования, можно отнести неуязвку материально-технического обеспечения и сроков поставки оборудования. В настоящее время заявки на материалы и комплектующие изделия завод должен представлять ранее номенклатурного плана. Это приводит к расхождению действительной потребности в материалах. Целесообразно выдать номенклатурный план не позже марта предстоящего планового года.

Начальник управления промышленности и химии Украинской Республики С.М.Х.С. А. Куцаев остановился на этапах развития химической промышленности. Темпы проектирования, строительства и монтажа предприятий химической промышленности являются недостаточными. Специалисты должны предъявлять повышенные требования к проектам. В проектировании химических предприятий допускаются излишества, неравномерное распределение капитальных вложений, проектные промахи. Эксплуатационники в свою очередь медленно осваивают производственные мощности. Это — важнейшие недостатки нашей химической промышленности.

Председатель Государственного комитета химической и нефтяной промышленности при Госплане СССР, Министр СССР И. Байбаков отметил, что на долю УССР приходится 27—28% предприятий химической индустрии. Республика и впрямь будет занимать ведущее место в стране по производству оборудования химической промышленности. Республика расширяет успешно, однако в производстве некоторых важнейших химических материалов издается ряд ошибок. Строительные организации Украины в работе допускают значительные нарушения. При изучении такой исключительно важной

проблем, как постановка оборудования для химических предприятий, следует выделить актуальность вопроса, с чем связаны существующие трудности строительных предприятий в производстве химического оборудования. Тов. Байбаков затронул также проблемы специализации и кооперирования предприятий химической промышленности.

В обсуждении докладов приняли также участие: директор Латвийского химического комбината В. Гогин, председатель Управления химической промышленности при ЦК КП Латвии Радловский горнохимического комбината И. Иванников, председатель Лязовского совнархоза А. Ермешко, вице-президент АН УССР академик В. Гутири и др. из товарищей.

С заключительным словом на совещании выступила секретарь ЦК КП Украины, председатель Бюро ЦК КП Украины по руководству промышленностью и строительством А. Явчик. Он сказал, что производство химической продукции в УССР по сравнению с 1958 годом значительно возросло (примерно в 2 раза). Однако темпы роста не удовлетворяют потребности народного хозяйства. Увеличение производства отдельных важнейших видов химической продукции, ввод в строй новых мощностей по производству удобрений. Отсутствует четкое взаимодействие между подразделениями и субординированными организациями на стройках химии. В 1963 году объем капитальных вложений в химическую промышленность УССР должен возрасти на 28%, по сравнению с

В начале августа с. г. состоялось совещание работников химической промышленности республики Прибалтика.

В ходе совещания о перспективах развития химической промышленности выступили председатель совнархоза Эстонской ССР А. В. Веймер, первый заместитель председателя совнархоза Латвийской ССР А. Я. Эйсмонт и заместитель председателя Госплана Литовской ССР П. И. Драгалис.

После майского (1958 год) пленума ЦК КПСС в Прибалтике многое сделано для развития химической промышленности. Доска химии в производственном балансе республик заметно возросла. Однако темпы развития химической индустрии тормозились порочной практикой планирования, когда материальные и денежные ресурсы распределялись между отраслями народного хозяйства по средним, ранее установленным нормам. И химия, одна из наиболее прогрессивных отраслей промышленности, не получала достаточного внимания, не решались задачи, требуют самые насущные задачи коммунистического строительства: повышение производительности труда, быстрый рост общественного богатства, создание новых продуктов питания и товаров широкого потребления.

1962 годом. Особое внимание следует уделить развитию нефтеперерабатывающей промышленности. Для этого необходимо широко использовать производственные мощности, выпускаемые продукция низкого качества. Дальнейшее успешное развитие химии в республике будет по многим направлениям от химического машиностроения. План первого полугодия текущего года по выпуску химического оборудования выполнен на 102%, в то же время за этот период не поставлены 193 единицы технологического оборудования. Серьезное внимание требует подготовка высококвалифицированных кадров рабочих для предприятий химической промышленности.

Совещание приняло обращение ко всем институтам, разработкам, технологическим работникам в службах химической и нефтеперерабатывающей промышленности, строительно-монтажным организациям, научно-исследовательским и проектным институтам. Создана «большая химия» — единый фронт борьбы советского народа за построение материально-технической базы коммунизма. Коммунистическая партия назначает грандиозные планы развития химической промышленности. Долг химиков, машиностроителей, работников строительных организаций — усилить претворить в жизнь планы партии и этии ввести достойный вклад в создание материально-технической базы коммунизма.

Нет сомнения в том, что задачи по ускоренному развитию химии на Украине будут успешно выполнены.

В настоящее время в прибалтийских республиках многое делается для ускоренного развития химической индустрии, использования экономических возможностей химизации народного хозяйства. Сооружаются предприятия по производству синтетических волокон, серной кислоты, фосфатных и азотных удобрений, пластмассовых изделий для машиностроения, лаков и красок, резинотехнических изделий и синтетических моющих средств.

Средя республик Прибалтики Эстония, пожалуй, имеет наиболее четкую направленность в развитии химической промышленности, что предопределяется ее прекрасной сырьевой базой — горючими сланцами и фосфоритами. За годы семилетия объем производства химической промышленности Эстонии увеличился почти в 1,5 раза. К тому же, если совсем недавно продукция сланцеперерабатывающей промышленности использовалась только как топливо и лишь незначительно для термической переработки с целью получения сланцевого масла, небольшого количества автобензина и авиационного топлива, то в 1962 году уже термической обработки сланцев заметно вырос объем благодаря получению 475 миллионов кубометров газа, смолы и масла.

Значительно возросла доля химического производства в сланцеперерабатывающей промышленности. Особое место в освоении новых видов продукции — бензола, толуола, дубителей, карбамидной смолы, клея и др. Так, новый клей с успехом применяется для склеивания деталей и блоков из пенобетона и силикатов; при монтаже склеивают панели размером в комнату. При проверке оказалось, что прочность склеиваемых растворов пенобетонных плиткой в 10 раз меньше склеиваемых. Учение Таллинского политехнического института, изучение нового клея, установили, что склеиваемые места отлично выдерживают холод и влагу.

В Институте химии Академии наук Эстонии ведутся разработки технологии изготовления моющих веществ из ариозольных смолы — сульфанола и типолоа, которые могут заменить почти 20 тысяч тонн пищевых жиров, расходуемых ежегодно парфюмерной промышленностью. В своем докладе Г. Веймер указал на то, что в республике улучшилось использование отходов производства в лесной и целлюлозно-бумажной промышленности, успешно развивается выпуск кормовых дрожжей, древесно-стружечных и древесно-волокнистых плит. Заметно возросла роль химии в промышленности лесной и целлюлозно-бумажной промышленности. 60 наименований продукции бытовой химии, многое делается по дальнейшему расширению ее ассортимента.

За четыре года семилетия объем валовой продукции химической промышленности Латвийской ССР увеличился в 1,4 раза, а производительность труда в результате внедрения новой техники и совершенствования технологии — на 22%. Тов. Эйсмонт сообщил, что в Латвии химическая промышленность перешла в advanced отрасль народного хозяйства республики. В Латвии освоено производство синтетического дубителя, полиэфирного диэтиленгликоля, синтетического аммиака, изделий из пластмасс, смолы анкивого бензола и др.

Вступил в строй Рижский завод медицинских препаратов, выпускающий антибиотик В-12. В Таллине строится завод синтетического волокна имени Ленинского комсомола. На заводе действует опытно-промышленная установка по изготовлению порошкового лака и капронового шнела; в этом году пойдет в строй первая очередь завода по производству авиационной кордовой ткани для автопарашютов, а в 1964 году — вторая очередь завода по производству волокна. Сооружается Волжский завод стекловолокна. Ольдальский завод химических реактивов и др.

Химия Латвии, указал тов. Эйсмонт, успешно справляется с заданными семилетия. План первого полугодия текущего года по производству химической продукции полностью выполнен. В первую очередь поддерживают свиленческие и планирующие органы за сырьем и некомплектные поставки оборудования, остановленные за возросла благодаря успешному кооперированию химической промышленности с целью

удовлетворения потребности в продукции всех прибалтийских республик.

Химическая индустрия — одна из отраслей промышленности Латвийской ССР, но за короткое время она достигла значительных успехов, сказал заместитель Председателя Госплана республики П. И. Драгалис.

На Кадьянском химкомбинате введен в эксплуатацию цех серной кислоты, в ближайшее время вступит в строй новая мощимость по производству сульфурата, создается крупнейший в стране цех искусственного волокна. Ионавский завод азотных удобрений, Вильнюсский завод пластмассовых изделий. В республике освоено производство азотной, формаль, серной кислоты. В Клайпеде на острове Ионана сооружается первый в Прибалтике завод жидких азотных удобрений. Выпускными заводами аммиачная вода содержит 20-25% аммиака, а при 15,5-19,5% — чистого азота. Действием аммиачной воды на повышение урожайности приравнивается и действию селитры аммония и производительность ее обходится намного дешевле.

В Литве начато производство специальных машин для внесения жидких удобрений в почву — «ЛАН-8», которые монтируются на тракторах и комплектуются с помощью кулачков и шестерен. Машиностроитель Литвы создал специальное оборудование, механизмирующее распылку в упаковке химических удобрений.

Разумному использованию горючих сланцев в промышленности способствует ассортиментная ценных химических продуктов, которые не могут быть изготовлены из другого сырья, были посвящены выступлению ректора Таллинского политехнического университета А. Андриана. Производство сланцевой и химической промышленности совнархоза Эстонской ССР А. А. Кавита, главного инженера сланцеперерабатывающего комбината имени В. И. Ленина Н. И. Сабарина.

Академик Академии наук Латвийской ССР А. И. Калинин в своем выступлении показал значение химической промышленности для повышения урожайности сельскохозяйственных культур в Прибалтике. Он подчеркнул, что численность ученых-химиков за последние годы увеличилась более чем вдвое и внес предложение усилить подготовку высококвалифицированных специалистов-химиков в прибалтийских республиках.

В ходе совещания состоялся широкий обмен мнениями по многим проблемам дальнейшего развития химической промышленности Прибалтики. В первую очередь участники совещания считают необходимым развивать производство минеральных удобрений, пластмасс, синтетических смол, химических волокон, товаров бытовой химии, синтетических моющих средств, продуктов тонкого органического синтеза, максимален использовать местные химические сырье.

Президиум Советов Министров Эстонской ССР В. И. Клаусен, подводя итоги

совещания, отметил, что в республиках Прибалтики до последнего времени плохо осваивались капитальные вложения в химическую промышленность. За шесть месяцев текущего года только Литовская ССР освоила средства, выделенные на капитальное строительство. Это следствие не только слабого руководства строительством со стороны местных органов, но и того, что сотрудничество в области химической промышленности заняты не специализированные, общестроительные организации. Для повышения уровня строительных и монтажных работ следует создать единые специализированные организации по строительству предприятий химической индустрии, возглавляемую соответствующими проектными и конструкторскими организациями с ведущую в своем составе Газхимкомплект.

Пора прекратить заков в Прибалтику минеральных удобрений. Потребности сельского хозяйства должны быть обеспечены в достаточном количестве своими минеральными удобрениями с учетом использования имеющихся богатейших запасов фосфоритной руды. К сожалению, в проекте плана на 1964—1965 годы рост производства минеральных удобрений предусматривается крайне незначительно. Видимо, надо внести серьезные изменения в наметки плана, форсировать развитие производства фосфоритной муки, решить вопрос о строительстве второго комбината фосфоритной муки.

* *

В августе с.г. в Баку в Сумгаите проходил совещание работников строительной химической промышленности Азербайджана, Армении и Грузии, созванное Закавказским Бюро ЦК КПСС.

С докладом о перспективах развития химической промышленности в химизации народного хозяйства республик Закавказья выступил заместитель Председателя Государственного комитета химической и нефтяной промышленности при Госплане СССР В. С. Федоров.

Настоящее совещание, сказал докладчик, является как бы составной частью большого плана подготовки партии в народную операцию. Планы ЦК КПСС на 1964—1965 будут подведены к тому, чтобы химической промышленности и определить важнейшие задачи ее дальнейшего развития. Огромные ресурсы нефти и газа, минеральной сырьевой базы, высокий уровень промышленности владее мощной базой и квалифицированными кадрами создают благоприятные условия для всестороннего развития химической промышленности и химизации народного хозяйства республик Закавказья.

Рассматривая предложения республик в общем плане развития химии всей страны, мы видим, подчеркнул В. С. Федоров, реальную возможность роста химической

Суперфосфат — ценнейшее удобрение, но вопрос о его производстве также решается медленно, еще не полностью используются мощности комбината «Маярду», в то время как в Латвии производят эти же продукты на предпритии, пока оснащенные, с более высокой себестоимостью суперфосфата.

Надо, чтобы в прибалтийских республиках больше уделялось внимания вопросам химизации химической промышленности, наращивания и равномерному использованию мощностей, используемых на выпуске минеральных удобрений, пластмасс, бытовой химии, лакокраски, резиновой промышленности.

В решении этих вопросов большая роль должна принадлежать плановой комиссии Госплана СССР по Западному экономическому району.

В заключение было принято обращение ко всем работам, инженерам, техникам, научным работникам и служащим химической промышленности Эстонии, Латвии и Литвы — вести всестороннюю борьбу за внедрение передовой технологии, совершенствование методов производства, применение знаний науки и техники, добиваться резкого повышения производительности труда, снижения себестоимости продукции, выявлять и использовать резервы производства, внедрять передовой опыт, руководствуясь организационно-труда.

Производство химической продукции в Закавказье. Предлагаемые объемы производства полимерных материалов и новые области их применения требуют развития производственных баз для их переработки в различные изделия. Решать эту задачу следует путем строительства крупных специализированных заводов, реконструкции и расширения существующих предприятий. По предварительным расчетам, в Закавказском экономическом районе ближайшее время придется построить 6—7 таких заводов.

В Закавказье предполагается значительно увеличить производство лакокрасочных материалов, при этом использовать иные растительные масла будут заменяться синтетическими материалами.

Уже в настоящее время в г. Кировакани производится азотный шлам, в г. Рустави строится крупное предприятие поладмаидных шлам и синтетического кордиона волокна, в г. Сумгаите предусматривается создание целлюлозного ланаса.

Большое значение в области промышленного развития отрасли полимерных материалов занимает проблема производства синтетического каучука и коренное улучшение структуры его применения в различных хозяйственных назначениях.

Докладчик много внимания уделял вопросу развития производства минеральных удобрений в химическом секторе борьбы с болезнями и вредителями растений и животных. Он отметил, что климатические и почвенные условия Закавказья, позволяющие колоссальным урожаям и урожайными такие культуры, как злаки, шпоровые, злачатник и виноград, требуют всесторонней химизации сельского хозяйства Закавказья.

Химическая промышленность Грузии начала по-настоящему развиваться с 1959 года, отметил в своем докладе Председатель Совета Министров Грузинской ССР Г. Д. Джавадшвили; до этого ее доля в экономике республики была незначительна. В 1955 году по сравнению с 1958 годом валовая продукция химической промышленности увеличилась в 6 раз, за четыре года семилетки сверх плана выпущено химической продукцией дополнительно на несколько миллионов рублей.

В результате перевода Руставского азотного завода с коксового на природный газ удалось снизить себестоимость аммиака на 34% и аммиачной селитры — на 30%. На Кутанском азотном заводе проведена большая работа по совершенствованию технологии производства. В результате производства аммиака увеличился выпуск сухого азотного и мелкого купороса.

Несмотря на благоприятные условия в республике плохо удовлетворяется потребности сельского хозяйства в минеральных удобрениях. Докладчик считает, что ввод на Руставском азотном заводе дополнительных мощностей с использованием части их на производство мочевым замето скажется на повышении урожайности.

Развитие химической промышленности Грузии позволит значительно увеличить выпуск сырья, лакокрасочных, синтетических волокон, пластмасс, герметиков, удобрений и другой ценной продукции. Предполагается на базе существующих мелких предприятий организовать два специализированных крупных предприятия, выпускающих товары бытовой химии, а для освоения продукции, выработываемой на заводе синтетического волокна, — предприятие легкой промышленности для изготовления в основном тканей, изделий из тканей, чулочно-носочных и трикотажных изделий.

Химическая промышленность Армении, сказал в своем докладе секретарь ЦК КП Армении Г. А. Арутюнян, выпускает ежегодно 125 тысяч тонн продукции, в том числе так аммиак и азотные удобрения, каустическая сода и серная кислота, лакокрасочный каучук и резольтерские смолы, лакокрасочные смолы, химическое волокно, изделия из поливинилхлорида, краски и др.

Развитию факторов полемки экономики республики является использование аммиака (карадагского природного газа) для производства аммиака. В 1964 году начнется переработка природного газа в

аммиак на заводе имени Кирова, что позволит резко увеличить производство синтетического каучука и выпуск химических смол. На основе аммиака предусматривается организовать производство аммиака — нового синтетического волокна. В 1965 году на Карадагском комбинате в основном ввиду будет значительно расширено производство аммиака и азотных удобрений.

Ученый республиканской разработки во главе с директором института с использованием метода стратификации эффективный гербицид — крогалин на базе побочных продуктов производства синтетического каучука. Крогалин с успехом применяется в борьбе с сорняками в сельских культурах и способствует увеличению урожая на 3—4 центнера с гектара. Надаживается производство синтетических отделочных, облицовочных, кровельных, цементно-полимерных, гидротехнических и герметизирующих материалов для полов, кровельных покрытий, ограждающих конструкций, внутренней и наружной отделки зданий, труб из пластмасс и других изделий.

О развитии химической промышленности Азербайджана рассказал Председатель Совета Министров Азербайджанской ССР В. М. Ибрагимов. В 1964 году валовая химическая продукция республики увеличилась в 3,3 раза по сравнению с 1958 годом. Если в среднем годовом темпе всей промышленной продукции за последние четыре года составил 9%, то среднегодовой прирост химической индустрии — 29%. И все же развитие химической промышленности отстает от контрольных заданий семилетки. Основные причины — невыполнение заданий строительства, недопущенные при проектировании, несвоевременный ввод в действие новых мощностей и трудности, встречающиеся в ходе освоения новых технологических процессов.

Проводя заботу о развитии химической промышленности, указывает докладчик, надо уделять максимум внимания тем отраслям, в которых базуются рождение большой химии, и первую очередь нефтегазодобывающей и нефтеперерабатывающей. Необходимо усилить поиски новых подземных кладовых нефти и особенно газа. В нефтяном секторе следует предпринять шаги развить работы по герметизации промыслов, прокладке новых газопроводов для транспортировки легкого газа. Так как развитие новых газовых месторождений является с глубоким интересом, необходимо улучшить вооружение разведчиков перед машинным бурением оборудованием, высокооперативными бурными и обсадными трубами, эффективными режущими инструментами.

Большое место в развитии химической промышленности республики отводится Сумгаитскому нефте-химическому комбинату. По плану, для комбината предусмотрено создание аммиака при помощи смолы, расщепляемой на выпуск солей, тысячи тонн, продукция в год. Намечается,

широкая кооперация комбината с уже действующими и строящимися предприятиями бакинскими и сумгаитским нефтехимического комплекса.

Важным центром химической промышленности Азербайджана с пуском Кировабдского алюминиевого завода становится Кировабд. Здесь на базе комплексной переработки алунитов Заглинского месторождения будут производить серную кислоту и калийные удобрения.

Учитывая большой рост объема производства химической индустрии Азербайджана, Грузии и Армении, необходимо провести проработку комплексной схемы развития химической промышленности в рамках Закавказского экономического района. Эта схема должна охватить сырьевые ресурсы, номенклатуру выпускаемой продукции и, главное, наиболее эффективные направления развития химической промышленности и пункты размещения ее предприятий, наиболее рациональные сроки строительства и ввода в эксплуатацию каждого объекта в сочетании с интересами развития химической промышленности в Закавказском экономическом районе.

Перспективам развития бытовой химии было посвящено выступление **Н. С. Нейштадта**. Препараты бытовой химии в основном выпускают предприятия, которые плохо оснащены, испытывают нужду в квалифицированных кадрах инженеров и техников. Это отрицательно сказывается на качестве и себестоимости продукции. До сих пор ни в Госплане СССР, ни в госпланах союзных республик нет отделов бытовой химии, которые занимались бы разработкой перспективного плана развития этой важной отрасли, заботились о быстрейшем внедрении новейших научных достижений.

Необходимо резко увеличить выпуск бытовых препаратов, в частности, чистящих, моющих, полирующих, пятновыводящих и инсектицидных средств, а также улучшить их качество.

Большое значение для подъема сельского хозяйства Закавказья отметил в своем выступлении начальник отдела химической и металлургической промышленности Госплана Грузинской ССР **Е. В. Санадзе** имеет быстрый рост производства минеральных удобрений и химических средств защиты растений. Например, на один гектар чайных плантаций требуется азотных удобрений в 7—7,5 раза больше, чем для зерновых культур, и в 5 раз больше, чем для картофеля. Много удобрений требуется и для удовлетворения потребности колхозов не только Грузии, но и Азербайджана и Армении, где большие площади заняты хлопчатником, виноградом, табаком и другими культурами. К сожалению, в Госплане СССР при определении потребности сельского хозяйства Закавказья в минеральных удобрениях не исходят из учета происшедших за последние годы изменений как в структуре посевных площадей, так и в их размерах

Первый заместитель Председателя совнархоза Азербайджанской ССР **Р. Г. Исмаилов** и заместитель Председателя совнархоза Грузинской ССР **С. А. Шарадзендзе** информировали совещание об итогах работы секции промышленности органического синтеза и промышленности удобрений и ядохимикатов. На секциях, где заслушано 14 докладов, были разработаны рекомендации по узловым вопросам дальнейшего развития химической промышленности и химизации народного хозяйства Закавказского экономического района.

На совещании с речью выступил Председатель Закавказского Бюро ЦК КПСС **Г. Н. Бочкарев**. Он сказал, что по производству ряда продуктов химическая промышленность Закавказья занимает в народном хозяйстве страны важное место. Благодаря принятым мерам за последнее время развитие химической промышленности в республиках Закавказья заметно ускорилось. Введены в строй крупные химические предприятия, освоено производство новых важных видов продукции. И все же темпы развития химической промышленности ниже плановых, так как недодадено значительное количество валовой продукции. Главная причина состоит в систематическом невыполнении планов по вводу новых мощностей, в затяжке освоения ряда производств, в просчетах и неувязках в планировании. Серьезные недостатки в организации капитального строительства и использовании капитальных вложений по республикам Закавказья привели к росту незавершенного строительства. По вине проектировщиков, НИИ и поставщиков оборудования затягивается налаживание производства на законченных строительных объектах. Вместе с тем несвоевременный ввод новых мощностей и задержка с их освоением объясняется слабой организаторской работой тех, кому поручено руководство этим делом. Надо усилить борьбу за рентабельность работы предприятий, снижение себестоимости, сокращение непроизводительных расходов, повышать технико-экономические показатели, уменьшать потери в виде отходов, которые с успехом могут быть использованы для производства ряда ценных химических продуктов. Большой резерв роста производства химической продукции — увеличение себестоимости с тех же мощностей на существующих предприятиях.

Тов. Бочкарев высказал ряд критических замечаний в адрес госпланов Закавказских республик.

Работники химической промышленности, научных учреждений Закавказья под руководством партийных органов республик выполняют поставленные перед ними задачи по развитию химии и химизации народного хозяйства, достойно встретят предстоящий Пленум Центрального Комитета партии по химии, внесут весомый вклад в великое дело построения коммунизма в нашей стране.