

неге .

ИЛМУ TEKNIK  
EUREKA  
PUBLISHED BY  
PT. GUSTAW GORRE

# ЛАНОВОЕ ХОЗЯЙСТВО

# 3

1967



# Плановое ХОЗЯЙСТВО

## 3

МАРТ 1967

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ  
ПОЛИТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ  
ГОСПЛАНА СССР  
Год издания XLIV

Т. Лазаренко И. Русинов	Проблемы и резервы транспортной системы О перспективах развития планирования сельскохозяйственного производства	3 10
Л. Брагинский С. Ануфриенко	Мелиорация и экономические рычаги Прямые хозяйственные связи и торговля	18 26



### НОВАЯ СИСТЕМА ПЛАНИРОВАНИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ

Г. Бандровский, М. Мелешкин В. Гальперин Г. Киер, П. Листопадов Х. Левин, Я. Русинов В. Клецкий	Некоторые итоги нашего опыта Плата за фонды и рентабельность производства Внутризаводский хозрасчет: опыт, нерешенные проблемы Фонды и стимулы Возможные варианты методики образования поощрительных фондов	30 38 43 50 55
--	--	----------------------------



### ОРГАНИЗАЦИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ ПЛАНИРОВАНИЯ

В. Безруков П. Зубов	Расчет сводного баланса трудовых ресурсов К вопросу о планировании капитальных вложений	62 66
-------------------------	--	----------



### В ПОМОЩЬ ИЗУЧАЮЩИМ ВОПРОСЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПЛАНИРОВАНИЯ

Г. Киперман	Образование и использование фондов экономического стимулирования	70
-------------	---	----



### ЗАМЕТКИ ЭКОНОМИСТА

А. Савинков	Хозрасчет в подразделениях нефтепромысловых управлений	81
Н. Посыдаев	Рационализация управленческих работ	82
В. Крутов	Показатели уровня специализации	83
В. Головок	О специализации производства культурно бытовых товаров	85



### КРИТИКА И БИБЛИОГРАФИЯ

В. Бочаров	Опыт первых — всем	86
------------	--------------------	----



### ИНФОРМАЦИЯ

Б. Волчок,	Экономико-математические методы и ЭВМ —	90
Г. Литвинов	в практику работы госпланов	90
Н. Зайцев,	Хозяйственная реформа и экономическая литература	90
И. Коровайн		



### ОТВЕЧАЕТ ЧИТАТЕЛЯМ

Г. Восканян

### РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

А. Ф. Колосов  
(главный редактор),  
А. В. Вачурин,  
А. И. Бужинский,  
Л. М. Воладарский,  
Г. С. Галопезко,  
Н. Е. Дрогичинский,  
Н. С. Дьяков,  
А. Н. Ефимов,  
Г. Я. Киперман  
(зам. главного редактора),  
В. Н. Крылов,  
В. Н. Лисичин,  
Н. А. Паутин,  
Н. И. Роговский

Адрес редакции:

Москва, В-218,  
ул. Кржижановского, 14, корп. 2,  
тел. В 7-56-40.

А04252  
Формат бумаги 70 x 108/16 = 3 бум. л.  
Тираж 52 000

Подписано к печати 17/II — 1967 г.  
Печ. л. 6.  
Заказ 60

Московская типография № 12 Главлитиздательского Комитета по печати при Совете Министров СССР, Москва, ул. Баумана, Дежневский пер., д. 10.

## Проблемы и резервы транспортной системы

Т. Лазаренко

Переход на новую систему планирования и экономического стимулирования промышленного производства предъявляет повышенные требования к транспорту, прежде всего более полного и своевременного обеспечения потребностей в перевозках. Если при существующей системе планирования учет выполнения плана производства фактически был оторван от выполнения плана поставок, то в новых условиях они непосредственно связаны через показатель реализуемой продукции. Следовательно, теперь эффективность производства в большей мере, чем раньше, будет зависеть от работы транспорта, от того, насколько полно и своевременно он обеспечит вывоз продукции, предназначенной для потребителей.

Возрастающий объем перевозок предполагает развитие всех видов транспорта, повышение эффективности использования транспортных средств, мобилизацию имеющихся резервов.

За годы семилетки все виды транспорта были технически перевооружены. Перевод железнодорожного транспорта на электрическую и тепловую тягу позволил улучшить обеспечение потребностей народного хозяйства в перевозках, сократить затраты на транспортировку единицы продукции. Новые виды тяги позволили сэкономить за семилетку свыше 9 миллиардов рублей и более 500 миллионов тонн угля, что равно почти годовой добыче его.

Однако возможности новой техники, особенно транспортные средства, используются далеко не полностью. Например, грузовой вагон более 77% времени оборота простаивает и только примерно 23% его находится в движении. Несмотря на механизацию горюк, автоматизацию управления стрелками и развитие станионных путей, на технических станциях вагоны простаивают 34% времени оборота. Если проследить за использованием вагона в течение суток, то в среднем он простаивает примерно 18,5 часа, перемещается в порожнем состоянии около 1,5 часа и 4 часа находится в движении с грузом. Однако возможности и загруженного вагона используются далеко не полностью. Так, с 1958 года средняя грузоподъемность вагона выросла почти на 8%, а нагрузка на него — только на 1,3%. Между тем повышение последней только на 1% позволяет дополнительно перевезти более 25 миллионов тонн грузов в год.

Далеко не полностью используются возможности современных локомотивов. Средняя мощность их возросла за последние пять лет более чем на 20%, а чистый вес поезда — только на 11%. Между тем увеличение веса последнего только на 1% дает возможность дополнительно перевезти теми же локомотивами более 20 миллионов тонн грузов.

Значительные возможности в улучшении обеспечения потребностей в перевозках имеют и другие виды транспорта, прежде всего автомобильный. Более 35% парка грузовых автомобилей не работает, а из действующих почти половина совершает пробег без груза. Если сократить последние хотя бы наполовину и увеличить количество ра-

ботающих автомобилей, то ими можно было бы дополнительно перевезти примерно столько грузов, сколько перевозят все остальные виды транспорта. Улучшение использования грузоподъемности и увеличение продолжительности работы автомобилей (они работают менее 9 часов в сутки) также позволило бы дополнительно перевезти огромное количество грузов, которые доставляются другими видами транспорта с более высокими затратами либо вообще не вывозятся (продукция садоводства и т. д.). На эффективности использования средств транспорта серьезно отражается структура парка автомобилей, которая не соответствует структуре перевозок грузов. Недостаток автомобилей малой и большой грузоподъемности, а также прицепов в известной мере обусловлен отсутствием единой технической политики, которую определяет производитель, а не потребитель, поскольку нет союзного органа автомобильного транспорта. Заметим, что в предварительных проектировках производство грузовых автомобилей намечено в объемах, не позволяющих даже заменить те из них, которые подлежат списанию по срокам службы. Между тем грузооборот автомобильного транспорта общего пользования за пятилетку возрастет примерно в 1,7 раза. Важнейшей технической и экономической проблемой автомобильного транспорта является развитие и совершенствование дорожной сети. У нас в настоящее время только 26% дорог имеют твердое покрытие. Между тем, по расчетам Всесоюзного дорожно-исследовательского института и Всесоюзного научно-исследовательского института автотранспорта, скорости движения на дорогах без покрытия снижаются в 2,5–4 раза, расход горючего увеличивается в 1,5–5 раз, а себестоимость перевозок — в 3–5 раз. Вызванные этим потери автомобильного транспорта за последние пять лет значительно превышали капитальные вложения на строительство дорог. Однако в текущей пятилетке положение с дорожным строительством существенно не улучшится.

Немалые возможности по увеличению перевозок имеет водный транспорт, у которого коренным образом обновился флот и значительно развиты и оснащены порты. За последнее время получила дальнейшее развитие судоремонтная база, улучшились судостроительные условия водных путей, построен Волго-Балтийский водный путь, позволяющий развивать перевозки смешанного плавания (по морю и реке) без перегрузок. Но, несмотря на улучшение работы речного транспорта, его возможности используются явно недостаточно. Производительность буксирного флота за семилетку снизилась, а самоходного сухогрузного увеличилась менее чем на 8%. Возросли простои судов. Расчеты же показывают, что при сокращении их только на 1% можно дополнительно перевезти свыше миллиона тонн грузов.

Наибольшее развитие и обновление за последние годы получил морской флот. В 2,5 раза вырос его тоннаж, около 80% его судов построено за последние десять лет. Причалный фронт в морских портах увеличился за счет строительства новых и реконструкции действующих почти на 30%, уровень комплексной механизации погрузочно-разгрузочных работ достиг 80% и т. д. При улучшении использования всех этих средств морской флот может значительно полнее обеспечить потребности в перевозках. Подсчеты показывают, что только на непроизводительных простоях в отечественных портах теряется примерно 4% провозной способности флота. Значительные потери его перевозочных возможностей связаны и с балластными (порожними) пробегом судов, почти половина которых приходится на наливные. Грузоподъемность морских транспортных судов используется на 56–62%, то есть 38–44% их плавает без груза, а остальные загружены в среднем немногим более чем наполовину.

Трубопроводный транспорт развивается наиболее высокими темпами и по объему работы уже занимает третье место (после железнодорожного и морского). Известно, что это самый дешевый вид транспортировки нефти и нефтепродуктов. Однако по железным дорогам их перевозят почти столько же, сколько перекачивается по трубопроводам, причем в ряде мест параллельно последним. Кроме того, пропускные способности магистральных трубопроводов на 1/3 недоиспользуются в результате отставания строительства промежуточных насосных станций. Такое положение является следствием недостатков в планировании и руководстве этим видом транспорта. Объем перекачки по трубам нефтепродуктов планируют транспортики, а развитие трубопроводов — нефтяники. Эксплуатацией трубопроводного транспорта в Российской Федерации занимается Главная нефтеснаб, часть его находится в ведении других республик и Министерства нефтедобывающей промышленности СССР, а нефтепровод «Дружба» — Министерства газовой промышленности СССР. Видимо, наиболее правильно было бы передать весь трубопроводный транспорт (газо- и нефтепроводы) в ведение последнего, поскольку оно строит трубопроводы и эксплуатирует газопроводы.

Важным резервом улучшения обеспечения потребности в перевозках является экономически целесообразное распределение их по видам транспорта в целях получения наибольшего эффекта от использования каждого из них. Например, при перевозках грузов железнодорожным транспортом на короткие расстояния производительность локомотива в 3–4 раза ниже, вагоны используются недостаточно, скорость доставки значительно снижается. На расстояние до 10 километров железная дорога доставляет груз не менее чем за сутки, а автомобильный транспорт (с учетом погрузки и разгрузки) — менее чем за два часа. Осуществление перевозок грузов на короткие расстояния автомобильным транспортом позволит использовать железнодорожные вагоны для массовых перевозок на дальние расстояния. В ряде случаев по железным дорогам перевозятся грузы, которые с успехом можно доставлять речным транспортом.

В решении вопросов целесообразного распределения перевозок по видам транспорта преобладают административные методы. Экономические же меры в виде поощрительных или исключительных (повышенных) тарифов применяются редко и практического значения не имеют, так как транспортные расходы предприятий не планируются и рассчитываются исходя из средних тарифных ставок железнодорожного транспорта, что мешает распределению перевозок по видам транспорта. Переход на новые формы планирования и экономического стимулирования требует, чтобы в основу решения этих вопросов были положены экономические принципы, транспортные расходы предприятий относились на результаты их хозяйственной деятельности.

Существующие тарифы не отражают действительных затрат транспорта, поскольку построены на базе средних ставок издержек, не позволяющих установить экономически оправданные сферы применения отдельных видов транспорта. Например, переключение короткопробегных перевозок с железнодорожного на автомобильный транспорт исходя из средних ставок издержек экономически не оправдано, так как эти затраты на 10 тонно-километров железнодорожного транспорта составляют 2,49 копейки, а автомобильного — 71 копейка. Фактические издержки железнодорожного транспорта на короткие расстояния, как правило, выше, чем автомобильного. Неодинаков и уровень рентабельности по видам транспорта, заложивший в тарифах.

Чтобы последние способствовали целесообразному распределению перевозок по видам транспорта, необходимо их построить на базе



действительных издержек, дифференцировав как по расстояниям, так и по видам грузов. Кроме того, в тарифах должен быть заложен одинаковый уровень рентабельности для всех видов транспорта. Для устранения существующего положения, когда в период массовых перевозок сельскохозяйственных грузов одни виды транспорта не справляются с обеспечением перевозок, а другие недоиспользуются, по нашему мнению, следует устанавливать сезонные тарифы, способствующие загрузке всех видов транспорта.

Поскольку значительная часть грузов перевозится с участием нескольких видов транспорта, то от согласованности их действия в стыковых пунктах во многом зависит результаты работы всего транспортного конвейера. Так, на Московскую железную дорогу грузы находятся в пути в среднем 5,2 суток, а затем лежат в ожидании вывоза их автомашинами нередко столько же времени. В 1966 году на Дальневосточной железной дороге накапливалось несколько тысяч вагонов с грузами, следующими в морские порты Дальневосточного бассейна, которые не обеспечивали их своевременный вывоз. В то же время несвоевременная подача порожних вагонов в порты приводит к скоплению грузов в них и простоям судов в ожидании выгрузки. К концу 1966 года в результате невыполнения транспортом заявок на вагоны в речных портах РСФСР оставалось 2,8 миллиона тонн грузов.

Поскольку в основном задержки транспортного конвейера происходят на стыковых пунктах, нельзя признать нормальным, когда последние создаются без особых на то оснований. Так, Днепр проходит по территории Украины и Белоруссии. Каждая республика имеет свое управление, организует работу в пределах своей территории, создает собственную ремонтную базу для флота. Аналогичное положение на Иртыше и других реках. Это осложняет работу и приводит к удорожанию эксплуатации транспорта, к отсутствию единой технической политики в развитии речного флота.

За последние годы накоплен опыт согласованной работы различных видов транспорта. Несколько лет коллектив Новороссийского морского порта и железнодорожной станции осуществляют совместное планирование работы порта и станции, создали постоянные комплексные смены железнодорожников и портовиков, кооперировано используют технику, погрузку и разгрузку осуществляют по прямому варианту судно — вагон, минуя склад. Таким образом в 1965 году было перевалено 90% грузов, прибывших в порт, где вагоны и суда не стоят в ожидании друг друга, максимально загружены перегрузочные механизмы. Производительность труда работников, занятых на погрузочно-разгрузочных работах, повысилась более чем на 30%, а себестоимость последних снизилась на 40%. Значительных результатов в работе по единой технологии добились железнодорожники и моряки в Ленинграде, Находке, Одессе и других пунктах.

Имеется положительный опыт по согласованной работе и в пунктах перевалки грузов речного и железнодорожного транспорта. Октябрьская железная дорога и Ленинградский речной порт совместно разработали на период навигации 1966 года рациональные схемы использования железнодорожного и речного транспорта. Все большее распространение получает опыт московского Южного речного порта по кооперированному использованию складов, механизмов и рабочей силы в межнавигационный период. Суть его заключается в том, что речные порты в период, когда речной транспорт не работает, принимают на себя обязанности по разгрузке вагонов, приему грузов железнодорожного транспорта, погрузке их в вагоны и отправлению получателями автомобильным транспортом. По такому методу в 1965 году в речных портах РСФСР переработано около 2 миллионов тонн грузов.

Этот метод увеличивает объем перевозок железнодорожным транспортом, повышает использование технических средств портов и, по подсчетам Министерства речного транспорта РСФСР, снижает себестоимость перегрузочных работ в них на 15—17%.

Одной из важных форм согласованной работы автомобильного и других видов транспорта является централизованный завод и вывоз грузов с железнодорожных станций, пристаней, портов и аэропортов. Суть его состоит в том, что железнодорожные станции, порты и аэропорты заключают с автотранспортом договор о перевозке грузов. Погрузку и разгрузку автомобиль осуществляет соответственно железнодорожные станции или порты, что избавляет каждого грузоотправителя и грузополучателя от необходимости посылать на станции и в порты свой транспорт, который совершает половину пробегов без груза, длительное время простаивает в ожидании погрузки и выгрузки. Кроме того, сокращаются потребности в автомобилях и транспортных расходах.

Широкое развитие централизованных перевозок имеет место на Северо-Кавказской железной дороге, где несколько лет более чем на 60% хлебопогрузочных станциях в период массовых перевозок хлебов организован настоящий транспортный конвейер, осуществляющий перевозки по принципу ток — автомашина — вагон. Это позволило увеличить погрузочную способность хлебоприемных пунктов на дороге примерно на 800 вагонов в сутки. По прямому варианту осуществляются перевозки минеральных удобрений, соли, цемента, извести и других грузов для сельского хозяйства. Это позволяет сократить простои вагонов по грузовым операциям и, по расчетам дороги, дает ежегодно экономии более 4 миллионов вагоно-часов, снижает транспортные расходы, а также позволяет на 10% сокращать потери грузов.

В 1962 году было принято решение правительства о завершении в 1964—1965 годах перехода на централизованное обслуживание автомобильным транспортом всех железнодорожных станций с объемом погрузки и выгрузки свыше 10 вагонов в сутки. К сожалению, оно выполнено не полностью. В настоящее время централизованный завод и вывоз организован примерно на 600 железнодорожных станциях из 5800, осуществляющих грузовые операции.

Необходимость проведения согласованной работы различных видов магистрального транспорта очевидна. Однако еще не создана материальная заинтересованность работников в осуществлении данных мероприятий. При переводе транспорта на новую систему планирования эти вопросы должны быть решены, при этом важное значение имеют организационные меры, обобщение имеющегося опыта и распространение его, научная разработка единых технологических процессов работы различных видов транспорта в стыковых пунктах. Это мог бы осуществить Институт комплексных транспортных проблем при Госплане СССР.

Однако возникает множество вопросов, которые требуют согласования между министерствами. Кроме того, ограниченные возможности отдельных видов транспорта в удовлетворении потребностей в перевозках, отсутствие технологического единства в их работе приводят к возникновению межведомственных проблем оперативной работы транспорта. Эти вопросы в настоящее время, кроме Совета Министров СССР, практически никто не рассматривает. Видимо, необходимо создать какой-то орган, который мог бы решать их. Это будет способствовать образованию единой транспортной системы.

Поставленная XXIII съездом КПСС задача повышения эффективности производства обуславливает необходимость координации работы

всех видов транспорта, как составных частей единой транспортной системы. В настоящее время рассматриваются вопросы улучшения планирования на транспорте. Однако решение их направлено на поиски новых плановых показателей. На наш взгляд, проблема заключается не в замене существующего планового показателя другим, а в разработке системы, которая создавала бы заинтересованность работников транспорта в лучшем использовании транспортных средств и обеспечении потребностей в перевозках. Для этого необходимо при переходе на новую систему планирования поставить образование фондов экономического стимулирования предприятий (прежде всего материального поощрения) на транспорте в зависимость от улучшения использования транспортных средств и обеспечения потребностей в перевозках. В частности, целесообразно отчисления в бюджет производить в виде определенного процента от стоимости подвижного состава, что будет оградить от заказа излишних транспортных средств и стимулировать лучшее использование их.

Согласованность в работе промышленного и магистрального железнодорожного транспорта во многом определяет обеспечение потребности предприятий в перевозках и улучшение экономических показателей последнего, поскольку свыше 80% грузов, перевозимых железнодорожным транспортом, отправляется с путей промышленных предприятий и около 70% прибывает на них. Несколько лет работа ст. Антрацит Донецкой железной дороги и подземных путей промышленных предприятий строится по единой технологии. Этот метод получил особенно широкое применение и развитие между объединенными транспортными хозяйствами промышленных предприятий и железнодорожными станциями. Опыт их работы показывает, что там, где нет погоня за штрафами, улучшается обеспечение потребностей предприятий в перевозках, простой вагонов сокращается (например, в Российской Федерации за последние четыре года — в среднем более чем на 4 часа), хотя за последние годы под грузовыми операциями в целом они возросли.

Этот метод взаимоотношений промышленного и магистрального транспорта экономически более целесообразен по сравнению с существующей системой штрафов и раздельной нормой простоев вагонов. Проводился эксперимент установления определенных ставок (тарифов) за нахождение вагонов на подземных путях под погрузкой и выгрузкой вместо существующей системы штрафов за сверхнормативный простой вагонов. Он показал, что в новых условиях планирования и экономического стимулирования, когда эти расходы относятся на результаты хозяйственной деятельности предприятий и организаций и влияют на размеры поощрительных фондов, такая система будет способствовать улучшению использования подвижного состава и сокращению транспортных расходов.

Важное значение в решении задачи улучшения транспортного обслуживания народного хозяйства имеет развитие и организация работы промышленного транспорта. Поскольку в нем занято (с учетом погрузочно-разгрузочных работ) примерно 20% персонала промышленных предприятий и 20% основных фондов, без наведения порядка на этом участке вряд ли удастся успешно решать вопросы повышения рентабельности и эффективности работы предприятий. Практика показывает, что целесообразно реорганизовать разрозненные транспортные цехи в крупные транспортные хозяйства, работающие на принципах хозяйственного расчета. Требуется упорядочения техническое оснащение промышленного транспорта. Необходимо также, чтобы вопросы его развития (как и магистрального транспорта) находили отражение в народнохозяйственных планах.

Существующая система материальной ответственности транспортных организаций за качество обслуживания предприятий имеет существенный недостаток, состоящий в том, что она не предусматривает поощрения сторон за наилучшее выполнение взаимных обязательств. Если вагон задерживается под погрузкой сверх установленной нормы, то предприятие платит штраф, но за ускорение погрузки и разгрузки никакого поощрения не получает. Между тем автомобильные хозяйства, переведенные на новые условия работы, материально поощряются за сокращение простоев автомобилей под погрузкой и разгрузкой. Кроме того, существующая система не предусматривает равной материальной ответственности сторон. Грузоотправителем и грузополучателем несут большую ответственность, чем транспортные организации. Скажем, штраф за простой вагона сверх нормы на предприятиях повышается через каждые 6 часов, и за 24 часа он увеличивается до 19,8 рубля, а железная дорога платит за недопущу одного вагона 5 рублей. Причем при выполнении предусмотренного количества вагонов в течение 10 суток дорога вообще освобождается от штрафа. Но главным недостатком существующей системы материальной ответственности транспорта за необеспечение перевозок является слабое отражение в ней качественных показателей — скорости перевозок и сохранности грузов. Сроки доставки грузов установленные более десяти лет назад. За это время все виды транспорта были технически перевооружены, однако продолжительность доставки грузов сократилась незначительно. Вызывает возражение со стороны грузоотправителей и грузоотправителей и система штрафов. За просрочку доставки грузов транспортники платят определенный процент от провозной платы, а поставщики за недопоставку — от стоимости недопоставленного товара. Если, скажем, предприятие угольной промышленности недовыполнило своих обязательств по поставке угля электростанции, то оно заплатит 2—4,5% стоимости недопоставленного угля, а железная дорога, по вине которой это произошло, будет платить при просрочке до 0,1 срока доставки только 6% провозной платы, в то время как тариф составляет только около 20% стоимости угля. Не несет ответственности транспорт и за остановку предприятия ввиду невозможности готовой продукции. Вызывает возражение и исчисление срока доставки, который начинается не с момента отправления, а с 24 часов.

Еще серьезнее стоит вопрос об ответственности за сохранность перевозимых грузов. Существующая система построена так, что транспорт не несет ее за потери насыпных грузов на открытом подвижном составе при отправке их в пломбой отправителя и т. д. Ввиду сокращения штатов лесовосков очень осложнена выдача таких грузов. Все эти вопросы требуют пересмотра и уточнения с учетом интересов народного хозяйства, а не узкохозяйственных.

В прямой связи с сохранностью перевозимых грузов находится вопрос о нормах естественной убыли. Несмотря на решение правительства о пересмотре их в 1963—1965 годах, до настоящего времени этот вопрос остается открытым. Между тем при действующих нормах естественной убыли, по расчетам Министерства энергетики и электрификации СССР, оно терпит 100—150 тысячи тонн угля в год. Допускаются огромные потери и другой продукции, особенно скорпортнящейся. Все эти вопросы должны быть изучены и учтены при пересмотре условий поставок.

И. Рушинов,  
ст. научный сотрудник  
Института экономики  
АН СССР

## О перспективах развития планирования сельскохозяйственного производства

Принципы и методы планирования производства и заготовок сельскохозяйственных продуктов будут непрерывно совершенствоваться с развитием социалистического сельского хозяйства. Поэтому необходимо найти правильные направления исследований задач развития системы плановой организации сельскохозяйственного производства.

В последние годы в экономической литературе высказывались предложения о совершенствовании планирования сельского хозяйства путем отказа от системы плановых государственных заготовок сельскохозяйственных продуктов в колхозах и совхозах и перехода к регулированию объема и структуры их производства исключительно через механизм цен, кредит, налоги.

В основе такой концепции, как правило, лежит защита самостоятельности предприятий в планировании структуры и объема производства. Сам по себе такой принцип имеет большое значение и не вызывает возражений. Однако, по нашему мнению, некоторые экономисты неправильно понимают его. Установление колхозам и совхозам задания по продаже продукции государству они считают ненужным администрированием. Например, А. Н. Кассиров пишет, что всякое задание с самого начала противоречит самостоятельности предприятия, что данный принцип в настоящее время ограничивает продукцию, не реализуемой государству, и поэтому прогрессивная по сути тенденция повышения товарности сельского хозяйства при сохранении современной системы планирования приводит в данных условиях к снижению самостоятельности колхозов и совхозов.

Однако это не совсем так. Самостоятельность, как и свобода, заключается не в воображаемой независимости от законов природы и общественного развития, а в познании этих законов и использовании их в практической деятельности. Задания по реализации продукции, когда они опираются на учет конкретных условий и сложившуюся структуру производства, означают лишь опосредствованные связи между обществом и предприятием, которое является его ячейкой. В обществе, где государство идет по пути сознательного использования экономических законов, каждое предприятие имеет не только права, но и обязанности. Это способствует всестороннему подъему их экономики и вместе с тем отвечает задаче общественного развития в целом.

Кстати, цена, нормы рентабельности и отчисления от прибыли, условия кредитования и премирования устанавливаются в нашей стране не отдельными предприятиями, а государством, и в экономическом смысле они являются такими же заданиями, как и задания по продаже продукции государству.

Возникает вопрос: в состоянии ли плановые органы учесть особенности и возможности производства в каждом конкретном случае, в каждом колхозе и совхозе? Если нет, то каким образом могут быть обоснованы планы закупок сельскохозяйственных продуктов. При ответе на этот вопрос, очевидно, не нужно ни умалять, ни усугублять трудности его решения. В данном случае речь должна идти прежде всего о государственной организации планирования в сельском хозяйстве, о разграничении функций между отдельными звеньями плановых органов. Если под словом «государство» понимать лишь Госплан СССР, то несомненно, что ему не под силу справиться с поставленной выше задачей. Но если реально представить систему плановых органов, которая, кроме того, включает республиканские, областные, районные и наконец плановые подразделения непосредственно на производственных предприятиях, то можно прийти к выводу, что учет местных условий вполне возможен, и эту возможность должно реализовать одно из звеньев плановой организации сельского хозяйства — сами колхозы и совхозы. Это их функция, но функция не собственническая, а государственная.

В противовес этому иногда высказывается мнение, что новый порядок планирования по существу ничего не дал колхозам и совхозам: раньше планировали сверху посевные площади и поголовье скота, теперь товарную продукцию, которая не может быть произведена без указанных показателей. Однако разница здесь большая. Во-первых, при новом порядке планирования вопросы технологии и организации производства находятся в компетенции самих хозяйств. Во-вторых, и это главное, составление государственного плана развития сельского хозяйства начинается в колхозах и совхозах. В этом фундаменте их самостоятельности и в то же время объективная основа проведения принципа производства над обращением.

Так при составлении перспективного плана развития сельского хозяйства страны на 1966—1970 годы объем и структуру производства устанавливали сами хозяйства. Этому предшествовало определение заданий по продаже государству сельскохозяйственных продуктов. Последнее обстоятельство не должно умалять интересы хозяйств, скрывать их инициативу. Более того, по нашему мнению, предложение «сверху» по продаже продукции государству еще нельзя называть заданиями или планами. Таковыми они становятся после утверждения, когда колхозам и совхозам определит соответствие их направлению эффективного развития производства и получат официальное подтверждение о выделении им необходимых материально-технических средств. То есть, по нашему мнению, задания должны иметь форму договора с двусторонней ответственностью: колхозов или совхозов — за объем и структуру продукции, заготовительных органов и учреждений «Союзсельхозтехника» — за своевременную ее закупку и материально-техническое обеспечение.

Информировать колхозам и совхозам о целесообразности с общегосударственной точки зрения объеме и структуре производства товарной продукции необходимо. Самостоятельность в планировании колхозов и совхозов предполагает строгий учет конкретных природных и экономических условий. Если первые из них могут быть изучены в самих хозяйствах, то вторые, экономические, определяются местом хозяйства в общественном разделении труда, емкостью внутреннего рынка, эффективностью размещения сельскохозяйственного производства, возможностью экспорта различных видов продукции и т. д. Учесть все эти условия ни одно хозяйство само по себе не сможет.

Государственное плановое задание не должно быть излишне напряженным, но неправильно считать, что «твердый план — минимальная возможность хозяйства и минимальный ему заказ. А планирова-

ние — это поиск путей к беспредельному расширению производства<sup>1</sup>. Планирование — это процесс. План — его результат. С ростом производства неизбежно будет расти объем государственных заготовок сельскохозяйственных продуктов. Его и сейчас уже нельзя назвать минимальным. Государственный план охватывает реализацию почти всей товарной продукции технических, значительную часть зерновых и других культур. Тенденция ограничить его связана, на наш взгляд, с переоценкой так называемого свободного рынка и пониманием твердости плана как директивы.

Но на мартовском (1965 год) пленуме ЦК КПСС понятие «твердый» план получило совершенно иное содержание. Оно означает теперь не минимальность, не директивность, а неизменность. Эти планы ограждают колхозы и совхозы от попятки «снизу», пересматривать, передавать, дополнять уже утвержденных план. Такой план не сковывает инициативу хозяйств. Наоборот, приняты меры для поощрения сверхплановой продажи продукции государству.

Могут возникнуть задания по продаже продукции утверждают правительство и выполнение их приобретает форму закона. В то же время процесс воспроизводства в колхозах и совхозах нередко сопровождается углублением специализации и изменением структуры производства. Это, конечно, правильно, но надо учесть, что структура хозяйства, которая не могла быть предусмотрена планом сельскохозяйственных предприятий, происходит не так уж часто. Во всяком случае в рамках принятой системы планирования можно найти реальные пути для поощрения процессов специализации: например, предоставить местным органам вносить поправки в задания по продаже продукции государству отдельными колхозами и совхозами в пределах общего объема заготовок, установленного на планируемый период.

Второе возможное возражение: задания по продаже продукции государству колхозы и совхозы должны выполнять ежегодно, а их объем определяется средними условиями производства. В то же время в отдельные неурожайные годы выполнять план по продаже продукции государству можно лишь в ущерб созданию внутрихозяйственных фондов воспроизводства (фуражного, семенного). Очевидно, можно найти выход и в этом случае.

Все эти вопросы требуют тщательной разработки. Во всяком случае надо придать большую гибкость системе плановых заданий. В этом заключается одно из основных направлений совершенствования планирования в сельском хозяйстве.

Рассмотрим теперь более подробно концепцию развития плановой организации сельскохозяйственного производства в той последовательности, как она изложена в работах А. Н. Кассирова<sup>2</sup>.

Первый этап: колхозы и совхозы получают задания по стоимости товарной продукции. Структура и объем сельскохозяйственной продукции в натуральном выражении устанавливаются только заготовительными организациями. Государство регулирует пропорции колхозного и совхозного производства через механизм цен.

Прежде всего данная схема планирования недостаточно логична. В самом деле, для того чтобы дать задания местным заготовительным организациям, необходимо знать объем и структуру колхозного и совхозного производства не только в стоимостных, но и в натуральных

показателях. Но зная это, можно, очевидно, установить и планы по продаже колхозами и совхозами продукции государству. Они будут обоснованы как с точки зрения учета местных особенностей, так и в гораздо большей степени по обеспечению их материально-техническими средствами. Последнее вообще не может быть функцией заготовительных организаций. Поэтому приведенная выше схема планирования ведет к разрыву связей между I и II подразделениями общественного производства.

Такая схема планирования предлагается для того, чтобы сделать план более демократическим. На деле же это приводит к обратному. Поскольку из системы планирования объема и пропорций народного хозяйства исключаются сами производители, план в этом случае может быть только спущенным «сверху», составление его уже нельзя будет начать на предприятии. В данном случае нарушается принцип примата производства.

В условиях недостаточного объема производства сельскохозяйственной продукции проблема реализации и пропорций сферы товарооборота не была особенно острой. Сейчас она уже становится на повестку дня. Производство с каждым годом предъявляет новые требования к сфере обращения. Однако в связи с тем, что материально-техническая база этой сферы не соответствует возможностям производства, в 1966 году колхозы и совхозы не смогли вовремя реализовать значительное количество мяса и масла, вынуждены были перederживать скот, нести в связи с этим значительные убытки. В то же время многие города областного подчинения не располагают достаточными емкостями для приема и хранения этой продукции.

Предлагаемые вместо планов закупок и заготовок задания колхозам и совхозам по стоимости товарной продукции (очевидно, по сумме ее цен) не могут регулировать пропорции производства не только в натуральных, но даже в стоимостных показателях, поскольку они не отражают деления общественного продукта на его составные части, в частности, не определяют сумму стоимости прибавочного продукта. Планирование по стоимости товарной продукции на определенных этапах и в отношении, как правило, части (не основной) продукции может быть эффективным при развитии самостоятельности предприятий. Но в целом хозяйственные планы должны включать как денежные, так и натуральные показатели. Это отвечает задаче сознательного использования механизма действия общественного воспроизводства, поскольку позволяет рассматривать и регулировать его процессы с точки зрения не только возмещения стоимостей, но и вещественных элементов общественного продукта.

Планирование части промышленной продукции по суммарной оценке объясняется огромным и все увеличивающимся ее ассортиментом, который порой невозможно охватить натуральными плановыми показателями. Сельское хозяйство в этом смысле не связано с такими трудностями: ассортимент товаров его ограничен, притом он сравнительно устойчив по качественным характеристикам. Не подвергается резким колебаниям и структура спроса на сельскохозяйственные продукты. Все это облегчает определение емкости рынка.

Может показаться, что предлагаемое разграничение функций планирования в общем соответствует сложившемуся положению: колхозы и совхозы планируют производство, за государством сохраняется функция централизованного регулирования. Особенность заключается лишь в том, что последнее будет осуществляться только через механизм цен.

К сожалению, выступающие с такими предположениями экономисты не делают попытки дать схему предлагаемого регулирования производ-

<sup>1</sup> Д. Кассиров, И. Каряж, В. Морозов. Мартовские вехи. «Коммунистическая правда», 31 января 1967 года.

<sup>2</sup> См. Л. Н. Кассиров. Плановые показатели и хозяйственные стимулы. «Экономик», 1965, и др. работы.



ства. В противном случае им пришлось бы столкнуться с рядом проблем. Отдельный колхоз или совхоз не может знать ни потребностей населения, ни мощностей предприятий по переработке сельскохозяйственного сырья. При установлении закупочных (сдаточных) цен на уровне, обеспечивающем в среднем по стране примерно одинаковую рентабельность производства каждого продукта, а это соответствует принятой схеме ценообразования, сельскохозяйственные предприятия оказались бы лишены ориентира в целесообразном изменении структуры производства. Существует довод, что специфика колхозов и совхозов как сельскохозяйственных предприятий господствует уже тот факт, что они будут производить и продавать государству именно сельскохозяйственную, а не какую-либо иную продукцию. А будет ли производиться хлопок, молоко, или, скажем, табак — это дело хозяйств, лишь бы они получали больше прибыли. Но в том-то и дело, что выгодное отдельному предприятию не может быть невыгодным, ненужным обществу в целом. Каждое хозяйство может реализовать с высокой прибылью только ту продукцию, которая необходима обществу. Обеспечить же гарантированный сбыт товарной продукции по выгодным для хозяйств ценам можно только при организации планирования в масштабе государства. По мере роста производства сельскохозяйственной продукции значение для колхозов и совхозов гарантии ее сбыта будет все более возрастать.

Расширение производства сельскохозяйственных продуктов, достигаемое, как правило, при росте производительности труда, не должно дополняться ценовым регулированием. Надо исходить из того, что цены на сельскохозяйственную продукцию будут постепенно снижаться; в этих условиях их регулирующие значение далеко не всегда будет ясным для колхозов и совхозов. Наиболее последовательные экономисты признают это. Они считают, что возможное нарушение пропорций в объеме сельскохозяйственного производства только поможет нормализовать положение путем корректировки цен. Но, спрашивается, зачем допускать это? В наших условиях можно предвидеть такие диспропорции и устранить вероятность их появления.

Основное назначение планового ценообразования — оптимально возместить производственные затраты колхозов и совхозов и обеспечить им необходимую норму накопления. Это не относится к частным случаям, когда ошибки в ценообразовании на тот или иной вид продукции были основным тормозом развития соответствующей отрасли, а повышение цен — главным условием ее подъема. Чем большими функциями будут наделены цены, тем меньше останется шансов на скорейшее их упорядочение. Некоторые экономисты видят едва ли не главную цель самостоятельного планирования в том, чтобы избавиться от нерентабельных или недостаточно рентабельных продуктов и отраслей. Между тем нельзя забывать о том, что при имеющихся недостатках ценообразования рентабельность является детинцем не столько культуры отрасли, сколько цены. Встав на путь ликвидации нерентабельных или малорентабельных отраслей, можно подвинуть пропорции общественного воспроизводства ошибкам ценообразования и принести этим непоправимый вред. Сознательное регулирование производства предполагает иной подход: нужное обществу должно быть выгодно предприятию. Очевидно, вопросы планирования производства и ценообразования должны решаться комплексно.

Масса чистого дохода, получаемого колхозами и совхозами от реализации отдельных продуктов, не всегда соответствует уровню рентабельности последних. Так, в 1963—1965 годах в среднем по колхозам СССР рентабельность зернового хозяйства составила 120,4, а картофе-

леводства — 71,3%. Казалось бы, что в этот период уровень цен стимулировал рост производства зерна. На деле же производство картофеля в расчете на гектар давало почти в 4 раза больше чистого дохода, чем зерна.

Цены — это дополнительный регулятор пропорций общественного производства. Главным же инструментом является сознательное использование закона планомерного пропорционального развития народного хозяйства, система натуральных и стоимостных балансов.

Надо иметь в виду, что заготовки — гораздо более гибкий инструмент, нежели цены. При эффективном ценообразовании, когда производство каждого продукта будет приносить предприятию необходимую прибыль, государство сможет значительно изменить пропорции сельскохозяйственного производства в зависимости от спроса. И, наоборот, попытки решить эту проблему через цены могли бы только оттянуть время; в отдельных случаях они были бы просто неэффективны. Кроме того, при частом изменении цен у производителей являлась бы элемент неуверенности в целесообразности производства продукта.

Таким образом, предлагаемый переход от планирования заготовок в натуре к установлению заданий по стоимости товарной продукции означает отход от попыток сознательного установления пропорций в развитии производства. Оставаемся при этом за государством право регулировать эти пропорции через механизм цен нельзя выдвигать за централизованное планирование народного хозяйства.

Второй этап развития планирования в сельском хозяйстве в рассматриваемой концепции связывается с укреплением прямых связей колхозов и совхозов с перерабатывающими, сбытовыми и торговыми организациями. Намечен и расширение таких связей — явление, беспорочно, положительное. Но одно дело видеть в этом элемент планоной организации производства и обращения сельскохозяйственной продукции и другое — переход к так называемым свободной продаже, свободному рынку.

Сложная проблема формирования внутреннего рынка в последнем случае сводится к установлению двусторонних связей между отдельными колхозами и совхозами и также отдельными перерабатывающими, сбытовыми и торговыми организациями. Между тем такие связи не исчерпывают проблемы организации внутреннего рынка. Он всегда образуется в масштабе страны. Вопрос заключается в том, кто берет на себя функции его организации.

В социалистическом обществе задачу организации внутреннего рынка решает государство, его система плановых органов. В противном случае хозяйства вынуждены были бы действовать вслепую, а стремление выгодно сбыть стало бы сдерживать развитие производства.

Некоторые экономисты, приводя примеры выгоды «свободной» реализации продуктов для колхозов и совхозов, пытаются делать большие обобщения. На самом же деле в данном случае речь идет об отдельных примерах и о движении сравнительно небольшой части продукции колхозного и совхозного производства. Представим себе, что сверхплановые излишки продукции появились во всех хозяйствах и притом в значительных размерах. А это реальная перспектива. И сразу же перед хозяйственниками встанет масса вопросов: где лучше продать продукцию? Где она дороже? Каким видом транспорта ее можно доставить? Не повезет ли в данный пункт продукцию другие хозяйства? Сколько? Какие у них издержки производства и обращения? Кто конкурентоспособнее? На все эти вопросы ни один отдельный хозяйственник ответить не сможет.

Пока речь идет о движении небольших излишков продукции, можно ориентироваться на случайные свободные рейсы автомашин, маршруты поездов. Но как только объем этой продукции возрастет, надо будет согласовывать мероприятия по ее реализации с планами перевозок различных видов транспорта. И это является лишь частным случаем, конкретным выражением того, что планирование производства и обращения сельскохозяйственной продукции находится в неразрывной связи с планированием пропорций всего общественного воспроизводства.

Правда, необходимость единой централизованной организации внутреннего рынка отвергается отдельными экономистами не в целом. Чаще вносятся предложения ограничить сферу его действия.

Так, существует мнение о целесообразности отказаться от централизованного планирования заготовок овощей, картофеля и некоторых других продуктов. По нашему мнению, такие предложения неприемлемы. Действительно, картофель и овощи являются малотранспортной продукцией, большая часть которой реализуется на местных рынках, в том числе посредством прямых связей хозяйств с торгующими организациями. Но этот факт еще не дает оснований отрицать необходимость количественного соизмерения производственных возможностей хозяйств и емкости внутреннего рынка. Фиксированные плановые задания по продаже продукции как раз и связывают производственный план с рынком. Принять такое предложение — значит лишить специализированные картофеле- и овощеводческие хозяйства централизованных планов по продаже продукции. Но именно они определяют место каждого колхоза и совхоза в общественном разделении труда.

Другие экономисты считают невозможным фиксировать в централизованном порядке плановые задания для колхозов. При этом обычно указывается на особенности формирования средств в колхозах и совхозах. Они действительно различны. Однако главное не в этом. Объективная необходимость плановой организации производства вообще характерна для современного общества, возможность планомерного развития вытекает из общественной собственности на средства производства. В сельском хозяйстве собственность на орудия и средства производства существует в двух формах, причем обе они по своей социальной природе однотипны. И именно это позволяет сознательно регулировать производственный процесс всего общества как единое целое.

Наконец существует представление о твердом плане как о минимальном; в связи с этим преувеличивается роль сверхплановых закупок. С этим нельзя согласиться, как и с тем, что главным условием подъема сельскохозяйственного производства на современном этапе является решение проблемы реализации.

По нашему мнению, повышение по решению мартовского (1965 год) Пленума ЦК КПСС закупочных цен, которые теперь обеспечивают рентабельное производство основных сельскохозяйственных продуктов, позволяет колхозникам и работникам совхозов сосредоточить усилия непосредственно на производственных задачах.

Рост производства сельскохозяйственной продукции, повышение производительности труда, снижение себестоимости продукции в настоящее время являются решающими условиями увеличения доходов и повышения рентабельности колхозного и совхозного производства.

В утвержденном плане заготовок для каждого хозяйства должно быть указано, на наш взгляд, распределение продукции по территориальным ступеням рынка: районного, областного, краевого, республиканского, союзного. Это позволит устранить излишние межрайонные перевозки и усилить непосредственное участие колхозов, совхозов, их объединений в формировании местных рынков.

В условиях предлагаемой «свободной» торговли велика роль заготовительных организаций. Однако ее не следует переоценивать. Эти организации, очевидно, никогда не смогут закупать все необходимое количество продукции в районах, где производство ее обходится наиболее дешево. Но ориентировка в основном на них может привести к неуверенности сельскохозяйственных предприятий других зон и районов в результатах их работы. Государственный план заготовок сельскохозяйственной продукции, подкрепленный материально-технической базой, служит основой для конкретной производственной программы деятельности каждого колхоза или совхоза, определяя его место в системе социалистического производства. Только разумное сочетание централизованного руководства с инициативой мест гарантирует сельскохозяйственные предприятия от случайной рыночной конъюнктуры и обеспечивает устойчивость подъема их экономики.

При высоких темпах роста сельскохозяйственной продукции появится необходимость с каждым периодом увеличивать планы заказов по продаже продукции государству. В связи с этим совершенствование данной формы реализации основной массы продукции колхозного и совхозного производства, укрепление материально-технической базы, обеспечивающей сохранность и высокое качество продукции, особенно актуально. Остальные каналы реализации также должны совершенствоваться, но они всегда будут играть лишь подсобную роль.

Завершение эволюции планирования в сельском хозяйстве нельзя видеть только в переходе к системе отчислений колхозами и совхозами определенной части чистого дохода на общенародные нужды (третий этап). Это уже, собственно, не планирование производства и обращения сельскохозяйственных продуктов, а нечто вроде «планирования» налогообложения. Предлагаемые при этом попытки регулирования производства через механизм цен приводят к представлению о законе стоимости как об основном двигателе производства при социализме.

Нам представляется, что повышение экономической обоснованности планирования сельскохозяйственного производства нельзя достигнуть, ограничиваясь лишь стоимостной схемой воспроизводства (кстати, такое и невозможно). Это связано с необходимостью всестороннего изучения законов социалистического расширенного воспроизводства.

Ошибочность рассматриваемой концепции планирования заключается, по нашему мнению, в том, что она не только не соответствует задачам планового руководства народным хозяйством, но и неправильно ориентирует развитие планирования в СССР.

В период развернутого строительства коммунизма необходимо всемерно использовать товарно-денежные отношения. Однако, поднимая на современном этапе роль цены, прибыли, кредита, необходимо совершенствовать и другие методы регулирования общественного производства, обеспечения его пропорциональности, в частности натуральные балансы продукции, баланс использования трудовых ресурсов и др. Плановые же задания колхозам и совхозам по продаже продукции государству служат основой для их составления.

Сейчас, как никогда ранее, необходимо определить ту реальную совокупность экономических, научно-технических и организационных рычагов и условий, основываясь на которой можно будет решить грандиозные задачи построения коммунистического общества в исторически короткие сроки. Исследования должны прокладывать научно обоснованные пути — прочные мосты от сегодняшнего дня к этому будущему.



Л. Брагинский

## Мелиорация и экономические рычаги

Наряду с успехами в строительстве водохозяйственных сооружений, особенно в последние годы, имеются и недостатки — многие орошаемые и осушенные земли еще слабо используются: из 12,3 миллиона гектаров земель с оросительной сетью было только в 1965 году лишь две трети, а интенсивно используется только половина осушенных массивов. Более полутора миллиона гектаров ирригационно-подготовленных земель не использовалось в сельскохозяйственном производстве; часть поливных и осушенных площадей была занята малоинтенсивными культурами.

В решении майского (1966 год) Пленума ЦК КПСС подчеркивалось, что при проведении намеченной программы широкого развития мелиоративных работ следует полнее использовать экономические меры, разработанные мартовским и сентябрьским пленумами ЦК. Между тем в мелиоративном земледелии методы экономического регулирования применяются еще крайне недостаточно.

Нельзя забывать, что строительство ирригационных или осушительных каналов является лишь подготовкой к организации мелиоративного земледелия. При прочих равных условиях на улучшенных землях средства производства функционируют более интенсивно, обеспечивая относительно более высокий уровень роста накоплений по сравнению с затратами и ускоренную окупаемость капитальных вложений. Это в свою очередь достигается повышенным расходом средств и труда на единицу земельной площади. На водохозяйственное строительство на гектаре орошаемых земель расходуется от 0,5 до 2 тысяч, а осушенных (с помощью закрытого дренажа) — до 1,5 тысячи рублей. Стоимость же основных сельскохозяйственных фондов производственного назначения, используемых на мелиорируемых землях, в несколько раз выше, чем на прочих массивах.

Анализ капитальных вложений в мелиоративное земледелие некоторые экономисты производят лишь на основе данных о затратах государства и колхозов в объекты водохозяйственного строительства, считая, что все прочие затраты осуществляются и на немелиорируемых землях. Однако переход к освоению орошаемых или осушенных земель требует резкого повышения технического оснащения колхозов и совхозов. В условиях орошаемого земледелия сумма средств производства сельскохозяйственного назначения должна быть минимум в 2—2,5 раза выше, чем в богарном земледелии, и находиться в определенной пропорции (примерно 3:1) к фондам водного хозяйства. Анализ результатов деятельности группы колхозов Узбекской ССР за 1965 год показывает, что производство валовой продукции и доход на 100 гектаров пахотной земли возрастает по мере насыщения хозяйств основными производственными фондами (таблица 1).

Выборочные обследования колхозов Самаркандской области Узбекистана показали, что многие из них не располагают необходимыми для обработки посевов машинами, особенно пропашными тракторами; не хватает и мелиоративной техники. Увеличение колхозов, расширение

Таблица 1  
(на 100 га пашни)

Группа колхозов	Стоимость основных производственных фондов сельскохозяйственного назначения тыс. руб.	Число колхозов в группе	Средняя стоимость основных фондов в группе		Стоимость валовой продукции		Валовой доход колхозов	
			в тыс. руб.	в % к 1 гр.	в тыс. руб.	в % к 1 гр.	в тыс. руб.	в % к 1 гр.
I	до 40,0	6	31,9	100,0	53,2	100,0	41,4	100,0
II	40,1—60	8	53,3	167,0	181,5	77,3	186,7	238,8
III	60,1—80	8	73,7	230,7	227,8	98,4	238,8	302,4
IV	свыше 80	6	112,0	351,0	141,5	265,9	125,2	302,4

землепользования обусловил резкое увеличение средней протяженности внутрихозяйственных оросительных и осушительных каналов тем самым возросли и потребности в уходе за ними, поддержании в нормальном эксплуатационном состоянии. Таким образом, переход на ведение хозяйства в условиях орошения или осушения требует хозяйственной перестройки в колхозах и совхозах, что в свою очередь обуславливает необходимость роста капитальных вложений сельскохозяйственных предприятий, прежде всего колхозов, в основные фонды. По расчетам, колхозам зоны орошаемого хлопководства должны иметь на 100 гектаров полевой пашни основных фондов производственного назначения в среднем не менее чем на 110 тысяч рублей, а фактически имеют на 66,8 тысячи рублей, или на 40% меньше. Между тем среднегодовые темпы роста капитальных вложений за последние годы составляли менее 4%.

Повышение после мартовского (1965 год) Пленума ЦК КПСС рентабельности производства почти всех видов продукции сельского хозяйства создало условия для увеличения капитальных вложений колхозов в основные фонды производственного назначения. Однако темпы роста капитальных вложений колхозов являются совершенно недостаточными.

Для приобретения техники, строительства помещений, поддержания в надлежащем состоянии водохозяйственных сооружений и земель колхозам Узбекистана требуется по крайней мере 1,4 миллиарда рублей. При тех отчислениях в недельные фонды, которые производятся колхозами в последние годы, для осуществления таких вложений потребуется в среднем семь-восемь лет. Очевидно, что если колхозы, расположенные даже в зоне интенсивного орошения, будут черпать капитальные вложения на увеличение материально-технической базы лишь из своих ресурсов, то процесс освоения полевых земель на полную мощность затянется здесь на много лет. Тем более это сдержит освоение мощностей оросительных систем, особенно в Заволжье, на юге Украины и т. д.

Дальнейший рост отчислений в недельные фонды от доходов колхозов будет осуществляться с учетом требований наиболее эффективного сочетания накопления и потребления в каждом колхозе, совершенствования оплаты труда. В связи с этим необходимо решить вопрос о расширении объемов долгосрочного кредитования колхозов и создания гибкой системы выдачи им ссуд.

В настоящее время размеры долгосрочных кредитов возросли, однако этот экономический инструмент не играет еще крупной роли в расширенном воспроизводстве основных фондов колхозов. Так, в целом по стране было выдано в 1965 году более 1,3 миллиарда рублей таких кредитов, что составило 31% к капитальным затратам колхозов

(без ремонта и затрат по формированию стада). В колхозах среднеазиатских республик доля кредитования менее значительна — всего 13,1%. Зачастую высказывается мнение, что колхозы хлопководческих республик не нуждаются в кредитах в силу своих экономических возможностей. Однако такого рода утверждения исходят, во-первых, из того, что не имеется достаточного количества средств производства для удовлетворения потребностей колхозов, и, во-вторых, из существующего в настоящее время общего для всех колхозов (независимо от уровня их развития) порядка предоставления кредитов.

Колхозы зоны орошения, как и имеющие осушенные земли, не были до последнего времени поставлены в преимущественные условия в отношении приобретения ими машин и других средств производства. Между тем для сельскохозяйственного производства на мелиорируемых землях требуется повышенное количество средств производства, что обусловлено более сложной технологией интенсивного производства. В частности, объем тракторных работ на орошаемом гектаре в 2 раза больше, чем на богарном.

По фондооснащенности колхозы Средней Азии опережают остальные хозяйства примерно в 2 раза. Однако значительная часть сельскохозяйственных работ, особенно по орошению земель, выполняется вручную. Не получило развития механическое дождевание посевов — оно производится только на 0,5% орошаемых площадей. Полив по бороздам осуществляется в основном вручную при производительности работников от 0,5 до 1 гектара за смену. Широко практикуется обработка культур в рядках кетменем. Еще в большей степени нуждаются в дополнительных машинах хозяйства зоны повышенного увлажнения. По расчетам, колхозы прибалтийских республик были обеспечены в 1965 году средствами производства в 2 раза меньше, чем среднеазиатских республик (в расчете на 100 гектаров пашни).

Таким образом, зона мелиоративного земледелия недостаточно обеспечена техникой для интенсивного ведения хозяйства.

Ознакомление с расчетами к плану материально-технического снабжения отдельных колхозов Самаркандской области показывает, что в ближайшие годы они не будут обеспечены экскаваторами, скреперами и бульдозерами. Вместе с тем планы долгосрочного кредитования колхозов недостаточно увязаны с планами снабжения, строительства и планами самих колхозов и утверждаются отдельно от них. Возможность согласования их между собой затрудняется тем, что они, как правило, разрабатываются в разное время и различными ведомствами.

В связи с повышенным использованием средств производства на осушенных массивах кредитование хозяйств на освоение орошенных или осушенных земель следует основывать на генеральной смете комплексных работ, непосредственно связанных с водохозяйственным строительством. Колхозы должны располагать как материальными, так и денежными средствами, необходимыми для сельскохозяйственного освоения этих земель в сроки, определенные проектом. Кредиты на данные мероприятия целесообразно обособить и придать им целевой характер.

Важно также учитывать повышенную эффективность капитальных вложений в мелиоративное земледелие. При хорошем использовании полейных и осушенных массивов расходы колхозов на мелиоративное и сельскохозяйственное освоение окупаются значительно быстрее, чем на прочих землях. Поэтому повышенной отдаче средств производства здесь должен соответствовать пониженный уровень процентной ставки по кредиту. В то же время задержка по вине хозяйства освоения осушенных земель будет сопровождаться повышением процента. Кроме того, целесообразно перевести такие колхозы на особый

режим кредитования, при котором на период освоения земель выдача ссуд производилась бы независимо от погашения задолженности по ранее взятым кредитам.

Не менее важно остановиться на вопросе о хозрасчетном регулировании отношений в мелиоративном земледелии. Функционирование производственных фондов водного хозяйства сейчас не получает необходимого завершения. По характеру использования материальные средства, применяемые для эксплуатации ирригационных и осушительных систем, являются основными и оборотными средствами водохозяйственных организаций. Основные средства, числящиеся на балансах управлений оросительных и осушительных систем, оцениваются в целом по стране примерно в 16 миллиардов рублей. Однако стоимостного учета использования этих фондов не производится. В связи с отсутствием амортизационных отчислений на основные средства водного хозяйства кругооборот их не завершается, затрудняется планирование и проведение капитального ремонта, расширение основных фондов. Что касается оборотных средств в названных управлениях, то они даже не значатся как таковые на балансе и учитываются лишь в общей сумме материальных средств. Соответственно отсутствует и нормирование оборотных средств, что ведет к накоплению излишних, ненужных ценностей, затрудняет маневрирование ими и т. д. Недостатки в учете основных и оборотных средств искажают оценку эффективности вложений в водное хозяйство. В типовой методике определения эффективности вложений в мелиорацию, утвержденной ВАСХНИИ, оборотные средства для этой цели не учитываются.

Ежегодные расходы на содержание и эксплуатацию оросительных и осушительных систем составляют только за счет бюджета более 100 миллионов рублей. При этом во многих случаях расходы из бюджета возрастают непропорционально объему деятельности водохозяйственных организаций. Например, фактические бюджетные затраты на содержание ирригационных систем в Самаркандской области в 1965 году по сравнению с предыдущим годом выросли на 11%, тогда как забор воды сократился на 29%, подача воды хозяйствам за вегетационный период 30, а поливы культур — на 23%. В целом по республикам Средней Азии за 1962—1964 годы затраты бюджетных средств на каждый кубометр воды, поданной на орошение, возросли на 20%. Выделяя средства на расходы по водному хозяйству, планирующие органы исходят из необходимости содержания персонала эксплуатационных организаций, постов, сооружений или проведения их ремонта, но не учитывают конечной цели, которой служат оросительные и осушительные сооружения, — объема орошаемой или осушаемой площади и обеспечения на ней интенсивного производства сельскохозяйственной продукции. Повторю действующая система финансирования затрат по эксплуатации должна быть изменена так, чтобы с ее помощью можно было стимулировать увеличение полезного действия основных и оборотных фондов мелиоративных систем и повышение эффективности орошения.

Вызывает замечания и система финансирования расходов по мелиорации земель в колхозах зоны повышенного увлажнения. Здесь за счет бюджета оплачиваются затраты по осушению, культуртехнической подготовке поля, их гипсованию и известкованию. При данном порядке колхозы материально не заинтересованы в эффективном использовании осушенных земель. Поэтому в эксплуатацию зачастую включаются площади, на которых не закончен комплекс мелиоративных работ. Не все мелиорированные земли осваиваются, не всегда сельскохозяйственная обработка их производится на достаточно высоком уровне, имеют место посевы малоинтенсивных культур.

Даже от совершенства и существующая ныне система материальной заинтересованности работников водохозяйственных организаций. Так, при эксплуатации осушительных систем оплата труда русловых ремонтеров, участков мелиораторов производится лишь исходя из объема выполненных земляных работ, очистки, окашивания, ремонта. С 1965 года мелиоратору совхоза «Волма» Минского района Белоруссии заработная плата выплачивается независимо от выполнения плана реализации продукции с осушенных земель. Между тем до 1965 года кроме твердой ставки он получал около 30% заработной платы в виде премий за выполнение заданий по производству и продаже продукции государству. Сложная система материального стимулирования, действующая в настоящее время, не учитывает важнейшего слагаемого получения урожаев на поливных землях — оросительной воды, хотя от своевременного, правильного орошения и экономного расходования ее в значительной степени зависит не только урожайность культур, но и мелиоративное состояние земель. Поэтому наряду с соблюдением оросительных норм, а также планов водопользования важно применять в качестве критерия расхода воды показателем ее «продуктивности», то есть стоимость выловой продукции, полученной в расчете на 1000 кубометров забранной воды. Применение этого показателя потребует разработки нормативов, которые определяли бы оптимальную продуктивность поливных земель. Необходимо также экономическая оценка продуктивности осушенных земель.

Показатель продуктивности воды в орошаемом земледелии позволяет ввести хозрасчетное регулирование отношений между государством и колхозами с учетом использования оросительной воды. Вода, как и земля, представляет собой неотчуждаемый дар природы, но имеющий стоимость. Однако с приложением труда вода и земля приобретают ее. Изменение характера использования воды делает ее вторым по важности (после земли) средством производства в орошаемом земледелии.

Направление движения воды, процесс подачи ее на поля производится под воздействием специфических средств производства, имеющих определенную денежную оценку. Отрицать то, что эти средства производства изнашиваются и переносят часть своей стоимости на оросительную воду, — значит признать, что гидротехнические сооружения являются так же «даром природы», как земля и вода в их первозданном виде. Оросительная вода, служа средством производства в орошаемом земледелии, в свою очередь является специфическим товаром, имеющим свои потребительские свойства и стоимость. Если это так, то реализация данного товара должна опосредствоваться кулей-продажей.

В настоящее время вода отпускается бесплатно всем орошаемым хозяйствам. При введении этой льготы в хозяйствах хлопковой зоны в 1957 году имелось в виду, что они будут участвовать в затратах по строительству головных сооружений государственных ирригационных систем. Однако впоследствии долевое участие колхозов было отменено, а плата за воду не восстановлена. Нужно сказать, что отсутствие платы за воду, давая некоторую экономию хозяйствам, по-прежнему наносит им ущерб.

Расходы воды на гектар земли резко различаются. Например, в Узбекской ССР на гектар земель, занятых хлопчатником, направляется 11 тысяч кубометров воды, а в Таджикской ССР — 22 тысячи, или в 2 раза больше. Только затраты на гектар орошаемых земель в Таджикистане в 1964 году были в 2,5 раза больше, чем в Узбекистане. Если учесть, что себестоимость хлопка-сырца в колхозах Таджикистана была выше, чем в Узбекистане, на 20%, то с учетом расходов по подаче воды этот разрыв возрос бы еще примерно наполовину. Сокращение по-

данных норм в Таджикистане позволяло бы, с одной стороны, уменьшить расходы по эксплуатации оросительных систем, а с другой — доплатить только около 200 тысяч гектаров земель.

Отрицательными последствиями безучетного распределения воды являются заболачивание и вторичное засоление земель, главным образом в хлопководческих хозяйствах Средней Азии. Наряду с применением технических мер, помогающих сократить потери воды (укрепление дна каналов, устройство железобетонных лотков, а также улучшение способов полива), введение платы за воду несомненно послужит улучшению использования самого ценного фонда сельскохозяйственных угодий — орошаемых земель.

Отсутствие платы за воду влечет за собой утрату экономического контроля за деятельностью поливных хозяйств, ибо, распределяя между хозяйствами воду, управления оросительными системами получают возможность влиять на уровень интенсивности производства хозяйств, их специализацию.

Сопоставляя результаты деятельности трех колхозов, входящих в зону Арипской оросительной системы Краснодарского края, получаем следующие данные (см. таблицу 2).

Таблица 2

Колхоз	Оросительная норма, куб. м/га	Урожайность риса, ц/га	Себестоимость риса, руб. за 1 ц	Затраты оросительной воды, куб. м за 1 ц	Чистый доход колхоза, руб. с 1 га
«За мир» . . . . .	11 836	40,3	3,50	19	550
«Искра» . . . . .	18 922	40,4	4,29	30	434
им. Хакурате . . . . .	13 587	30,1	5,21	42	316

Увеличение оросительных норм в колхозах «Искра» и имени Хакурате не дало экономических результатов. В колхозе «За мир» при относительно меньших затратах воды, а соответственно и средств получения риса на 25% больше, чем в колхозе имени Хакурате; себестоимость продукции была на 48% ниже, а чистый доход — на 57% больше. В то же время отсутствие денежной оценки воды искажало показатели себестоимости продукции. Если учесть эксплуатационные расходы водохозяйственных организаций, то получается, что себестоимость риса в колхозе имени Хакурате должна возрасти еще на 8%.

Подавляющее большинство ирригационных сооружений находится на балансе государственных водохозяйственных организаций; амортизация на них не начисляется. Между тем внутрихозяйственные сооружения независимо от источников их финансирования поступают на баланс колхозов, на них начисляют амортизацию. Таким образом, себестоимость продукции орошаемого земледелия занижается, а уровень рентабельности не соответствует действительному положению дел. Поэтому есть все основания утверждать, что оценка эффективности капитальных вложений в орошение земель нуждается в корректировке.

Как же и кем должны использоваться накопления, создаваемые в мелиоративном земледелии? Избыточная стоимость в форме дифференциальной ренты выступает в земледелии как неодинаковый результат одинаковых по сумме вложений средств на равных по величине участках земли. Этот неодинаковый результат обусловлен главным образом различием в естественном плодородии почв. Эффект дополнительных вложений в мелиорацию отличается от эффекта прочих вло-

жений в земледелии тем, что их назначение — придать земле те свойства, которыми другая почва в другом месте, зачастую совсем близко, обладает от природы. По своей величине эти вложения значительно выше прочих; однако и отдача их намного больше.

Дифференциальная рента в орошаемом земледелии представляет собой разницу между индивидуальной и общественной стоимостью дополнительного продукта, которая здесь более значительна, чем на неполивных землях. К. Маркс писал: «За орошаемые земли платят в три раза больше налогов... на них занято в десять-двенадцать раз больше людей и они приносят в двенадцать-пятнадцать раз больше прибыли, чем неорошаемые земли такой же площади»<sup>1</sup>.

Часть добавочной прибыли, получаемой колхозами, целесообразно перераспределять в пользу государства. Это связано с тем, что такая прибыль является результатом деятельности не только данных хозяйств; она необоснованно ставит эти хозяйства в преимущественное положение по отношению к колхозам, которые строят оросительные сооружения за свой счет (или с помощью кредита). Понятно, что колхозы, пользующиеся водой от государственных оросительных систем, не несут расходов на строительство и эксплуатацию сооружений водного хозяйства. Поэтому дифференциальный доход (рента II) у них значительно выше, чем в хозяйствах, сооружающих оросительные системы за свой счет.

Заметим, что в подавляющем большинстве стран мира, в том числе и социалистических странах Европы, плата за воду применяется (хотя и в различных формах), что способствует упорядочению ее расхода.

Некоторые экономисты, внося предложения о введении платы за воду, исходят лишь из необходимости возмещения расходов на эксплуатацию оросительных систем. Между тем плата за воду может иметь определенное значение для распределения избыточной стоимости, создаваемой именно в орошаемом земледелии. Часть дополнительного чистого дохода колхозы возвращают государству, уплачивая подоходный налог. Однако, поскольку при исчислении этого налога значительная доля дохода остается вне обложения, колхозы не полностью возмещают государству расходы на ирригацию. Что касается закупочной цены, то она не может выполнять функцию перераспределения дифференциальной ренты II, так как по существу выражает результаты общественных, а не индивидуальных затрат труда. При стабильности плана закупок основная часть этой ренты остается в колхозах, так как значительная часть дополнительной продукции оплачивается по повышенной цене или реализуется помимо государства. Но при решении проблемы об изъятии определенной части доходов в виде платы за воду нужно исходить из реальных условий воспроизводства в районах орошаемого земледелия.

В настоящее время проводятся крупные мероприятия по восстановлению эквивалентности в товарном обмене между городом и деревней, что отвечает объективным закономерностям расширенного воспроизводства во всем народном хозяйстве. Теперь участие колхозов в создании общенародного фонда денежных ресурсов, как и расширение средств производства в самих хозяйствах, обуславливается образованием чистого дохода. Поэтому при оценке стоимости продукции на орошаемых землях исходить не просто из сложившегося уровня рентабельности, но и из показателей, действительно выражающих накопление.

Высокая рентабельность производства хлопка-сырца, риса и других интенсивных культур в традиционных районах орошаемого земле-

делу еще не дает основания перераспределять ренту, не затрагивая закупочной цены на продукцию.

Дифференциальный доход с мелиорируемых земель подсчитывается исходя из индивидуальной цены производства. Между тем, как было показано выше, государство и хозяйства зоны орошения несут большие затраты на строительство и эксплуатацию ирригационных систем, которые при хозрасчетных условиях ведения хозяйства должны быть отнесены на себестоимость продукции, но в значительной степени в ней не учитываются. Большие расходы предстоит осуществить колхозам на механизацию полей и проведение других мероприятий, связанных с повышением производительности труда в растениеводстве и животноводстве.

При этих условиях введение платы за воду как определенного способа изъятия ренты в орошаемом земледелии без уточнения всех затрат и внесения поправок в цену на хлопок может повлечь за собой замедление темпов развития производства. Укрепению экономики мелиоративного земледелия должно предшествовать уточнение цен и приведение их в соответствие с повышенными издержками производства колхозов зоны поливного земледелия.

Установление платы за воду послужит введению хозрасчетных отношений в мелиоративном земледелии и более правильному направлению и использованию капитальных вложений в водное хозяйство.

Что касается зоны осушаемого земледелия, то здесь необходимо проведение экономической оценки земель, с тем чтобы определить их сравнительную стоимость как средства производства. При переходе к плате за землю дифференциальная продуктивность осушенных земель должна учитываться особо.

Необходимость введения денежной оценки мелиорированных площадей обусловлена, во-первых, тем, что вложения в основные и оборотные фонды водного и сельского хозяйства, используемые на этих землях, не выражают цены земли, так как экономическое плодородие ее возрастает не в простой пропорции к росту средств производства. Во-вторых, необходимо экономически стимулировать интенсивное использование улаченных земель. Но денежная оценка, как и размер рентных платежей с мелиорированных земель, должна, на наш взгляд, исходить не из уровня производства на худших или лучших землях, а из оптимального производства на этих землях (которое в свою очередь является заранее данным, научно обоснованным) в сравнении с производством на неулаченных землях того же уровня интенсивности использования (при соответствующем уточнении цен).

Что касается существующего порядка бюджетного финансирования мелиоративных работ на землях колхозов, то он, как показано выше, нуждается в замене более гибкой системой отношений, стимулирующих продуктивное использование хозяйствами мелиорированных земель.

С этой целью было бы целесообразно сочетать финансирование расходов по мелиорации земель за счет бюджета с долгосрочным кредитованием хозяйства. После приведения земель в культурное состояние и получения намеченных результатов кредит, выдаваемый колхозам и совхозам, будет погашаться бюджетом.

Решение этих вопросов позволит полнее использовать экономические рычаги для превращения мелиоративного земледелия в базу устойчивого сельскохозяйственного производства в нашей стране.

<sup>1</sup> К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 8, стр. 226—227.



С. Ануфриенко

## Прямые хозяйственные связи и торговля

На современном этапе развития социалистической экономики прямые хозяйственные связи между предприятиями, с одной стороны, и предприятиями и торговыми организациями — с другой, приобретают все большее значение.

При прямых связях обязательства между промышленными предприятиями и розничными торговыми организациями по объему, срокам и ассортименту продукции формулируются в двухстороннем хозяйственном договоре и выполняются без участия плановых и посреднических торговых-сбытовых организаций. Это способствует рационализации отношений между поставщиками и потребителями, что территориально облегчает рынки купли-продажи, уменьшает встречные перевозки, создает большую организованность на внутреннем товарном рынке. Промышленная продукция поступает с предприятий непосредственно в розничные торговые организации, минуя промежуточные инстанции и перевалочные пункты. Это сокращает затраты общественного труда в сфере товарного обращения. Прямые хозяйственные связи позволяют розничным торговым организациям более энергично влиять на производственную программу предприятий-поставщиков, полнее высказывать им свои требования. Это помогает организовать выпуск такой продукции, которая действительно нужна потребителю.

Однако установление прямых хозяйственных связей в известной мере отразилось на результатах работы предприятий. Например, в 1965 году по предприятиям текстильной промышленности РСФСР план по выпуску ваевой продукции, скорректированный на прямые заказы потребителей, снизился по сравнению с первоначальным его вариантом на 2%, объем реализации — на 1,8, прибыль — на 11,4%, а затраты на рубль товарной продукции возросли на 0,9%. Основными причинами, вызвавшими так называемые потери в плане с переходом на прямые хозяйственные связи, являются: увеличение выпуска продукции из более дешевого натурального и синтетического сырья (требующего к тому же повышенных трудовых затрат на обработку); усложнение фасонов, вызвавшее увеличение межкаладных выкладок ткани при раскрое; расширение ассортимента и увеличение незавершенного производства (если, например, вместо десяти видов изделий выпускается двадцать, то размер незавершенного производства увеличивается в 2 раза); наладивание производства новых видов продукции и увеличение в связи с этим расходов по освоению. К числу таких причин также относятся: укрепление технологической дисциплины; внедрение дополнительных операций по отделе и «облагораживанию» продукции, общее повышение ее качества при тех же отпусковых ценах, что в свою очередь обусловило рост числа операций, требующих более высокого разряда, а соответственно и заработной платы; расширение сырьевых и материальных запасов, необходимых для оперативного изменения программы производства в результате рыночных колебаний,

а также запасов готовой продукции на складах в связи с ее подсортировкой и накоплением для отгрузки, что привело к росту оборотных средств.

Опыт работы по прямым связям показал, что некоторые торговые организации неправильно поняли принципы их установления. Предприятия-поставщики в ряде случаев получают от торговых организаций заказы мелкие, а также на не выпускавшуюся ранее (и непрофильную) продукцию, что приводит, например, к разукрупнению потоков, частой переналадке машин, уменьшению высоты настала ткани при раскрое, ухудшению технико-экономических показателей.

Рассмотрим это на примере фирмы «Юность», специализирующейся на производстве изделий детского ассортимента. До перехода на работу по прямым связям на первом потоке цех № 5 выпускал за полгода 58 тысяч комбинезонов, а после перехода выпуск упал до 21,4 тысячи, что составило лишь 37% мощности потока; на втором соответственно произошло снижение с 56 тысяч до 26,6 тысячи, что составило 47,5% мощности потока и т. д. В результате фирма «потеряла» товарной продукции на сумму 1 660 тысяч рублей.

Процесс деспециализации и размельчения потоков имел место и на других предприятиях.

Для устранения тенденции к размельчению заказов некоторые предприятия произвели расчет экономической эффективности размера тех из них, которые принимаются от магазинов.

На швейных предприятиях объединения «Маяк» затраты на подготовку к производству заказанной продукции в количестве 100 единиц составляют в среднем на каждую из них 4 руб. 32 коп., а при увеличении заказа до 500 единиц расходы уменьшаются до 86 копеек, или почти в 5 раз. Минимальные размеры заказов торговых организаций на женскую одежду должны составлять 500 единиц и на детскую — 1000 единиц. Мелкие заказы, связанные с опробованием новых моделей, не должны превышать 5—10% величин общих заказов. Организация производства в соответствии с этими расчетами позволила предприятиям объединения «Маяк» укрупнить конвейеры (хотя небольшие процессы и остались в нужном, экономически обоснованном размере), увеличить высоту настала ткани при раскрое, объем выпуска и производительность труда.

Аналогичная работа была проделана и на швейных предприятиях объединения «Вольшевичка». В процессе работы по прямым хозяйственным связям был выявлен и ряд других недостатков. Так, предприятия заключают на ярмарках прямые договоры, в счет которых осуществляют транзитную поставку продукции потребителю, минуя оптовую базу. Однако для отгрузки ее они должны получить от выходной базы наряд. Это приводит к дублированию товарно-денежных документов, снижает эффективность работы по прямым связям. Оптовые организации порой не знают действительных нужд предприятий и торговых организаций. Поэтому дублирующие наряды часто не совпадают с содержанием прямых хозяйственных сделок.

Оптовые базы, как правило, приурочивают выпуску нарядов на поставку продукции к концу планового периода, кроме того, часто оформляют их с опозданием. Например, в конце первого квартала 1966 года Ореховский хлопчатобумажный комбинат имел только 50% нарядов от выходной базы Ресекстальторга на отгрузку готовой продукции, в том числе дефицитной. Это привело к скоплению на складах комбината готовой продукции на миллионы рублей. Причем предприятия-потребители находились под угрозой сокращения или остановки производства.

Оптовые организации участвуют и в финансовых расчетах между поставщиками и потребителями, работающими по прямым связям. Республиканская торговло-посредническая контора в обязательном порядке регистрирует заключенные между текстильными предприятиями и их потребителями прямые сделки на поставку тканей, причем за это взимает определенный «налог с оборота» в размере 0,1—0,15% стоимости поставляемых тканей, который практически является фиктивным. Кроме того, за несоблюдение условий прямого договора швейные фабрики платят штраф не текстильным предприятиям, а выходящей оптовой базе, перечисляющей последний эти суммы. Все это значительно осложняет взаимные расчеты, снижает оперативность в работе.

Опыт показывает, что прямые хозяйственные связи эффективны между крупными фондодержателями, причем в условиях небольшой численности контрагентов прямых договоров. Экономически не обосновано переводить на прямые связи небольшие магазины, поскольку мелкие заказы отрицательно влияют на специализацию производства, затрудняют промышленную подсортировку и являются критерием перевода на прямые связи. Крупное предприятие может иметь тысячи потребителей. С переходом на прямые связи ему необходимо вместо нарядов (техническое оформление которых значительно дороже) составлять прямые договоры с потребителями, что требует увеличения числа коммерческо-сбытовых служб, а также расходов по усложненной подсортировке.

Серьезные недостатки имеет практика торговли в фирменных магазинах, когда из торгового зала устранилась продукция, выпущенная другими предприятиями. Это обедняет ассортимент (в ряде случаев в 10 раз), ущемляет интересы потребителей, затрудняет проведение сравнительного анализа реализации. Поэтому целесообразно провести эксперимент с организацией групповых фирменных магазинов или хотя бы не предоставлять им больших помещений.

Фактором, снижающим эффективность работы по прямым хозяйственным связям, является и то, что они не охватывают всей технологической цепочки. Часто потребители изменяют заказ на продукцию или вообще отказываются от ранее сделанного заказа. Однако на поставщика сырья и материалов, требующихся для производства этих товаров, подобные изменения и отказы не распространяются. Так, в 1966 году потребители Ореховского хлопчатобумажного комбината отказались от ранее заказываемой ткани на сатин (арткула 228), багровую помятую ткань (арткула 4216), вельвета (арткула 4059), однако поставщики продолжали доставлять сырье для этих тканей, а комбинат вынужден был его перерабатывать и выпускать продукцию, в которой потребители не нуждаются. На складах комбината образовались излишние запасы этих тканей на сумму 3 миллиона рублей.

В новых условиях планирования и экономического стимулирования этот недостаток ликвидируется и прямые хозяйственные связи распространяются по всей технологической цепочке. Установление их — неотъемлемая часть работы предприятий. Это не требует специальных правительственных постановлений, а решается непосредственно административными органами в зависимости от целесообразности этих связей.

Недостаточно продумана действующая в условиях прямых хозяйственных связей система денежных санкций. Потери, которые несут предприятия от недополучения нужной продукции, во много раз превышают полученные за них штрафы и неустойки. Существующей системой санкций предусмотрены разные меры денежного взыскания

за одни и те же нарушения. Так, поставщики за недопоставку ткани платят неустойку в размере 14% ее стоимости, а сыровые, красители и химикаты — лишь 3—4%. Следовательно, необходима новая система санкций, обеспечивающая взаимные хозяйственные интересы предприятий — поставщиков и потребителей. В связи с этим заслуживает внимания опыт ГДР по составлению групповых хозяйственных договоров, когда споры при их невыполнении решаются за «круглым столом» с участием всех изготовителей. Кроме того, следует применить сыровые меры к нарушителям платежной дисциплины, ибо есть еще хозяйственные работники, стремящиеся использовать чужие средства в собственном обороте и задерживающие оплату счетов за полученную продукцию. Учреждением Госбанка необходимо наладить систематическую информацию о некретитоспособных потребителях, что позволит предприятиям-поставщикам лучше знать рынок.

К недостаткам работы по прямым хозяйственным договорам можно отнести и довольно громоздкую систему документации. Если наряд-договор на поставку продукции уместится на одной странице, то прямые договоры составляются на пяти-шести страницах. Поэтому в условиях, когда заключаются миллионы хозяйственных договоров, их упрощение (не в ущерб существу этого документа) имело бы серьезное значение.

Прямые хозяйственные связи — наиболее эффективная форма контактов поставщиков и потребителей. Однако на такую форму организации могут перейти лишь те предприятия, которые в состоянии обеспечить производственный процесс собственными силами, без помощи посреднических организаций. Можно выделить следующие общие экономические признаки, определяющие целесообразность перехода предприятий на прямые хозяйственные связи: размер фондов, позволяющих выдерживать так называемую контейнерную норму отгрузки; наличие относительного небольшого числа потребителей и поставщиков; принадлежность производителей и потребителей к одному региональному рынку; ограниченность ассортимента выпускаемой продукции; отсутствие дефицита продукции, потребляемого сырья и материалов; наличие подготовленного складского хозяйства, подсортировочных палладов, специализированного транспорта.

Перевод на прямые связи должен носить комплексный характер, охватывать все (или большую часть) звенья технологии производства — от сырья до выпуска готовой продукции.

В современных условиях не всегда действительный экономический эффект можно выразить арифметическим ростом показателей плана. Если судить по динамике основных показателей, то можно сделать вывод о снижении эффективности производства при переходе на прямые связи. Однако в действительности за этим скрывается исправление допущенных в прошлом диспропорций между структурой товарного предложения и потребительским спросом, обновление ассортимента и повышение качества продукции, ускорение оборачиваемости товарной массы, резкое сокращение сверхнормативных запасов и т. д.

Прямые хозяйственные связи повышают оперативность в руководстве и требования к хозяйственным руководителям, усиливают ответственность за принятые решения и заключенные договоры и т. д. Установление их способствует конкретизации централизованных планов, их более полной увязке с требованиями потребителей.





# Новая система планирования и экономического стимулирования

Г. Бандровский,  
первый секретарь Львовского  
горкома КП Украины

М. Мелешкин

## Некоторые итоги нашего опыта

Проводимая в СССР хозяйственная реформа предполагает более полное использование экономических законов и направлена на резкое повышение эффективности производства и дальнейший рост материального благосостояния трудящихся. В период создания материально-технической базы коммунизма основной задачей становится качественное совершенствование главных элементов производства и повышение его эффективности. Для ее выполнения одним административных методов управления недостаточно. Необходимо широкое использование экономических методов, то есть основанных на знании и использовании объективных экономических законов и учете материальных интересов трудящихся.

Главная цель хозяйственной реформы — изменить подход к решению экономических задач, обеспечить правильное сочетание личных и общественных интересов, значительно расширить сферу применения экономических методов управления социалистическими предприятиями.

Первый этап реформы — перевод предприятий на новую систему планирования и экономического стимулирования — идет полным ходом. В 1966 году на новые условия хозяйствования переведено свыше 600 фабрик и заводов. В процессе подготовки и перехода на работу по-новому накоплен опыт решения многих вопросов. Появляется возможность выявлять эффективность новых принципов хозяйствования, определять слабые стороны и возникающие трудности в ходе подготовки и проведения реформы.

Во Львове в 1966 году на новую систему планирования и экономического стимулирования было переведено девять предприятий, из них одно — со второго, семь — с третьего квартала. Это предприятия разных отраслей промышленности, различной технической оснащенности, с неодинаковым объемом выпускаемой продукции. Среди них есть крупные, такие, как телевизионный завод и завод киноскопов, и небольшие, например хлопкопрядильная и табачная фабрики.

На заводах и фабриках Львова были созданы комиссии по подготовке предприятий к переходу, разработаны конкретные планы организации работы, определены сроки и ответственные исполнители. К составлению планов подготовки к переходу на новые условия, планов новой техники, организационных и экономических мероприятий широко привлекались фабрично-заводские комитеты, общественные бюро и группы экономического анализа, секция научно-технических обществ.

Учеными Львовского отделения Института экономики АН УССР были проведены исследования по определению оптимальных условий перехода на новую систему, разработаны вопросы материального поощрения заводских работников, определены главные пути повышения экономической эффективности производства. Все это помогло коллективам предприятий накануне перехода на новые условия работы принять дополнительные планы по производству продукции, ее реализации и прибыли.

Почти все предприятия, переведенные на новые условия работы, существенно повысили уровень выполнения плана по реализации и по прибыли (см. таблицу 1).

Таблица 1  
(в % к плану)

Предприятие	Выполнение плана реализации	
	1966 г.	за IV квартал 1966 г.
Завод киноскопов . . . . .	104,1	111,1
Телевизионный завод . . . . .	102,3	107,7
Конструкторский завод . . . . .	105,9	106,8
Завод наклонных ламп . . . . .	104,4	104,7
Фабрика бумажно-беловых изделий . . . . .	104,1	102,1
Хлопкопрядильная фабрика . . . . .	102,0	104,1

Факты перевыполнения плана производства и реализации продукции имелись и в прошлом, однако при работе по новой системе промышленные предприятия практически до начала планируемого периода определяют сверхплановый объем производства и реализации продукции. Он предусматривается в расчетах министерств и ведомств и, следовательно, включается в народнохозяйственный план. Таким образом, диспропорции, которые возникали в прошлом в результате перевыполнения планов отдельными предприятиями, сейчас могут быть сведены к минимуму.

Другое характерное явление — опережение роста реализации по сравнению с ростом валовой продукции. В обычных условиях «вал» растет быстрее реализации в связи с тем, что его можно увеличить также за счет незавершенного производства, накопления готовой продукции на складах. Стимулирование роста реализации меняет это положение. По большинству переведенных предприятий он опережает рост валовой продукции (см. таблицу 2).

Опережение роста реализации достигнуто благодаря сокращению запасов незавершенного производства и готовой продукции. Например, на заводе киноскопов остатки готовой продукции снизились с 2,3 миллиона рублей на 1 января 1966 года до 1,3 миллиона рублей на 1 октября 1966 года.

Естественно, что такое опережение характерно лишь на первом этапе деятельности предприятий в новых условиях. В дальнейшем в связи с доведением размеров незавершенного производства и запасов готовой продукции до нормального уровня рост реализации и валовой продукции будет примерно одинаковым.

Третья особенность работы промышленных предприятий в новых условиях — повышение рентабельности производства. Стимулирование рентабельности становится главным видом стимулирования. Оно осу-

Таблица 2

(в %)

Предприятие	Выполнение плана 1966 г. к 1965 г.	Реализация программы 1966 г. к 1965 г.
Завод киноскопов . . . . .	124,3	143,9
Телевизионный завод . . . . .	115,9	139,3
Конвейеростроительный завод . . . . .	131,2	137,9
Завод низковольтных ламп . . . . .	115,0	113,0
Фабрика бумажно-беловых изделий . . . . .	111,6	107,2
Хлопкопрядильная фабрика . . . . .	108,0	107,3
Завод электросветильников арматуры . . . . .	147,4	152,2

ществляется через фонды материального поощрения и плату за производственные фонды. Такое стимулирование вызывает повышенный интерес коллективов промышленных предприятий к этому показателю и положительно сказывается на результатах производства (см. таблицу 3).

Таблица 3

(в %)

Предприятие	Уровень рентабельности		Выполнение плана по рентабельности
	по плану за II полугодие	фактически за II полугодие	
Конвейеростроительный завод . . . . .	49,0	60,2	113,1
Завод низковольтных ламп . . . . .	36,7	38,2	105,9

Повышение рентабельности объясняется как перевыполнением планов прибыли, так и улучшением использования основных фондов и оборотных средств. Это, в частности, видно из того, что на большинстве предприятий уровень выполнения планов по рентабельности значительно выше, чем по абсолютной сумме прибыли. Так, по заводу киноскопов план по прибыли выполнен на 114,1%; а по рентабельности — на 116,4%; на телевизионном заводе соответственно на 111,5% и 111,7%. На заводе киноскопов за период работы в новых условиях передано другим предприятиям лишнего оборудования на 256,5 тысячи рублей.

Гораздо активнее, чем раньше, ведется борьба со сверхнормативными остатками материальных ценностей, приводившими к замораживанию средств, замедлению их оборачиваемости, создававшими дополнительные трудности в материально-техническом снабжении, в особенности дефицитными видами сырья и материалов.

Так, на заводе киноскопов за 6 месяцев работы в новых условиях сверхнормативные запасы уменьшились более чем в 4 раза. На конвейеростроительном заводе не только полностью ликвидированы сверхнормативные запасы, но и уменьшены нормы.

Для работы предприятий, переведенных на новую систему планирования и экономического стимулирования, характерно значительное повышение темпов роста производительности труда (см. таблицу 4).

Новая система, предполагающая стимулирование рентабельности и других качественных показателей, способствовала ускорению темпов

Таблица 4

(в %)

Предприятие	Выполнение плана за 1966 г.	1966 г. к 1965 г.	
		в целом за год	за период с момента запуска
Завод киноскопов . . . . .	106,5	114,6	116,5
Телевизионный завод . . . . .	103,1	107,7	122,2
Конвейеростроительный завод . . . . .	106,0	113,2	113,4
Фабрика бумажно-беловых изделий . . . . .	108,4	108,7	113,5
Хлопкопрядильная фабрика . . . . .	102,1	105,8	107,5
Завод электросветильников арматуры . . . . .	97,7	112,8	118,8

роста производительности труда, хотя они и не были низкими по приведенным выше предприятиям.

На всех предприятиях, переведенных на новую систему планирования и экономического стимулирования, увеличились размеры материального поощрения коллективов. Рост реализации продукции, прибыли, рентабельности производства и производительности труда обеспечил увеличение удельного веса премий в средней заработной плате работающих за 9 месяцев 1966 года по сравнению с тем же периодом 1965 года на заводе киноскопов в 4 раза, на телевизионном — в 2,7, на конвейеростроительном — в 1,3, на заводе низковольтных ламп — в 1,5 раза.

Правильное сочетание материальной заинтересованности трудящихся с интересами предприятия, общества пробуждает творческую энергию и инициативу работающих, способствует росту технико-экономических показателей, в частности прибыли и рентабельности.

Еще сравнительно недавно среди советских экономистов преобладал взгляд на прибыль как на своеобразный пережиток капиталистических отношений. Борьба за рост прибыли зачастую квалифицировалась как несоблагодетельный подход к делу. Сейчас очевидно наглядно видно, насколько неправомерен такой подход — отрицание роли прибыли в качестве стимулятора производства. Борьба за прибыль, за рентабельность, как показывает опыт, — это борьба за умножение общественного богатства, повышение жизненного уровня трудящихся. На предприятиях, работающих по новой системе, развернута широкая кампания за экономно, повышение рентабельности.

«Товарищ! Прибыль создается на каждом рабочем месте. Принимая социалистические обязательства, загляни в схему. Здесь изложены пути участия конструкторов в накоплении прибыли». Подобные обращения можно теперь увидеть во многих цехах Львовского завода низковольтных ламп.

Активнее стали внедряться элементы научной организации труда. Так, на хлопкопрядильной фабрике проведена работа по совмещению профессий, расширению зоны обслуживания оборудования, уплотнению рабочего дня, пересмотрены нормы выработки. На Львовском телевизионном заводе одновременно с реконструкцией отдельных цехов проводится комплексная разработка и внедрение элементов научной организации труда, предусматривающей наиболее прогрессивную организацию на рабочих местах, рациональные способы их обслуживания, научно обоснованные нормы выработки, создание благоприятной производственной обстановки. Разрабатывается система автоматизирован-

ного управления производством с помощью электронно-вычислительных машин.

Разумеется, было бы неправильно видеть в новой системе планирования и экономического стимулирования панацею от всех зол, не замечающих трудностей, которые встречаются при ее осуществлении. Многие предприятия, которые были организационно и технически подготовлены к переходу, по разным причинам не были включены в список предприятий, переводимых на новые условия работы в 1966 году. Недостаточно совершенна методика расчета нормативов отчислений в поощрительные фонды; порядок их образования не создает на высокореабельных предприятиях заинтересованности в экономии фонда заработной платы — этого важнейшего элемента издержек производства.

До сих пор предприятиям, переводимым на новую систему, устанавливались индивидуальные нормативы отчислений в поощрительные фонды, что создавало необходимую заинтересованность для фабрик и заводов. Однако при переходе на новую систему всей промышленности СССР нужны отраслевые или групповые нормативы. В разработке их зачастую встречаются недостатки. Так, вряд ли можно считать правильными и обоснованным то, что Львовская табачная фабрика со второго полугодия 1966 года работает с применением отраслевых нормативов, которые распространяются на группу, состоящую всего из двух фабрик.

Много проблем возникает в связи с несовершенством системы цен на промышленную продукцию. По-прежнему слабый участок — материально-техническое снабжение.

Медленно меняют стиль работы вышестоящие хозяйственные органы — министерства и их главные управления. Они продолжают практику частого изменения планов, засылают на предприятия многочисленные указания, приказы, инструкции.

Несмотря на трудности, уже сейчас ясно, что переход промышленности на новую систему создаст благоприятные условия для дальнейшего подъема советской экономики и повышения материального благосостояния советского народа.

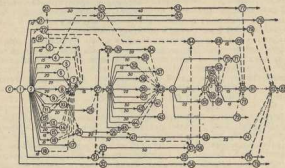
Одним из важнейших этапов перевода предприятий на новую систему является их подготовка к работе по-новому, поскольку именно в подготовительный период создаются необходимые предпосылки, обеспечивающие затем высокую эффективность производственной и хозяйственной деятельности предприятий. Чем лучше, тщательнее производственные коллективы готовятся к переходу на новую систему планирования и экономического стимулирования, тем выше технико-экономические показатели их деятельности, а следовательно, и величина поощрительных фондов. Это подтверждается результатами производственно-финансовой деятельности предприятий, перешедших на новые условия работы.

Анализ положения дел на заводах и фабриках Львова показал, что из-за отсутствия достаточно четкого представления об объеме, конкретном содержании работ подготовительного периода, последовательности выполнения отдельных его этапов работники многих предприятий не всегда целенаправленно и рационально выполняют эту работу, что снижает качество подготовки, удлиняет сроки и затрудняет контроль за ходом ее выполнения.

В связи с этим для оказания работникам промышленности практической помощи в совершенствовании и перестройке подготовительной работы, ее научной организации по поручению Львовского горкома партии учеными Львовского отделения Института экономики АН УССР была разработана типовая сетевая модель проекта организации работ

по подготовке промышленного предприятия к работе в новых условиях планирования и экономического стимулирования.

В ней определен перечень работ, последовательность их выполнения, гарантирующая качество подготовки, и службы, на которые возлагается реализация отдельных работ проекта. Основные этапы его показаны в виде конкретных работ, связанных определенной технологической последовательностью, при которой результаты предшествующей работы (совокупности работ) являются исходными для выполнения последующей. Указанный график имеет следующий вид (см. рис.).



Комплекс мероприятий (работ), обеспечивающих наиболее эффективную подготовку к переходу на новую систему планирования и экономического стимулирования по сетевой графику — в данном случае он является примерным, — начинается с того, что создается постоянная комиссия по подготовке предприятия к работе в новых условиях (см. на графике 0—1).

Далее следуют: разработка планов нулевой экономической учебы (1—21), экономическая учеба (21—78, ответственные — главный экономист и бюро подготовки кадров), разработка календарного плана подготовки и определение исполнителей (1—2), изучение директивных и методических материалов членами комиссии (1—31) и всеми участниками работ (31—55), ознакомление с передовым опытом родственных предприятий по подготовке к переходу на новую систему (1—32), обмен опытом с ними (32—56) и изучение их работы в новых условиях (56—76), разработка планов мероприятий по разъемной работе (2—22), сбор предложений цеховых комиссий по совершенствованию производства и изысканию резервов (30—34).

Комплекс мероприятий охватывает анализ всех сторон экономической деятельности предприятия, начиная от анализа состояния экономической подготовки кадров (2—19). Анализируются действующие системы внутриводовского хозрасчета (2—3), состояние нормативного хозяйства (2—4), уровень организации труда, действующие трудовые нормативы и расценки (2—5), использование фондов зарплаты, производительность труда и другие показатели по труду (2—6), себестоимость, рентабельность и прибыль (2—7), производственная программа, план реализации и стабильность потребителей (2—8), выполнение основных технико-экономических показателей за предшествующие годы

(2—9), использование основных (2—10) и оборотных фондов (2—15), а также разработка мероприятий по улучшению их использования (28—42 и 28—43), финансовое состояние предприятия (2—12), технический уровень производства и организация ремонта (2—13), качество, надежность, долговечность продукция (2—14) и мероприятия по их повышению (28—36), состояние материально-технического снабжения и стабильность поставщиков (2—16), действующие системы оперативно-производственного планирования и ритмичности производства (2—18).

Графиком предусматривается: обобщение результатов комплексного анализа финансово-хозяйственной и производственной деятельности предприятия (20—27), проведение мероприятий по развязывательной работе в коллективе (22—79), разработка проекта положения о внутриводском (цеховом) хозрасчете (23—50), его обсуждение в цехах, уточнение (50—53) и внедрение в практику (53—57).

В сетевой графике предусматриваются также: разработка нормативов, необходимых при внедрении хозрасчета (51—52), предварительный укрупненный расчет основных технико-экономических показателей (27—28), пересчет плановых показателей в новых ценах (11—26), определение перечня предприятий поставщиков и потребителей, с которыми устанавливаются прямые связи (24—25), разработка проектов положений о прямых связях (24—47).

Наряду с этим подготовка к переходу на новую систему должна содержать разработку положений о премировании рабочих, ИТР, служащих (54—68), расчет премиальных сумм в новых условиях (68—69), план мероприятий по совершенствованию нормативной базы (28—35), внедрению прогрессивной технологии и новой техники, механизации и автоматизации, снижению трудоемкости (28—37), совершенствованию оперативно-производственного планирования и диспетчеризации (28—38), улучшению использования производственных мощностей (28—39), совершенствованию подготовки и обслуживания производства (28—40), научной организации труда и управления (28—41).

К числу важнейших работ, предусматриваемых графиком, относятся: разработка мероприятий по снижению себестоимости, ликвидации убыточности изделий, пересмотру существующих цен (28—44), по повышению эффективности капиталовложений и программ развития предприятия (28—45); подбор и расстановка кадров, укрепление экономических и финансово-сбытовых служб (28—46), оформление двухсторонних документов о прямых связях (47—59).

Одним из важнейших этапов является разработка проекта положения о работе предприятия в новых условиях (33—57), его обсуждение и уточнение (57—58), составление сводного плана нулевых организационных, технических и экономических мероприятий, обеспечивающих рост производства и его рентабельности (48—49); определение экономической и производственной эффективности мероприятий (49—61), разработка предложений по дальнейшему росту производства, уточнение перспективного плана развития предприятия и увязка всех его технико-экономических показателей (49—60), внедрение ортгеметрической (49—72).

Заключительный этап мероприятий, предусматриваемых графиком, содержит перечень конкретных видов работ, главным образом расчетов: отчислений в фонд материального поощрения, социально-культурных мероприятий, развития производства (61—62), суммы процентов за кредит (61—63), размеров балансовой прибыли (61—64), платы за фонды (61—65), определение показателей капитального строительства (61—66), оформление расчетных материалов и объяснительной записки (67—80), разработку или корректировку техпромфинплана предприятия в соответствии с новыми положениями (67—73).

До издания приказа по предприятию о переходе на новую систему (82—83) необходимо представить материалы в министерство (80—81), после рассмотрения которых и принимается решение о переходе (81—82).

Составление планов подготовки предприятий к переходу на новую систему с использованием методов сетевого планирования и управления, обобщение имеющегося опыта в этом отношении на Украине позволили определить примерные сроки, необходимые машиностроительным предприятиям для этой работы. Срок подготовки к переходу равен приблизительно 180 дней. Это свидетельствует о том, что для подготовки необходим срок гораздо больший, чем иногда представляют. Скорость подготовки к переходу может отрицательно отразиться на ее качестве и, следовательно, снизить возможности, которые открывает новая система планирования и экономического стимулирования.

Использование методов сетевого планирования и управления при разработке проекта организации работ на подготовительном этапе позволяет предусмотреть все элементы этой работы, определить их логическую последовательность, обеспечивающую высокое качество конечного результата, правильно наметить непосредственных исполнителей, систематически контролировать осуществление мероприятий и управлять процессом подготовки.

В процессе разработки сетевой модели обобщен опыт более 100 промышленных предприятий Украины, успешно завершивших подготовительный период и перешедших к настоящему времени на новые условия хозяйствования. Практика показала, что такой график без каких-либо существенных корректировок приемлем и для предприятий других отраслей промышленности.

Разумеется, детальное содержание подготовительных работ на каждом из них зависит от специфических производственных условий. Однако принципиальная схема подготовки — типовые мероприятия, очередность их выполнения, службы-исполнители и т. д. — является общей для всех, поскольку определяется единой конечной целью. Именно этим объясняется возможность применения для всех предприятий одного типового сетевого графика. Реализация перечня работ, включенных в него, обеспечивает решение основной задачи, стоящей перед коллективом предприятия в подготовительный период, — на основе глубокого и всестороннего анализа производственной, хозяйственной и финансовой деятельности, уровня использования основных фондов и оборотных средств предприятия полностью выявить внутривидовые резервы, разработать и осуществить необходимые организационные и технические мероприятия, способствующие повышению эффективности и рентабельности производства.

Каждый завод, фабрика, производственное объединение Львова получили по два экземпляра типового сетевого графика. Один из них по окончании анализа логической схемы сетевой модели, назначения временных оценок и ответственных исполнителей, а также выполнения необходимых вычислений был представлен в горком партии для последующего контроля.

Представленные графики по каждому предприятию в присутствии директора, главного инженера и главного экономиста рассматривались комиссией, для участия в которой были привлечены сотрудники Львовского отделения Института экономики АН УССР и работники городского комитета партии. В процессе анализа уточнялся фронт работ, проводились дополнительные консультации по методике выполнения отдельных работ проекта, разработка положений, расчетных таблиц и т. п.



Системой управления процессом подготовки предприятий к переходу на новую систему планирования и экономического стимулирования посредством сетевых методов по городу Львову было охвачено более 150 предприятий различных отраслей промышленности. Практика осуществления подготовки показывает исключительно эффективные результаты.

В данное время уже подготовлены детально разработанные методические указания для практического использования предприятиями этого метода.

Применение сетевого графика способствовало широкому разветвлению и углублению подготовительной работы на фабриках, промышленных объединениях. Их руководители смогли представить в целом весь процесс подготовки и его продолжительность, целенаправленно регулировать эти работы, управлять ими и координировать усилия всех исполнителей.

Претворение в жизнь новой системы планирования и экономического стимулирования — одна из важнейших задач на ближайшие годы. Внедрение в практику промышленных предприятий сетевой модели проекта организации работ по подготовке к переходу на новые условия работы способствует успешному и более быстрому ее решению.

В. Гальперин,

нач. экономической лаборатории  
Нового машиностроительного  
завода

## Плата за фонды и рентабельность производства

Один из важнейших элементов новой системы планирования и экономического стимулирования — плата за производственные фонды. Введение ее преследует две основные цели: стимулирование повышения эффективности их использования, установление прямой зависимости между размерами отчислений от прибыли в государственный бюджет и стоимостью производственных фондов. «Степень точности», с которой механизм платы за фонды будет выполнять эти функции, в значительной мере зависит от того, на каком уровне установит стабильные нормативы платы за фонды.

Следует подчеркнуть, что дифференциация ставок платы за фонды по отраслям в зависимости от фондооруженности труда неизбежна: в отраслях с более высокой фондооруженностью нормативы будут выше, чем в отраслях с меньшей фондооруженностью. Если в какой-либо отрасли одна и та же масса основных фондов и оборотных средств приводится в движение влосе большим количеством живого труда, чем в другой, то при прочих равных условиях сумма прибыли, необходимая для образования поощрительных фондов, должна быть также в 2 раза выше, чем в первой. Это значит, что в данной отрасли при уровне рентабельности, например, 15% норматив платы за фонды должен быть соответственно ниже.

Некоторые экономисты выступают против дифференциации нормативов платы за фонды по отраслям. Эта точка зрения связана с представлением о них как о нормативах предельной (минимальной) эффек-

тивности капитальных вложений — минимальном уровне чистого дохода, который должен быть получен в любой отрасли промышленности в результате производственного использования авансированных государством средств.

Единый норматив платы за фонды мог бы выполнять роль предельного норматива эффективности капитальных вложений, если бы размер поощрительных фондов предприятий зависел только от суммы полученной ими прибыли (за вычетом платы за фонды), то есть не принимался бы в расчет уровень рентабельности. Поскольку стимулирование производственных коллективов производится и за уровень рентабельности (а по многим предприятиям преимущественно по этому показателю), то с точки зрения данного предприятия критерием эффективности капитальных вложений будет выступать достигнутый им уровень рентабельности, а не норматив платы за фонды.

В самом деле, если рентабельность завода 15%, норматив платы за фонды 10%, то он будет заинтересован в осуществлении лишь таких мероприятий, коэффициент эффективности которых не ниже 0,15. Проведение мероприятий, коэффициент эффективности которых ниже 0,15, станет невыгодным, ибо приведет к падению рентабельности ниже достигнутого уровня, а значит, и к снижению достигнутого уровня материального поощрения независимо от того, будет ли коэффициент эффективности выше или ниже норматива платы за фонды.

Поскольку при существующем порядке образования поощрительных фондов норматив платы за фонды не сможет выполнять роль критерия эффективности капитальных вложений (на уровне предприятия), то предложение об установлении единой для всех отраслей промышленности ставки платы за фонды, на наш взгляд, нельзя считать обоснованным. Кроме того, установление единого норматива привело бы к резким различиям в распределении прибыли предприятий разных отраслей: в одних случаях имел место бы значительный так называемый свободный остаток прибыли, в других — ее сумма оказалась недостаточной для покрытия плановых затрат и образования поощрительных фондов. Эти отрицательные последствия вряд ли компенсируются преимуществами единого норматива платы за фонды.

Однако при установлении нормативов платы за фонды учет только этих соображений еще недостаточен для определения экономически обоснованной их величины. В условиях действия неизменных в течение ряда лет оптовых цен, нормативов платы за фонды и отчислений в поощрительные фонды единственной изменяющейся величиной становится уровень рентабельности. В связи с этим и возникает проблема оптимального соотношения нормативов платы за фонды и уровня рентабельности. Только решив ее, можно обеспечить эффективное использование механизма платы за фонды в системе планирования и экономического стимулирования промышленного производства.

Существует мнение, что введение платы за фонды независимо от соотношения ее нормативов и уровня рентабельности является стимулом повышения эффективности их использования. В самом деле, важнейший показатель оценки деятельности предприятия — уровень хозяйственной рентабельности (отношение прибыли за вычетом платы за фонды и процентов за банковский кредит к сумме основных фондов и оборотных средств). Он рассчитывается по следующей формуле<sup>1</sup>:

$$P_x = \frac{П - Н \cdot (\Phi + C)}{(\Phi + C)}, \quad (1)$$

<sup>1</sup> Для упрощения предполагаем, что предприятие не имеет сверхнормативных процентных банковских запасов товарно-материальных ценностей и поэтому его прибыль не уменьшается на сумму процентов за банковский кредит.

где

 $P$  — рентабельность за вычетом платы за фонды; $\Pi$  — прибыль предприятия; $\Phi$  — основные производственные фонды; $H$  — норматив платы за фонды; $C$  — нормируемые оборотные средства.

Именно эта формула и позволяет многим экономистам считать, что плата за фонды при стабильных ее нормативах будет иметь большее стимулирующее значение в деле улучшения использования основных фондов и оборотных средств. При чтении ее кажется, что чем больше сумма основных фондов и оборотных средств ( $\Phi + C$ ), тем выше сумма платы за фонды и меньше, следовательно, оставшиеся сумма прибыли и уровень рентабельности. Но рассмотрим приведенную формулу несколько подробнее. Проведем простейшие преобразования: разделим числитель дроби на знаменатель:

$$P_x = \frac{\Pi - H \cdot (\Phi + C)}{(\Phi + C)} = \frac{\Pi}{(\Phi + C)} - \frac{H \cdot (\Phi + C)}{(\Phi + C)} = \frac{\Pi}{(\Phi + C)} - H,$$

или

$$P_x = P - H, \quad (2)$$

где

 $P$  — рентабельность без вычета платы за фонды.

Очевидно, при неизменном вычитаемом (нормативе платы за фонды) разность (рентабельность за вычетом платы за фонды) будет увеличиваться или уменьшаться ровно настолько, насколько будет увеличиваться или снижаться первый член правой части формулы (полная рентабельность без вычета платы за фонды). Иначе говоря, при неизменных в течение ряда лет нормативах хозрасчетная рентабельность будет изменяться точно так же, как и полная рентабельность.

Так, по Невскому машиностроительному заводу имени В. И. Ленина с 1967 по 1970 год планируется повышение общей рентабельности с 9,9% в 1967 году до 16,6%, в 1970 году, а хозрасчетная с 4,6 до 11,3%, то есть в том и другом случае на 6,7 пункта. Следовательно, чтобы повысить хозрасчетную рентабельность на один пункт, предприятие должно на такую же величину повысить полную (без вычета платы за фонды) рентабельность.

Нельзя отказаться от показателя рентабельности, рассчитываемого по общей прибыли, поскольку он будто бы не применяется в расчет для оценки деятельности предприятия. Именно движение общей рентабельности будет определяющим при характеристике его деятельности. Предприятию следует добиваться ее повышения независимо от самого факта взимания платы за фонды для того, чтобы увеличить размер поощрительных фондов. Это означает, что плата за фонды при условии неизменности ее нормативов не будет оказывать стимулирующего влияния на использование основных фондов и оборотных средств, что единственным стимулом улучшения их использования будет увеличение общей (без вычета платы за фонды) рентабельности производства.

Роль платы за фонды в стимулировании повышения эффективности производства при неизменном нормативе будет состоять лишь в том, что последний явится на ряд лет минимально допустимым нормативом рентабельности. Только в том случае, если рентабельность данного предприятия будет выше этого минимального норматива, предприятие сможет образовывать поощрительные фонды, а его работники получат право на материальное поощрение. Однако это еще не дает основа-

ния для установления неизменных нормативов платы за фонды. Ведь можно было бы просто установить, что при рентабельности ниже 6% поощрительные фонды на предприятии не образуются, а не менять систему его взаимоотношений с бюджетом.

В условиях действия неизменных в течение многих лет нормативов плата за фонды не сможет выполнить и вторую свою функцию — стать основным каналом аккумуляирования чистого дохода предприятий в государственный бюджет. С ростом эффективности производства и повышением его рентабельности доля платы за фонды в общей сумме прибыли предприятия будет неуклонно снижаться, а общая сумма этого платежа — возрастать лишь пропорционально увеличению стоимости производственных фондов; с учетом же льгот по вновь вводимым объектам — и того менее. В то же время масса дополнительной прибыли, получаемой в промышленности благодаря улучшению использования производственного аппарата, повышению качества продукции и снижению ее себестоимости, вызовет резкое увеличение отчислений так называемого свободного остатка прибыли.

Этот процесс может быть проиллюстрирован данными из проекта плана Невского машиностроительного завода имени В. И. Ленина на оставшиеся годы пятилетки. В 1970 году по сравнению с 1967 годом удельный вес платы за фонды в платежах в бюджет снизится с 80,8 до 48,5%, тогда как отчислений свободного остатка прибыли возрастет с 12,1 до 31,2%, а в абсолютном исчислении более чем в 5 раз.

Наконец, следует отметить и еще одно обстоятельство. В то время как прибыль предприятия возрастет почти в 2 раза, а полная рентабельность — с 9,9 до 16,6%, хозрасчетная рентабельность — с 4,6 до 11,3%. При действующих стабильных нормативах отчислений от прибыли в поощрительные фонды это приведет к резкому их увеличению (в 2,8 раза), что вызовет опережающий рост заработной платы по сравнению с ростом производительности труда. В этом состоит третий недостаток неизменных нормативов платы за фонды. Таким образом, складывается определенное противоречие между постоянно уменьшающейся рентабельностью производства и ее минимальной нормой — неизменными в течение ряда лет нормативами платы за фонды.

На наш взгляд, есть три пути преодоления указанных выше возможных отрицательных тенденций.

Первый связан с организацией текущего регулирования цен путем введения во всех отраслях промышленности, в том числе и в тяжелой, налога с оборота. Однако этот путь крайне сложен и вряд ли приемлем по следующим причинам. Во-первых, он открывает широкие возможности для волевого регулирования рентабельности производства: предприятие в любой момент может быть «отброшено» к более низкому уровню рентабельности и соответствовать низкому размеру поощрительных фондов. Вся система нормативов длительного действия в этом случае была бы существенно нарушена. Во-вторых, введение налога с оборота в отраслях тяжелой промышленности противоречит замечательной практике ограничения роли его в системе платежей промышленных предприятий в государственный бюджет. Наконец, усложнилась бы организация хозрасчетных отношений между изготовителями и потребителями продукции, так как на одно и то же изделие существовало бы две цены: одна — для изготовителя, другая — для потребителя.

Чтобы наметить реальный путь устранения вышеуказанных отрицательных тенденций, необходимо рассмотреть природу платы за фонды как одну из форм экономических отношений между обществом в целом и коллективом отдельного предприятия.

Тот факт, что источник платы за фонды — прибыль промышленных предприятий, сблизает ее с категорией «отчисления от прибыли»; ее



строго нормированный уровень придает ей характер налога. Это позволяет считать плату за фонды налогом на прибыль предприятия, ставки которого устанавливаются по отношению не к массе ее, а к тем ресурсам, которыми располагает предприятие, — сумме основных фондов и оборотных средств.

Любой налог, ставки которого стабильны, может быть пропорциональным или прогрессивным. Учитывая рассмотренные выше недостатки системы взимания платы за фонды только пропорционально массе производственных фондов, целесообразно размер ее поставить в зависимость не только от массы фондов, но и от их фактической эффективности, то есть применить систему прогрессивных нормативов. При этом следует исходить из того, что с ростом рентабельности предприятий доля общества в созданном ими чистом доходе, не должна уменьшаться. Выполнить это требование можно, установив, что с ростом их рентабельности норматив платы за фонды увеличивается на определенную величину. Размер этого увеличения при повышении рентабельности на один процент (или пункт) может быть определен на основе рассчитанного ранее соотношения между нормативным уровнем рентабельности и соответствующим ему нормативом платы за фонды. Примерная шкала расчета прогрессивных нормативов платы за фонды представлена в таблице.

Таблица  
(в %)

Рентабельность (в % к сумме основных фондов и оборотных средств)	0,1—3,0	5,1—10,0	30,1—35,0	35,1—40,0	40,1—45,0	свыше 45,0
Повышение норматива платы за фонды при увеличении рентабельности на 1% . . . . .	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9

С помощью подобной шкалы легко рассчитать нормативы платы за фонды при любом уровне рентабельности.

Преимущества системы прогрессивного взимания платы за фонды перед пропорциональным очевидны. Она позволит: аккумулировать в бюджет прибыль, не только связанную с увеличением массы применяемых основных фондов и оборотных средств, но и возникшую в результате улучшения их использования, повышения качества продукции и снижения ее себестоимости, роста производительности труда и т. д. Общая сумма платы за фонды в промышленности будет опережать прирост производственных фондов;

обеспечить полное (или с минимальным свободным остатком) распределение прибыли между предприятием и бюджетом. Оставшаяся часть прибыли станет использоваться для образования поощрительных фондов и покрытия плановых затрат предприятий. Хозрасчетная рентабельность будет изменяться несколько медленнее, чем полная, что создаст предпосылки для установления оптимального соотношения между ростом поощрительных фондов и показателями, характеризующими эффективность производства.

Наконец, дифференциация нормативов платы за фонды в зависимости от уровня рентабельности находится в соответствии с принятой методикой ценообразования. Цена, как правило, устанавливается на основе среднеотраслевой себестоимости. Поэтому в отрасли всегда есть предприятия, рентабельность которых выше или ниже среднеотрасле-

вой. Ясно, что малорентабельные предприятия должны вносить плату за фонды в меньшем размере, а производственные единицы с рентабельностью выше среднеотраслевой — в повышенном размере либо вносить рентыные платежи.

Однако более высокий или низкий уровень рентабельности далеко не всегда обусловлен соответственно передовым или отсталым техническим уровнем предприятий. В значительной степени он зависит от уровня хозяйствования, организации производства на данном предприятии. К тому же уровень хозяйствования во многом определяет и его техническую оснащенность. При новой системе планирования предприятия за счет фонда развития, банковского кредита может осуществить техническое перевооружение, обновить ассортимент продукции, повысить ее качество и таким образом достичь и преойти среднеотраслевой уровень рентабельности. Поэтому было бы неоправданным установить, скажем, на пятилетку нормативы платы за фонды на низком (льготном) или высоком уровне, исходя только из рентабельности базисного года. Для относительного выравнивания хозрасчетной рентабельности отдельных предприятий в пределах отрасли можно использовать дифференцированные нормативы платы за фонды.

Третий путь решения задачи — установление регрессивных нормативов отчислений от прибыли в поощрительные фонды при неизменных ставках платы за фонды. Однако применение регрессивных нормативов поощрения может привести к уменьшению заинтересованности предприятий в дальнейшем росте рентабельности. Не допустить этого можно путем установления нормативов отчислений в поощрительные фонды с уровня рентабельности и прирост рентабельности по сравнению с прошлым годом ее уровнем, причем последний норматив должен быть значительно выше первого.

Каждый из рассмотренных методов регулирования рентабельности имеет свои преимущества и недостатки. По нашему мнению, следует изучить каждый из них, а также возможности сочетания их отдельных положительных элементов.

Г. Кинер,

д. э. экономист завода  
«Текстильмаш»

П. Листопадов

**Внутризаводский  
хозрасчет: опыт,  
нерешенные проблемы**

Коломенский завод текстильного машиностроения с 1 июля 1966 г. перешел на новую систему планирования и экономического стимулирования. Предприятие специализировано на производстве прядильных машин веретен, удельный вес которых в общем товарном выпуске составляет 87%; кроме того, изготавливает универсальные машины, изделия ширпотреба (преимущественно из отходов) и выполняет индивидуальные заказы отдельных предприятий.

В прошедшем пятилетии на заводе была проведена большая работа по улучшению организации производства, внедрению хозрасчета, что сократило сроки подготовки предприятия к переходу на новую систему планирования. Из большого числа нерешенных вопросов были выбраны

основные, решение которых заметно повысило эффективность производства (налаживание ритмичной работы завода и перевод цехов на хозрасчет).

Единный график подготовки производства, составляемый за 90 дней до начала планируемого месяца, строгий контроль за его выполнением обеспечивают ритмичную работу с первых дней каждого месяца. Соблюдение сроков изготовления отдельных деталей и размера заделов к тому же регулируется общезаводской картой обеспеченности. Упорядочение производственного планирования дало возможность создать оптимальные запасы деталей в производстве, наладить ритмичный выпуск продукции, повысить ее качество.

Повышение уровня организации производства позволило укрепить и внутривзводский хозрасчет. После тщательной проверки маршрутов, инвентаризации трудовых и материальных нормативов создана нормативная картотека. Так называемые нормативные карточки составлены на каждую деталь с указанием нормы расхода и стоимости материала, нормы времени и расценки по каждой операции. Все изменения маршрутов, трудовых и материальных нормативов оформляются соответствующими документами, заносится в картотеку. К началу месяца нормативная группа при плановом отделе уточняет действующие нормативы и составляет соответствующую калькуляцию. По данным этих карточек ежемесячно определяются размер незавершенного производства, потери от брака.

На базе нормативной картотеки и смет цеховых расходов каждому цеху основного производства планировалась смета затрат, себестоимость товарной продукции и отдельных деталей. В случае сдвига в номенклатуре плановая себестоимость товарной продукции цеха пересчитывается на фактический ассортимент. Учет фактических затрат ведется по каждому цеху. Вспомогательным цехам планировались затраты на рубль товарной продукции или на один нормо-час по отдельным видам работ.

В составе цеховых учитываются все затраты по содержанию оборудования и общецеховые расходы, за исключением ремонта зданий (объекты и время ремонта планируются отделом главного механика), а также косвенные (потребление газа, пара, воды, электроэнергия). Следует подчеркнуть, что возможности снижения косвенных расходов на ряде предприятий не всегда используются. Так, на нашем заводе долгое время не было водомеров и расход воды определялся расчетным путем. Считалось, что сколько-нибудь значительной экономии по этой статье расходов получить нельзя. Однако после приобретения и установки водомеров расход воды сократился в 2,5 раза, экономия составила 54 тысячи рублей в год.

Услуги, выполняемые другими цехами (в основном вспомогательными), относятся на цех-потребитель по плановой, а не по фактической стоимости. В тех случаях, когда на те или иные услуги нет плановой цены, цех-заказчик согласовывает ее с цехом-изготовителем. Фактическая себестоимость товарной продукции основных цехов определяется исходя из фактических затрат за месяц и с учетом изменения стоимости незавершенного производства, брака, отнесенного на данный цех, и других затрат.

Большая работа по укреплению внутривзводского хозрасчета, мобилизации резервов, изучению принципов экономической реформы значительно сократила сроки подготовки завода к переходу на новую систему планирования. Дополнительные средства, необходимые для образования поощрительных фондов, были получены за счет расширения производства изделий ширпотреба из отходов, внедрения оргтех-

мероприятий, предусматривающих экономии сырья и материалов и увеличение выпуска основной продукции.

Работа по-новому заставила пересмотреть сложившуюся систему внутривзводского хозрасчета. Прежде всего надо было, если так можно выразиться, приблизить показатели цехов к показателям завода. На первый взгляд это казалось чистой формальностью. Однако проблема оказалась сложнее, чем мы предполагали. Действовавшая ранее система внутривзводского хозрасчета, при которой размеры поощрений устанавливались одинаковыми для всех цехов за выполнение и перевыполнение плана независимо от степени их напряженности, приводила к тенденции получить как можно более легкий план. К тому же не принималась в расчет эффективность использования производственных фондов. Необходимо было пересмотреть старую систему хозрасчета и создать такую, которая развела бы инициативу снизу, заставляла находить все резервы и закладывать их в план, а поощрение дифференцировать в зависимости от его напряженности.

Однако возник вопрос: чем можно измерить напряженность плана цеха? Очевидно, показателем, характеризующим рост объема производства, снижение себестоимости, эффективность использования производственных фондов, относительное и абсолютное снижение численности цехового персонала, то есть показателем «чистой прибыли» (прибыль за вычетом платы за фонды).

Следовательно, необходимо перейти к планированию цехам прибыли. В этих цехах было решено провести эксперимент сначала в двух цехах и с учетом его результатов выработать систему показателей цехового хозрасчета и Положение о материальном поощрении ИТР, рабочих и служащих.

Работа началась с составления внутривзводских цен. Было изучено несколько методов их расчета. В наших условиях вариант распределения действующей оптовой цены пропорционально нормативной зарплате или нормативной себестоимости цеха оказался неприемлемым. Рентабельность отдельных изделий с унифицированными деталями разная. Если заложить в цену на унифицированные детали условную (среднюю) рентабельность, то это приведет к резким отклонениям в рентабельности готовых изделий и прирост прибыли будет вставлен в зависимости от номенклатурных сдвигов. Вместе с тем при расчете внутривзводских цен в них следует закладывать достаточный уровень рентабельности, приближающийся к общезаводскому. В противном случае незначительное перевыполнение цехом плана по прибыли (в абсолютном выражении) влетит за собой резкое его перевыполнение в процентах. В результате соответствующие показатели по цеху и заводу оказываются несопоставимыми.

Чтобы металлосмекость отдельных изделий не повлияла на массу прибыли, было решено не начислять плановые накопления на стоимость материалов. Таким образом, внутривзводские цены составлялись исходя из нормативной цеховой себестоимости на 1 января 1966 года с начислением плановых накоплений цехов без достаточен для выплаты премий и внесения платы за фонды. Итак, разница между стоимостью товарной продукции цеха в расчетных ценах и ее себестоимостью (уменьшенной на сумму выплатаемой премии ИТР и служащим) — его общая прибыль. Чистая прибыль цеха определяется как разница между последней и платой за фонды (6%).

Таким методом были составлены квартальные планы по прибыли, определена среднедневная чистая прибыль и ее рост к базисному периоду.

Общая сумма премий цехам за выполнение плана установлена в размере ранее получаемой ими премии. Она может быть увеличена в зависимости от коэффициента роста чистой прибыли. Исходя из возможности перевыполнения плана по объему производства и снижению себестоимости установлен норматив поощрения за перевыполнение плана по чистой прибыли; размер премии за каждый процент перевыполнения плана по товарной продукции исчислен исходя из суммы увеличения фонда материального поощрения завода за каждый процент перевыполнения плана реализации.

Опыт показал, что норматив отчислений от прибыли за перевыполнение плана также должен быть дифференцирован, поскольку цехам с менее напряженным планом перевыполнить его легче и они могут получить большую премию. Коэффициент напряженности плана должен устанавливаться по приросту прибыли к базисному, а не к предыдущему году, иначе цехи не будут стремиться брать повышенный план в текущем году и тем более перевыполнять его.

Поскольку норматив поощрения устанавливается в процентах к фонду заработной платы ИТР и служащих по должностным окладам, возникает следующий вопрос: как при прочих равных условиях (одинаковых нормативах поощрения и коэффициентах напряженности плана) учесть различия в численности и фондах заработной платы ИТР и служащих цехов, выполняющих примерно равный объем работ? На наш взгляд, это можно сделать путем корректировки нормативов отчислений в фонд материального поощрения.

Приведем условный пример определения нормативов поощрений с учетом коэффициента напряженности плана и прироста зарплаты ИТР и служащих к базисному периоду (см. таблицу 1).

Таблица 1

	Показатель базисного года	Коэффициент напряженности плана	Показатель базисного года с учетом коэффициента напряженности плана	Показатель планового периода
<b>Цех № 1</b>				
Фонд зарплаты ИТР и служащих (по должностным окладам), руб. . . . .	30 000		30 000	30 000
Фонд материального поощрения в рублях . . . . .	6 000	1,0	6 000	7 500
в % к зарплате . . . . .	20		20	25
<b>Цех № 2</b>				
Фонд зарплаты ИТР и служащих (по должностным окладам), руб. . . . .	40 000		40 000	46 000
Фонд материального поощрения в рублях . . . . .	8 000	1,2	9 600	12 000
в % к зарплате . . . . .	20		24	26
<b>Итого:</b>				
Фонд зарплаты, руб. . . . .	70 000		70 000	76 000
Фонд материального поощрения в рублях . . . . .	14 000		15 600	19 500
в % к зарплате . . . . .	20		21,4	25,7

Из данного расчета видно, что в планируемом году фонд материального поощрения всех цехов составляет 19 500 рублей, или 25,7% фонда зарплаты ИТР и служащих (по должностным окладам). Сумма

премий базисного года корректируется по коэффициенту напряженности плана; расчетная сумма премий — 15 600 рублей.

Далее определяется коэффициент прироста установленной суммы премий на планируемый год к расчетной сумме премий в базисном году. Он будет равен 1,25 (19 500 руб. : 15 600 руб.). В этом случае плановая сумма фонда материального поощрения цеха № 1 составит 7500 рублей (6000 руб. × 1,25), или 25% фонда зарплаты ИТР и служащих; цеха № 2 — около 12 000 рублей, или 26% соответствующего фонда зарплаты.

Результаты эксперимента показали правильность данного метода стимулирования цехов в зависимости от напряженности их плановых заданий. После экспериментальной проверки всем цехам основного производства были установлены следующие показатели: объем товарной продукции, фонд заработной платы, номенклатура важнейших изделий, чистая прибыль, норматив отчислений в фонд материального поощрения, а также доведен перечень мероприятий по плану новой техники.

Остальные показатели (численность работающих, производительность труда, себестоимость товарной продукции) — расчетные.

Вспомогательным цехам вместо прибыли планируются себестоимость единицы продукции (услуг), а норматив отчислений в фонд материального поощрения дифференцирован в зависимости от величины планового снижения себестоимости (в пределах 15—20%). Стимулируется также сверхплановое снижение себестоимости, причем премия выплачивается при условии выполнения плана по номенклатуре за основного производства получают премиальное вознаграждение за выполнение и перевыполнение плана по товарной продукции при условии выполнения плана по прибыли и номенклатуре. При невыполнении плана по новой технике размеры премий снижаются до 40%.

В Положении о премировании внесен следующий пункт: если цех в какой-либо месяц не выполнил все условия премирования, но выполнил их в целом за квартал, то по истечении его он получает за этот месяц 50% плановой суммы месячной премии. Всем цехам установлены кроме основных дополнительных показатели, при невыполнении которых размер премии может быть снижен до 40%. За особые успехи премия может быть увеличена до 25%.

На колomoнском заводе «Текстильмаш» элементы хозяйственного расчета внедрены на производственных участках. Цех планирует и объем товарного выпуска, номенклатуру, фонд заработной платы. Они получают премии за выполнение и перевыполнение плана по объему производства при условии выполнения плана по номенклатуре. Намечено планировать те статьи цеховых расходов, по которым можно вести учет на данном участке. Положением предусмотрено, что при невыполнении цехом плана по прибыли размер премий участкам снижается на 50%.

На заводе разработаны и действуют системы поощрения рабочих за выполнение и перевыполнение норм выработки, суточных заданий (для повременщиков), бездефектного сдачи продукции с первого предъявления, выполнение особо важных заданий. На отдельных участках внедрена система поощрения за экономно материалов и инструмента.

Итоги работы завода за второе полугодие 1966 года оказались весьма положительными. План реализации продукции перевыполнен на 2,6, прибыли — на 7%; прирост к прошлому году составляет соответственно 9 и 27%. Производительность труда по сравнению с прошлой годией увеличилась на 10,5, а средняя заработная плата, включая вознаграждение по итогам года, — на 6,4%.

Первые результаты работы коллектива по новой системе планирования позволили одновременно выявить некоторые недостатки, мешавшие, на наш взгляд, полному использованию ее возможностей. Прежде всего заводских работников интересует вопрос, как будут начисляться поощрительные фонды в последующие годы. Мнение, согласно которому формирование фондов экономического стимулирования должно производиться от показателя прироста реализации (прибыли) в плане текущего года по сравнению с фактическим выполнением в прошлом году, вряд ли можно считать правильным. Такой порядок, несомненно, будет сдерживать выявление интригпроизводственных резервов. Более того, если предприятие в текущем году несколько недовыполнит план, то в будущем году оно сможет «наверстать» упущенное, поскольку темпы прироста объема реализации (прибыли) у него будут большими, чем у предприятия, выполнявшего, а тем более переполнившего план. Это можно показать на следующем примере (см. таблицу 2).

Таблица 2

	Предприятие № 1	Предприятие № 2
Объем реализации в базисном году, тыс. руб. . . . .	9 525	9 525
Объем реализации по плану текущего года, тыс. руб.	10 000	10 000
Прирост, % . . . . .	5	5
Прибыль по плану текущего года, тыс. руб. . . . .	1 500	1 500
Рентабельность, % . . . . .	30	30
Общая сумма фонда материального поощрения (из расчета за каждый процент прироста объема реализации — 0,5% фонда зарплаты; за каждый процент уровня рентабельности — 0,05 фонда зарплаты), тыс. руб. . . . .	300	300
в том числе		
за прирост реализации, тыс. руб. . . . .	100	100
за уровень рентабельности, тыс. руб. . . . .	200	200
Рентабельно продукция в текущем году в тыс. руб.	8 000	10 100
в % к плану . . . . .	80	101
Прибыль в текущем году, тыс. руб. . . . .	1 200	1 515
Рентабельность, % . . . . .	24	30,3
Фонд материального поощрения, тыс. руб. . . . .	120	319
	(40% от плана)	(по нормативам с учетом их уменьшения за переполнение)
Объем реализации по плану следующего года, тыс. руб. . . . .	8 800	10 500
Прирост, % . . . . .	10	4
Прибыль по плану следующего года, тыс. руб. . . . .	1 320	1 575
Рентабельность, % . . . . .	26,4	31,5
Плановый фонд материального поощрения, тыс. руб. . . . .	397	291
в том числе		
за прирост реализации, тыс. руб. . . . .	200	80
за уровень рентабельности, тыс. руб. . . . .	177	211

На этом примере видно, как необоснованно складываются поощрительные фонды по предприятию № 1, где уровень плановых показателей не достигает уровня базисного года, по сравнению с другим предприятием, где из года в год имеется прирост объема реализации и прибыли. На наш взгляд, размеры поощрительных фондов должны быть определены в пятилетнем плане предприятия наряду со всеми

другими показателями. При корректировке годовых планов следовало бы уточнять и размеры фондов.

Важнейшим условием, обеспечивающим успешное выполнение плана реализации, является своевременная оплата заказчиками полученной продукции в соответствии с договорами и нарядами. Госбанку СССР разрешено предоставлять предприятиям, в основном нормально работающим, при возникновении у них временных финансовых трудностей кратковременный (до 30 дней) кредит для оплаты продукция заводов-поставщиков, переведенных на новую систему планирования. Но как быть с предприятиями, которые более года находятся на особом режиме кредитования и систематически не оплачивают в установленные сроки отгруженную продукцию, срывают выполнение нами месячных плановых заданий по реализации (прибыли).

По нашему мнению, в связи с массовым переходом в текущем году предприятий на новые методы хозяйствования целесообразно пункт 106 Методических указаний уточнить и предоставить право местным отделениям Госбанка СССР выдавать расчетный кредит неплатежеспособным предприятиям на срок до одного года для оплаты продукции поставщиков, работающих в новых условиях. Одновременно следует повсюду ответственность министерств и ведомств за работу неплатежеспособных предприятий.

Согласно Методическим указаниям, предприятиям, переведенным на новую систему планирования, по труду устанавливается один показатель — фонд заработной платы. Между тем министерство и его глава доводят до завода задание по снижению трудоемкости продукции, повышению процента технической обоснованных норм выработки. Такая практика сковывает инициативу и снижает ответственность администрации предприятий за правильную организацию нормирования труда и повышение эффективности производства.

Приведенные примеры показывают необходимость усиления борьбы со всякого рода нарушениями прав предприятий и повышения правовых гарантий в их хозяйственной, производственно-хозяйственной деятельности. Для этого, по нашему мнению, следует как можно скорее утвердить Положение с промышленных министерствах (главных управлениях), в которых четко и ясно определить их полномочия и обязанности по отношению к подчиненным предприятиям. Следует значительно повысить роль и значение государственных арбитражей в установлении правильных взаимоотношений предприятий с вышестоящими органами.

Необходимо предоставить право предприятиям обращаться с заявлениями в Государственный арбитраж, вменить в обязанность последнему принимать и рассматривать эти заявления по спорам с вышестоящими хозяйственными и планирующими органами, связанным с необоснованным установлением и изменением плановых заданий, изъятием оборудования, оборотных средств и т. д. Оперативное и окончательное разрешение споров в арбитражном порядке будет способствовать развитию и укреплению хозяйственной самостоятельности предприятий, повышению их ответственности за эффективное использование производственных фондов.

Х. Левин,  
ст. научной сотрудник  
НИИ стройматериалов

Я. Русинов,  
гл. экономист Гродненского  
комбината стройматериалов

## Фонды и стимулы

Опыт работы предприятий, переведенных на новые условия работы в 1966 году, показывает, что некоторые вопросы образования и распределения фонда материального поощрения требуют доработки и уточнения. Согласно Методическим указаниям, нормативы образования этого фонда устанавливаются в процентах к фонду заработной платы за рост реализации продукции (прибыли) и уровень рентабельности. Понятно, что, чем выше базовый уровень этих показателей, тем всемог каждый процент роста в планируемом году и труднее обеспечить заданные темпы роста. Поэтому при неизменных нормативах фонд материального поощрения может сокращаться, ибо темпы роста объема производства, прибыли отдельного предприятия в конце концов не могут бесконечно возрастать, вполне возможно их снижение. Это в известной мере может затормозить мобилизацию внутрипроизводственных резервов.

Однако при планировании отчислений в поощрительные фонды было бы неправильным полностью абстрагироваться от достигнутого уровня объема производства, реализации продукции или прибыли. Ориентальным при этом является только то, что предприятие по сути дела не имеет базы для образования фонда материального поощрения; каждый год он образуется от нуля, что может привести к существенным колебаниям его величины и вызвать неоправданное изменение средней зарплаты работающих.

На наш взгляд, необходима прямая связь между достигнутым уровнем производства и размером фонда материального поощрения: чем выше достигнутый уровень реализации продукции, прибыли или рентабельности, тем больше фонд материального поощрения. Такой порядок его формирования заставит предприятия полнее использовать свои резервы.

В этих условиях важным становится определение исходной базы фонда материального поощрения, которая должна устанавливаться в момент перевода предприятий на новую систему планирования. В зависимости от уровня рентабельности производства, финансовых возможностей она может быть образована, например, в размере 10—15% фонда заработной платы. Для образования фонда материального поощрения в последующие годы нормативы должны устанавливаться в процентах не к заработной плате, а к базовому уровню самого фонда. При этом, если в плане не намечен рост объема реализации и прибыли, этими нормативами должно предусматриваться снижение фонда материального поощрения по сравнению с прошлогодним уровнем его. В связи с этим нормативы образования фонда материального поощрения в том порядке, как это делается в настоящее время, целесообразно утверждать только на стартовый период, то есть на первый год работы предприятий по новой системе планирования и экономического стимулирования.

Такой порядок образования поощрительных фондов, по нашему мнению, создаст большую материальную заинтересованность работников в росте реализации, прибыли, повышении рентабельности, нежели

существующий. При этом связь достигнутого уровня производства с фондом материального поощрения очевидна, поскольку при росте производства соответственно будет расти база фонда материального поощрения.

Одним из главных, принципиальных вопросов является определение размера фонда, направляемого на поощрение отдельных категорий работающих — рабочих, ИТР и служащих. Действующими указаниями об образовании и расходовании фонда материального поощрения предусматривается его распределение между рабочими, ИТР и служащими руководителем предприятия по согласованию с профсоюзной организацией, с тем чтобы создавалась коллективная заинтересованность в повышении эффективности производства.

Для того, чтобы при премировании из фонда материального поощрения всех работающих поставить в равные условия, за основу начисления премий целесообразно принять удельный вес тарифа, окладов в их заработной плате. Проанализируем состав фонду заработной платы указанных категорий работающих (см. таблицу).

Состав фонда заработной платы	ИТР и служащие	
	Рабочие	ИТР и служащие
Оплата по тарифным ставкам и окладам . . . . .	+	+
Доплата сельщикам за перевыполнение норм . . . . .	+	—
Премия сельщикам и повременщикам . . . . .	+	—
Доплата за работу в ночное время . . . . .	+	—
Прочие доплаты . . . . .	+	—
Отпуска . . . . .	+	+

Таким образом, возможность повышения заработной платы по отношению к уровню тарифа (оклада) у этих категорий работающих неодинакова. Если рабочие независимо от уровня тарифной ставки могут увеличить свой заработок за счет перевыполнения норм выработки и премий из фонда заработной платы, то ИТР и служащие не располагают такими возможностями. Их заработная плата может повыситься при переходе предприятия (цеха) в высшую категорию (что крайне редко) или при продвижении по должности (в данном случае уровень средней зарплаты не изменится). Не случайно поэтому за 1961—1965 годы заработная плата у рабочих Гродненского комбината стройматериалов повысилась на 8%, у ИТР и служащих — на 0,8%.

Между тем улучшение технико-экономических показателей производства в значительной степени зависит от напряженности труда ИТР. Что касается их материального поощрения, то оно возможно только за счет соответствующего фонда. Уравнять возможности в повышении заработной платы рабочих, ИТР и служащих можно путем внедрения уровня доплат к тарифным ставкам рабочих и уровня премий к окладам инженерно-технического персонала. Следовательно, необходимо определить часть фонда материального поощрения, выделяемую на эти цели, рассчитать удельный вес тарифа в плановом фонде зарплаты рабочих и плановый фонд зарплаты ИТР и служащих по должностным окладам.

Часть фонда материального поощрения, направляемую на поощрение ИТР и служащих в целях выравнивания удельного веса окладов в их заработной плате по уровню удельного веса тарифа в заработной плате рабочих (С), можно определить по следующей формуле:

$$C = \Phi_1 \cdot \frac{(\Phi - T)}{T}, \quad (1)$$



где

 $\Phi$  — сумма должностных окладов ИТР и служащих, тыс. руб.; $T$  — заработная плата рабочих по тарифу с учетом доплат за работу в ночное время, тыс. руб.; $\phi$  — плановый фонд заработной платы рабочих, тыс. руб.

Оставшаяся часть фонда материального поощрения распределяется между рабочими, ИТР и служащими пропорционально тарифным фондам их заработной платы. Общий фонд материального поощрения ИТР и служащих делится на две части: на поощрение руководящих работников и сотрудников заводского аппарата, поощрение ИТР и служащих цехов. Размер первой части должен равняться среднему размеру второй (в наших условиях — 35% должностных окладов). При распределении фонда материального поощрения между цехами недопустима уравнивательность. Его нельзя распределять только пропорционально сумме должностных окладов, а следует выделить хозрасчетному подразделению с учетом его вклада в результаты работы предприятия (снижения себестоимости продукции, роста реализации, повышения уровня рентабельности).

Сумму планового фонда материального поощрения, выделяемого на поощрение инженерно-технических работников и служащих данного цеха ( $\Pi$ ), можно определить по формуле

$$\Pi = \frac{M \cdot N \cdot \phi}{\sum N \cdot \Phi}, \quad (2)$$

где

 $M$  — плановый фонд материального поощрения ИТР и служащих всех цехов, тыс. руб.; $N$  — величина, характеризующая вклад данного цеха в результаты работы предприятия (доля прибыли, объема реализации и т. д.); $\Phi$  — фонд заработной платы ИТР и служащих цеха, тыс. руб.

Часть фонда материального поощрения, направляемая на премирование рабочих, распределяется между цехами по тем же принципам, что и фонд материального поощрения ИТР и служащих. Определив общую сумму планового фонда материального поощрения цеха, необходимо установить показатели его образования и нормативы отчисления. Наиболее приемлемыми могут быть показатели образования фонда материального поощрения, установленные предприятию в целом, то есть рост реализации (прибыли) и уровень рентабельности. Часть фонда материального поощрения, образуемая по показателю рентабельности, должна быть значительно больше части фонда, образуемой за рост реализации (прибыли), ибо это будет способствовать стабильности его размеров.

Возникает вопрос, обязательно ли рассчитывать нормативы отчислений для каждого цеха в отдельности, может быть, целесообразно формировать фонды материального поощрения цехов по общезаводским нормативам.

В последнем случае цех, заложивший в плане более высокий размер роста реализации (прибыли) по сравнению с прошлогодними обязательствами и более высокий уровень рентабельности, получит больший фонд материального поощрения. Практически это можно осуществить тогда, когда продукция каждого цеха является товарной, подлежит реализации на сторону. Однако на предприятиях имеются цехи, производящие полуфабрикаты для других подразделений завода, их продукция поступает во внутривзаводской оборот. В этих условиях при расчете цеховых фондов материального поощрения по общезаводским нормативам не всегда достаточен размер общезаводского фонда материального поощрения. Поэтому каждый цех, исходя из утвержденного ему планового фонда материального поощрения, должен иметь

свои нормативы отчислений, которые могут действовать в течение нескольких лет, если условия работы предприятия резко не меняются.

Важным вопросом при разработке системы материального стимулирования хозрасчетных подразделений является выбор показателей текущего премирования ИТР и служащих, а также размера премий за его выполнение и перевыполнение. На некоторых предприятиях стремятся каждому цеху установить индивидуальные показатели премирования и образования фонда материального поощрения. На наш взгляд, такая система стимулирования в ряде случаев может оказаться неэффективной. В условиях, когда каждому из цехов устанавливаются индивидуальные показатели, они, естественно, будут стремиться к выполнению «своих» показателей. Такой порядок стимулирования может привести к затруднениям в выполнении общезаводских заданий. Чтобы этого не случилось, необходимо по возможности показатели реализации, прибыли и рентабельности доводить до всех цехов, чему должны способствовать разработка и внедрение расчетных цен и установление сходных для ИТР всех подразделений завода условий премирования.

В настоящее время размеры премий за выполнение и перевыполнение показателей премирования устанавливаются в процентах к должностным окладам. Если такой порядок был неизбежен в тех случаях, когда премирование осуществлялось за счет и в пределах фонда заработной платы, то в настоящее время, когда на предприятии создается фонд материального поощрения, вполне возможно его изменение, с тем чтобы заинтересовать их в совершенствовании аппарата управления: сделать его гибким, немногочисленным и экономичным. Этим стимулом может стать размер премии. Действительно, когда сумма премий каждого определяется в процентах к окладу, она не зависит от численности ИТР на предприятии или в каждом цехе. Такой порядок не создает материальной заинтересованности в установлении оптимальной численности ИТР.

В связи с этим, на наш взгляд, целесообразно не устанавливать размер премии в процентах к должностным окладам, а непосредственно доводить до каждого структурного подразделения плановую сумму ее, которая будет выплачена при выполнении показателя премирования. Следовательно, каждому цеху должны устанавливаться суммы премий за выполнение плана на год с квартальной и месячной разбивкой. В этом случае размер премии каждого работника будет зависеть не только от общей суммы, направленной на премирование в текущем периоде, но и от численности ИТР и служащих. Таким образом, наряду со стимулированием повышения эффективности производства будет создана материальная заинтересованность в систематическом совершенствовании аппарата управления в цехах и на предприятии.

Вместе с тем необходимо создать такие условия, когда часть фонда материального поощрения, направляемая на текущее премирование ИТР и служащих, использовалась бы только в плановом году. Если по какой-либо причине премии за выполнение плана отдельным работникам не выплачивались и часть фонда материального поощрения на текущее премирование использована не полностью, то оставшуюся часть его можно использовать на премирование по итогам года или за выполнение особо важных заданий. В этих условиях окончательное определение размера фонда материального поощрения цеха по каждой статье должно производиться после выплаты премий за четвертый квартал. Если премии не выплачивались в связи с перерасходом фонда заработной платы, то 50% суммы невыплаченной премии следует резервировать в течение шести месяцев со времени образования перерасхода. Если по истечении этого срока окажется, что эта сумма не



подлежит выплате, то она также добавляется к другим статьям фонда материального поощрения.

Размер премий инженерно-технических работников должен также зависеть от того, на каких участках производства они работают. В связи с этим целесообразно дифференцировать размеры премий между отдельными группами ИТР по следующему признаку: руководители, специалисты и исполнители. Порядок отнесения работников к той или иной группе должен быть разработан Государственным комитетом по вопросам труда и заработной платы. Однако при всех условиях начальники цехов и производственные мастера должны быть отнесены к той группе ИТР, которая получает максимальные размеры премий.

При этом сумму премий, причитающуюся каждому работнику за выполнение плана отчетного месяца ( $D$ ), можно определить по следующей формуле:

$$D = \frac{П \cdot Э \cdot K_1}{\Sigma Э \cdot K_1} \quad (3)$$

где

$П$  — общая сумма премий, которая может быть выплачена ИТР и служащим цеха за выполнение плана в отчетном периоде, руб.;

$K_1$  — принятый на предприятии коэффициент дифференциации размера премии;

$Э$  — фактически начисленная заработная плата соответствующего работника за отчетный период.

Так, если на премирование цехового персонала за выполнение плана отчетного месяца направляется 200 рублей, коэффициенты дифференциации премий исполнителей, специалистов и руководителей предприятий приняты 1:1,1:1,15, то (при окладах начальника цеха 150 рублей, его заместителя — 120 рублей, трех мастеров смен и контрольного мастера — по 100 рублей, механика цеха — 120 рублей) начальнику цеха может быть выплачена премия в размере 39,4 рубля, или 26,5% должностного оклада:

$$\left( D = \frac{200 \text{ руб.} \times 150 \text{ руб.} \times 1,15}{150 \text{ руб.} \times 1,15 + 100 \text{ руб.} \times 1,15 \times 3 + 120 \text{ руб.} \times 1,15 + 100 \text{ руб.} \times 1 + 120 \text{ руб.} \times 1} = 39,4 \text{ руб.} \right).$$

Таким же образом определяется сумма премий другим работникам цеха. Премия должна использоваться как стимул ритмичной работы цехов. В связи с этим выплата ее должна быть увязана с показателем ритмичности, которым может служить коэффициент последней. Размер премий за перевыполнение плана текущего квартала определяется на основании дополнительных отчислений в фонд материального поощрения. Сумма премии каждому инженерно-техническому работнику и служащему за перевыполнение плана ( $D_n$ ) может определяться по формуле

$$D_n = \frac{П_n \cdot Э \cdot K \cdot K_1}{\Sigma Э \cdot K \cdot K_1} \quad (4)$$

где

$П_n$  — общая сумма премии, которая может быть выплачена всем ИТР и служащим цеха за перевыполнение плана квартала, руб.;

$K$  — соответствующий (по смене или цеху) размер перевыполнения плана, %.

Изложенный порядок образования и распределения фонда материального поощрения и премирования ИТР и служащих, по нашему мнению, будет способствовать укреплению хозрасчета предприятий и повышению эффективности производства.

В. Клецкий,

ст. научный сотрудник  
Института экономики  
АН БССР

## Возможные варианты методики образования поощрительных фондов

Для полного использования преимуществ новой системы планирования порядок образования фондов экономического стимулирования должен предусматривать прямую связь между результатами деятельности коллектива и его материальным поощрением. Он не может быть однозначным для предприятий всех отраслей промышленности точно так же, как не могут быть едиными показатели, характеризующие результаты их деятельности.

По нашему мнению, это вполне соответствует Методическим указаниям по переводу промышленных предприятий на новые условия, которые предусматривают образование фонда материального поощрения, как правило, по двум фондобразующим элементам (за каждый процент роста реализации или прибыли и за каждый процент рентабельности), но допускают при наличии соответствующих отраслевых особенностей применение иных показателей.

Уровень рентабельности во многих случаях отражает те или иные особенности ценообразования на продукцию данного предприятия либо итоги снижения себестоимости за ряд предшествующих лет, но в очень малой степени характеризует достижения коллектива предприятия за отчетный год, по результатам которого образуются фонды поощрения. Поэтому в ряде случаев правильнее стимулировать предприятия по показателю прироста рентабельности, а не абсолютный ее уровень. Во всяком случае такой вариант заслуживает экспериментальной проверки.

Возможны и такие условия производства, при которых уровень рентабельности по объективным причинам имеет тенденцию к понижению, например на предприятиях, подвергающихся в планируемом периоде коренной реконструкции. Темпы роста их производственных фондов зачастую выше, чем прибыли. При стимулировании за уровень рентабельности они из года в год отчисляли бы все меньше и меньше суммы в фонд материального поощрения, что нельзя признать нормальным. По-видимому, на таких предприятиях показатель уровня рентабельности вообще не должен быть критерием стимулирования.

На практике предпринимаются попытки приспособить предусмотренную методическими указаниями схему образования фонда поощрения к различным условиям посредством широкой дифференциации нормативов отчислений за рост реализации (прибыли) и уровень рентабельности, а также установления различного соотношения в стимулировании за эти показатели. Так, по 19 предприятиям Министерства автомобильной промышленности СССР, переведенным на новые условия хозяйствования в 1966 году, нормативы отчислений в фонд материального поощрения колебались: за каждый процент роста прибыли (или реализации) — от 0,134 по заводу имени Лихачева до 0,935 по заводу КАТЭК; за каждый процент уровня рентабельности — от 0,0313 по Ленинградскому заводу автоарматуры до 0,8368 по заводу имени Лихачева. По одной группе предприятий соотношение между стимулированием роста прибыли (или реализации) и уровня рентабельности установлено в пропорции 0,5:0,5, по другой — 0,25:0,75, по третьей — 0,20:0,80.

Предприятия добиваются установления такого соотношения между фондообразующими показателями, которое позволило бы создавать большую часть фонда материального поощрения по тому показателю, который при всех условиях гарантировал бы образование этого фонда в необходимом размере. Широкая дифференциация нормативов и установление различных соотношений между фондообразующими элементами создают возможности для образования на всех предприятиях почти одинаковых фондов материального поощрения. Однако при этом ослабляется зависимость между величиной последних и реальными достижениями коллективов предприятий за тот или иной период, а следовательно, снижается стимулирующая роль фондов материального поощрения. А ведь главная задача новой системы образования поощрительных фондов заключается не в том, чтобы дать возможность всем предприятиям создать примерно равные фонды поощрения, а в том, чтобы на основе механизма максимально тесной связи между зависящими от коллектива результатами деятельности и размером образуемых фондов поощрения резко усилить заинтересованность коллективов в повышении эффективности производства.

Конечно, нельзя отрицать, что в условиях применения избранной схемы образования фондов поощрения дифференциация нормативов и установление для предприятий различных соотношений между фондообразующими показателями неизбежны. Это может быть полезно и при других схемах образования фондов поощрения.

Однако, по нашему мнению, каждую схему следует рассматривать лишь как вспомогательное средство создания эффективной системы стимулирования. Максимальное стимулирующее воздействие фондов материального поощрения на повышение эффективности производства может быть обеспечено главным образом и в первую очередь за счет применения наиболее приемлемого для данных условий способа привязки фондов поощрения к результатам деятельности коллективов предприятий. Это означает, что в одних случаях отчисления в фонды экономического стимулирования должны производиться за абсолютную сумму прибыли, в других — за сумму прибыли в расчете на одного работника; кроме того, — за прирост прибыли по сравнению с прошлым годом. Далее, прирост ее целесообразно измерять относительно фонда заработной платы в отчетном периоде. В определенных условиях вместо стимулирования за абсолютный уровень рентабельности целесообразно поощрять за прирост ее, а вместо образования фондов поощрения по двум фондообразующим показателям — стимулировать предприятия по одному.

Поэтому помимо предусмотренного Методическими указаниями единого метода образования фонда материального поощрения следовало проверить другие методы, которые бы обеспечили тесную зависимость между усилиями коллективов и размерами сумм, отчисленных в фонды поощрения. Экспериментальную проверку и практическое внедрение различных методов образования фондов материального поощрения следовало бы провести на отдельных промышленных предприятиях различных отраслей, то есть до массового перевода их на новую систему.

Методическими указаниями предусмотрено, что прирост прибыли в отчетном году должен соизмеряться с размером ее в предшествующем году. Исходя из темпов роста прибыли в планируемом периоде должен рассчитываться стабильный норматив отчислений в фонд материального поощрения. Такой метод соизмерения роста прибыли в определенных условиях может привести к отрицательным последствиям.

Анализ фактических материалов предприятий за прежние годы и их планов на пятилетку показывает, что в условиях действия постоян-

ных цен темпы роста прибыли к концу планового периода имеют тенденцию к понижению. Так, проведенные расчеты по перспективным планам шести автомобильных заводов, выпускающих грузовые автомобили, показали, что темпы роста прибыли к концу пятилетки в среднем по группе заводов будут в 1,8 раза меньше, чем в 1967 году, хотя абсолютный прирост прибыли в 1970 году в среднем по группе превышает такой же показатель в 1967 году на 31%.

Такое изменение темпов роста прибыли рассчитано в действовавших в 1966 году оптовых ценах, которые обеспечивали среднюю по группе рентабельность около 30%. После проведения реформы оптовых цен исходный уровень ее снизится почти в 2 раза, а темпы снижения себестоимости ее претерпят коренных изменений. Это приведет к еще более высоким темпам роста прибыли в начале действия стабильных нормативов и их резкому падению к концу планового периода. Кроме того, по мере ежегодного роста массы получаемой прибыли один и тот же суммарный прирост ее, отнесенный к возросшей базе, дает все уменьшающийся рост в процентах. Это означает, что часть фонда материального поощрения, создаваемая за показатель роста прибыли, будет из года в год уменьшаться даже при систематическом улучшении показателей работы предприятия, что нельзя считать нормальным.

Если сравнить темпы роста прибыли в каждом году у отдельных предприятий, выпускающих продукцию по назначению, то, при прочих равных условиях и одинаковых темпах прироста прибыли более высокие темпы будут у предприятий с низкой базисной рентабельностью. В этих условиях применение единого группового норматива отчислений в фонд материального поощрения за каждый процент прироста прибыли приведет к неосознаваемым различиям в размере образуемых фондов стимулирования отдельных предприятий (относительно фонда их заработной платы) за достижение равного прироста прибыли.

Характерно, что если при действовавшем многие годы порядке отчислений в фонд предприятия в выгодном положении оказывались высокоприбыльные предприятия, то при внедрении системы отчислений в фонд материального поощрения за увеличение прибыли по сравнению с прошлым годом они окажутся в невыгодном положении. Добиться роста прибыли на равное количество процентов по сравнению с прошлым годом на высокоприбыльных предприятиях гораздо труднее, чем на малорентабельных. Перечисленные коллизии, возникающие при стимулировании за прирост прибыли, являются следствием несовершенства метода измерения величины прироста прибыли посредством базисной ее величины.

Требованиям объективного измерителя прироста прибыли, по нашему мнению, в большей мере отвечает фонд заработной платы работников предприятия за соответствующий период. Соизмерение прироста прибыли с фондом заработной платы в отчетном периоде, а не с величиной прибыли в базисном периоде имеет свою логическую основу. Ведь этот прирост воплощает в себе достигнутую в отчетный период дополнительную экономико-овеществленную и живую работу. Величина прироста прибыли является фактически функцией труда, следовательно, должна быть соизмерена с затратами его, получающими количественное выражение в фонде заработной платы.

Поэтому целесообразно при определении отчислений в поощрительные фонды соизмерять величину абсолютного прироста прибыли с фондом заработной платы работников предприятия в отчетном году. В таком случае все предприятия за достижение равного экономического эффекта будут отчислять одинаковые суммы в фонд материального поощрения, а те из них, которые получили относительно большей абсо-

лютный прирост прибыли в расчете на рубль заработной платы, будут соответственно иметь и больший фонд материального поощрения.

Поскольку фонды поощрения предназначены для дополнительного стимулирования только работников, а прирост прибыли материализует в себе дополнительную экономию как живого, так и ошестствленного труда, нормативы отчислений в фонд материального поощрения за прирост прибыли должны быть дифференцированы по отраслям промышленности (а внутри отрасли — по группам предприятий) с учетом плановой трудоемкости и материалоемкости продукции. Для материалоемких отраслей промышленности должны быть установлены более высокие нормативы отчислений в фонд поощрения, чем в трудоемких. Дифференциация нормативов по такому принципу создает примерно одинаковые условия образования фонда материального поощрения для всех предприятий.

Для определения конкретной величины нормативов отчислений в фонд материального поощрения (за каждый процент прироста прибыли относительно фонда заработной платы) по отраслям промышленности и группам предприятий следует изучить намеченное по пятилетнему плану соотношение между ежегодным приростом прибыли и фондами заработной платы. Оно должно быть исчислено с учетом новых оптовых цен, проверено по фактическим данным за ряд прошедших лет, причем должно быть устранено влияние не зависящих от предприятия факторов.

Изучение соотношения между приростом остаточной прибыли и фондом заработной платы по перспективным планам группы заводов грузовых автомобилей (см. таблицу) показывает, что в среднем оно характеризуется достаточно высокой устойчивостью в течение всего рассматриваемого периода. Существенные различия этого соотношения по отдельным предприятиям внутри группы обуславливаются преимущественно неодинаковой их рентабельностью.

Из таблицы видно, что наибольший прирост прибыли по отношению к фонду заработной платы имеет место по Горьковскому, Уральскому, Кутанскому автозаводам, что объясняется сравнительно высоким уровнем их рентабельности. Следовательно, с проведением реформы цен и устранением необоснованных различий в уровне рентабельности продукции отдельных заводов будет в значительной мере устранена

Таблица

Прирост прибыли по заводам грузовых автомобилей в процентах к фонду заработной платы

Завод	1967 г.	1968 г.	1969 г.	1970 г.	В среднем за 4 года
	имени Лявдзена . . . . .	15,7	16,3	16,8	
Горьковский . . . . .	15,6	21,3	21,7	12,3	19,2
Криворожский . . . . .	25,6	11,2	12,3	21,3	15,1
Минский . . . . .	13,0	12,4	5,5	6,6	9,1
Уральский . . . . .	26,2	38,1	29,1	40,7	36,0
Кутанский . . . . .	24,6	45,2	33,0	45,4	37,5
Итого по группе . . . . .	17,9	21,7	20,2	19,8	19,9

также неоправданные различия по заводам в величине прироста прибыли по отношению к фонду заработной платы.

На величину прироста прибыли по заводам существенное влияние оказывает также неравномерный ввод новых производственных мощностей. При устранении влияния данного фактора (это предусмотрено

новыми Методическими указаниями) неоправданные различия в величине прироста прибыли, принимаемого в расчет фондов материального стимулирования, будут устранены. Это создаст благоприятные предпосылки для использования прироста прибыли в качестве исходного показателя для расчета фондов стимулирования. Среднегодовой прирост ее к фонду заработной платы по группе приведенных автомобильных заводов за четыре года составил около 20%. Если в фонды материального поощрения, социально-культурных мероприятий и жилищно-строительного отчисляется сумма, составляющая приблизительно 15% фонда заработной платы, из этого вытекает, что большая часть этой суммы может быть обеспечена приростом прибыли.

Учитывая, что прирост прибыли наиболее правильно характеризует достигнутый за год эффект от совершенствования производства, по большому числу предприятий значительная часть фондов материального поощрения может образовываться по приросту прибыли, измеренному по отношению к фонду заработной платы в отчетном периоде. При этом стабильный для данного предприятия норматив отчислений в фонды поощрения следует устанавливать в определенном проценте к фонду заработной платы за каждый процент роста прибыли по отношению к фонду заработной платы.

Так, если норматив установить на уровне 0,4% фонда заработной платы, то при общем приросте прибыли, составляющем 20% фонда заработной платы, сумма отчислений в фонд материального поощрения за прирост прибыли составит 8% (0,4 × 20). Меньшая же часть фонда материального поощрения может быть образована за уровень рентабельности. При едином нормативе за каждый процент рентабельности по всем предприятиям группы различия в уровне их рентабельности найдут прямое отражение в величине создаваемых на предприятии фондов материального поощрения. Такой метод образования фонда, по нашему мнению, может применяться на предприятиях с четко сложившимся производственным профилем, выпускающих массовую продукцию и имеющих высокий уровень освоения производственных мощностей. Предлагаемый метод можно рассматривать как один из наиболее приемлемых. Он имеет преимущества перед рекомендованным Методическими указаниями методом соизмерения прироста прибыли с прибылью предшествующего года, обладает универсальностью и, по нашему мнению, может быть проверен при переводе промышленных предприятий на новые условия работы.

Некоторые экономисты справедливо критикуют метод образования поощрительных фондов по нормативам, выраженным в процентах к фонду заработной платы, поскольку он сохраняет заинтересованность в увеличении фонда заработной платы. Предлагаемый метод образования поощрительных фондов устраняет такую заинтересованность, так как при одной и той же сумме прироста прибыли увеличение фонда заработной платы привело бы к уменьшению размера фондов.

В Методических указаниях определено, что первым фактообразующим показателем является показатель роста объема реализации продукции или прибыли. В практике перевода предприятий автомобильной и других отраслей промышленности на новые условия хозяйствования показатель роста реализации получил более широкое распространение. Так, из 19 предприятий Министерства автомобильной промышленности СССР, переведенных на новые условия в 1966 году, 15 стимулировалось по росту реализации и лишь четыре — по росту прибыли.

Между тем рост прибыли как показатель оценки деятельности предприятия за определенный период имеет ряд преимуществ перед показателем роста реализации. Степень роста последней во многих

отраслях промышленности зависит от наличия материальных ресурсов. В условиях широкого развития специализации и кооперирования в промышленности даже при наличии производственных возможностей большой рост объема реализации на данном предприятии часто не может быть обеспечен. Сырье и материалы, потребляемые рядом отраслей обрабатывающей промышленности, являются дефицитными, и дальнейшее увеличение объема производства и реализации лимитируется недостатком комплектующих изделий. Поэтому рост объема реализации, как правило, мало зависит от работников данного предприятия, между тем как система поощрения должна строиться на показателях, в наибольшей степени зависящих от работы коллективов. Следует также иметь в виду, что одним из важнейших факторов роста прибыли является рост объема реализации, а стимулирование за рост прибыли одновременно означает и стимулирование роста реализации.

При разработке нормативов отчислений в поощрительные фонды важно, чтобы были соблюдены определенные соотношения между ростом прибыли и ростом фондов поощрения при выполнении планов, а также соотношения между уменьшением прибыли и уменьшением фонда поощрения при невыполнении планов по основным показателям. Задача установления обоснованных соотношений по указанным показателям сравнительно легко решается лишь при стимулировании за рост прибыли. В условиях отчислений в фонд материального поощрения за рост реализации может возникнуть положение, когда предприятие будет иметь право на образование повышенных фондов за перевыполнение плана реализации, но не будет располагать сверхплановой прибылью. Практика перевода предприятий на новые условия подтверждает, что такие случаи имели место. По мере совершенствования цен изложенные преимущества показателя роста прибыли будут еще более усиливаться. Все это говорит о том, что стимулирование предприятий целесообразно производить преимущественно по этому показателю.

С точки зрения обеспечения максимально тесной увязки между результатами усилий коллектива в отчетном году и фондов его стимулирования во многих случаях недостатком надежным является и показатель уровня рентабельности, который рекомендуется Методическими указаниями в качестве фондообразующего. Уровень рентабельности в отчетном году можно представить как сумму двух слагаемых: базисной рентабельности в году, предшествовавшем отчетному, и прироста рентабельности в отчетном.

В среднем по приведенной ранее группе заводов грузовых автомобилей на долю базисной рентабельности приходилось в каждом году первой пятилетки 80—90%, а на долю прироста рентабельности — лишь 10—20% ее общего уровня (расчеты в оптовых ценах 1966 года). Стимулируя предприятие по определенным нормативам за каждый процент рентабельности, мы тем самым щедро воздаем ему поощрение за достижения прошедших лет и совершенно недостаточно стимулируем улучшение хозяйственной деятельности предприятия в отчетном году, по результатам которого образуются фонды поощрения.

Приведенные данные о соотношении между абсолютным уровнем рентабельности и ее ежегодным приростом рассматривая исходя из оптовых цен 1966 года, которые обеспечивают довольно высокий средний уровень рентабельности по данной группе заводов в годы пятилетки в размере около 34% (за вычетом платы за фонды — около 28%). На предприятиях с относительно низкой исходной рентабельностью возникает опасность другого рода: фонд материального поощрения за уровень рентабельности к концу периода действия стабильного норматива может резко возрасти. Опасность такого рода особенно велика при

сохранении сложившегося в среднем по промышленности в 1966 году соотношения между стимулированием роста показателей (за рост прибыли образуется около одной трети фонда материального поощрения и уровня рентабельности — две трети этого фонда).

Предприятия, переведенные на новые условия в 1966 году, отчисляли в фонд материального поощрения суммы, равные в среднем 9% фонда заработной платы. В этих условиях в первый год работы по новому в фонд материального поощрения было бы отчислено примерно 6% фонда заработной платы за уровень рентабельности и 3% за рост прибыли (или реализации). Сделаем «накладку» этих исходных данных на условия работы Могилевского автомобильного завода в 1960—1965 годах, где расчетная рентабельность (отношение прибыли за вычетом платы за фонды и процентов за кредит к стоимости производственных фондов) возросла с 9 до 79%, или почти в 9 раз. При стабильном нормативе отчислений сумма фонда поощрения, образуемая только за уровень рентабельности, возросла бы с 6% в 1960 году до 54% в 1965 году, а с учетом необходимости поощрения за показатель роста реализации (или прибыли) — еще больше.

Расчеты по перспективным планам ряда заводов на 1966—1970 годы показывают, что даже при среднем исходном уровне рентабельности в 1967 году в размере 15% (за минусом платы за фонды) в 1970 году расчетная рентабельность составит по Могилевскому автомобильному заводу 22% (рост в 2,5 раза), по «Уралсельмашу» — 28,4% (рост в 3,1 раза). Если исходный уровень расчетной рентабельности по этим заводам был бы в 2 раза ниже среднеотраслевого (4,5%), то увеличение к 1970 году ее на прежнее количество пунктов обусловит рост рентабельности и фондов поощрения за уровень рентабельности соответственно в 3,9 и 5,3 раза.

Если в 1967 году в фонд материального поощрения отчислять прибыль в размере 9% фонда заработной платы, из которых 6% — за уровень рентабельности, то при прочих равных условиях фонд материального поощрения в 1970 году должен возрасти по первому заводу до 26,4% фонда заработной платы и по второму — до 34,8%. Такой рост нельзя считать целесообразным с точки зрения возможности государства по обеспечению денежных доходов населения товарами массами и национальной организации заработной платы.

Таким образом, уровень рентабельности нельзя рассматривать как обязательный для всех предприятий фондообразующий показатель. Там, где по объективным условиям есть возможность для систематического повышения уровня рентабельности, вместо него следует применять показатель прироста рентабельности, поскольку он более правильно отражает достижения коллектива за отчетный год.

Методические указания предусматривают понижение не менее чем на 30% размеров отчислений за каждый процент сверхпланового роста объема реализации (или прибыли). Если это имеет определенный смысл для предприятий, производящих дефицитную продукцию, то применение его к предприятиям, производящим остродефицитную продукцию, вряд ли правильно. Поэтому мы разделяем предложение не снижать по предприятиям, выпускающим дефицитную продукцию, нормативы отчислений в фонд материального поощрения при невыполнении плановых заданий<sup>1</sup>.

Следовательно, в общих Методических указаниях необходимо предусмотреть гибкий подход к решению рассмотренных выше вопросов.

<sup>1</sup> См. «Плановое хозяйство» № 10, 1966 г., стр. 37.





В. Безруков,  
старший инженер ГВЦ  
Госплана СССР

## Расчет сводного баланса трудовых ресурсов

Сводный баланс трудовых ресурсов — взаимосвязанная система показателей, значением которой является нахождение варианта наиболее рационального распределения и использования трудовых ресурсов. Это находит выражение в подготовке нескольких вариантов баланса на основе разных объемных показателей, возможных темпов роста производительности труда, а также с учетом необходимости перераспределения трудовых ресурсов между отраслями и районами страны.

Процесс составления сводного баланса трудовых ресурсов связан с получением, анализом и согласованием большого объема исходной информации, проведением трудоемких плановых расчетов, а также анализом их результатов. Все эти операции в настоящее время производятся с помощью счетно-клавишных машин, что приводит к большому затрату времени на разработку одного варианта расчета. Разработка сводного баланса трудовых ресурсов с помощью ЭВМ позволяет проводить многовариантные расчеты, высвободить плановых работников для творческой аналитической работы.

Для эффективного решения поставленной задачи нужна научно-организованная система автоматизированных плановых расчетов, детальное пооперационное обследование процесса составления сводного баланса трудовых ресурсов. Отсутствие детального и четкого описания действующей системы составления народнохозяйственных планов и увязки создаваемых моделей с существующей методикой планирования препятствует широкому применению ЭВМ в разработке баланса трудовых ресурсов. Поэтому ее начинают с установления пооперационной последовательности состав-

ления сводного баланса трудовых ресурсов, всестороннего изучения всех плановых показателей, определяющих потоки информации.

В результате анализа полученного материала выявляется информационно-логическая связь между показателями, выбираются алгоритмы расчета промежуточных и сводных показателей баланса, определяются круг исходных показателей, необходимых для получения расчетных плановых данных, укрупненные и агрегированные нормативы, динамические коэффициенты. Анализ заканчивается построением информационно-логической схемы всех систем.

Исходя из изложенных методов исследования, создание автоматизированной системы плановых расчетов целесообразно проводить поэтапно:

- разработка ортехмероприятий (подготовка и проектирование);
- изучение и операционное обследование объекта механизации (процесса составления сводного баланса трудовых ресурсов);
- обработка и анализ, полученных при обследовании данных, построение экономико-математической модели сводного баланса трудовых ресурсов;
- разработка методики и алгоритма расчета баланса, отладка программы расчета;
- проведение экспериментальных расчетов и внедрение системы в практику планирования.

Автоматизированная система плановых расчетов должна обеспечить оперативную обработку большого количества экономической информации, бесперебойную циркуляцию потоков информации при разработке плана по труду, хранению и накоплению нормативной информации. Иными словами, автоматизированная система плановых расчетов сводного баланса трудовых ресурсов

представляет собой усовершенствованную на основе применения средств вычислительной техники систему технологических операций (плановых расчетов), отображающих порядок составления сводного баланса трудовых ресурсов в Госплане СССР.

Планово-экономическая информация для всех систем должна быть единой и однозначно отображать происходящее в ней процессы. По своей структуре автоматизированная система расчета баланса трудовых ресурсов состоит из двух подсистем, каждая из которых подразделяется на еще более мелкие блоки — агрегаты (плановые расчеты групп показателей, отдельных показателей и т. д.). Агрегатное представление ее позволяет рассматривать сложную систему плановых расчетов баланса трудовых ресурсов как совокупность элементов (агрегатов) с весьма подробной степенью детализации, а также учесть параметры, характеризующие агрегаты, и взаимосвязь между ними, определить влияние параметров на результативные показатели системы.

Первая подсистема представляет собой расчеты значения трудовых ресурсов и их перераспределения на плановый период (для территориальных, дробных балансов), которые проводятся раздельно по городским и сельским районам. Можно заметить, что в  $p$ -й территориальной единице в данный момент трудовые ресурсы составляют:

$$R_p = [r_{1p} + r_{1p}(R_{p1})] - [r_{2p}(R_{p2}) +$$

$$+ r_{3p}(R_{p3})] \pm [r_p(t) + \bar{r}_p], \quad (1)$$

а в целом по СССР имеют

$$R = \sum_{p=1}^s R_p, \quad (2)$$

где

$R$  — трудовые ресурсы в целом по СССР;

$p$  — количество территориальных единиц (союзных республик, экономических районов и т. д.);  $p = 1, 2, \dots, \theta$ ;

$R_{p1}$  — трудовые ресурсы на  $p$ -й территориальной единице;

$r_{1p}$  — население трудоспособного возраста (мужчин 16—60 лет, женщин 16—55 лет) на  $p$ -й территориальной единице;

$r_{2p}(R_{p2})$  — численность работающих лиц пожилого возраста и подростков до 16 лет;

$r_{3p}(R_{p3})$  — численность неработающих инвалидов I и II групп трудоспособного возраста;

$r_{4p}(R_{p4})$  — численность неработающих лиц трудоспособного возраста, получающих пенсию на льготных условиях;

$\bar{r}_p(t)$  — случайная функция, характеризующая межреспубликанскую (межрайонную) механическую миграцию трудовых ресурсов для  $p$ -й территориальной единицы;

$\bar{r}_p$  — численность трудовых ресурсов, прибывших на  $p$ -ю территорию по оргпобу и плановому перераспределению.

Для расчета величин  $r_{1p}$  используется модель воспроизводства населения, разработанная в ГВЦ Госплана СССР, в основу которой положен метод передвижки возрастов.

Вторая подсистема представляет собой три вида распределения трудовых ресурсов, отражающих различные социально-экономические стороны их использования: по видам занятости, по сферам и отраслям народного хозяйства, по общесociальным группам.

Распределение трудовых ресурсов по видам занятости, сферам и отраслям народного хозяйства для  $p$ -й территориальной единицы в данный момент можно определить по формуле:

$$R_p = \sum_{i=1}^s Q_{ip} + \sum_{j=1}^m M_{jp} n_{jp} + \sum_{k=1}^n r_{kp} + r_{dp}(t), \quad (3)$$

где

$i$  — отрасли материальной сферы производства;  $i = 1, 2, \dots, s$ ;

$j$  — отрасли непроизводственной сферы;  $j = 1, 2, \dots, m$ ;

$k$  — вид обучения (высшее образование, профтехобразование и т. д.);

$Q_{ip}$  — объем выпускемой продукции в  $i$ -й отрасли материальной сферы на  $p$ -й территориальной единице;

$r_{kp}$  — производительность труда в  $i$ -й отрасли материальной сферы;

$M_{jp}$  — сетевой показатель в  $j$ -й отрасли непроизводственной сферы;

$r_{jp}$  — норматив обслуживания в  $j$ -й отрасли непроизводственной сферы;  
 $r_{kp}$  — численность учащихся 16 лет и старше, обучающихся с отрывом от производства в учебных заведениях  $k$ -го вида;

$r_{dp}(t)$  — численность занятых в домашнем хозяйстве на  $p$ -й территориальной единице.

Расчет численности занятых в домашнем хозяйстве производится по микрофакторной корреляционной модели. В настоящее время еще недостаточно изучены влияния различных факторов на численность занятых в домашнем хозяйстве, поскольку трудно установить количественное выражение различных факторов, входящих в модель. Это в значительной степени объясняется неполнотой статистических сведений.

Третий вид распределения — по общественным группам — для  $p$ -й территориальной единицы в данный момент можно выразить следующей формулой:

$$R_p^3 = \sum_{i=1}^n \frac{Q_{ip}}{P_{ip}} + \sum_{j=1}^m M_{jp} r_{jp} - r_{ap} + r_{dp} + r_{1p} + r_{2p} \quad (4)$$

а в целом по СССР

$$R^3 = \sum_{p=1}^s (r_{ap} + r_{dp} + r_{1p} + r_{2p}) \quad (5)$$

где

$R^3$  — означает численность работников, занятых в народном хозяйстве в целом по стране;

$R_p^3$  — в народном хозяйстве  $p$ -й территориальной единицы;

$r_{ap}$  — рабочих и служащих, работающих в государственных, общественных предприятиях, учреждениях и организациях  $p$ -й территориальной единицы;

$r_{dp}$  — численность колхозников;

$r_{1p}$  — членов семей рабочих и служащих, колхозников, занятых в личном подсобном хозяйстве;

$r_{2p}$  — прочего трудоспособного населения (некооперированные кустары и др.) на  $p$ -й территориальной единице.

Расмотренные виды распределения рассчитываются раздельно по городу и селу и в совокупности достаточно полно отражают использование трудовых ресурсов

страны. Кроме того, сравнение данных на плановый период с цифрами отчетного периода позволяет выявить основные тенденции и закономерности в использовании трудовых ресурсов.

Рассмотренные выше подсистемы имеют иерархическую структуру, то есть представляют собой связанные ориентированные графы, не содержащие циклов (так называемые деревья расчетов). Множество вершин каждого «дерева» будет соответствовать тем или иным агрегатам (расчетам), а «сфера деревьев» — однозначно указывать логическую связь между агрегатами при движении от любого следующего расчета к предшествующему. Такая возможность поступления информации в агрегат дает возможность рассмотреть подсистемы как последовательно работающие цепи и анализировать их работу без учета приоритета поступающей информации. Каждый агрегат, входящий в систему, будет характеризоваться входной информацией, основанными координатами (отчетные показатели и нормативы, входящие в плановый расчет), алгоритм переработки информации и выходной информацией.

Предварительный расчет баланса — прочего распределения трудовых ресурсов по основным видам деятельности, сферам и отраслям народного хозяйства в территориальном разрезе. Он производится на базе неполной информации о предполагаемой численности населения на данной территории.

Таким образом, имея в качестве исходных данных гипотезу межтерриториального перераспределения трудовых ресурсов  $r_p(t)$  и отчетные показатели численности трудоспособного населения на данной территории, на основе модели воспроизводства населения (метод передвижки возрастов) производим расчет численности трудоспособного населения на плановый период. Затем по корреляционной модели производим расчет численности учащихся 16 лет и старше, обучающихся с отрывом от производства и занятых в домашнем хозяйстве. Численность работающих в народном хозяйстве на данной территории определяется по следующей формуле:

$$R_p^4 = R_p - \left[ \sum_{k=1}^n r_{kp}(R_p t) + r_{dp}(R_p t) \right]$$

Далее, производится расчет численности трудовых ресурсов, занятых в производ-

ственных отраслях. Для  $j$ -й отрасли она составит

$$r_{jp} = r_{jp}(R_p t)$$

а в целом по непроизводственной сфере будет равно

$$\sum_{j=1}^m r_{jp} = r_{1p}$$

Количество занятых в материальном производстве определяется как разность между числом работающих в народном хозяйстве и в непроизводственной сфере. На основе полученных данных рассчитываются численность занятых в промышленности, строительстве, сельском хозяйстве и т. д. Результаты предварительного расчета используются в плановой работе.

На основе объемных и сетевых показателей, разработанных отраслевыми отделами Госплана СССР, численность трудоспособного населения на данной территории (раздельно по городу и селу) на планируемый период рассчитывается по формулам (3) и (4).

Разность между численностью трудоспособного населения и занятых в народном хозяйстве представляет избыток или недостаток трудоспособного населения на данной территории и может служить основанием для разработки мероприятий по оргпробу, плануовому переселению.

На данном этапе разработки системы проведено поперечное обследование процесса составления своего баланса трудовых ресурсов в отделе производительности труда, заработной платы и трудовых ресурсов Госплана СССР. На основе анализа полученного материала составлена логико-информационная схема последовательности и порядка выполнения расчетов при составлении баланса трудовых ресурсов, определены круг исходных показателей. Анализ показал, что до 85% всех сетевых операций поддается формализации; это говорит о реальности создания подобной систем. По нашему мнению, результаты расчетов были бы более достоверными, если необходимая информация составлялась в срок и была бы полнее. Плановые материалы нередко поступают с большим опозданием, составлены часто не по формам, утвержденным Госпланом СССР, в них отсутствуют те или иные показатели, сумма итоговых показателей не совпадает с общей суммой по отдельным разделам, представляются показатели не той размерности и т. д.

На данном этапе проектирования ведется разработка методики и алгоритма функционирования системы как на предварительной, так и плановой стадии. В основу этой разработки положена логико-информационная схема системы расчетов. Методика представляет собой экономико-математическое описание всей системы расчетов, в которой фиксируются пункты и алгоритмы решения тех или иных задач, а также круг исходных данных.

Алгоритм представляет собой логико-математическое описание модели системы в форме, удобной для программирования на ЭВМ. Все показатели и алгоритмы их расчетов записываются в специальные алгоритмические таблицы, разработанные отделом по внедрению вычислительной техники и математических методов в народное хозяйство Госплана СССР. Эти алгоритмические таблицы опробованы в ГВЦ Госплана СССР, и на их основе разработан ряд программ для расчета баланса трудовых ресурсов.

В настоящее время сделаны экспериментальные расчеты численности работников, занятых в непроизводственных отраслях, и учащихся 16 лет и старше, обучающихся с отрывом от производства, в разрезе союзных республик. Они проводились двумя методами, соответствующими стадиям функционирования системы (предварительной и плановой): на основе обработки временных рядов изменения основных показателей за 1955—1965 годы (при наличии неполной информации); прямого счета (при наличии всей необходимой для расчета исходной информации). В качестве примера можно привести результаты расчета темпа роста численности занятых в непроизводственных отраслях в целом по СССР за 1966—1970 годы (см. таблицу).

Таблица  
(в %)

Год	Стадия функционирования системы	
	предварительная	плановая
1965	100	100
1966	103,8	104,4
1967	108,2	110,0
1968	112,7	115,1
1969	117,5	119,3
1970	122,5	125,0

Из таблицы видно, что к концу планового периода ошибка не превышает 2,5 пункта. Это вполне допустимо на предварительной стадии разработки баланса и говорит о возможности проведения расчета предварительного баланса с помощью методов математической статистики.

Следующий этап — окончательная разработка программы и экспериментальные расчеты. Программа должна представлять собой ряд взаимодействующих блоков, соответствующих различным подсистемам,

с возможностью детального просчета показателей одной из подсистем и выводом результатов на широкую ленту. Таким образом, разработка данной системы даст возможность провести многовариантные расчеты баланса трудовых ресурсов на различных стадиях планирования.

Кроме того, разработка системы позволит установить информационно-логическую модель баланса и ее экономико-математическое описание, без чего невозможно оптимизация плановых расчетов.

П. Зубов,  
председатель Госстроя  
Таджикской ССР

## К вопросу о планировании капитальных вложений

Развитие жилищного строительства, как любой отрасли народного хозяйства, регулируется общегосударственной системой планирования. Поскольку дальнейший подъем благосостояния советского народа неразрывно связан с решением жилищной проблемы, планирующие органы с особым вниманием должны подходить к определению темпов роста и объема жилищного строительства как в целом по стране, так и по отдельным союзным республикам и районам, всемерно учитывая имеющийся жилищный фонд и его качество, обеспеченность жилой площадью в расчете на одного жителя, предполагаемые темпы развития различных отраслей народного хозяйства, чтобы своевременно удовлетворять потребности в жилье занятых в них трудящихся, а также другие факторы, определяющие объемы и темпы роста жилищного строительства.

Учет их необходим, с одной стороны, для того, чтобы обеспечить постоянный рост жилищного фонда в целом и в расчете на одного жителя, достижение соответствия между наращиванием производственных мощностей предприятий строительных материалов, стройиндустрии и строительных организаций и планируемыми объемами жилищного строи-

тельства — с другой. От этого зависит освоение выделяемых государством средств на жилищное строительство.

Несмотря на большие успехи в жилищном строительстве в последние годы, имеется еще немало недостатков и трудностей в его организации. Рассмотрим это на примере развития в годы семилетия жилищного строительства в Таджикской ССР.

Среднегодовой объем ввода в действие жилой площади государственными и кооперативными организациями и предприятиями (без колхозов), а также городским населением увеличился в республике в 1959—1965 годах по сравнению с 1958—1958 годами в 1,4 раза. Качественные изменения в жилищном строительстве выражаются прежде всего в возведении жилых домов повышенной этажности и улучшении в них инженерной оборудования.

В годы семилетия в республике появились первые крупнопанельные жилые дома, а в конце ее удельный вес крупнопанельного жилищного строительства составил 34,8%. Жилищное строительство в городах республики стало осуществляться по типовым проектам, крупными массами при одновременном введении в эксплуатацию комплекса культурно-бытовых учреждений. Все

это создало условия для организации, индустриализации и сокращения сроков поточного строительства.

Тем не менее в планировании жилищного строительства в Таджикской ССР в годы семилетия имелись серьезные недостатки. Так, в 1964 году на тысячу жителей было построено 3,6 квартиры, а в среднем по СССР — 9,6 квартиры. В 1964 году обеспеченность жилой площадью на одного жителя в городах и рабочих поселках в среднем в стране была выше, чем в Таджикской ССР — на 13,3%. В 1965 году в Таджикской ССР на тысячу жителей было построено 7,7 квартиры, в том числе в сельской местности — 9,1, а в городах и рабочих поселках — только 5,9 квартиры. Об отставании уровня жилищного строительства в городах и рабочих поселках республики от среднего уровня республики и такой важной посылке улучшения жилищных условий, как увеличение годового прироста жилой площади на одного человека. За 1959—1964 годы в среднем по стране в городах и рабочих поселках он был в 3 раза выше, чем в Таджикской ССР. Во те время среднегодовые объемы ввода в действие жилой площади за этот период по сравнению с 1956—1956 годами в республике увеличались, как и в среднем по СССР. Это объясняется следующим: планирующие органы не учли, что темпы роста численности населения в городах и поселках городского типа в Таджикской ССР в годы семилетия были в 1,7 раза выше, чем в среднем по стране.

Абсолютная численность городского населения в республике за семилетие увеличилась на 41,4% при среднегодовой темпах роста 5,9%, а по СССР в целом — на 24,8% при среднегодовых темпах роста 3,5%.

Таким образом, планируемые темпы роста объемов жилищного строительства в годы семилетия по Таджикской ССР, несмотря на то что они были выше средних по стране, не способствовали улучшению жилищных условий городского населения республики в тех пропорциях, как, например, в республиках, где темпы роста численности городского населения в этот период были меньше, чем в Таджикской ССР.

В 1964 году по сравнению с 1958 годом обеспеченность жилой площадью в городах и рабочих поселках увеличилась: в РСФСР — на 11,8%, Украинской ССР — на 11,7%, Белорусской ССР — на 11,4, в Грузинской ССР — почти на 10, а в Таджикской ССР — только на 4,5%. Вследствие отставания в 1965 году темпов жилищного строительства от темпов роста городского населения по сравнению с 1964 годом обеспеченность жилой площадью в расчете на одного жителя в городах и рабочих поселках Таджикской ССР даже снизилась на 0,06 квадратных метра. В 1964 году она была ниже, чем в РСФСР, на 11,6%, на 13,1%, чем в УССР, на 11,5%, чем в БССР, на 12,8%, чем в Грузинской ССР. Если сравнить прирост жилищного фонда в городах и рабочих поселках по этим же республикам в 1958 и 1964 годах, то в процентном отношении их жилищный фонд увеличился примерно одинаково: в РСФСР — на 14,1%, Украинской ССР — на 14,2, Белорусской ССР — на 14,8, Грузинской ССР — на 13,5, а в Таджикской ССР — на 14,2%.

Таким образом, несмотря на то что прирост жилищного фонда в этих республиках был примерно равным, основной посылке улучшения жилищных условий городского населения (обеспеченность жилой площадью в расчете на одного человека) в Таджикской ССР был значительно ниже.

Чтобы изменить это положение в текущем пятилетии, при планировании капитальных вложений на жилищное строительство в Таджикской ССР следует учитывать не только темпы роста городского населения, но и фактическую обеспеченность жилой площадью в расчете на одного жителя страны. Иначе пятилетие этот показатель по городам республики следует значительно приблизить к среднему уровню.

Необходимо также отметить, что в городах Таджикской ССР недостаточно удовлетворены потребности населения в детских учреждениях и школах. В правилах и нормах планировки и застройки городов, утвержденных Госстроем СССР в 1958 году, рекомендуются следующие расчетные показатели для детских садов — 40—50 мест

и яслей — 30—40 мест на тысячу жителей. Эти нормы проектные организации учитывают в проектных заданиях микрорайонов. Руководствуясь ими, плановые органы намечают и объемы капитальных вложений на строительство детских садов и яслей. Органы государственной экспертизы, а также стройбанк строго руководствуются данными нормами, не допуская в микрорайонах строительства детских учреждений с большим количеством мест. Однако средние нормы не учитывают демографических особенностей в городах республик.

Так, произведенные по материалам обследования двух новых микрорайонов в г. Душанбе расчеты показывают, что детей дошкольного возраста на тысячу человек в новых застраиваемых жилых районах приходится 69, а дошкольного — 122, что превышает верхний предел нормы соответственно в 1,7 и в 2,3 раза. Таким образом, в проектах новых жилых районов Душанбе уже обнаруживается разрыв между потребностью и наличием мест в детских учреждениях. Для ликвидации его необходимо значительно увеличить объемы капитальных вложений на строительство детских учреждений.

Аналогичное положение и в строительстве общеобразовательных школ.

Очевидно, при расчетах теплов строительства детских учреждений и соответствующих объемов капиталовложений необходимо принимать во внимание возрастные категории и фактическую потребность населения в данных учреждениях. В связи с этим плановым органам и проектным организациям следует пользоваться не средними по стране, а рассчитанными на основании конкретных демографических материалов нормами, постоянно изучать демографические процессы.

Нуждается в улучшении и существующий порядок установления плановыми органами средней стоимости квадратного метра жилой площади и средней стоимости одного места в школах и детских учреждениях. Так, зачастую не учитываются особенности районов, где осуществляется жилищное и культурно-бытовое строительство.

Например, Таджикская ССР расположена в районе с высокой сейсмической

активностью, с большими площадями просадочных грунтов. Проведение антисейсмических и противопросадочных мероприятий увеличивает трудоемкость строительства зданий и сооружений и приводит к удорожанию его на 10—15%. Жаркий сухой климат обуславливает необходимость сооружения солнцезащитных устройств, обводнения территорий застройки (сооружения каналов, арчичных сетей и насосных станций), что также требует дополнительных затрат. Однако средняя стоимость квадратного метра жилой площади, установленная плановыми органами для республики на сентябрь, 138 рублей, то есть ниже, чем в средней полосе России. Госплан СССР устанавливал указанную среднюю стоимость жилой площади, исходя из фактически сложившейся в республике. До 1960 года в городах Таджикской ССР, кроме Душанбе, не было канализационных коллекторов и очистных сооружений и жилые дома сдавались в эксплуатацию без необходимого инженерного оборудования (газовых и сантехнических приборов и т. д.) и благоустройства прилегающих территорий. В настоящее время жилые дома и объекты культурно-бытового назначения принимаются в эксплуатацию только при наличии полного инженерного оборудования и подключения их к городским инженерным коммуникациям. Естественно, стоимость квадратного метра жилой площади увеличилась. Однако эти изменения не учитываются в должной мере плановыми органами, и на отпускаемые средства в республике строится жилой площади меньше, чем планируется. Так, в Таджикской ССР в 1965 году по сравнению с 1959 годом объемы капитальных вложений государственных и кооперативных организаций в жилищное строительство увеличались в 1,7 раза, а ввод жилой площади — только в 1,3 раза. Чтобы возместить затраты, связанные с удорожанием стоимости квадратного метра жилой площади, значительны вынуждены расходувать средства, отпускаемые на создание заделов. Таким образом, объемы последних из года в год сокращаются, неравномерно вводится в эксплуатацию жилищная площадь в течение года, предпочтения строительных материалов и стройиндустрии не полностью испол-

зуют производственные мощности. Все это препятствует ритмичной работе.

Медленное развитие производственных мощностей предприятий строительных материалов и стройиндустрии, а также собственной производственной базы подрывает строительные организации нормам; развитие жилищного и культурно-бытового строительства. Недостаток стеновых материалов, особенно кирпича, лесоматериалов, труб, красок, олифы и т. д., несвоевременное обеспечение ими строительных организаций весьма отрицательно влияет на выполнение государственных планов жилищного и культурно-бытового строительства.

Планирование капиталовложений в зависимости от фактически освоен-

ных средств не позволяет должным образом развивать производственную базу и мощности строительных организаций в республике. Недавние землетрясения в Таджикистане показали, что в зонах с высокой сейсмической активностью следует ускорить темпы замены несейсмостойкого жилого фонда старого типа, который, кстати, все еще учитывается органами ЦСУ как капитальный, хотя по существу является аварийным. В Таджикской ССР это особенно необходимо, так как даже в столице республики он составляет свыше 20%. Устранение изложенных выше недостатков позволит, по нашему мнению, значительно увеличить темпы и повысить качество жилищного и культурно-бытового строительства.





# В ПОМОЩЬ ИЗУЧАЮЩИМ ВОПРОСЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПЛАНИРОВАНИЯ

Г. Киперман

## Образование и использование фондов экономического стимулирования

В осуществлении целей хозяйственной реформы — повышения эффективности общественного производства, ускорения темпов развития народного хозяйства и роста материального благосостояния трудящихся важная роль принадлежит фондам экономического стимулирования. От установленного порядка их образования и использования, размеров и динамики во многом зависит обеспечение единства интересов государства, предприятий и всех работающих, соблюдение требований хозяйственного расчета.

Принцип экономической самостоятельности предприятий не может быть практически реализован, если они не располагают достаточными ресурсами для технического развития производства, модернизации оборудования, материального поощрения отставившихся работников и других нужд.

Взаимоотношения государства с предприятием должны способствовать ускорению хозяйственного расчета последних, их заинтересованности в постоянном совершенствовании производства, снижении издержек и повышении рентабельности. Предприятие должно иметь возможность самостоятельно распоряжаться частью прибыли, при сложившихся условиях достаточной для обеспечения соответствия техники и технологии производства современным требованиям, создания нормальных культурно-бытовых и жилищных условий работ-

никам и повышения их заинтересованности в конечных результатах производства.

Этим задачам соответствует установленный в соответствии с решениями сентябрьского (1965 год) Пленума ЦК КПСС порядок образования и использования трех фондов экономического стимулирования: развития производства; социально-культурных мероприятий и жилищного строительства; материального поощрения. Каждый из них имеет свое назначение и экономическое содержание, специфические особенности образования и использования.

**Фонд развития производства** образуется на предприятиях, переведенных на новые условия работы. Для финансирования капитальных вложений на внедрение новой техники, механизации и автоматизации производственных процессов, обновление основных фондов, осуществлению мероприятий, направленных на освоение новых видов изделий, повышение производительности труда, снижение себестоимости и улучшение качества продукции и т. п. Если в связи с заменой устаревшего оборудования новым и установкой последнего, а также расширением производственных, бытовых и складских помещений необходимо проведение строительно-монтажных работ, то они также финансируются из фонда развития производства. Но строить новые производственные объекты за счет средств этого фонда не разре-

шается. Это ограничение, в частности, послужит препятствием для распыления капитальных вложений, которое ведет к увеличению незавершенного строительства и замораживанию средств.

Фонд развития производства образуется за счет двух различных по экономическому содержанию источников:

а) часть амортизационных отчислений, предназначенных для полного восстановления основных фондов, и выручка от реализации вышедшего и излишнего имущества, числящегося в составе основных фондов (за вычетом расходов, связанных с их ликвидацией). Этот источник образования фонда развития производства характеризует процесс простого воспроизводства основных фондов (по стоимости);

б) отчисления от прибыли предприятий. Этот источник образования фонда развития производства характеризует процесс расширенного воспроизводства основных фондов; для расширения и совершенствования производства использовать часть чистого дохода предприятия, а следовательно, часть фонда накопления всего народного хозяйства. Соответственно увеличивается стоимость основных фондов, которыми располагают отдельные предприятия и общество в целом.

Повышение эффективности общественного производства предполагает постоянное обновление техники, совершенствование технологий, организацию труда на каждом предприятии. До последнего времени не только все народнохозяйственные, но и значительная часть внутрипроизводственных мероприятий такого рода осуществлялись за счет централизованных капитальных вложений, финансируемых из государственного бюджета. Такой порядок не способствовал заинтересованности предприятий в наиболее рациональном использовании средств. Нередко они приобретали оборудование, в котором не было производственного необходимости. Кроме того, возможности предприятий развиваться и совершенствоваться производством зависели в основном от решений вышестоящих органов и в меньшей мере — от реальных результатов их деятельности, прибыльности или убыточности производства.

С созданием фонда развития производства каждое предприятие будет иметь источник собственных средств для осуществления необходимых технических и организационных мероприятий, требующих капитальных вложений. Если для их проведения средства фонда развития производства окажется недостаточно, предприятия будут пользоваться кредитами Госбанка (или Стройбанка) с последующим погашением его из фонда развития производства, а также части прибыли, оставляемой в их распоряжении для покрытия плановых затрат.

Норматив отчислений в фонд развития производства от амортизации, предназначенной на полное восстановление основных фондов, дифференцированы по министерствам — от 15 до 45%. Министерства могут в свою очередь дифференцировать нормативы по отраслям (подотраслям), а в случае необходимости — по отдельным предприятиям в пределах до 50% норматива, установленного в целом по министерству. При этом учитывается удельный вес машин и оборудования в общей стоимости основных производственных фондов и их техническое состояние. Например, если по министерству в целом норматив составляет 40%, то по отдельным предприятиям он может быть равен от 20 до 60%. Обусловленные нормативом суммы амортизации зачисляются в фонд развития в течение года частями в те же сроки, в которые производится ее начисление.

**Выручка от реализации вышедшего и излишнего имущества**, числящегося в составе основных фондов, направляется в фонд развития производства по мере поступления средств от реализации этого имущества за вычетом связанных с этим расходов.

Реализация ненужного оборудования — важный источник пополнения фонда развития производства, особенно в первый период работы в новых условиях. Это выгодно как предприятиям, так и обществу в целом. Установленный порядок способствует реализации предприятиями излишнего имущества и в то же время не противоречит требованиям технического прогресса, заинтересовывает их в приобретении нового оборудования. Дело в том, что если у предприя-

тия есть неустановленное оборудование, то стоимость его включается в расчет рентабельности и платы за фонды. В результате реализации этого оборудования повышается уровень рентабельности и снижается размер платы за фонды, причем это преимущество сохраняется и после того, как на вырученные средства приобретает новое оборудование, действительно необходимое в производстве, так как стоимость последнего в течение двух лет в расчет рентабельности и платы за фонды не включается.

Однако иметь излишнее оборудование и желание продать его еще недостаточно: необходимы условия для его реализации. Ведь, как правило, реализуется оборудование, в известной мере морально и физически изношенное. Предприятия же готовы приобретать технику, полностью отвечающую современным требованиям. Поэтому подлежащее реализации оборудование требует ремонта и модернизации. Решить эту задачу своими силами предприятия не могут, многие из них не обеспечивают своевременного ремонта установленного технологического оборудования. Видимо, необходима организация специализированных предприятий (баз) по ремонту и модернизации оборудования, прежде всего в крупных промышленных центрах. Это полностью соответствует прогрессивным тенденциям организации ремонта в наиболее развитых странах. Кроме того, следует освободить предприятия от несвойственных им функций «торговли» оборудованием. Их функции в этой области должны ограничиваться передачей лишнего оборудования территориальным органам материально-технического снабжения, которые будут через специализированные ремонтные базы осуществлять его ремонт и модернизацию, издавать информационные бюллетени, проводить ярмарки и т. д.

Отчисления от прибыли в фонд развития производства определяются, как правило, по групповым нормативам. Только в исключительных случаях могут применяться индивидуальные нормативы. Они использовались, в частности, в 1966 году при переводе на новые условия работы первых групп предприятий.

При расчете групповых нормативов исходит из размера прибыли, которую

по финансовым планам всех предприятий, включенных в группу, намечалось направить в 1967 году из фонда предприятия на мероприятия по внедрению новой техники и совершенствованию технологии, модернизации оборудования и расширению производства. Кроме того, учитываются также предусмотренные планом суммы прибыли на погашение ссуд банкам на внедрение новой техники, организацию производства товаров народного потребления и т. п.

Однако может оказаться, что предусмотренные планом на 1967 год затраты из прибыли на указанные цели почему-либо не характерны для данной группы предприятий — значительно больше или меньше соответствующих расходов последних лет. В таких случаях при расчете нормативов исходят из средних данных за последние два-три года.

Определив плановую сумму прибыли, направляемую в фонд развития производства по группе предприятий, устанавливаем, какая часть ее (одна треть, половина и т. п.) принимаем в расчет нормативов отчислений от прибыли за рост реализации (или прибыли) и какая — за уровень расчетной рентабельности. Соотношение этих двух частей определяется министерством в зависимости от задач и особенностей развития данной группы предприятий. Например, если продукция этих предприятий дефицитна, то значительная часть направляется на поощрение роста объема реализации. Но нужно учитывать и рентабельность продукции, чтобы избежать случаев, когда предприятие имеет право на отчисление в фонды экономического стимулирования большей суммы прибыли, чем может быть оставлено в его распоряжении (без ущерба для государственного бюджета).

Рассмотрим пример. По плану на 1967 год среднегодовая стоимость основных производственных фондов по группе предприятий — 400 миллионов рублей, сумма прибыли, которую предусматривается направить в фонд развития производства, — 24 миллиона рублей, рост объема реализации — 12%, уровень расчетной рентабельности — 32%.

Если  $\frac{1}{3}$  прибыли, направляемой в фонд развития производства, принять

в расчет нормативов отчислений за рост реализации, а  $\frac{2}{3}$  — за уровень рентабельности, то размеры их будут определены следующим образом:

$$\begin{aligned} 2,4:3 &= 0,8 \text{ миллиона рублей} \\ & (0,8 \times 100):400 = 0,2\% \\ 0,2:12 &= 0,017\% \\ 2,4 - 0,8 &= 1,6 \text{ миллиона рублей} \\ (1,6 \times 100):400 &= 0,4\% \\ 0,4:32 &= 0,0125\% \end{aligned}$$

Следовательно, за каждый процент роста объема реализации, предусмотренного планом, отчисляется от прибыли в фонд развития производства сумма, равная 0,017%, а за каждый процент расчетной рентабельности — 0,0125% среднегодовой стоимости основных производственных фондов.

Если по одному из предприятий, входящих в группу, рост объема реализации по плану 10%, а уровень расчетной рентабельности 25%, то при среднегодовой стоимости основных производственных фондов 20 миллионов рублей отчисления от прибыли в фонд развития производства должны составить:

$$(10 \times 0,017) + (25 \times 0,0125) = 0,4825\% \\ 20\,000\,000 \text{ рублей} \times 0,4825\% = 96\,500 \text{ руб.}$$

Однако может оказаться, что расчетная величина фонда развития производства превышает сумму прибыли, предусмотренную для этих целей финансовым планом. Например, из фонда предприятия намечалось направить на развитие производства 18,3 тысячи рублей, а на погашение ссуд банкам (из прибыли) — 40,6 тысячи рублей. Таким образом, расчетный фонд развития производства превышает предусмотренные планом суммы на его образование на 37,6 тысячи рублей (96,5 — 18,3 — 40,6).

Эта сумма может быть обеспечена путем выявления дополнительных, не предусмотренных первоначальным планом возможностей увеличения прибыли за счет роста объема производства, совершенствования его структуры, снижения себестоимости продукции.

Секстационно порядок образования и использования фонда развития производства показан на рисунке 1.

Отчетные данные предприятий, введенных на новые условия работы в 1966 году, показывают, что планы от-

числений от прибыли в фонд развития производства выполняются, в то время как предусмотренная часть амортизации отчисляется не в полной мере. Это объясняется тем, что амортизационные отчисления на полное восстановление основных фондов учтены в плане финансирования централизованных капитальных вложений и направит их частично в фонд развития производства можно лишь в случае, если будут найдены другие источники финансирования. Сделать это необходимо, хотя и нелегко, так как резервные фонды министерств пока еще невелики.

Установленный порядок образования нормативов отчислений от прибыли в фонд развития производства, по нашему мнению, недостаточно учитывает особенности и реальные потребности отдельных предприятий. Примерно одинаковые нормативы устанавливаются и для недавно введенных предприятий с незначительным вносом основных фондов и для тех из них, у которых большая часть оборудования требует замены. Конечно, в известной мере этот фактор учитывается при определении доли амортизации, направляемой в фонд развития производства, но в равной мере он должен приниматься в расчет и при определении нормативов отчислений от прибыли. В противном случае давно работающие предприятия окажутся в худшем положении, тем более что в связи со сложившейся динамикой цен на оборудование стоимость основных фондов у них (а потому и отчисления от прибыли в фонд развития производства) ниже, чем на новых заводах, хотя потребность в приобретении нового оборудования, модернизации действующего — больше. Поэтому при группировке предприятий для расчета нормативов нужно учитывать степень износа основных фондов.

Самостоятельное, не требующее согласования с вышестоящими органами использование предприятиями фонда развития производства предполагает возможность оперативного решения вопросов о приобретении необходимого оборудования, его установке и т. д. Но для этого мало обеспечить достаточный по размерам фонд развития производства, необходимо создать условия для его рационального использования: упро-

## Образование и использование фонда развития производства

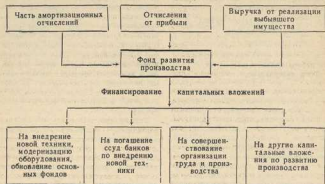


Рис. 1

стиг порядок использования средств фонда развития производства на капитальные вложения, обеспечивая предприятия необходимыми фондами на оборудование, строительные материалы и т. д.

Использование средств фонда развития производства, как и фонда социально-культурных мероприятий и жилищного строительства, требует осуществления строительных и монтажных работ. Однако подрядные организации загружены работами по государственному плану. Поэтому средства предприятий нередко остаются неиспользуемыми. Видно, при планировании программы подрядных работ нужно оставлять известный резерв, примерно соответствующий объему работ, выполняемому за счет средств предприятий. В результате не предприятия будут искать подрядчиков, а, наоборот, подрядные строительные организации будут искать заказчиков для обеспечения заказами той части программы, которая не покрывается централизованными капитальными вложениями.

Суммы средств, направляемых в фонд развития производства, будут с каждым годом возрастать. Наиболее рациональное их использование — дело не только отдельных предприятий.

Между тем наличие большого числа мелких предприятий может привести к распылению и умертвлению средств. Можно ли говорить об эффективном использовании фонда развития производства, существенном совершенствовании техники и технологии на предприятиях, где его размеры составляют 50—70 тысяч рублей. Конечно, радикальным решением проблемы является централизация жилищной промышленности, создание объединений с узкой специализацией входящих в них предприятий. Поиск наиболее рациональных форм централизации ведется. Но было бы ошибкой не использовать в максимальной мере уже существующие. Как известно, в жилищной промышленности существуют тресты. Теперь ведется подготовка по переводу на новые условия работы входящих в них предприятий, каждого отдельно. По нашему мнению, это неправильно. Нужно было бы переводить на новую систему планирования тресты в целом с образованием в каждом из них единого фонда развития производства, частично централизованного фонда социально-культурных мероприятий и жилищного строительства.

Фонд материального поощрения призван обеспечить заинтересованность всего коллектива в повышении эффектив-

ности производства, улучшении общих итогов работы цеха, завода, объединения. В отличие от заработной платы, которая начисляется каждому работнику в зависимости от количества и качества его личного труда, размеры фонда материального поощрения и вылат из него отдельным работникам в решающей степени определяются результатами работы коллектива в целом<sup>1</sup>.

Фонд материального поощрения образуется за счет отчислений от прибыли по нормативам, разрабатываемым и утверждаемым министерствами по группам предприятий исходя из отраслевых нормативов, установленных Межведомственной комиссией при Госплане СССР.

При существующих отраслевых, территориальных и иных различиях в уровне оплаты труда, организации производства и его рентабельности размеры фондов материального поощрения в расчете на одного работающего заметно колеблются. Могут различаться и показатели, учитываемые при определении нормативов. Но примерное представление о порядке их разработки дает следующий расчет.

Фонд заработной платы всего персонала по группе предприятий, предусмотренный планом на 1967 год, — 30 миллионов рублей. Расчетный фонд материального поощрения — 2,46 миллиона рублей, или 8,2% планового фонда заработной платы.

При плановом росте объема реализации на 12% и уровне расчетной рентабельности 32% нормативы отчислений от прибыли в фонд материального поощрения могут быть определены следующим образом.

Исходя из принятого соотношения (1:2), на поощрение за рост реализации будет направлено 0,82 миллиона рублей (2,46 : 3), за уровень рентабельности — 1,64 миллиона рублей.

Определим отношение каждой из этих величин к фонду заработной платы

$$\begin{aligned} (0,82 \times 100) : 30 &= 2,73\% \\ (1,64 \times 100) : 30 &= 5,47\% \\ 2,73 + 5,47 &= 8,2\% \end{aligned}$$

<sup>1</sup> В статье рассматривается фонд материального поощрения, образующийся из прибыли (без учета премий рабочим из фонда заработной платы).

Теперь можно определить нормативы отчислений от прибыли в фонд материального поощрения:

$$2,73 : 12 = 0,23\% \quad 5,47 : 32 = 0,17\%$$

Следовательно, за каждый процент предусмотренного планом роста реализации будет отчислена от прибыли в фонд материального поощрения сумма, составляющая 0,23% планового фонда заработной платы всего персонала, а за каждый процент планового уровня расчетной рентабельности — 0,17%. Эти нормативы будут установлены по каждому предприятию, включенному в группу.

Однако это еще не значит, что рассчитанные по таким нормативам фонды материального поощрения соответствуют реальным возможностям каждого предприятия. Необходимо сопоставить расчетный фонд материального поощрения с предусмотренными в финансовом плане суммами, предназначенными для премирования работников.

Допустим, что по плану на 1967 год фонд заработной платы одного из предприятий, вошедших в группу, 4,2 миллиона рублей, рост реализации 10%, расчетная рентабельность 25%. Предусмотрено финансовым планом на премирование работников (кроме рабочих) из фонда заработной платы 126 тысяч рублей, а на премирование и другие выплаты работникам из фонда предприятия — 74 тысячи рублей, всего 200 тысяч рублей. В то же время по групповым нормативам расчетный фонд материального поощрения составит:

$$(0,23 \times 10) + (0,17 \times 25) = 6,55\%, \\ 4,2 \times 6,55\% = 275,1 \text{ тысячи рублей.}$$

Следовательно, для образования фонда материального поощрения в полной мере предприятие должно изыскать возможности направить в него из дополнительной прибыли 75,1 тысячи рублей (275,1 — 200,0).

Фонд материального поощрения не используется на премирование работников в течение года по действующим премиальным системам оплаты труда, на одновременное поощрение работников, отличившихся при выполнении особо важных производственных заданий, на выплату премий по итогам внутриаудиторского социального соревнования, вознаграждения за общие годовые итоги работы, на оказание единовременной по-

мощи работникам предприятия. Распределение фонда материального поощрения на эти части предусматривается в смете его расходования и в финансовом плане предприятия. Если в течение года остались неиспользованными остатки средств по отдельным статьям, то они могут быть направлены на увеличение размеров выплат по итогам года, либо остаются на следующий год и изымаются по поделям. В общем виде схема образования и использования фонда материального поощрения показана на рисунке 2.

### Образование и использование фонда материального поощрения



Рис. 2

Работе премируются из фонда материального поощрения за улучшение качества продукции, повышение надежности и долговечности изделий, экономию материальных ресурсов и другие качественные показатели. На ряде предприятий, переведенных на новые условия работы, премии рабочим из фонда материального поощрения достигают 5 и более процентов фонда их заработной платы.

Премии рабочим из фонда материального поощрения выплачиваются независимо от того, как расходуются фонд за-

работной платы по цеху, участку и предприятию в целом, то есть и в случае перерасхода. Иной порядок установлен в отношении руководящих работников аппарата управления предприятий: при относительном перерасходе фонда заработной платы по предприятию в целом начисленные им премии уменьшаются на сумму допущенного перерасхода, но не более чем на 50% начисленных премий. Например, если относительный перерасход фонда заработной платы составляет 26 тысяч рублей, а сумма премий, начисленных

руководящим работникам аппарата управления, — 42 тысячи рублей, то в плате подлежат 21 тысяча рублей (50%). Если сумма начисленных премий 56 тысяч рублей, то выплачивается 30 тысяч рублей (56—26).

Аналогичный порядок установлен в отношении руководящих работников цехов и служб; при этом учитывается перерасход фонда заработной платы по соответствующему цеху, службе.

Однако важно заинтересовать работников в том, чтобы допущенный перерасход заработной платы был перекрыт

экономией в следующем периоде. Поэтому установлено, что если в период до 6 месяцев допущенный ранее перерасход будет полностью возмещен, то руководящим работникам будет начислено 50% той суммы премии, которая была ранее удержана. Если в приведенном выше примере в течение последующих шести месяцев будет получена экономия по фонду заработной платы не менее 26 тысяч рублей, то руководящим работникам аппарата управления будет выплачено помимо ранее начисленных сумм в первом случае 10,5 тысячи, а во втором — 13 тысяч рублей, то есть 50% удержанной ранее части премии.

При наличии экономии фонда заработной платы в целом по предприятию можно выплачивать в полной мере премии руководящим работникам цехов, служб, если последние улучшили свою работу, но еще не возместили допущенного ранее перерасхода по фонду заработной платы.

Следует различать показатели, обязательные и дополнительные условия премирования.

Руководящие, инженерно-технические работники и служащие аппарата управления предприятия премируются за выполнение и перевыполнение плана по реализации или прибыли в зависимости от того, какой из этих показателей учитывается при образовании фонда материального поощрения, а также за выполнение и перевыполнение плана по уровню рентабельности.

Как правило, обязательным условием премирования является выполнение плана по номенклатуре важнейших видов продукции, установленной министерством. Таким образом, показателем премирования устанавливается два (реализация или прибыль и рентабельность), а обязательное условие, при невыполнении которого премия не выплачивается, типом наполнением предусмотрено одно — номенклатура продукции. В отдельных отраслях при необходимости могут быть установлены другие показатели и условия премирования.

Для ИТР и служащих цехов, служб могут быть установлены иные показатели и обязательные условия планирования. Например, показателем премирования руководящих работников цехов может быть выполнение плана вы-

пуска литых в натуральном выражении (в тоннах), а обязательным условием — себестоимостью его или производительностью труда и т. д. Но множественность показателей и обязательных условий премирования недопустима.

Дополнительные условия премирования устанавливаются дифференцированные — в зависимости от задач и производственных особенностей отделов, служб. Например, для работников отдела труда и заработной платы в качестве дополнительного условия может быть установлено выполнение задания по снижению трудоемкости изделий или по увеличению удельного веса технически обоснованных норм выработки и др. Для ИТР и служащих ремонтного цеха — выполнение графика ремонтов, сокращение простоев оборудования в основных цехах и др. В случае невыполнения дополнительных условий размеры премий уменьшаются (но не более чем на 50%).

Возможность установления дополнительных условий премирования — гибкая форма обеспечения заинтересованности работников в решении производственных задач, особенно актуальных для предприятия. Опыт показывает, что она оправдывает себя. Но установление дополнительных условий премирования нельзя злоупотреблять, они должны быть реальными, практически достижимыми. Нарушение этого требования приводит к тому, что при перевыполнении плана по всем показателям по предприятию в целом и отчисленных в фонд материального поощрения в полной мере ни один отдел не получает премии в течение года полностью в установленных размерах. Так случилось на некоторых предприятиях в прошлом году.

Кроме того, под влиянием специфических особенностей при введении дополнительных условий премирования допускаются неоправданный разброс. Предприятиям необходимы детальные рекомендации, но обязательные для них, но облегчающие разработку дополнительных условий премирования работников цехов, отделов, служб и др.

Нередко для того или иного отдела, цеха дополнительное условие премирования характеризует главное содержание всей его деятельности. Между тем уровень выполнения этого условия на



размерах премий не отменяется. По нашему мнению, это неправильно. Если за невыполнение дополнительного условия премия снижается до 50%, то за успешное выполнение или перевыполнение этого условия (если оно может быть количественно измерено) следует увеличивать размер премий, например, на 25—30%.

По своему экономическому содержанию фонд материального поощрения представляет собой часть общего фонда оплаты труда. Тот факт, что источники образования фонда материального поощрения являются отчисления от прибыли, не меняет существа дела. Выплаты из фонда материального поощрения в такой же мере являются частью фонда потребления национального дохода, как и заработная плата.

Выплаты из фонда материального поощрения (кроме единовременной материальной помощи работникам) включаются в расчет среднего заработка. В связи с этим целесообразно исчислять два показателя: среднюю заработную плату (исходя из размеров фонда заработной платы) и средний заработок (исходя из размеров всего фонда оплаты труда). Особенно важно правильно определить динамику этих показателей, изменение их по сравнению с периодом до перехода на новую систему планирования. При этом сопоставление данных может быть обеспечено путем применения следующей схемы расчетов:

#### 1. За период до перехода на новую систему

- а<sub>1</sub> — фонд заработной платы промышленно-производственного персонала, исчисленный по новой методике, то есть без премий ИТР и служащих;
- а<sub>2</sub> — фонд оплаты труда промышленно-производственного персонала (то есть фонд заработной платы + премии из фонда предприятия);

#### 2. За период после перехода на новую систему

- а<sub>1</sub> — фонд заработной платы (по новой методике);
- а<sub>2</sub> — фонд оплаты труда (фонд заработной платы + премии из фонда материального поощрения).

По исчисленным таким путем данным могут быть определены показатели динамики:

- 1) фонда заработной платы —  $\frac{a_1}{a_2}$ ,
- 2) фонда оплаты труда —  $\frac{a_2}{a_2}$ .

Для сравнения с темпом роста производительности труда необходимо использовать последний показатель, учитывающий все источники оплаты труда.

Фонд социально-культурных мероприятий и жилищного строительства служит важным источником средств для финансирования мероприятий, направленных на улучшение условий труда и быта работников предприятия. По экономическому содержанию он представляет одну из форм общественных фондов потребления.

Фонд социально-культурных мероприятий и жилищного строительства образуется за счет отчислений от прибыли. Нормативы отчислений разрабатываются по отраслям и группам предприятий в таком же порядке, как и по фонду материального поощрения. При этом расчетный фонд социально-культурных мероприятий и жилищного строительства, как правило, принимается примерно равным 3—5% планового фонда заработной платы всего персонала.

Допустим, что рассчитанная таким образом сумма составляет по группе предприятий 900 тысяч рублей. Исходя из предположения, что фонды экономического стимулирования, образуемые из прибыли, направляются на поощрение роста реализации и повышения уровня рентабельности в соотношении 1:2, нормативы могут быть рассчитаны следующим образом:

$$\frac{300 \text{ тысяч рублей}}{30 \text{ миллионов рублей}} = 0,01, \text{ или } 1\%;$$

$$\frac{600 \text{ тысяч рублей}}{30 миллионов рублей} = 0,02, \text{ или } 2\%.$$

С учетом плановых показателей роста реализации и уровня рентабельности нормативы составят:

$$1,0:1,2 = 0,083\%; \quad 2,0:32 = 0,062\%.$$

Следовательно, за каждый процент планового роста реализации в фонд социально-культурных мероприятий и жилищного строительства от прибыли будет отчислена сумма, равная 0,083%

планового фонда заработной платы всего персонала.

Пользуясь групповыми нормативами, определим расчетный фонд социально-культурных мероприятий и жилищного строительства по приведенным выше данным отдельного предприятия:

$$(0,083 \times 10) + (0,062 \times 25) = 0,83 + 1,55 = 2,38\%.$$

$$4 \text{ 200 000 рублей} \times 2,38\% =$$

$$= 99 \text{ 960 рублей} \approx 100 \text{ 000 рублей.}$$

Расчетный фонд социально-культурных мероприятий и жилищного строительства, как правило, превышает сумму, которая по финансовому плану может быть направлена на его образование. Если по плану данного предприятия намечалось направить на проведение социально-культурных мероприятий и жилищного строительства, например, 80 тысяч рублей, то для образования фонда в полной мере необходимо класть возможность направить в него из дополнительной прибыли 20 тысяч рублей (100—80).

Фонд социально-культурных мероприятий и жилищного строительства расходуется на улучшение культурно-бытового и медицинского обслуживания работников, на строительство и капитальный ремонт жилых домов и объектов культурно-бытового назначения. В случае необходимости руководители предприятий могут по согласованию с профсоюзной организацией переиспользовать средства между фондом материального поощрения и фондом социально-культурных мероприятий и жилищного строительства (до 20% каждого из них).

Однако жесткая регламентация направления использования фонда социально-культурных мероприятий и жилищного строительства нередко противоречит требованию учета объективных условий деятельности предприятий. Так, в ряде случаев имеющиеся средства на жилищное строительство не используются из-за недостатка строительных материалов. Нередко производство и жилища работников страдают из-за отсутствия благоустроенных дорог и т. п. Предприятия вынуждены производить необходимые затраты, но они считаются «незавономными». Видимо, такой порядок следует изменить. Целесообразно разре-

шить предприятиям принимать долевое участие в строительстве дорог, благоустройстве территории городов и поселков, строительстве заводов по производству кирпича, железобетонных изделий за счет средств фонда социально-культурных мероприятий и жилищного строительства. В отдельных случаях, возможно, оправдано использование для этих целей и части фонда развития производства: экономический эффект от строительства дорог может иногда оказаться выше, чем от модернизации оборудования.

Идея расширения прав и самостоятельности предприятий, доверия к их менеджментам и руководителям органически присуща новой системе планирования и экономического стимулирования производства. Отдельные полнения, противоречащие этому, должны быть постепенно устранены. Система регламентации направлений использования фондов экономического стимулирования необходима, но она должна быть более гибкой.

Как видно из приведенных выше расчетов, для образования по нормативам всех трех фондов экономического стимулирования предприятию необходимо искать возможности направить в них из дополнительной прибыли всего 132,7 тысячи рублей (37,6 + 75,1 + 20,0). Но так как из всей суммы прибыли, которую предприятие сможет получить сверх первоначально утвержденного плана, в фонды экономического стимулирования разрешается направить не более 90% (не менее 10% отчисляется в бюджет), то все дополнительной прибыль должна составить не менее 147,4 тысячи рублей:

$$\frac{132,7 \cdot 100}{90} = 147,4 \text{ тысяч рублей.}$$

Если по утвержденному на 1967 год плану (до перехода на новые условия работы) прибыль должна была составить 980 тысяч рублей, то по уточненному плану — 1127,4 тысячи рублей (980 + 147,4).

Для того чтобы предприятия были заинтересованы в направлении плановых заданий, дополнительные отчисления в поощрительные фонды за превышение плановых показателей производятся по пониженным нормативам (не менее чем на 30%). Если же плановые показатели

не достигнуто, то предусмотренные размеры фондов уменьшаются по нормативам, повышенным не менее чем на 30% по сравнению с принятыми при образовании годовых фондов поощрения.

Рассмотрим пример. За I квартал план по реализации выполнен на 102%, а уровень расчетной рентабельности был выше планового на 1,2% (пункта). Квартальный фонд заработной платы по плану — 1 миллион рублей, фонд материального поощрения — 70 тысяч рублей. Так как план по показателям реализации и рентабельности переполнен, должны быть произведены дополнительные отчисления в фонд материального поощрения:

а) за перевыполнение плана по реализации установленной норматива понижается на 30% и умножается на процент перевыполнения плана и на квартальный фонд зарплаты:  $0,23 \times 0,7 = 0,161\%$ ;  $2 \times 0,161 = 0,322\%$ ;  
 $1\ 000\ 000$  рублей  $\times 0,00322 = 3220$  рублей;

б) за превышение планового уровня рентабельности установленный норматив понижается на 30% и умножается на достигнутое превышение квартального планового уровня рентабельности и на годовой плановой фонд зарплаты:  $0,17 \times 0,7 = 0,119\%$ ;  $0,119 \times 1,2 = 0,143\%$ ;  $4\ 200\ 000$  рублей  $\times 0,00143 = 6006$  рублей.

Таким образом, сверх предусмотренного планом на I квартал суммы в фонд материального поощрения будет отчислено 9226 рублей, а всего — 79 226 рублей.

Аналогично производится дополнительные отчисления при перевыполне-

нии плана и в другие фонды экономического стимулирования.

Теперь рассмотрим порядок образования фонда материального поощрения в случае невыполнения плана по установленным показателям. За I квартал план по реализации выполнен на 97%, уровень расчетной рентабельности ниже планового на 1,5% (пункта).

Предусмотренный планом фонд материального поощрения уменьшается по нормативам, повышенным на 30% (конкретный размер повышения или снижения нормативов определяется министерством):

а) за недодовыполнение плана по реализации:  $0,23 \times 1,3 = 0,299\%$ ;  $0,299 \times 3 = 0,897\%$ ;  $1\ 000\ 000$  рублей  $\times 0,00897 = 8970$  рублей;

б) за снижение планового уровня расчетной рентабельности:  $0,17 \times 1,3 = 0,221\%$ ;  $0,221 \times 1,5 = 0,3315\%$ ;  $4\ 200\ 000$  рублей  $\times 0,003315 = 13\ 923$  рубль;  
 $8970 + 13\ 923 = 22\ 893$  рубля.

Фактический фонд материального поощрения будет меньше планового на эту сумму и составит:  $70\ 000 - 22\ 893 = 47\ 107$  рублей.

Таким образом, новая система планирования обеспечивает материальную заинтересованность предприятий в выполнении, направленных плановых заданиях, а также в перевыполнении плана.

Опыт предприятий, переведенных на новую систему планирования в 1966 году, подтверждает, что она способствует повышению эффективности производства, рациональному использованию трудовых и материальных ресурсов, последовательному осуществлению принципов хозяйственного расчета.

### КРАТКИЙ СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ К ТЕМЕ

А. Н. Косыгин — Об улучшении управления промышленностью, совершенствовании планирования и усилении экономического стимулирования промышленного производства. Политиздат, 1965.

Положение о социалистическом государственном производственном предприятии. Экономика, 1965.

Методические указания по переводу предприятий, объединений в отраслей промышленности на новую систему планирования и экономического стимулирования.

«Экономическая газета», 1966 г., № 50.

А. Иванюк и др. — Опыт работы в новых условиях. «Плановое хозяйство», 1967 г., № 2.

## Заметки Экономиста



### Хозрасчет в подразделениях нефтепромысловых управлений

При переводе предприятий нефтедобывающей промышленности на новые условия планирования и экономического стимулирования необходимо учитывать специфику их организации. В условиях разбросанности хозяйств, по нашему мнению, наиболее целесообразной производственной структурой является цеховая.

Для обеспечения более эффективной работы подразделений нефтепромыслового управления, определения результатов их деятельности и вклада в общие достижения необходимо доводить технико-экономические показатели до каждого структурного подразделения. Для промыслов и цехов следует утверждать такие же плановые показатели, как и для промыслового управления: общий объем реализуемой продукции в денежном выражении, объем добычи и сдачи нефти и газа в натуре, объем услуг промышленного характера, фонд заработной платы, прибыль и рентабельность, задание по внедрению новой техники и технологии. Подразделения должны быть утверждены нормативы оборотных средств, зарплатные основные фонды и установленны задания по фондоот-

дачу. Однако такие подобно-аспектовательные производства, как пароводостатный, энергозаястка, ремонтно-механический цех и другие, не выпускают товарную продукцию. По нашему мнению, необходимо определить условный показатель выпуска товарной продукции (например, условная нефтегазотонна или нефтетонна). Под условной нефтегазотонной следует понимать планируемый и отчетный объемы добычи нефти и газа, причем условная она называется по той причине, что подобно-аспектовательные цеха непосредственно не производят нефти и газа.

По нашему мнению, чем больше подвекта электротранспорт, воды, т. д. и меньше продолжительности отключений, тем выше будет при прочих равных условиях добыча нефти и газа, то есть выполнение объема реализации по цехам будет зависеть от объема и качества обслуживания вспомогательными цехами основных и наоборот. В зависимости от этого будет поставлено материальное стимулирование коллективов цехов через образующие по этим показателям фонды материального поощрения.

До подобно-аспектовательных хозяйств необходимо доводить и натуральные объемы, например для цеха ППД — объем заправки воды, для электромеханического — установленную мощность и количество трансформированной энергии и т. д.

Для расчета объема реализуемой продукции необходимо иметь внутрицеховые (внутрипромысловые) оптовые цены. В настоящее время нефтепромысловые управления имеют только оптовые цены продукции основных цехов. Однако можно разработать внутрицеховые оптовые цены для каждого промысла, цеха, взяв за основу следующую методику.

Поскольку при формировании оптовой цены на нефть учитываются и затраты подобно-аспектовательных цехов, необходимо разложить цену на нефть на составные части. Каждая из них будет представлять издержки наподобие цеха. Имея данные о затратах по всем промыслам и цехам и объеме добычи, можно определить себестоимость последней. Разнице между объемом реализации в оптовых ценах предприятия и цехов прирост будет чистый доход, прибыль предприятия.

Общезависимые или общепромысловые расходы следует распределять пропорционально сумме общего фонда зарплаты цеха (а не только прямой производственной зарплате цехов), внепроизводственные расходы — цеховой себестоимости и общепромысловым расходам, прибыли по цехам — всему фонду зарплаты цехов, промыслов.

В результате таких расчетов будет определена оптовая цена тонны нефти по каждому промыслу и оптовая цена условной нефтетонны по каждому цеху.

Коллектив каждого цеха будет производить отчисления в фонд материального поощрения и распределять его между членами коллектива с учетом результатов своей деятельности.

Согласно методическим указаниям Министерства нефтедобывающей промышленности СССР, при расчете нормативов отчислений в фонд материального поощрения должны быть учтены и средства, предназначенные для выплаты премий ИТР и служащим. Естественно, предприятия, в плановом фонде заработной платы которых предусмотрено достижение средств для выплаты премий, при переходе на новые

условия будут находиться в более выгодном положении, чем те, у которых эти средства недостаточны. Например, в 1965 году в НТУ «Полазинефит» премии выплачивались только 84 раза в 144 возможных случаях их получения. Из-за отсутствия достаточных средств в фонды заработной платы было выплачено премий на сумму 52 тысячи рублей вместо 237 тысяч. Премия прямой и термиф (охладу) составила рабочим—16,7 и ИТР и служащим—13,6. Причем недостаток средств вызывает автоматическое уменьшение премий только у ИТР и служащих, получающих их в пределах имеющегося экономического фонда зарплаты. Аналогичная картина, если не хуже, наблюдается и в 1966 году. Поэтому мы считаем, что расчет и утверждение нормативов для отчисления в фонд материального поощрения следует производить по группе предпрятий, то есть должны быть разработаны и утвер-

ждены групповые нормативы, которые позволяют нивелировать вышеуказанные различия и установить нефтепромышленным управлениям равные возможности получения вознаграждений при одинаковых объемах алюминия и труда.

Внедрение хозрасчета в фонды звеньев нефтепромышленного управления потребует проведения подготовительной работы по закреплению за цехами основных фондов и оборотных средств, обеспечению чехов контрольно-измерительными приборами, улучшению их технического обеспечения, повышению уровня экономической работы, разработке нормативов и ценовых ориентиров цен, положенных по премированию и т. д., а также системы экономических санкций (штрафов) за невыполнение цехами взаимных обязательств.

А. Савинов

(пол. Полазинефитской области)

## Рационализация управленческих работ

За последние годы в нашей стране приняты важные решения о развитии производства технических средств для управленческого и инженерного труда, о внедрении современных автоматизированных информационных систем. Рациональная организация внутривозрастных связей, увеличение эффективности труда в сферах обслуживания, в административной, инженерно-технической деятельности имеют важную роль в обеспечении роста экономического потенциала страны, повышении технического уровня хозяйства.

В связи с этим представляется интерес представляемые преобразования организации управленческих работ в ряде капиталистических стран, в частности в США и ФРГ.

По мнению американского журнала «Administrative Management», в начале 70-х годов в США будет около 50 000 ЗВМ, что существенно преобразит стиль работы в учреждениях. ЗВМ получат широкие распространение и на небольших предприятиях. Применение ЗВМ позволяет сократить, представляемые в руководителям предприятий и учреждений. Они должны хорошо разбираться в логике и технике решения проблем, досконально знать систему «человек — машина, уметь разрабатывать отдельные проблемы в комплексе и предвидеть последствия их решений.

В настоящее время методы и системы управленческих работ постоянно совершенствуются в 70-е годы руководители должны проводить длительные совещания с программистами или специалистами в области устройств обработки данных,

Команды электронного вычислительного машин руководители будут передавать с помощью пульта, автоматизированного в письменной форме. Информация будет поступать не только от ЗВМ данного предприятия, но и от устройств обработки данных, находящихся в банках, у заказчиков и у поставщиков, причем эти машины будут связаны между собой линиями связи. Бюро обслуживания и ЗВМ коллективных предприятий сделают собой методы доступными для средних и мелких предприятий.

До сих пор наиболее сложной операцией был ввод данных в ЗВМ. Этот недостаток устранен благодаря устройствам с оптическим считыванием. В США в 1965 году департамент государственных сборов и управление социального обеспечения ввели систему оптического считывания при анализе административных документов, служащими формуляров. Применение многопрограммных машин с несколькими подобными устройствами ввода, работающих одновременно, значительно сокращает время и стоимость вычислительных работ. Такие ЗВМ могут решать одновременно различные задачи. Значительно снижается стоимость обработки единицы информации и составил к 1967 году 0,15 доллара против 1 доллара в 1960 году. Цифровые устройства получают ЗВМ в банковском деле. К 1970 году начнется ввести новую систему обслуживания клиентов, которая позволит резко сократить количество чеков, поступающих в банк. В настоящее время в США их поступает ежедневно 60 миллионов. Каждый вкладчик будет иметь при себе две карточки — для оплаты налече-

на и в кредит, — которые занесены в данные о владельце: фамилия, адрес, присвоенный ему номер и т. д. Эти данные при покупке в магазине передаются по телефонной сети ЗВМ, установленной в различных банках.

Например, если покупатель делает в магазине покупку на 30 долларов, то ЗВМ вносит соответствующие изменения в его счет. В следующем магазине запрашивается сведения о платежеспособности клиента, и ЗВМ сообщает, имеются ли на его личном счете средства или нет. Некоторые элементы этих автоматизированных расчетов уже применяются банками National Bank в Питтсбурге и Bank of America в Калфорнии.

В целом новые методы позволят уменьшить бюрократию, улучшить обслуживание клиентов, повысить экономическую эффективность работ и т. д. Задача останется прежними, но будет решаться надежнее и быстрее.

Предполагается, что к 1970 году обычными станут ЗВМ, воспроизводящие информацию на экране или акустически. Это снизит расход бумаги, связанный с перфокарной техникой. Счетные машины, телефоны и другая аппаратура станут меньше, удобнее, повысится их быстродействие и универсальность. Секретари смогут быстрее и дешевле изготовить копию документа, чем в современном центральном бюро с множительной аппаратурой. Будет усовершенствовано микроформирование; оно станет доступным и для небольших предприятий. Системы передачи данных по линиям телефонной связи обеспечат возможность связи не только между

отдельными лицами, но и между учреждениями, а требуемая информация будет накапливаться и храниться до тех пор, пока ее не запросят. В настоящее время разрабатывается телефонная система, обеспечивающая возможность одновременного ведения разговоров между многими абонентами, то есть проведения своего рода совещаний по телефону. Широкое распространение ЗВМ, обработки данных с их помощью, требуют известного перераспределения функциональных обязанностей персонала. Следует также иметь в виду, что информационный центр не освобождает людей от необходимости принятия решений, а лишь позволяет на основе собранной и обработанной информации принимать более обоснованные решения.

По мнению американских специалистов, руководители затраченного дня должны отлично разбираться в теории игр, в предпринятии, в теории игр, в исследовании операций и в обработке данных. Ему необходимо знать технику обработки данных, но он должен понимать принцип работы этих систем, знать их возможности и области применения.

Уже в настоящее время наблюдается тенденция к развитию сотрудничества учреждений в больших помещениях (заводах). Это объясняется более оперативным производством бумаг, более тесным взаимодействием между исполнителями, легким доступ к документам и более надежный контакт между начальником и подчиненными и т. д. и т. д. — повышающие производительность труда.

Н. Посыаев

## Показатели уровня специализации

Под влиянием технического прогресса возникают новые отрасли промышленности и производства, происходит их обособление от старых, создаются новые специализированные предприятия, совершенствуются методы разделения труда внутри промышленных предприятий. Этот процесс находит свое конкретное выражение в увеличении углубления специализации производства. Для планирования и экономической оценки последней большое значение имеет четко разработанный система показателей. Однако до настоящего времени как в государственных планах, так и в статистической отчетности страны по существу нет. Отсутствие единой методики расчета уровня специализации вызывает трудности при экономической оценке и анализе мероприятий по ее осуществлению. В практике плановых и статистических

органа при оценке уровня специализации применяется единственный показатель — удельный вес основной (профильной) продукции, определяемый расчетным путем. Однако при определении основной (профильной) продукции в понятие ее вкладывается различное содержание. Например, некоторые экономисты основной (профильной) продукцией считают ту, которая преобладает на данном предприятии, составляет не менее 50% валового. Этот показатель не раскрывает конструктивно-технологической однородности, частоту смежности выпускаемой продукции и приспособленности производства к выпуску ее.

Удельный вес основной (профильной) продукции на разных заводах может быть одинаковым, но это еще не свидетельствует о действительном состоянии предметной специализации на них.

Оценка уровня специализации при помощи показателя удельного веса основной (профильной) продукции в общем объеме производства не отражает в полной мере реального положения.

Наши расчеты фактического уровня специализации можно определить только в том случае, если показателю удельного веса профильной продукции в общем объеме выпуска будет сопоставлен показатель номенклатуры выпускаемой продукции с учетом ее конструктивно-технологической однородности.

Особенность станостроения, оказывающая влияние на специализацию производства, определяется характером выпускаемой продукции. При этом показатели номенклатуры последней должны учитывать, с одной стороны, производство металлообрабатывающих станков, а с другой — отраслевую ее принадлежность. Эти показатели, кроме того, позволяют установить соотношение удельного веса каждого вида продукции с продукцией, соответствующей профилю завода.

Для заводов зубообрабатывающей группы показатели номенклатуры, характеризующие структуру выпускаемой продукции, должны быть: продукция, соответствующая профилю завода; производство металлообрабатывающих станков, соответствующих профилю; специальные; не соответствующие профилю; узлы, детали и запасные части, станков на экспорт. Необходимо использовать и такие показатели номенклатуры, как автоматические линии, принадлежности и станки и др. Однако для заводов зубообрабатывающей группы последние нехарактерны.

Анализ структуры продукции, соответствующей профилю завода, показывает, что ее уровень на предприятиях различный.

Так, на егорьевском заводе «Комсомолец» удельный вес продукции, соответствующей профилю, составил в 1968 г. — 92,7%, тогда как на саратовском заводе «Коммунар» — 26,2%. На уровень специализации саратовского завода отрицательно повлияла высокая удельный вес продукции других отраслей машиностроения, составившей 68,8% стоимости валовой продукции.

Егорьевский завод «Комсомолец» и вишневский завод имени Коминтерна почти полностью освоили уровень производства металлообрабатывающих станков (соответственно — 92,7 и 89,6%) имели различный уровень продукции, соответствующей профилю завода, — 92,7 и 75,4%. Относительно низкий уровень специализации на вишневском заводе имени Коминтерна объясняется тем, что станки, не соответствующие профилю предприятия, составили 14,2% стоимости валовой продукции.

Такие образцы, на уровень специализации предприятия существенно влияние оказывает структура выпускаемой продукции, на станкостроительных заводах — прежде всего станки, соответствующие их профилю.

Показатели номенклатуры этой же группы заводов, характеризующие отраслевую принадлежность выпускаемой продукции, должны охватывать продукцию станкостроительной промышленности, других отраслей машиностроения, металлообработки и приборостроения, а также в другие отрасли промышленного производства.

Для более детальной характеристики выпускаемой продукции целесообразно использовать показатели структуры станкостроительной промышленности (производство кузнечных машин, литейного оборудования и инструментального производства), которые для станкостроительных заводов зубообрабатывающей группы нехарактерны.

Структура продукции станкостроительных предприятий в отраслевом разрезе позволяет более четко определить характер производимой продукции на каждом из них, группе предприятий и предприятиях отрасли в целом, что необходимо при установлении продукции, соответствующей профилю завода. Определение структуры продукции станкостроительных предприятий в отраслевом разрезе, таким образом, связано с анализом производственного и объектного отграничения самого процесса специализации с учетом особенностей производства.

Известно, что профилирующая продукция станкостроительных предприятий — металлообрабатывающие станки, узлы, детали и запасные части, принадлежность к станкам и т. п., однако некоторые из них производят это выпускают значительное количество продукции металлообработки, полировки, заказы других отраслей промышленности, изготавливают нестандартное оборудование и другую продукцию, не имеющую непосредственного отношения к их профилю.

Все заводы зубообрабатывающей группы производят продукцию металлообработки, удельный вес которой резко колеблется от 2—3% (Егорьевский, Саратовский заводы) до 30—40% (Клинский станкостроительный завод). Шаркеновский завод зубообрабатывающих станков, на выпуск которых он специализировался, производил запасные части и сельскохозяйственные машины, оборудование для пищевой промышленности, оборудование для вымачивания воды, нефтепарпаратуру и другое оборудование, доля которых составляла 51,9% стоимости валовой продукции завода. Кроме того, положение наблюдается и на других станкостроительных.

Все это указывает на необходимость упорядочения номенклатуры выпускаемой продукции, повышения уровня специализации заводов и обеспечения технологической однородности производства.

Предлагаемый метод оценки уровня специализации производства может быть использован для анализа не только на станкостроении, но и в других отраслях машиностроения.

В. Крутов,  
Ю. КОЛОДКО

## О специализации производства культурно-бытовых товаров

В настоящее время уровень специализации производится по многим видам товаров культурно-бытового назначения и хозяйственного обихода еще низок. Это, в значительной мере объясняется тем, что производство их не является самостоятельной отраслью промышленности. Многие из этих товаров производятся в отдельных цехах и участках предприятий машиностроения, черной и цветной металлургии, аэрокосмической промышленности и других отраслей. Например, стальные оцинкованные посуду в 1966 году изготавливались в РСФСР на многих предприятиях, подчиненных 7 министерствам и ведомствам.

Произведенный на предприятиях Среднего Урала анализ по шести группам товаров (металлические кровати, электрические утюги, алюминиевая штампованная посуда, электросветильники, арматура, пенные лыжи, спортивные изделия) показывает разницу в уровне специализации, техники, технологии и организации производства. Так, трудоёмкость изготовления ошпатованной дюралюминиевой арматурой фронтального завода в 6,8 раза, в себестоимости в 2 раза ниже, чем на Нижне-Салдинском металлургическом заводе. Трудоёмкость производства аэрокосмического утюга на заводе «Свердловский» — 1,7, а себестоимость — 4,8 раза выше, чем на Нижне-Туринском электроаппаратного завода.

В настоящее время предприятия не располагают данными о степени насыщенности рынка теми или иными товарами. Отсутствуют разработанные рациональные нормы потребности даже по важнейшим видам товаров культурно-бытового назначения. Но наибольшая трудность связана с тем, что по обширной номенклатуре этих товаров не определено, в каких экономических районах и на каких предприятиях их целесообразно изготавливать и реализовывать.

Для развития производства товаров культурно-бытового назначения и хозяйственного обихода важно решить вопросы планирования основы выпуска новых видов изделий. Иногда предприятия разрабатывают новый образец изделия, организуют массовый его выпуск; этот образец копируют другие предприятия и также организуют массовое его производство. В результате в торговую сеть выносятся излишнее количество этих изделий.

Работа по планомерному выпуску новых изделий, по нашему мнению, могла бы проводиться в следующей последовательности. Первоначально следовало бы по каждому виду (или основной номенклатуре) изделий определить, в каком масштабе целесообразно производить специализацию — в пределах

союзной республики или всей страны. С этой целью все номенклатуры товаров культурно-бытового назначения и хозяйственного обихода независимо от вида их производства следовало бы разбить на две группы. Первая группа — изделия массового выпуска, получаемые широким спросом. Эти изделия изготавливаются предприятиями многих союзных республик (бытовые холодильники, стиральные машины, пылесосы и др.).

Ко второй группе относятся изделия, имеющие ограниченный спрос или производимые в ней можно выделить изделия, изготавливаемые для удовлетворения местных потребностей населения (например, мебель) и выпускаемые в отдельных союзных республиках на базе использования местных природных ресурсов или специфически квалифицированных кадров (текстильно-ремесленные и изделия художественной промышленности).

Разработкой перспективного плана развития специализации производства по второй группе изделий должны заниматься органы союзных республик, используя при этом местные плановые комиссии, научно-исследовательские институты и проектные организации.

Горлодо сложнее разработать перспективный план развития специализации производства по первой группе изделий, но есть во изделиях широкого спроса и массового выпуска. Эту работу, на наш взгляд, может возложить отдел местной промышленности, культурно-бытовых товаров и бытового обслуживания населения Госплана СССР.

По важнейшим видам изделий следовало бы совместно с рабочими местами определить главные проектно-конструкторские бюро и их филиалы. Основные задачи таких бюро заключались бы в определении видов и типов изделий, которые целесообразно изготавливать для наиболее полного удовлетворения потребности населения с учетом экономичности производства и эксплуатации этих товаров.

По нашему мнению, Министерству торговли СССР и его научно-исследовательским институтам следует принять участие в разработке перспективного плана развития специализации производства товаров культурно-бытового назначения и хозяйственного обихода. Их задача состоит в том, чтобы определить перспективную потребность населения по отдельным видам товаров в разрезе экономических районов и союзных республик.

В. Голова  
(г. Свердловск)



## Опыт первых — всем

Серия брошюр «Предприятия в новых условиях», «Экономика» 1936

В соответствии с решениями сентябрьского (1966 год) Пленума ЦК КПСЗ минувшего году начался последний период промышленных предприятий на новую систему планирования и экономического стимулирования. К началу 1967 года по-прежнему работало 704 предприятия с общей численностью промышленно-производственного персонала более 2 миллионов человек. Производственные коллективы, работающие в новых условиях, перемножили повышению по собственной инициативе главные задания. Объем реализации продукции по этим предприятиям увеличился по сравнению с предыдущим годом более чем на 10%, прибыль возросла примерно на 25, производительность труда — на 8%. Еще больших успехов достигли фабрики и заводы первой группы, переведенные на новую систему планирования с 1 января 1966 года. Опыт их работы в новых условиях хозяйствования и освоения вышедшей издается серия «Экономика» — серия брошюр «Предприятия в новых условиях», авторы которых директора, главные экономисты, начальники плановых отделов предприятий различных отраслей промышленности, научные работники и журналисты.

Ввиду сравнительно большого количества брошюр невозможно дать оценку каждой из них, да в этом и нет необходимости. Важно рассмотреть ту проблему, которой обстоятельно описаны в данных работах и представляет интерес для читателя, оценить положительные и отрицательные результаты накопленного опыта, высказать пожелания относительно содержания, порядка изложения материала, поскольку еще не все брошюры этой серии вышли в свет.

Учитесь — значит делитесь опытом, говорил М. Горький. Учитесь у пионеров экономической реформы — значит не только познакомиться на примере конкретных предприятий с элементами новой системы планирования: порядком образования фондов экономического стимулирования, расчетом новых показателей плана, нормативов и т. д. (хотя это тоже важно). Главные в этой учебе — усвоение накопленного опыта хозяйствования в новых условиях, воспитание в каждом работнике деловитости, предприимчивости, бережливости и одновременно устранение жизненных

настроений, практика пассивного ожидания указаний «сверху».

Цель экономической реформы — повышение эффективности социалистического производства, ускорение темпов коммунистического строительства. Какими путями, за счет чего и насколько каждое предприятие сможет увеличить объем реализации продукции, прибавить, повысить уровень рентабельности и на этой основе образовать дополнительные фонды, где искать так называемые резервы производства и как привести их в действие — такие вопросы, несомненно, волнуют каждого заводского экономиста, работников министерств, плановых и финансовых органов. В большинстве рецензируемых брошюр на это дан обстоятельный ответ.

Например, автор брошюры «Хозяйственная реформа» и экономика предприятия» (в ней рассказывается об опыте Воскресенского цементного завода) И. Ф. Бабарыка, Л. И. Некляева, И. А. Сафронюс детально проанализировала возможность увеличения объема реализации, прибавки, повышения уровня рентабельности на этом предприятии. В процессе анализа, читатель вместе с авторами придет к выводу, что главный резерв завода — улучшение качества продукции (увеличение выпуска цемента высшего марок), а также экономия тепло- и электроэнергии; убеждается в реальности истинного плана завода. Также детально рассмотрен и обоснован истинный план золотгорского металлургического завода «Красный Октябрь» в брошюре А. Г. Кирюнова, А. Е. Жоланкина и Д. Н. Кирикина «Хоррастат приходит к концу».

Такое же рода конкретные и доказательные расчеты производятся в большинстве брошюр. Они инеют и известное методическое значение: знакомят читателя (напомним ему) с приемами анализа хозяйственной деятельности определенного участка производства, методами определения экономической эффективности различных организационно-технических мероприятий, составлении техпрофиля плана. Однако в некоторых брошюрах, на наш взгляд, следовало бы более обстоятельно рассказать о работе предприятий по изысканию и мобилизации резервов производства, обосновать, почему они предпочли тот или иной путь увеличения объема реали-

зации, прибавки, повышения уровня рентабельности производства. Сказанное относится к брошюрам «Первый опыт работы по-новому» (об опыте московского завода резинокладочных изделий «Красный Богатырь») и «Фабрика издает новые рубрики» (об опыте работы кондитерской фабрики «Красный Октябрь»).

Авторы их, по нашему мнению, недостаточно полно раскрыли картину поиска резервов на этих предприятиях. Читатель вряд ли будет поинтов, почему завод «Красный Богатырь» согласно встречному плану совершенно не предусматривает увеличение выпуска своей основной продукции — резиновой обуви. Известно, что спрос на нее далеко не полностью удовлетворяется и возможности реализации велики. Может быть, это объясняется нехваткой сырья, производственных мощностей, рабочей силы или порядком образования фонда экономического стимулирования? (Завод стимулируется за счет прибавки и уровень рентабельности, притом — большая часть фондов формируется без последующей реализации). Но эти и аналогичные вопросы в брошюре ответа нет. Что касается авторской брошюры, то нетерпеливо ее (А. А. Гриненко, К. Г. Рогова и Н. С. Стебунова) буквально одну страницу уделяют вопросу изыскания и мобилизации резервов производства на фабрике «Красный Октябрь».

Между тем опыт предприятий в изыскании и мобилизации резервов нуждается в самом обстоятельном анализе. По нашему мнению, авторам большинства брошюр следовало бы подробнее рассказать о том, какие трудности внутреннего и внешнего порядка возникли у предприятий в процессе подготовки к переходу на новые условия хозяйствования, как они были преодолены; какие резервы, несмотря на их очевидность, остались неиспользованными и почему; каковы наиболее перспективные пути и способы мобилизации их в будущем.

Это необходимо сделать хотя бы с той целью, чтобы те фабрики и заводы, которые еще не перешли на новую систему планирования, пока лишь готовятся к этому, не повторили ошибок и просчетов пионеров экономической реформы. Известно, что вначале некоторые предприятия недостаточно полно ушли свои резервы, приняв недостаточное напряженное планирование. В первом полугодии 1966 года резко перемножили их. А ведь отчисления в фонды экономического стимулирования за каждый процент перемножения плана по прибыли (реализации) производятся по унифицированным нормативам. Отсюда ясно целесообразность включения в план всех резервов производства, включая напряженных, но реальных плановых заданий.

Расширить раздел, посвященный опыту подготовки предприятий к переходу на новую систему планирования и экономического стимулирования, а также работу в новых условиях, можно, не увеличивая

объема брошюр. Почти в каждой из них во вступлении либо в основных разделах более или менее пространно рассматриваются о планах и задачах проводимой хозяйственной реформы, дается характеристика новым показателям и критериям, приводятся выдержки из Методических указаний Межведомственной комиссии при Госплане СССР о порядке образования поощрительных фондов, условиях премирования ИТР и служащих и т. п.

На наш взгляд, также материалы вряд ли следовало приводить в брошюрах, посвященных опыту работы конкретного предприятия по новой системе планирования (то есть, как правило, в том объеме, в каком это имеет место). Ведь преимущественно этим вопросам посвящена работа коллектива экономистов НИИ Труда «Опыт и проблемы стимулирования в новых условиях», включенная в данную серию. Кроме того, она достаточно полно освещена в экономической литературе; Методические указания и Временные инструкции изданы массовым тиражом, и ими, несомненно, пользуются организации предприятия. Так что нет нужды частично дублировать эти материалы.

Этот недостаток должен быть почти целиком отнесен к редакции издательства: «Экономика» почти одновременно, и, естественно, каждый автор мог и предполагать о возможном дублировании материала. Следующий круг вопросов, который заинтересует читателей, организация внутреннего хозяйства. Поскольку большинство предприятий, переменивших на новую систему планирования, оказались производственными единицами различных отраслей промышленности, экономические по масштабам, формам и методам организации производства, то в брошюрах не следует искать универсальных рекомендаций, единого мнения по вопросам организации внутреннего хозяйства. Некоторые авторы при подготовке к этому вопросу не безраздельно хозрасчета на данном предприятии отработаны и поэтому их опыт следует воспринимать критически. В ходе работы по новой системе планирования организации, имеющие опыт хозрасчета, возможно, будут претерпевать некоторые изменения.

Внедрение действенного хозрасчета требует оперативного соизмерения затрат на производство и его результатов, допущения вымучкой от реализации продукции и услуг всех расходов, рентабельной работы. Как справедливо отмечено многими авторами рецензируемых брошюр, пути достижения этой цели могут и не должны быть одинаковыми для предприятий различных типов. Однако большинство авторов сходится на том, что до основных целей следует доводить преимущественно вначале, с помощью которых можно объективно оценить результаты каждого подразделения в общезаводские результаты работы, — прибавки, объем реализации, рентабельность.

Сравнительно несложно ввести такую систему хозяйства на предприятии, где основные цели выпускают товарную продукцию или полуфабрикаты, которые используются по действующим отовым ценам (например, в текстильной промышленности); сложнее — в машиностроении, где приходится разрабатывать расчетные цены, систему надбавок за высокое качество изделий и т. д. Не являясь в подробностях организацией хозяйства на отдельных предприятиях, чей опыт в этой области освещен в брошюре, хотелось бы отметить удачное, на наш взгляд, решение данной проблемы на волгоградском металлургическом заводе «Красный Октябрь».

В брошюре излагаются автором брошюры «Хораснет проникает вводу» предложения об оценке хозяйственной деятельности заводских подразделений по показателям «прибыль» и «объем реализации». Вначале было введено цехам с некоторым недоверием. Они предлагали оценивать свою работу по показателю «отрубка продукции». Однако такой порядок только усложнил бы заводской хораснет: выполнение плана по отрубке не всегда соответствовало бы результатам работы предприятия в целом.

После подробной подготовительной работы по расчету цен, нормативов, калькуляций, возможно, оценивать деятельность цехов по показателю «прибыль» и рентабельности. Такая система хораснета позволяла повысить эффективность производства, заметно увеличить выпуск высококачественного оборудования, снизить расход топлива, снизить стоимость нужного народного хозяйства.

К сожалению, не во всех брошюрах этой серии вопросы внутриаудиторского хораснета освещены с должной полнотой. Эти авторы одной из них выходящая выходит на новые рубежи» (об опыте работы по новой системе московской кокаштерской фабрики «Красный Октябрь») лишь проинформировал читателей, что «на хораснете участвуют все цехи и вспомогательные производственные участки», а «цеховой хораснет строится теперь на основе тех же показателей, по которым оценивается работа фабрики в целом». Естественно у читателей могут возникнуть вопросы: каким образом доводятся до цехов задания по прибыли, рентабельности, объему реализации; вносят ли они плату за фонды, как распределяется между цехами общифабричные расходы и т. д. Такая весьма важная информация об опыте организации хораснета на данном предприятии мало что дает.

Еще более скудно этот вопрос освещен в брошюре «Выше качество — больше прибыль» (авторы В. И. Хольцев, А. Н. Ивашин, Н. П. Попова). Какое отношение об опыте Краснодарского машинокомбината. В ней практически ничего не сказано о хораснете на предприятии. Читатель должен догадываться, есть ли комбинате хораснет или нет.

Кстати, в этой брошюре, на наш взгляд, чрезмерно много внимания уделено отдельным технологиям изготовления отдельных видов мясных продуктов. Любопытнейшему читателю представляется сложить узлы рецептуры приготовления разных копченостей: «каждый килограмм мяса и 100 частей тушки... укладывается на стеллажи для созревания... после помещают в копильные камеры —... копчение производится густым дымом...» и т. п.

Не будучи специалистом в области технологии мясного производства, мы тем не менее уверены, что и до перехода комбината на новую систему планирования копчение тушек производится густым дымом. Так же говорится об упаковке в брошюре на серию «Предприятие в новых условиях», по нашему мнению, не следует. Вместо этого хотелось бы знать, какие изменения претерпела система хораснета на предприятии с момента перехода к нему от старой, какой породой премирования ИТР и служащих, по каким показателям оценивается работа цехов и др. Но именно об этом, то есть об опыте экономической работы, авторы брошюры практически ничего не сообщают.

Описанными различными технологическими процессами в той или иной мере перегружены и некоторые другие брошюры. Хотелось бы, чтобы в следующих брошюрах этой серии уделялось внимание конкретным подробностям не заслоняя опыт работы предприятия по новой системе планирования и экономического стимулирования.

Несомненный интерес для заводских экономистов представляет раздел материального и морального поощрения производственных коллективов, цехов, бригад, изложенный в брошюрах этой серии. Введение новых показателей оценки деятельности цехов, бригад, самостоятельности цехов вызвало необходимость разработки специальных положений для премирования из фонда материального поощрения всех работчиков. Этому вопросу целиком посвящен брошюра «Опыт и проблемы стимулирования в новых условиях». Дополнительно обстоятельно рассмотрены в остальных брошюрах, где, правда, преимущественно говорится о премировании ИТР и служащих.

Как отмечают эти авторы, не везде вопросы материального стимулирования решены удачно. На некоторых предприятиях размер премий (в процентах к должностным окладам) ИТР и служащих заводоуправлений и вспомогательных цехов оказался значительно выше, чем в ведущих технических персоналу основных цехов. Это объясняется тем, что условия премирования ИТР основных цехов оказались более жесткими, чем остальных подразделений. Изложенный в брошюрах опыт, на наш взгляд, следует также воспринимать критически, не дублировать. Особенно это касается практики стимулирования рабочих из фонда материального поощрения. Так, на одном из участков Краснодарского машинокомбината была введена система

материального поощрения обвалочником мяса, согласно которой 20% стоимости съезженного мяса выплачивалось рабочему. В результате при росте производимости груза на 11% зарплата этой категории рабочих выросла на 75,3% (с 4,36 до 7,64 рубля за смену). Показано, что такой «копыт» не заслуживает распространения.

В целом же практика материального стимулирования рабочих из производственных фондов освещена в брошюрах сравнительно мало, хотя, возможно, это объясняется недостаточностью, а в ряде случаев отсутствием таковой. В дальнейшем при выпуске новых брошюр этой серии следовало бы более детально описать ее, поскольку многие заводы успешно вели премирование рабочих из фонда материального поощрения.

Большое внимание в рецензируемых брошюрах уделено работе Методических указаний. Почти в каждой из них содержится аргументированные замечания по поводу отдельных положений, пунктов этого документа. Кстати, многие из них учтены в новых Методических указаниях Межведомственной комиссии при Госплане СССР.

В заключение следует остановиться на вопросе о порядке изложения материала в рецензируемых работах. В целом он, несомненно, удачен, за исключением брошюры об опыте работы кокаштерской фабрики «Красный Октябрь». Материал последней изложен в виде ответов на вопросы, касающийся парagraф сформулирован в вопросительной форме).

Конечно, в принципе не может быть возражений против такой «оплачки» материала, когда отдельные параграфы, главы книги рассматриваются в основном в изложении сформулированных в виде вопросов. Однако необходимо учитывать, что на поставленные вопросы следует отвечать, а это не всегда сделано. Например, одна из параграфов брошюры оговаривает: «Какой должна быть плата за фонды? Ответить на этот вопрос не так просто, да

авторы, вероятно, и не собирались этого делать. Они только сообщили, что до предприятия довели норматив платы за фонды в размере 6%, добавив при этом (правда, безосновательно), что для внеосновательных предприятий его не следует поминать. То же самое можно сказать и о некоторых других параграфах брошюры. Зачем же давать столь претенциозные заголовки? Некоторые параграфы-вопросы по своей сути требуют лишь несложных ответов (да или нет), поэтому вообще неуместны в работе.

Отдельным брошюрам присуща известная непоследовательность в изложении. В частности, в каждой из них более или менее подробно рассказывается об итогах работы предприятия за минувшую пятилетку (семилетку), приводятся данные о рентабельности, затратах на рубль товарной продукции, величине брака в 1965 году. Читателю будет небезынтересно знать, каким же стал показатель рентабельности за время работы данного завода по новой системе планирования, насколько снизился процент брака и повысился процент технической обоснованности нормы выработки и т. д. Составить эти данные не всегда можно, поскольку не приведены аналогичные сведения за первое полугодие 1966 года. Следовательно, вполне раскрыты опыт, результаты работы предприятия по новой системе планирования.

Рецензируемые брошюры написаны хорошим литературным языком, однако в них встречаются так называемые профискологизмы, а точнее канцеляризмы: «случившийся план», «обсчитанная продукция» и т. д. По нашему мнению, никакая оперативность выпуска данных брошюр в свет не может оправдать подобной редакторской небрежности.

Несмотря на отмеченные и некоторые другие недостатки, брошюры этой серии с интересом прочитают все экономисты, интересующиеся опытом и результатами работы предприятий по новой системе, вопросам теории и практики плановой работы в современных условиях.

В. Бочаров

1 См. «Известия», 21 января 1967 года.

## Экономико-математические методы и ЭВМ — в практику работы госпланов

Всесоюзное совещание, проходившее с 17 по 19 января с. г. в Минске, было посвящено вопросам методики механизации и автоматизации плановых расчетов в Госплане СССР и госпланах союзных республик, анализу выполненных работ, обмену опытом и выработке рекомендаций по совершенствованию этой работы. В совещании приняли участие представители Госплана СССР, госпланов союзных республик и научно-исследовательских организаций (ГВЦ НИИЗ, НИИПИНА при Госплане СССР, ВЦ при Госплане УССР, НИИМАП при Госплане БССР и др.), разработавших данные вопросы.

Докладом об основных направлениях работ по внедрению экономико-математических методов в планирование народного хозяйства совещание открыл зам. председателя Госплана СССР М. Е. Раковский.

В. В. Косов (Госплан СССР) раскрыл значение механизации и автоматизации плановых расчетов в основных направлениях их развития. Численность занятых в планировании и управлении имеет тенденцию к сокращению, в то время как объем экономической информации быстро растет. Это ведет к увеличению нагрузки на одного работника и в результате снижается качество работы. Одним из основных путей улучшения качества планирования является использование эффективных методов обработки экономической информации при составлении народнохозяйственных планов, что требует внедрения вычислительной техники.

Тов. Косов отметил, что успешное развитие работ по механизации и автоматизации плановых расчетов невозможно без крупного научного задела. В этом направлении необходимо решить ряд важных вопросов (разработка методов и вычислительного и машинного проблемно-ориентированного языка, методов мультипрограммирования, программ для решения задач линейного программирования большой размерности до тысяч уравнений, систем складского и операционного ввода информации в ЭВМ, создание эффективных носителей информации и скоростных вводов и выводов устройств).

Ю. Р. Лейбман (Госплан СССР) говорил о необходимости создания автоматизированной системы плановых расчетов (АСПР) и ее основных принципах. Современные плановые расчеты связаны с полу-

чением, обработкой и выпуском все возрастающего объема экономической информации. При существующей технологии планирования данные обстоятельство оказывает решающее влияние на сроки составления плана и его качество. Опыт показал, что принципиально и технически возможна передача значительной части расчетов, проводимых при составлении плана, на ЭВМ. Однако это эффективно только в случае создания АСПР, поскольку она обеспечит методическое единство, согласованность и взаимозаменяемость в процессе расчетов, а также единство средств и форм носителей и передачи информации.

Одной из важнейших проблем механизации и автоматизации плановых расчетов и обеспечения взаимозаменяемости их автоматизированных систем является создание в республиканских плановых органах технической базы (вычислительных центров). Как сообщил зам. ГВЦ Госплана СССР Н. И. Ковалев, в этом направлении работа определена работа: установлены ориентировочные объемы информации, которая будет перерабатываться в них, определены наиболее характерные классы задач для решения машинными средствами, дана оценка вычислительных центров и примерный состав вычислительных средств, объемы капитальных вложений и численность специалистов.

Ряд докладов был посвящен анализу состояния работ по механизации плановых расчетов в госпланах союзных республик.

В докладе В. М. Иванова (Госплан РСФСР) отмечалось, что госплан республики основное внимание в области применения математических методов уделяет механизации плановых расчетов. В 1966 году были разработаны методики и выполнены расчеты на ЭВМ отдельных плановых задач: потребности в производственных мощностях по выпуску целлюлозно-бумажной продукции на 1970 год в разрезе 574 городов, балансы скота и птицы на 1966—1970 годы, расчеты по плану подготовки научных кадров и др. Результаты их использования при разработке планов на 1967 и 1968—1970 годы.

Велась работа по созданию автоматизированной системы плановых расчетов. С этой целью осуществляется алгоритмизация процессов планирования в отделах мясной и молочной промышленности, от-

стронительных материалов. На основе их опыта будет развернута работа по созданию системы в целом.

По сообщению В. М. Исмайл, в 1966 году в Госплане УССР были осуществлены работы по потребности в прокате черных металлов за 1967 год, численности и структуры населения по областям и республике до 1975 года и т. д. Проведена разработка и экспериментальная проверка сетевого графика составления пятилетнего плана научно-исследовательских работ и внедрения достижений науки и техники в народное хозяйство УССР.

О применении в плановых расчетах экономико-математических методов в Украинской ССР рассказал зам. Н. Пирмухамедов. Проведено обследование потоков экономической информации при составлении годовых и перспективных планов. На базе полученных материалов предлагается создать информационную модель и укрупненный сетевой график составления плана развития хозяйства республики. Ведутся работы по переводу на ЭВМ некоторых плановых расчетов (баланс денежных доходов и расходов населения, расчеты ценовой и товарной продукции пищевой промышленности в разрезе ее подотраслей и др.). Разрабатывается единая схема автоматизированной системы сбора обработки информации и расчета на ЭВМ планов топливноэнергетики.

В 1966 году, сообщила Э. А. Колова, начато обследование потоков информации в отделах Госплана Латвийской ССР. Разрабатывается автоматизированное ПО системы отдельных плановых расчетов. К плану на 1967 и 1968—1970 годы выполнены на ЭВМ расчеты объемов промышленного производства в стоимостном выражении, среднереальных цен расхода материалов на 1 млн руб. работ, строительно-монтажных работ, плана по труду по промышленности, потребности в рабочих и служащих и др.

В докладах Э. Сарв (Госплан ЭССР) и К. Вепик (Институт планирования ЭССР) отмечалось, что работы по механизации и автоматизации плановых расчетов в Госплане ЭССР влетают по следующим направлениям:

— систематическое изучение технологии планирования и потоков движения информации;

— выявление стандартных, повторяющихся комплексов арифметических и логических операций в плановых расчетах и составление на их основе системы стандартных подпрограмм;

— обучение работников Госплана методам автоматического программирования, подготовки задач для постановки на ЭВМ, работы с системой стандартных подпрограмм.

Все вычислительные программы разрабатываются по системе автоматического программирования. При этом используется алгоритмический язык «ВЭИ/ГО», созданный в республике и внедренный на ЭВМ «Минск». На этом языке человек описывает

вычислительную схему расчета, составляется программа в машинном коде, распределение памяти ЭВМ и т. д. выполняются автоматически. Использование языка «ВЭИ/ГО» не требует знания математики уровня рутинного программирования и ЭВМ.

В Госплане ЭССР получен первый укрупненный вариант сетевого графика разработки плана. На основе математического описания расчетов создана программа генерации системных подпрограмм примерно третья часть которых составлена работниками госплана. Из полученных программ были внедрены в практику расчеты численности населения в разрезе и по половому составу на 1970 год, а также расчеты перевозок на автотяг, учебных контингентов по общеобразовательным школам, потребности районов в удобрениях и др.

Большое значение в Госплане СССР и госпланах союзных республик уделяется обучению плановых работников экономико-математическим методам. Так, в Госплане РСФСР в 1964—1966 годах около 200 человек прошли курсы повышения экономического курса по вопросам применения экономико-математических методов в планировании, группа плановых работников УССР прослушала курс лекций по методам сетевого планирования и управления. В Госплане Латвийской ССР поехала группа программирования.

Группа докладов была посвящена результатам разработки общих методологических вопросов, связанных с проектированием и созданием АСПР. А. Г. Журавлев (ГВЦ Госплана СССР) отметил, что проектирование АСПР включает два стадии: макропроектирование (разработка первого варианта технического задания на создание АСПР) и микропроектирование (разработка и составление системы). В Госплане СССР производится работа, относящиеся главным образом ко второй стадии, включая алгоритмизацию, разработку программ для ЭВМ и расчеты народнохозяйственного плана. Основные условия при этом базируются на выполнении проектного задания. На обеих стадиях для осуществления системного подхода при проектировании АСПР важное значение имеет вопрос о логико-информационной структуре. При составлении этого условия возможно в виде матричной модели народнохозяйственного плана.

Для управления АСПР потребуется модель системы, построенная по принципу СПУ. Первым шаг в этом направлении уже сделан: построен укрупненный сетевой график разработки плана в Госплане СССР, который был использован также в процессе проектирования АСПР.

Ю. М. Самойлов (Госплан СССР) рассказал о модели процесса разработки плана, о работах, с которых начинается проектирование АСПР. Сложность взаимодействия подразделений Госплана в процессе составления планов требует разнообразия методов исследования объ-

эта автоматизации. При этом изучается структура подразделения, выделяется комплекс работ, выполняемых им, оценивается их продолжительность и трудоемкость, составляется перечень операций в последнюю (наибольшую) по отношению к Госплану) информации. Инструментом при этом являются структурные и информационные схемы и сетевой график.

Сетевые графики, составляемые для отдельных подразделений, сводятся в единую для Госплана сеть, которая служит моделью процесса разработки народнохозяйственного плана. Такой график можно использовать также для организации работ по автоматизации плановых расчетов при проектировании АСПР. Сетевой график позволяет узнать во времени выполнение работ в отделах Госплана, установить для каждого из них сроки поставки материалов другим отделам, выделить наиболее напряженные работы, проводить оперативное наблюдение за выполнением плановых расчетов, обосновать сроки поступления материалов от других организаций.

Г. В. Литвяков (Госплан СССР) изложил методы описания вычислительных алгоритмов плановых расчетов. При проектировании АСПР каждому расчету, выполняемому в Госплане, необходимо составить описание, по которому можно было бы составить программу для ЭВМ, позволяющую производить счет и получать все необходимые для разработки планов документы. Для проведения такой работы требуется единство методологии, стандартизация описания вычислительных алгоритмов и форм документов. Правила и инструментарию для математического описания плановых расчетов уже разработаны и внедрены в работу.

В. С. Прокурор (Госплан СССР) отметил три направления в разработке АСПР: создание матричной модели Госплана, создание системы программирования на языке ФОРТРАН, стандартизация АСПР как изучение и обобщение опыта плановых работников. В первом направлении предлагается математический метод, который, вероятно, практически не может быть применен. Во втором направлении задача изучена значительно лучше, но следует больше внимания уделить задаче как системе.

Создание АСПР началось с выявления задач или классов экономических задач, решаемых работниками Госплана в процессе составления планов. Значительный удельный вес среди них приходится на «яркие плановые расчеты». При проектировании АСПР решение задач этого класса частыми методами невозможно из-за больших затрат «ручного труда». На основе опыта решения частных задач сформулирована общая постановка для класса ярких плановых расчетов. Задача в постановке может быть решена, сначала алгоритмически, а затем — запрограммирована на конкретную ЭВМ. Алгоритмы счета и управления решением

должны быть составлены с учетом возможностей ЭВМ, которыми оснащены планы республик.

Опыт реализации на ЭВМ «Урал-4» ярких плановых расчетов показывает, что «яркими местами» при этом являются время (около 50%) и печать (около 30% машинного времени). На счет затрачивается 10—15% машинного времени. Остальное — вспомогательное время и потери из-за сбоя ЭВМ. На выполнение ярких плановых расчетов в Госплане СССР на ЭВМ «Урал-4» требуется приблизительно 4 тысячи часов. Реализация и анализ решения для класса ярких плановых расчетов дает возможность сформулировать технические требования к ЭВМ, наиболее подходящие для решения задач АСПР.

Е. М. Юрченко (Госплан СССР) поставила свой доклад вопросом подготовки и анализа входных данных для плановых расчетов с использованием методов математической статистики. На ЭВМ можно по заданному критерию выбрать или аналитической яркой, проводить корреляционный анализ входных данных, получать оценки решений (доверительные интервалы). В связи с этим возникает необходимость в составлении программы машинной обработки динамических рядов и корреляционных расчетов, которые бы обслуживали любые показатели любого раздела плана. Эта программа будет составленной общей системы машинных программ АСПР.

В докладе Д. В. Юржа (Госплан СССР), В. Б. Безрукова (ГВЦ Госплана СССР), В. И. Минина (НИИЭМП при Госплане БССР), Н. Д. Соколова (ГВЦ Госплана СССР), О. Ю. Юна (Госплан СССР) были рассмотрены вопросы практических и методических разработок для отдельных блоков АСПР (балансы трудовых ресурсов, денежных доходов и расходов населения, планы товароборота, развития села).

Опыт разработки отдельных подсистем АСПР показывает, что экономический эффект автоматизации плановых расчетов образуется по нескольким каналам. Это, во-первых, сокращение рабочего времени, необходимого для составления плановых расчетов; во-вторых, повышение точности расчетов в результате расширения круга охватываемых показателей, а значит и более полной увязки их со смежными расчетами; в-третьих, обеспечение перехода на базе автоматизированной системы составления плана к нормативным методам планирования; и-четвертых, передача счета и оформления результатов расчетов на ЭВМ позволяет плановым работникам уделить больше времени решению проблем народнохозяйственного плана, обоснованию принимаемых решений, что приводит к повышению уровня экономической работы.

Планы работы по внедрению автоматизированной системы плановых расчетов. Кроме того, внедрение АСПР, предполагающей строгое соблюдение графика вза-

имного обеспечения отдален Госплана исходными материалами, дублирует их работу.

Совещание приняло решение об активизации разработки и внедрения программы Госплана СССР и госпланов союзных рес-

публик автоматизированных систем плановых расчетов, объединяющая этих систем в единое целое.

Б. Волчков,  
Г. Литвяков

## Хозяйственная реформа и экономическая литература

производственным предприятию. Под общей рубрикой «Экономика о новой хозяйственной реформе в СССР» вышла и свет серия из 10 брошюр, в которых излагаются основные проблемы экономической политики Советского государства на современном этапе коммунистического строительства.

Аналогичные серии выходящие в Украинской ССР «Экономические задачи — трудящимся», в Белорусской ССР — «Дать помощь изучающим экономику» и т. д. Стоявшими после сентябрьского Пленума являлась конференция, организованная Академией общественных наук и Высшей партийной школой при ЦК КПСС. Отделением экономики АН СССР, «Экономической газетой», обсудила решения Пленума о хозяйственной реформе. Материалы этой конференции («Экономические вопросы и руководство хозяйством», «Экономическая пропаганда в современных условиях») являются ценным пособием для всех экономистов.

Анализ изучая материалы сентябрьского Пленума ЦК КПСС и статей в газете о продвижении и успехах в развитии Издательство политической литературы оперативно подготовило и выпустило ряд популярной брошюр и плакатов. Аналогичные брошюры были выпущены в качестве серии издательства «Знание», «Финансы», «Политическая литература» и др.

За последнее время вышло в свет много интересных монографий, крупных работ, посвященных вопросам совершенствования управления промышленностью и народным хозяйством.

Так, издательство «Мысль» выпустило в свет книгу проф. О. В. Козловой «Научно-технический прогресс и развитие форм управления», в которой рассматривает вопросы влияния технического прогресса на формы управления производством. В работах М. З. Бора и В. Г. Либедова «Централизм и демократизм в управлении промышленностью», А. С. Петрова «Экономические основы управления производством» рассматриваются актуальные вопросы управления социалистическим производством на современном этапе.

Издательство «Экономика» продолжает выпуск серии брошюр «Библиотечка хозяйственного руководителя», которые не-

Для успешного претворения в жизнь решений сентябрьского (1965 год) Пленума ЦК и XXIII съезда КПСС необходимо закончить работу, вынужденных выжидать. В рецензии этой важной и почетной задачи большая роль принадлежит издательствам страны, в первую очередь издательствам политической экономической литературы. Следует отметить, что в период, предшествовавший сентябрьскому Пленуму, издание приняло активное участие в обсуждении вопросов улучшения планового руководства народным хозяйством. Так, в ряде работ, выходящих издательством «Экономика», в частности в брошюре серии «Обсуждаем проблемы совершенствования планирования», содержались аргументированные предложения о увеличении фондов, повышении роли плана, времени, внедрения действенного хозрасчета. Выход в свет этих работ способствовал творческому обсуждению намерений народнохозяйственных органов.

Сразу же после сентябрьского Пленума Комитет по печати при Совете Министров СССР совместно с издательствами разработал план выпуска литературы по программе решений Пленума, включая в него работы по актуальным проблемам хозяйственной реформы. Предусмотрено в кратчайшие сроки издать популярную литературу по пропаганде решений Пленума и организовать авторские коллективы для написания и издания крупных теоретических работ по актуальным проблемам экономики народного хозяйства СССР.

В течение 1965—1966 годов было выпущено свыше тысячи названий книг и брошюр, в которых были освещены вопросы совершенствования управления промышленностью и народным хозяйством, планирования народного хозяйства в современных условиях, экономического стимулирования производственных коллективов, а также обобщен опыт передела предприятий на новую систему планирования и экономического стимулирования.

Так, издательство «Экономика» выпустило в свет брошюру А. М. Бирлина «Что значит светлый опыт передела предприятий». Д. С. Ледяева «План и стоимость». Ограниченно-массовым тиражом издано «Положение о социалистическом государственном



совмещают, заинтересуют широкий круг читателей экономистов. Заметно увеличился выпуск экономической литературы и других издательствами. Например, издательство «Машиностроение» подготовило в настоящее время в свет оригинальную работу «Методика вычислительных работ по технологическому снабжению машиностроительного завода», написанную коллективом авторов, в издательство «Советские радио» — книгу В. С. Казаковича «Инструмент упрочнения». В них рассмотрены вопросы применения новейших технических средств для лучшей организации производства на предприятиях.

В связи с совершенствованием планирования растаивает народное хозяйство, возрастает интерес читателей к проблемам планирования народного хозяйства в целом, его отдельных отраслей.

Много интересных работ по проблемам выпущено издательствами политико-экономической литературы: среди них брошюры И. С. Малышева «Экономические законы создания и планирования», Л. А. Вагга «Плата за производственные фонды и эффективность их использования», коллективная работа научного сотрудничества Свердловского отделения АН СССР «Региональные особенности экономического развития районов страны», книга Ю. А. Константинова «План, прибыль, инцидент». Актуальными вопросами внутривозвратного планирования на предприятиях машиностроения посвящена коллективная работа «Оперативное планирование производства на машиностроительном заводе», выпущенная издательством «Машиностроение».

Книги по вопросам планирования, экономики предприятий занимают видное место в планах и республиканских издательствах.

Большая группа работ посвящена проблемам экономического стимулирования. Этой тематике издательства уделяют особое внимание, учитывая известную остроту проблемы. Так, издательство «Экономика» подготовило ряд брошюр, освещающих вопросы экономического стимулирования. Среди них следует отметить брошюры «Прибыль — экономический стимул социализма» (авторы — Б. С. Николаев, Н. Я. Петрахов и С. И. Лушин), С. И. Шукро «Новая система материального стимулирования», К. И. Когана и Н. В. Кузнецова «Хозяйственный расчет и экономическое стимулирование на предприятии».

Издательствами «Наука», «Мысль», «Связь», «Машиностроение», «Связь», «Юридическая» литература также выпущены ряд работ, в которых освещаются вопросы экономического стимулирования производства.

После принятия решения о переходе с 1 января 1966 года 43 предприятий на новые условия работы Комитет по качеству под всесторонний контроль работу издательства по освещению опыта работы этих предприятий. Деловой контакт был

установлен между издательством «Экономика» и рядом предприятий, переведенных на новые условия работы. С большим интересом остречена читателями серия брошюр «Предприятие в новых условиях», в одной из них много места отведено теоретическим проблемам хозяйственной реформы, в других рассказывается о конкретных мерах по ее осуществлению на отдельных предприятиях. В этих брошюрах много конкретных расчетов, выводов, примеров, как расчитать кооперативные фонды, организовать внутривозвратное хозяйство, выработать условия премирования той или иной категории работников и т. д. Неоднократно из них содержатся замечания — оценки разработанных на предприятиях форм техпромфинплана, положений о внутривозвратном хозяйственном расчете и премировании.

Не менее успешно освещаются первые шаги предприятий, переведенных на новые условия работы, в брошюрах Издательства по политической литературе. В частности, об опыте фирмы готовой одежды «Большевичка», трудностях и достигнутых успехах рассказывают в брошюре «Секреты фирмы» директор объединения К. И. Кузнецова и главный экономист М. Ф. Кузнецова и журнал «Экономист» М. С. Селюна.

Однако в подготовке и издании экономической литературы по материалам сентябрьского Пленума ЦК КПСС заблуждения в известные недостатки. В частности после Пленума экономической литературе выданысь две отдаленные друг от друга точки зрения на характер действия экономических законов социализма. Сторонники одной считают регулятором развития социалистической экономики всего систему экономических законов социализма, представители другой утверждают, что в новых условиях закон стоимости приобретает характер определяющего фактора в развитии советской экономики.

В конце 1966 года деятельностью издательства «Экономика» была предметом рассмотрения на заседании Комитета по печати при Совете Министров СССР.

В своем решении комитет указал, что «в отдельных выходящих в брошюрах, выпущенных издательством, имеется тенденция преуменьшения роли закона стоимости в практике социалистического хозяйствования, не уделяется достаточного внимания изданию работ по проблемам использования всей системы экономических законов».

На наш взгляд, в настоящее время следует больше выпустить литературы, содержащей рекомендации, освещающей положительный опыт по успешному проведению в жизнь решений о хозяйственной реформе в промышленности, на транспорте.

Между тем некоторые издательства и теперь неумеренно большое внимание уделяют публикации работ, имеющих цель продолжить абстрактные дискуссии по отдельным вопросам социалистического строя. В ряде издательств большинство авторов, выступающих по вопросам хозяйственной реформы, не имеют непосредствен-

ного отношения к ее осуществлению, а потому не всегда могут правильно осветить весь комплекс вопросов, связанных с переходом в жизнь новой системы планирования и экономического стимулирования.

К наивысшим работ о хозяйственной реформе привлечено сравнительно мало авторов из учреждений, непосредственно претворяющих ее в жизнь: из Госплана СССР, ЦСУ СССР, Госкомитета по вопросам труда и зарплаты, Госкомитета цен при Госплане СССР, министерств, предприятий и т. д.

Многие из тех, кто пишет о переходе предприятий на новую систему планирования и экономического стимулирования, не являются работниками предприятий, а потому не могут знать всех трудностей, возникающих в процессе их перехода к работе по новой системе. Это главным образом относится к Издательству политической литературы и ряду республиканских издательств, где в качестве авторов выступают в основном журналисты.

Недостатком в работе отдельных издательств является то, что в их планах мало внимания уделено выпуску литературы о хозяйственной реформе. Так, издательства «Куртс Молдавская» (Молдавская ССР) и «Мирисис» (Литовская ССР) не планируют выпуск литературы об опыте работы предприятий в новых условиях.

В издательствах ряда союзных республик наблюдается тенденция к снижению выпуска литературы по вопросам преобразования

в жизнь решений сентябрьского Пленума ЦК КПСС. Так, в Молдавской ССР в первой половине 1967 года практически не вышло ни одной работы по этой тематике.

В некоторых работах, освещающих материалы сентябрьского Пленума ЦК КПСС, поверхностно раскрыты поставленные проблемы. Так, в книге Г. Гринко «Десять соревнований — качество», выпущенной Приокским издательством, вместо конкретного рассказа о борьбе предприятий за качество продукции содержится общее рассуждение и пересказ инструкции.

При издании литературы по освещению передового опыта, осуществлению хозяйственной реформы возникла проблема с установлением на все тиражи. Из брошюр издательства «Экономика» и «Знание» Союзгиза установка мизерный тираж — 10—15 тысяч экземпляров. Между тем эти брошюры предназначены для большого числа работников предприятий.

В заключение необходимо отметить, что, несмотря на значительное увеличение выпуска литературы по материалам сентябрьского 1965 года Пленума ЦК XXIII съезда КПСС о хозяйственной реформе нет оснований уповаться на достигнутое. Проагланную работу следует рассматривать лишь как первый шаг в освещении этих больших и важных вопросов.

Н. Заблев,  
Н. Коровкин



# отвечает читателям

**Когда будет утверждено новое положение о районных плановых комиссиях?**

В Госплане РСФСР в настоящее время разрабатывается проект положения о районной плановой комиссии, в котором будут учтены изменения в условиях работы местных плановых комиссий в связи с переводом предприятий на новые условия планирования и экономического стимулирования, а также необходимость сочетания отраслевого принципа управления с комплексным развитием районов.

До принятия нового положения необходимо руководствоваться Положением о плановой комиссии исполнительного комитета районного Совета депутатов трудящихся, утвержденным постановлением Совета Министров РСФСР от 20 января 1958 года № 40.

**Какова должна быть численность районных плановых комиссий?**

В соответствии с постановлением Совета Министров РСФСР от 5 июня 1961 года № 696 численность административно-управленческого персонала по подведомственным учреждениям и организациям, включая штаты райпланов, устанавливается облисполкомами в пределах утвержденных им планов по труду. В частности, вопрос об увеличении штатов районных плановых комиссий Калининградской области должен решаться непосредственно Калининградским облисполкомом и соответствующими райисполкомами.

Следует иметь в виду, что активное участие в работе райплана должны принимать члены районной плановой комиссии, которые не являются ее штатными работниками. Члены райплана назначаются райисполкомом по представлению пред-

седателя плановой комиссии в количестве пяти-семи человек из числа руководящих плановых работников района и высококвалифицированных специалистов сельского хозяйства и других отраслей местного хозяйства района.

**Как должна быть организована работа по повышению квалификации работников райпланов?**

В соответствии с Положением о плановой комиссии исполнительного комитета краевого (областного) Совета депутатов трудящихся облпланы и крайпланы должны систематически заниматься вопросами повышения квалификации работников районных плановых комиссий.

Указанная работа проводится регулярно в большинстве облпланов. Например, в 1966 году Московский, Оренбургский и другие облпланы провели 5—7-дневные семинары с работниками райпланов. Средства на эти цели должны предусматриваться в соответствующих местных бюджетах.

**Каков порядок установления заработной платы работникам районных плановых комиссий?**

В 1965 году было осуществлено упорядочение заработной платы работников районных плановых комиссий. Должностные оклады им были установлены в размерах, принятых для работников финансовых органов. В настоящее время заработная плата председателей райпланов составляет в зависимости от группы района 120—150 рублей в месяц.

Ответы подготовил  
нач. подотдела Госплана РСФСР  
Г. Восканян