

31

Плановое Хозяйство

4 1967





Плановое Хозяйство

4 АПРЕЛЬ 1967

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ
ПОЛИТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ
ГОСПЛАНА СССР
Год издания XLIV

Н. Федоренко	Реформа в промышленности: первые итоги, проблемы повышения ее действенности	5
М. Раковский	Экономико-математические методы — в практику планирования	18
Р. Сонгайла	Пути интенсификации сельскохозяйственного производства	26



НОВАЯ СИСТЕМА ПЛАНИРОВАНИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ

В. Найденев, С. Галуза	Совершенствовать практику расчета групповых нормативов	32
М. Плоткин	Хозрасчет цехов и участков	38
В. Хорош	Внутризаводский хозрасчет в новых условиях	43
С. Ефремов	Хозрасчет вспомогательных служб	51
В. Затван,	О новых методах планирования в строительстве	57
М. Амстивовицкий		



ДИСКУССИИ И ОБСУЖДЕНИЯ

В. Шкатов	Экономические проблемы рационализации природопользования	70
	ЭКОНОМИКА РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН	
Э. Уткин	О развитии некапиталистической экономики	78
В. Пономарев	Важный фактор подъема экономики развивающихся стран	83



ЗАМЕТКИ ЭКОНОМИСТА

Б. Губин	Некоторые вопросы оборота средств промышленного предприятия	86
С. Ярошевский	Вторичные металлы — в дело	89



ИНФОРМАЦИЯ

Перспективный план экономических исследований

95

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

А. Ф. Колосов
(главный редактор),
А. В. Батурин,
А. И. Бузичский,
Л. М. Володарский,
Г. С. Галоненко,
Н. Е. Дрогичинский,
Н. С. Дьяконов,
А. Н. Ефимов,
Г. Я. Каптерина
(зам. главного редактора),
В. Н. Крылов,
В. И. Лисичин,
Н. А. Паутин,
Н. И. Роговский

Адрес редакции:

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

А04281
Формат бумаги 70 x 108^{1/16} = 3 бум. л.
Тираж 52 000

Подписано к печати 18/III — 1967 г.
Печ. л. 6.
Заказ 100.

Московская типография № 11 Главполиграфбюро, Комитету по печати
при Совете Министров СССР, Москва, ул. Бауманская, Днепропетровский пер., д. 28

Н. Федоренко,
академик

Реформа в промышленности: первые итоги, проблемы повышения ее действенности

Проводимая в промышленности СССР экономическая реформа имеет огромное хозяйственно-политическое значение. Она должна привести в соответствие производственные отношения характеру и масштабу развития производительных сил, сделать их адекватными современному уровню развития техники и технологии производства, научного познания экономических законов социализма и передовому опыту управления промышленностью, планирования и стимулирования социалистического хозяйства. В результате проведения реформы возрастет эффективность общественного производства, производительные силы страны получат более быстрое развитие.

Предприятия, переведенные на новую систему планирования в 1966 году, имеют сравнительно малый опыт работы в новых условиях (6—15 месяцев). Сроки небольшие, если учесть продолжительность цикла технического совершенствования, углубления специализации, концентрации, комбинирования производства, подготовки кадров, умеющих работать по-новому. Эффект проводимых ныне мероприятий в полной мере скажется через четыре года — пять лет. Не меньше времени требуется и для ликвидации «узких» мест в народном хозяйстве, в частности устранения недостатков в материально-техническом снабжении, которые в ряде случаев не позволяют полностью использовать производственные мощности действующих предприятий, например повысить коэффициент смежности в машиностроении. При анализе итогов работы производственных единиц, переведенных на новые условия хозяйствования в 1966 году, следует учитывать, что они достигнуты в условиях, когда абсолютное большинство предприятий не перешло на новую систему планирования и экономического стимулирования, органы материально-технического снабжения работали по-старому, отсутствовал хозрасчет в вышестоящих звеньях управления промышленностью, а механизм реформы был отработан не полностью. Кроме того, действие реформы ослабляется несовершенством существующих оптовых цен, неразработанностью (в теоретическом отношении) вопросов о природе, ставках, льготах платы за фонды, оптимальном размере свободного остатка прибыли, критериях выбора фондообразующих показателей. На большинстве фабрик и заводов премии рабочим из фонда материального поощрения невелики, что ослабляет роль этого фонда как стимулятора общественного производства. Предприятия до сих пор встречаются с трудностями при попытке «отovarить» фонды социально-культурных мероприятий и жилищного строительства, получить материальные ресурсы для нецентрализованных капитальных вложений.

Следует учесть, что в начальный период реформы имеет место мобилизация наиболее видимых, легко обнаруживаемых резервов: сокращение до необходимой величины запасов сырья, материалов, реализация сверхнормативных остатков готовых изделий, продажа излишков основных фондов, наведение порядка в организации производства. Подобные мероприятия дают высокую отдачу, улучшают результаты хо-

зайственной деятельности предприятий, но такого рода резервы ограничены. Главным эффектом реформы надо считать устойчивую отдачу средств, направленных на совершенствование технической базы производства, улучшение качества изделий, обновление ассортимента в соответствии с требованиями потребителей.

Точно определить результаты действия преходящих, временных факторов роста выпуска продукции, прибыли, степень мобилизации скрытых резервов производства, связанных с совершенствованием хозяйственного механизма, в настоящее время крайне трудно. Однако, учитывая наличие нерешенных проблем во всех областях хозяйственного строительства можно предположить, что даже временные факторы роста объема реализации, прибыли, повышения уровня рентабельности далеко не исчерпаны. Что же касается постоянных факторов роста эффективности производства, то они действуют не в полную силу вследствие малочисленности предприятий и небольшого срока их работы по-новому.

Проиллюстрируем вышесказанное фактами, хотя существующая статистическая отчетность и ограничивает наши возможности. Для характеристики эффективности реформ нередко сопоставляют данные о росте прибыли (или других показателей) на переведенных и всех остальных предприятиях. Но такой метод сравнения не точен, ибо в число переведенных попали лучшие предприятия, которые имели более высокие показатели, чем в среднем по промышленности.

Используется и другой прием анализа итогов реформ: приводятся данные о выполнении и перевыполнении плановых заданий. Эти сведения, конечно, важны, но также не полностью отражают эффект от проведения реформы. Ведь при высоком уровне плана вообще может не быть его перевыполнения, а в отдельных случаях напряженный план окажется несколько невыполненным. Давно доказано, что главное не в перевыполнении плана, а в фактическом вкладе предприятия в народное хозяйство.

За 1966 год прибыль предприятий, работающих по новой системе, возросла по сравнению с 1965 годом почти на 25%. Для полной характеристики итогов их работы следовало бы знать, как возросла их прибыль за 1965 год по сравнению с предыдущим годом, в 1964 году по сравнению с 1963 годом, то есть динамике главных показателей плана за ряд лет, учитывая при этом ассортиментные сдвиги, изменения цен и т. д. Такой анализ помог бы выявить эффективность проведенных мероприятий. Отсутствие необходимых данных не позволяет его провести.

Вполне возможно, что наряду с ростом прибыли в еще большей степени увеличиваются производственные фонды и, следовательно, место приращения эффекта имеет место его снижение. В связи с этим особый интерес приобретает показатель прироста *нетто-прибыли* (прибыль за вычетом платы за фонды, процентов за кредит, фиксированных платежей). Хотя в прошлые годы такой показатель не применялся, его можно рассчитывать за ряд лет.

При анализе итогов реформ важно знать не только процент прироста *нетто-прибыли*, но и факторы ее роста: все ли они соответствуют интересам общества, каково соотношение между временными и постоянно действующими факторами роста эффективности производства. Существующая отчетность не включает никаких данных о факторах роста прибыли и даже не позволяет примерно их рассчитать.

Отсутствие необходимых отчетных и аналитических материалов обусловлено, на наш взгляд, недостатками в организации сбора и анализа статистической информации, в частности неразработанностью

статистических приемов при экспериментировании экономических процессов по выборочному кругу предприятий. В последнем случае статистические показатели должны характеризовать существенные стороны эксперимента, давать материал для всестороннего анализа. После завершения эксперимента, выявления всех его «за» и «против», отладки нового хозяйственного механизма объем отчетных данных можно резко уменьшить.

Ввиду отсутствия обобщающих, всесторонне разработанных данных о работе предприятий по новой системе планирования приходится прибегать к анализу первых данных отдельных фабрик и заводов.

По отчетным данным Косинской трикотажной фабрики, прирост прибыли за девять месяцев 1966 года по сравнению с соответствующим периодом прошлого года получен за счет снижения себестоимости продукции (69% прироста), повышения сортности (3%) увеличения объема реализации (28% прироста прибыли). На четырех предприятиях Министерства станкостроительной и инструментальной промышленности СССР, переведенных на новые условия планирования в апреле 1966 года, за счет роста реализации продукции получено 85,9% общей суммы прироста прибыли, снижения себестоимости — 14,1%. По группе машиностроительных заводов, переведенных на новую систему с 1 июля 1966 года, соотношение иное: за счет роста реализации продукции получено 24,5% прироста прибыли, а снижения ее себестоимости — 75,5%, что в основном объясняется затруднениями в получении дополнительных материальных ресурсов (металл, комплектующие изделия).

За период работы по новой системе планирования на большинстве заводов несколько улучшилось использование основных фондов. Однако главные резервы по ряду причин еще не мобилизованы. Повышение эффективности использования производственного аппарата обуславливает значительный рост потребностей в сырье (металле для машиностроения, продукции сельского хозяйства для пищевой промышленности и т. д.), что в свою очередь предполагает увеличение капиталовложений и повышение эффективности производства в соответствующих отраслях.

Увеличение загрузки оборудования во многом сдерживается наличием «узких» мест внутри предприятий. Их «расширка» требует капиталовложений, перераспределения оборудования. Процесс углубления специализации также требует определенных затрат времени и средств, а в ряде случаев реконструкции предприятий. Таким образом, проблема резкого повышения эффективности использования основных фондов не может быть решена в короткий срок.

Масштабы обновления станочного парка на действующих заводах, где нет сколько-либо значительного прироста производственных площадей, во многом обусловлены возможностью реализации излишних средств труда. По 43 предприятиям, переведенным на новую систему с начала 1966 года, стоимость реализованного излишнего оборудования составила 0,1% стоимости основных фондов на начало года. Результаты более чем скромные. Но пока они и не могут быть иными. Дело в том, что на предприятиях мало абсолютно излишних элементов основных фондов. Значительно больше слабоспособных. Для их продажи надо создать специализированные мощности по изготовлению инструмента, крепежа, запасных частей, что позволит наладить устойчивое снабжение ими по низким ценам, вместо того, чтобы делать их у себя от случая к случаю.

Продаже излишнего оборудования (равно как и сокращению заявок на новые капиталовложения) в известной мере препятствует то обстоятельство, что фонды развития производства исчисляются в про-

центах к стоимости основных фондов в зависимости от уровня рентабельности и прироста реализации (прибыли). Получается, что предприятия, сократившие объем основных фондов, увеличивают рентабельность, получают право на повышенные проценты отчислений в фонд развития производства и одновременно частично или полностью утрачивают его вследствие уменьшения базы расчета.

Среди других факторов роста прибыли следует назвать и такой, как улучшение использования живого труда. Оно проявилось в ускорении темпов роста производительности труда по сравнению со среднотраслевыми темпами роста данного показателя. Этому во многом способствовало освобождение предприятий от директивного планирования численности работников, распределения их по видам деятельности. Впервые за многолетнюю хозяйственную практику численность промышленно-производственного персонала на предприятиях, работающих по новой системе, была на 0,8% ниже плановой. На ряде предприятий численность работающих снизилась абсолютно, хотя до 1966 года она систематически росла. Высвободившиеся работники трудоустроены преимущественно на предприятиях, не перешедших на новые условия хозяйствования. По нашему мнению, процесс сокращения численности излишнего персонала сдерживается тем, что фонды материального поощрения, социально-культурных мероприятий и жилищного строительства исчисляются по нормативам в процентах к фонду зарплаты. Чем выше объем реализации (прибыли) и уровень рентабельности, тем больше нормативы отчислений в эти фонды. Но если одновременно снизился плановый фонд зарплаты, то, несмотря на повышение нормативов, размер поощрительных фондов может снизиться. Стремление же зависеть плановый фонд зарплаты ведет к сохранению излишней численности работников. Таким образом, механизм экономического стимулирования отработан не во всех деталях. По мере перехода на новую систему все большее число предприятий масштабы высвобождения рабочей силы возмущают, если, конечно, этот процесс не сдерживать административными методами. (Однако такая практика отрицательно сказалась бы на дисциплине труда и уровне его производительности.) Поэтому необходимо уже в текущей пятилетке, когда будет закончен переход предприятий на новые условия работы, осуществить ряд мероприятий:

- завершить научную разработку проблемы прогнозирования занятости и прироста трудовых ресурсов в народнохозяйственном, отраслевом и территориальном разрезе;
- организовать обследование предприятий в части использования ими трудовых ресурсов;
- предусмотреть в годовых планах пятилетки дальнейшее развитие в отдельных районах страны трудоемких производств с целью вовлечения в народное хозяйство свободной рабочей силы;
- создать более действенные стимулы для закрепления рабочей силы в северных и восточных районах страны;
- организовать государственную службу учета трудовых ресурсов и их распределения.

Проблемы дальнейшего повышения действительности реформы

Центральный вопрос экономической реформы — установление правильного соотношения между централизованным планированием и самостоятельностью хозяйственных единиц. Он сводится к следующему: совпадает ли народнохозяйственный оптимум с оптимумом, рассчитанным каждым предприятием в отдельности, иначе говоря, выгодно ли то, что делает предприятие, всему народному хозяйству. Нет ли противоречий между их интересами. Можно назвать ряд важнейших, ре-

шающих сфер экономической жизни, где общественное регулирование приносит больший эффект, чем суммируемый подход всех хозяйственных единиц.

Отдельное предприятие не знает полного спроса общества на свою продукцию, оно не в состоянии знает вопрос о правильном (с точки зрения государства) распределении капиталовложений, определить перспективы развития своего производства. Не менее сложна задача размещения новых предприятий. Она не может быть оптимально решена и отраслевым органом. Чтобы выбрать наилучший вариант размещения, необходимо комплексное планирование взаимосвязанных производств, транспортной сети и т. д.

Государство выбирает кратчайший и наиболее экономичный путь концентрации ограниченных капитальных вложений (как и других ограниченных ресурсов) и их распределения в соответствии с интересами всего народного хозяйства, обеспечивает координацию научных исследований, широкое внедрение новой техники и передового опыта, ускоряет развитие прогрессивных отраслей и производств, организует подготовку кадров. В этом и проявляются преимущества социалистической системы.

Но значит ли сказанное, что следует централизованно планировать все детали экономического развития отрасли, предприятия, оставляя им право лишь выполнять установленные планы. Такая постановка дела принесла бы обществу больше ущерба, чем выгоды. В централизованном плане пришлось бы предусмотреть все варианты выпуска каждого вида продукции в конкретном ассортименте — по сортам, размерам, фасонам, расцветкам, сырьевым компонентам; просчитать бесчисленное количество вариантов разных технологических способов изготовления продукции при разных пропорциях между производственными факторами; проверить множество вариантов распределения капитальных вложений, схем размещения новых предприятий, выявить оптимальные размеры и структуру хозяйственных единиц, их объединений. Подобные расчеты при современном уровне вычислительной техники да и в обозримой перспективе практически неуспеваемы.

Между тем для приближения к оптимуму на уровне народного хозяйства вовсе не нужна такая детальная информация. Чем выше орган управления, тем сильнее происходит усреднение данных, тем меньший эффект приносит их детализация.

Однако дело не только в сложности расчетов и затратах на их проведение. Практика хозяйственного строительства в нашей стране и других социалистических государствах показала, что без инициативы и экономической заинтересованности отдельных хозяйственных звеньев не могут быть составлены, а тем более успешно выполнены напряженные планы. Централизованный план не может быть столь точен, чтобы предусматривать все процессы, которые произойдут в будущем в области научно-технического прогресса, изменения производственно- и потребительского спроса, открытия новых природных ресурсов, перемен в погодных условиях и т. п. Планирование всегда содержит элементы предположительного, подлежащего уточнению практикой. Это тем более справедливо для условий, когда ряд вопросов решается ориентировочно, на основе неполной информации.

В силу всех этих причин необходимо, чтобы отдельные хозяйственные звенья были заинтересованы как в уточнении своих планов в связи с изменением конъюнктуры рынка (в научном понимании этого термина), так и в претворении их в жизнь. В этом и состоит главный вопрос организического сочетания централизованного планирования и экономической самостоятельности производственных единиц.

Согласование интересов общего и частного, централизации и автономии требует определенных предпосылок, предвдательных условий.

Во-первых, расширение прав предприятий обуславливает улучшение централизованного планирования. Чем лучше увязаны между собой все задания народнохозяйственного плана, тем (при наличии необходимых условий) больше оснований полагать, что расширение прав предприятий не приведет к режим отклонения от плана.

Во-вторых, важное условие сочетания централизованного плана и инициативы предприятий — правильный выбор локального критерия оптимальности планов хозяйственных единиц, который правдив в том случае, если он обеспечивает реализацию глобального критерия. Только при этом условии имеет место единство стимулов в деятельности всех звеньев управления.

В-третьих, для согласования интересов общества и отдельных звеньев управления производством необходимо правовые определения обязательств последних перед государством. Если они установлены неверно, то одни коллективы могут незаслуженно пострадать, другие — выиграть. Нарушится режим экономического стимулирования предприятий.

Наконец, важнейшим орудием согласования интересов народного хозяйства и предприятий является совершенствование системы ценообразования. Остановимся на этом вопросе несколько подробнее.

В новых условиях цена является основным экономическим ориентиром для предприятия, самостоятельно решающего значительную часть вопросов развития своего производства. Если она неправильно отражает реальную полезность продукта для потребителя, не соответствует фактической интенсивности спроса на него, то в условиях полного хозяйственного расчета это может привести к нерациональному использованию производственных ресурсов. Еще больше может обостриться «борьба» между предприятиями и планирующими органами вокруг выгодного и невыгодного ассортимента продукции.

Чтобы хозяйственная реформа развивалась успешно, продукция, предусмотренная планом производства, должна быть рентабельна для предприятий. Этого можно добиться только в том случае, если планирование продукции и цен будет осуществляться одновременно, в неразрывной связи. Практически это означает, что уровень цен на продукцию должен определяться всей совокупностью условий производства: объемом наличных сырьевых ресурсов и производственных мощностей, степенью технического оснащения труда, масштабами общественной потребности в данной продукции и т. д. Не имея подобной экономической информации, невозможно правильно оценить народнохозяйственное значение данной продукции, то есть правильно установить цены. Однако, несмотря на то что трудно отрицать существование тесной взаимосвязи между планированием натуральных и стоимостных пропорций, на практике эти два аспекта планирования зачастую разрывались. Приведем пример.

После сентябрьского (1965 год) Пленума ЦК КПСС количество натуральных показателей, утверждаемых в централизованном порядке, сокращается. Этот естественный процесс вызван тем, что из центра невозможно предусмотреть всего многообразия реально существующих условий производства. Что же касается установления цен, то здесь почти полностью сохранен прежний порядок: на сотни тысяч изделий, производимых по всей стране, они дублируются и утверждаются главным образом в Комитете цен при Госплане СССР. Со скрупулезной точностью предопределяется уровень цен не только по группам однородных изделий, но и внутри групп по видам, маркам и сортам. Создается парадоксальное положение: признано, что невозможно спа-

нирывать из центра, как говорится, все до мельчайшего гвоздика, а вот цены на него из центра установить, оказывается, сложно.

Такая строгая регламентация цен не оставляет предприятиям почти никакого простора для коммерческой, хозрасчетной деятельности. Более того, дело осложняется тем, что централизованно устанавливаемые цены, сохраняясь в неизменности годами, не реагируют на меняющиеся условия производства, оказываются крайне негибкими.

На наш взгляд, в ходе дальнейшего развития хозяйственной реформы необходимо перейти от глобальных пересмотра цен на все виды промышленной продукция к их текущему регулированию. Следует взять за правило, что при более или менее существенных изменениях государственного плана должны одновременно меняться и цены на соответствующую продукцию.

Центральные органы должны устанавливать их лишь на важнейшие ее виды. В ходе уточнения отраслевых планов министерства и ведомства будут устанавливать цены по более широкой номенклатуре продукции, относящейся в основном к внутриотрасловому обороту. Следует значительно расширить права предприятий в установлении договорных цен. Такая «иерархия» ценообразования позволит создать систему цен, стимулирующих выполнение плановых заданий. В этой обстановке за Комитетом цен при Госплане СССР могли бы быть закреплены в основном функции контроля за движением цен. Будучи освобожденным от огромного объема работ по составлению прейскурантов, Комитет цен смог бы сконцентрировать свои усилия на решении методологических вопросов ценообразования.

Почему мы подчеркиваем необходимость пересмотра системы ценообразования и внедрения в практику научно обоснованных цен, какими являются цены оптимального плана? Потому, что, располагая такими ценами, предприятие может выбирать наилучшие варианты процесса производства, вступать в прямые связи с другими производственными единицами, распоряжаться резервами, добиваться более рационального использования ресурсов, искать пути замены дефицитных (а потому более дорогостоящих) материалов менее дефицитными. Сказанное относится не только к предприятиям, но и к выходящим хозяйственным объединениям (трестам, главкам, фирмам и т. д.), а также к отдельным подразделениям производственных единиц.

Таким образом, система функционирования экономики на основе оптимального плана не является жесткой, из центра не даются указания всем нижестоящим органам (как это было раньше при утверждении техпромфинпланов). Это гибкая система, так как она допускает централизованные решения лишь по отношению к звеньям, находящимся в непосредственном взаимном подчинении (отраслевое управление и министерство, завод и главки и т. д.).

Такое понимание «иерархии» в организации социалистической экономики позволяет поставить вопрос об организации хозрасчета (или внедрения его элементов) на всех уровнях народного хозяйства — от министерства до низовых хозяйственных звеньев (в каждом из них число учитываемых показателей может быть различным). Их перевод на хозрасчет требует, чтобы внутри каждого звена нижестоящие звенья обменивались между собой продукцией по соответствующим оптимальным ценам.

Между тем существующая теория ценообразования исходит из того, что проблема цен имеет место лишь по отношению к товарной продукции предприятий, между которыми якобы только и существуют истинные отношения обмена. Что же касается цен внутри предприятий, то они являются «расчетными», служат для расчетов цехов, принципов их построения не попадают под опеку политической экономии.

Хотелось бы подчеркнуть, что отношения обменя имеются между всеми звеньями народного хозяйства на любом уровне иерархии и природы этих отношений одна и та же. Поэтому и цены на всех уровнях имеют одну и ту же сущность и играют одну и ту же экономическую роль. Отсюда следует, на наш взгляд, важные выводы относительно организации хозрасчета и порядка централизованности на всех ступенях управления народным хозяйством. Вышестоящий орган устанавливает цены всем нижестоящим хозяйственным звеньям на те виды продукции, которые выпускаются в данном звене и приобретаются извне (у других хозяйственных организаций). В результате цены на часть продукции, которая выпускается и потребляется внутри министерств и их главных управлений, станут разрабатывать и утверждать (на основе методики Комитета цен) соответствующие отделы министерств и главков. При этом речь идет не о формальной замене составителя цен. Работники министерств, хорошо зная внутренние связи в своих звеньях, сумеют лучше использовать цены для организации эффективных производственных связей, укрепления хозрасчета в своих ведомствах.

На всех уровнях хозяйствования в цену продукции должны включаться затраты на сырье и материалы, энергию, оплату труда работников, плата за трудовые ресурсы (в соответствии с квалификацией рабочих, ИТР и служащих), плата за производственные фонды, рента за природные ресурсы (включая ренту за производственную площадь).

Вопрос об указанной структуре цены применительно к продукции, выпускаемой предприятиями, неоднократно дискутировался. Поэтому нет нужды еще раз повторять все доводы «за» и возражения оппонентов. Нам хотелось бы обратить внимание на то, что таким же образом надо строить цены и внутри предприятий. Учет в них всевозможных рентных платежей позволит связать в конечном счете интересы цехов и предприятий.

С проблемой сочетания централизованного планирования и экономической самостоятельности предприятий весьма тесно связан вопрос о резервах. Присущий народному хозяйству элемент стохастичности развития может быть сглажен путем маневрирования резервами. В практике выполнения плана небольшие отклонения от намеченных темпов роста, плановых заданий неизбежны. Внесение поправок, своевременное балансирование производства лучше всего достигается с помощью резервов, если, конечно, их величина нейтрализует отклонения от плана. Резервы сырья, оборудования, производственных мощностей, товарных фондов, трудовых ресурсов, иностранной валюты выступают как важный регулятор поддержания пропорциональности в развитии отдельных отраслей, всего народного хозяйства. Чем больше возможность маневрирования резервами, тем больше права могут быть предоставлены предприятиям в области планирования конкретной номенклатуры продукции, материально-технического снабжения, фонда зарплат и других показателей.

Каждому уровню управления экономической соответствует как своя величина резервов, так и их специфическая структура. Благодаря такой структуре резервов мы имеем «возмужения» в экономике оперативно поглащаются ввиду хозяйственной пирамиды, не затрагивая ее верхних этажей. Понятно, что если резервы начинают иссякать, то это можно рассматривать как сигнал для уточнения плана (при условии, что величина резервов определена верно).

Чтобы хозяйственные ячейки могли своевременно реагировать на изменения рыночной конъюнктуры, а также внутренние сдвиги в производстве, они должны быть способны и к изменению своей собственной структуры: иметь право ликвидировать или создавать новые отделы, должности и т. д. Этот управленческий момент необходим для

обеспечения максимальной жизнеспособности хозяйственных ячеек, внедрения принципа их полной материальной ответственности, строгого выполнения договорных условий при любом изменении хозяйственной конъюнктуры.

С этой проблемой тесно связана также задача выявления наилучшей схемы управления промышленностью. На современной стадии развития производства целесообразно создание хозяйственных объединений. Они могут быть отраслевыми фирмами или так называемые объединения горизонтальной интеграции (в рамках обслуживаемой территории), комбинаты или объединения вертикальной интеграции. Крупные объединения лучше, чем мелкие предприятия, смогут учитывать объединенный спрос; концентрировать средства для создания новых цехов, предприятий и производств; перераспределять расходы, связанные с освоением выпуска новой продукции; обогащать передовой опыт работы, технологию и внедрения новой техники в рамках своего объединения; маневрировать резервами; устанавливать внутреннюю (трансферные) цены; централизовать часть снабженческих и сбытовых операций; иметь вычислительные центры для проведения централизованных расчетов по приему заказов, распределению заданий, регулированию запасов, учету издержек, распределению премий и т. д.

В стране уже есть некоторое количество объединений, но только небольшая часть их переведена на хозрасчет. Видно, целесообразно на основе изучения практики их работы и опыта ряда социалистических стран продолжить работу по созданию фирм, определить их права и обязанности в отношениях с нижестоящими и вышестоящими звеньями управления.

Хозяйственная реформа и критерии оценки деятельности предприятия

В настоящее время деятельность хозяйственных единиц, переведенных на новые условия работы, оценивается исходя из нескольких критериев, например уровня конечной рентабельности, исчисленного как отношение нетто-прибыли к стоимости производственных фондов, прироста реализованной продукции (прибыли) по сравнению с прошлым годом.

Рассмотрим содержание и взаимосвязь перечисленных критериев. Поскольку уровень рентабельности предприятий различен, критерием «отдачи» их производственных фондов в каждом случае становится своя особая величина. Тем самым по существу пропадает объективная граница между эффективными и неэффективными капитальными вложениями. Государственные средства могут вкладываться и в те объекты, где исходная рентабельность минимальна и почти любое вложение средств вызывает ее рост. Но ведь хорошо известно, что выгоднее вложить средства в предприятие с исходной рентабельностью 15%, и получить от дополнительных затрат эффект, равный 14%, рентабельности, чем в предприятие с исходной рентабельностью 3% и получить эффект, равный 4%. На первом из предприятий эффект от капиталовложений, несмотря на снижение рентабельности на один пункт, будет больше, чем на втором, где затраты обеспечивают рост рентабельности также на один пункт.

Не лучше обстоит дело и в том случае, когда предприятия стимулируются за рентабельность и прирост реализованной продукции. Согласно Методическим указаниям, соотношение между фондообразующими нормативами устанавливается с учетом их значения для развития отрасли. Но где точный «водораздел» премирования за тот и другой показатель? Ответа на этот вопрос методические документы не дают.

Раздельное поощрение за рентабельность и прирост объема реализации порождает и другие противоречия. На ряде предприятий объем реализации продукции возрос за счет ценностного фактора, прибыль же увеличилась в меньшей степени. Согласно Методическим указаниям, предприятия получили возможность образовывать сравнительно большие поощрительные фонды. Но реализовать ее трудно, так как источник премирования в ряде случаев отсутствует.

Не вполне совершенна и практика раздельного премирования за уровень рентабельности и прирост нетто-прибыли. На первый взгляд эти показатели дублируют друг друга, поскольку числитель показателя рентабельности содержит нетто-прибыль (ее полную величину). Однако за внешним сходством скрывается противоречие. Оно заключается в том, что прирост нетто-прибыли можно получить за счет любого мероприятия, эффективность которого превышает норматив платы за фонды. Если, например, плата за фонды равна 6%, то абстрагируясь от других платежей, мероприятия, эффективность которых не превышает 7%, с позиций прироста нетто-прибыли окажутся выгодными. Но если при этом снижается норма рентабельности, то предприятия ставятся перед выбором: перекроет ли рост поощрительных фондов в результате увеличения нетто-прибыли их снижение вследствие уменьшения рентабельности?

По нашему мнению, более правильна следующая схема оценки деятельности хозяйственных единиц. Каждое предприятие получает нормы платы за ресурсы (производственные фонды, природно-транспортные условия, трудовые ресурсы), а также выходные цены. Нормы платы за ресурсы устанавливаются на таком уровне, чтобы сбалансировать спрос и предложение на них в масштабе народного хозяйства применительно к конкретному планируемому периоду. По такому же принципу исчисляются и выходные цены на готовую продукцию, то есть по существу они характеризуют предельные границы общественно допустимых издержек на ту или иную продукцию и тем самым определяют круг предприятий, которые можно оставить для выпуска данного вида изделий.

Сопоставляя выручку с затратами (включая платежи за фонды, ренту и т. п.), предприятия выявляют свою конечную прибыль. На тех из них, где затраты весьма велики, обнаруживается убыток. Они подлежат диверсификации, реконструкции или закрытию (в зависимости от того, что выгоднее). В крайнем случае оставлены могут быть только такие предприятия, в которых выручка покрывает текущие затраты, включающие платежи государству (в том числе плату за землю и трудовые ресурсы).

Если прибыль предприятия будет достаточна для внесения платы за фонды и трудовые ресурсы, рентных платежей, то они возмещат все издержки. (Мы не исключаем такой модификации данной схемы, при которой часть общественных платежей бронируется за предприятиями как собственные источники развития и премирования, получаемые даже при условии выполнения плана.)

Работая лучше, чем предусмотрено нормативами, коллективы предприятий получают сверхплановую прибыль. От нее можно установить нормы отчислений в фонды поощрения, свободный остаток вложить в бюджет. Можно поступить иначе, ввести налог на сверхплановую прибыль, а остаток ее направлять в поощрительные фонды. Убытки производственных единиц следует возмещать из этих фондов и кредитов. Разумеется, переход к системе экономически обоснованных платежей за ресурсы требует значительного времени в связи с необходимостью детальной разработки методологии их расчета. Но начинать подготовку к проведению эксперимента можно уже сейчас.

В настоящее время отсутствует четкая система: какие затраты следует финансировать из прибыли, а какие за счет ее обособившейся части — фондов экономического стимулирования. Нередко расходы на аналогичные или мало отличающиеся цели финансируются из разных источников, а доходы от проведения сходных мероприятий учитываются по-разному. Так, можно наладить выпуск предметов широкого потребления, используя для этого фонд развития производства. Однако при его недостатке разрешается привлекать прибыль, точнее, свободный ее остаток, то есть фактически бюджетные средства. Кредит, предоставленный для пополнения недостающей статистики оборотных средств, должен погашаться из сверхплановой прибыли, что вынуждает предприятия не включать все резервы в план, занижать его. Противоречивый порядок действует в отношении учета затрат и результатов, связанных с повышением качества продукции. Дополнительное расходы на улучшение технико-экономических параметров изделий финансируются за счет свободного остатка прибыли, а надбавка к ценам на изделия повышенного качества целиком зачисляется в фонды стимулирования.

Непоследовательно, на наш взгляд, решен вопрос о процентах за банковские ссуды. За пользование кредитами предприятия платят банку, но последний, пользуясь временно свободными средствами предприятий, никакие проценты им не начисляет. Установленная дифференциация процентных ставок вызывает возражения. Основная ставка по банковским ссудам равна 6%. Однако ряд ссуд (на увеличение производства товаров народного потребления, выпуск новой продукции, повышение качества, надежности и долговечности изделий) выдается из расчета 2% годовых. На льготных условиях предоставляются кредиты на внедрение новой техники и улучшение технологии. Спрашивается, чем обоснована такая «дифференциация». Она, несомненно, нужна, но величина процента должна зависеть от условий возврата ссуд, их обеспеченности и в меньшей степени от их целевого назначения.

По меньшей мере спорна существующая практика финансирования затрат и учета результатов по мероприятиям капитального характера. Проценты за кредит в централизованные капиталоложения уплачиваются из фонда развития производства, а в централизованное — за счет свободного остатка прибыли. Эффект же от проведения мероприятий, финансируемых из этих источников, считается достижением предприятия и учитывается при его поощрении.

В свете теории оптимального функционирования социалистической экономики целесообразно большую часть затрат и результатов относить на прибыль предприятий. Так, дополнительные расходы на развитие производства предметов широкого потребления, равно как и прибыль от их выпуска, следует отражать на счете «прибыли и убытков». Сказанное относится и к убыткам (выручке) от ликвидации основных фондов, затратам на улучшение качества изделий и соответствующим надбавкам к ценам, процентам уплаченным и полученным. Но применение такого порядка учета доходов и расходов целесообразно только в том случае, если метод распределения прибыли будет изменен: из прибыли будут вынесены нормативные платежи за ресурсы, затем возмещены вышесчисленные расходы. В итоге сложится так называемая нетто-прибыль. После уплаты налога из ее остатка формируются поощрительные фонды. При такой схеме распределения прибыль абсолютно все затраты и доходы предприятий становятся одинаково важными.

В заключение сделаем несколько замечаний по отдельным пунктам Методических указаний. Согласно этому документу, дополнительные затраты, связанные с обновлением ассортимента, покрываются главным образом за счет централизованных фондов освоения. Отчисления в них

производит все предприятия, что увеличивает себестоимость их продукции, но пользуются фондами освоения лишь некоторые. По существу происходит перераспределение этих затрат между всеми предприятиями отрасли без последующего перераспределения полученного эффекта. Кроме того, предприятия — изготовители новой продукции образуют относительно большие фонды экономического стимулирования, чем остальные фабрики и заводы. Такой порядок ставит отдельные предприятия в льготные условия.

В ряде социалистических стран, например в Болгарии, этот вопрос решен иначе. Для обновления продукции предприятия получают долгосрочные кредиты, за счет которых они возмещают расходы по освоению новых изделий, выплачивают премии работникам. Возврат кредита планируется на третий или четвертый год, когда себестоимость новой продукции снизится и она станет высококонтентабельной. По нашему мнению, такая практика заслуживает внимания.

Согласно Методическим указаниям, минимальный размер отчислений от прибыли в фонды поощрения при невыполнении планов не может быть ниже 40% плановых фондов стимулирования. Если учесть, что премии и другие выплаты для многих работников — часть основного заработка, то такая мера оправдана, тем более что она подкрепляется следующим аргументом: в любом плохо работающем коллективе есть хорошие работники, которых надо поощрять; установление минимума поощрительных фондов преследует именно эту цель. Однако премии могут быть уплачены только из добавочного дохода, а не за счет материальной ответственности плохо работающих. Другими словами, вся зарплата считается минимальной, не снижающейся величиной. Верно ли в принципе это, если исходить из самой сущности данной категории? По нашему мнению, нет.

Ряд льгот установлен для стимулирования технического прогресса и ускорения освоения новых мощностей. В течение двух лет не вносится плата за фонды с объектов, построенных за счет фондов развития производства. Освобождаются от платы вновь вводимые, а также действующие предприятия в части производственных фондов вновь вводимых цехов и крупных производственных установок на нормативный срок освоения их производственных мощностей. При расчете годовой суммы платы за фонды исключаются объекты, вводимые во второй полугодии планируемого года. На наш взгляд, эти льготы несколько искажают реальные результаты проведения тех или иных мероприятий, могут стимулировать менее эффективные и задерживать внедрение более прогрессивных технических решений, коль скоро последние поставлены в сравнительно жесткие условия. Некоторые льготы, видимо, нужны. Но их лучше предоставлять не в скрытом виде, а путем прямой дотации или во всяком случае принимать хозяйственные решения, учитывая действительные затраты и результаты.

На предприятиях, переведенных на новую систему хозяйствования, создается фонд для выдачи вознаграждения по итогам работы за год. Резерва премий, переходящих на последующие годы, пока не существует. Между тем в принципе такой резерв необходим. Финансовые результаты работы предприятий в различные периоды не совпадают и не всегда улучшаются. В период подготовки и освоения новых видов продукции, ввода в строй новых мощностей они сравнительно невелики, в последующие годы — увеличиваются. В этих условиях инвентаризация колебаний доходов трудящихся должна достигаться не только с помощью кредитов, но и путем резервирования части премий в тот период, когда прибыль сравнительно велика.

Фонд развития производства также не укладывается в годовые рамки. Потребности предприятий в капиталовложениях в тот или иной

год не совпадают. Поэтому они заинтересованы в течение известного периода накапливать средства на капитальное строительство, чтобы затем, по мере необходимости, их расходовать. Такая практика содействовала бы повышению эффективности производства, не толкала бы предприятия на немедленное вложение средств в худшие текущие варианты реконструкции, расширения при наличии лучших, перспективных.

Следующий вопрос — о фондах хозяйственных объединений. Особо важен для них фонд капиталовложений, за счет которого можно вести строительство производственных и бытовых объектов, специализировать производство. В объединениях может концентрироваться часть страховых запасов сырья и материалов. Видимо, целесообразно централизовать на уровне объединений также некоторую долю резервного оборудования. Хозрасчетные объединения должны иметь и свои фонды материального поощрения. Концентрация части страховых запасов сырья и резервного оборудования означает, что плату за соответствующие ресурсы должны вносить непосредственно объединения.

Проводимая экономическая реформа свидетельствует об усилении экономических методов в руководстве народным хозяйством. Но надо приложить много труда, энергии, проявить большую последовательность и принципиальность, чтобы полностью воплотить в жизнь идеи сентябрьского (1965 год) Пленума ЦК и XXIII съезда КПСС.

М. Раковский,

заместитель
Председателя Госплана СССР

Экономико-математические методы — в практику планирования

Использование экономико-математических методов и вычислительной техники в планировании и управлении народным хозяйством вышло из стадии экспериментирования. В настоящее время при разработке планов развития отдельных отраслей уже используются экономико-математические методы и результаты расчетов начинают воплощаться в конкретные показатели народнохозяйственных планов. Прогресс в этой области станет более очевидным, если сравнить положение дел на сегодня с тем, что было пять лет назад.

Однако определенные успехи в деле внедрения вычислительной техники в планово-экономические расчеты и значительный задел, созданный учеными в разработке теоретических основ, еще не дают основания считать, что положение с внедрением экономико-математических методов и вычислительной техники в стране является хорошим.

Переход к отраслевой форме управления промышленностью выдвигает ряд новых требований, связанных с необходимостью обработки огромного количества информации, используемой для анализа работы целых отраслей, а также совершенствования деятельности органов планирования и управления.

Важнейшей проблемой, определяющей успех внедрения экономико-математических методов (ЭММ), является сбор и обработка информации. Объем ее растет изо дня в день, и если совсем недавно считалось, что для большинства отраслей промышленности достаточно иметь базовую информацию, выраженную цифрой $5 \cdot 10^4 - 10^5$ перфокарт, то сейчас, как показывают расчеты, объем информации должен быть значительно большим. Совместно с министерствами и другими организациями ЦСУ СССР поручено установить точный объем и форму экономической информации.

Эта работа должна быть проведена совместно с министерствами и другими организациями. Проблема сбора и обработки информации является важнейшей проблемой, определяющей успех внедрения ЭММ. Ее следует рассматривать отдельно.

На Всесоюзном совещании по механизации и автоматизации плановых расчетов в Госплане СССР и госпланах союзных республик рассматривалась деятельность ВЦ госпланов республик в текущем пятилетии. Эти задачи важно проанализировать в свете тех возможностей, которыми мы реально располагаем. Реальность плана — первое условие успешного проведения работы.

Анализ работы ВЦ госпланов союзных республик показывает, что мы еще недостаточно полно используем имеющиеся возможности. Так, в деятельности ВЦ имеется определенный параллелизм, который проявляется в разработке одинаковых задач. В настоящее время Госплан СССР принимает меры к устранению этого недостатка и определяет специализацию ВЦ в разработке определенных задач.

Второе условие — конкретизация плана.

Внедрение ЭММ и вычислительной техники (ВТ) в сферу планирования является комплексной проблемой, и главное состоит в том,

чтобы суметь правильно рассчитать ее на взаимосвязанные отдельные задачи. Среди них, в частности, можно выделить следующие:

- 1) исследование операций и постановка задачи;
- 2) разработка и создание математического обеспечения;
- 3) исследование потоков информации и организация ее;
- 4) создание проекта системы плановых расчетов (с учетом имеющихся ЭВМ, информации, программ, наличия специалистов) и их осуществление;
- 5) анализ проведенных расчетов и передача их исполнителю.

Организация работы в госпланах союзных республик осложняется тем, что не везде имеются одинаковые возможности в решении перечисленных задач. Поэтому в первую очередь следует четко распределить работу, чтобы на основе специализации сократить продолжительность разработок. Такая специализация важна вообще, и особенно на первом этапе, когда формулируются задачи, осуществляется проверка методик, создаются алгоритмы, программы.

В связи с этим важно заранее хорошо представлять те трудности, с которыми связано решение проблемы в целом. Неправильная постановка сил приводит к потере времени и средств. При проверке установлено, что все организации, проектирующие вычислительные машины, стремятся (а в ряде случаев и вынуждены) создавать свои блоки, элементы и узлы вплоть до размеров. Так, накопители на магнитной ленте конструируют 13 организаций, на барабанах — 8, блоки оперативной памяти на ферритах — более 10 организаций. Все это приводит к распылению конструкторских сил и необоснованному увеличению сроков освоения машин.

Госплан СССР принимает меры к устранению такого положения, а время уже потеряно. Этот пример — предостережение от подобного стиля работы всех лиц, ответственных за использование вычислительной техники и экономико-математических методов. Ведь и у нас каждый вычислительный центр может считать обязательным для себя составлять свои программы, свои алгоритмы.

Третье условие — полное и правильное использование сил. Четкая координация работы в республиках должна способствовать специализации вычислительных центров. Необходимо определить конкретные работы, выполнение которых будет сосредоточено в той или иной республике, вычислительном центре или институте; четко специализировать работу каждого ВЦ госплана и существенно конкретизировать вопросы внедрения экономико-математических методов и вычислительной техники. Все это предполагает тесную связь между вычислительными центрами и госпланами, разработчиками задачи и соответствующими отделами Госплана СССР и госпланов союзных республик, которая может и должна осуществляться в первую очередь при постановке задач.

Необходимо проработать Положение о ВЦ госпланов союзных республик и Госплана СССР, которое должно обеспечить соответствующее место вычислительной технике в системе плановых расчетов. По части задач осуществлять такую связь можно уже сейчас.

Органическая связь плановых работников с работниками ВЦ возможна лишь в том случае, когда работники плановых органов и прежде всего руководящие отделов непосредственно участвуют в постановке задач. Это означает, что ответственность за постановку задачи ложится в первую очередь на сотрудников Госплана, а ВЦ отвечает за техническое проведение расчетов.

В связи с этим надлежит конкретно определить первоочередные задачи госпланов союзных республик, в направлении решения которых возможно применение ЭММ и средств вычислительной техники.

Эффективная специализация на выполнении отдельных плановых задач тесно связана с составлением научных разработок в союзных республиках, и это следует учитывать при выборе профиля специализации каждого вычислительного центра.

Например, в вычислительном центре Госплана Эстонской ССР успешно ведется разработка алгоритмических языков для проведения плановых расчетов. В ней участвуют Институт кибернетики АН ЭССР и группа, разрабатывающая алгоритмические языки в ВЦ Эстонского республиканского союза потребительских обществ. Институт экономики и экономико-математических методов Госплана БССР ведется интересная работа по созданию автоматизированной системы плановых расчетов.

Вычислительный центр Госплана Украинской ССР выполнил ряд расчетов по республике — потребности в прокате черных металлов по министерствам и ведомствам, получающим фонды от Совета Министров УССР (этот расчет положен в основу плановых заявок Госплана УССР по металлопрокату на 1967 год без дублирования обычными методами счета), размещения отдельных отраслей промышленности, распределения капиталовложений на строительные-монтажные работы для ускорения ввода основных фондов по переходящим и вновь начинаемым стройкам.

Главный вычислительный центр Госплана СССР в 1966 году также осуществил ряд важных расчетов: объемов производства и распределения продукции и структуры платежеспособного спроса населения на 1967—1970 годы по данным массовой торговой статистики; баланса денежных доходов и расходов населения; аналитические расчеты к проекту основных показателей плана по экономическим районам и союзным республикам на пятилетку и к проекту плана на 1967 год и основных показателей титульных списков для Госплана СССР, госпланов УССР и БССР и т. д.

В успешном внедрении экономико-математических методов в планировании важная роль принадлежит такой организации исследований, которая строится по принципу пирамиды: фундаментальные исследования, экспериментальные разработки и внедрение, причем основные силы целесообразно концентрировать на внедрении.

Теоретическими разработками занимается небольшое число наиболее квалифицированных сотрудников. Решающую роль в этом должны играть институты и Вычислительный центр Академии наук.

Задачи научных организаций Госплана СССР и госпланов союзных республик, научно-исследовательских организаций, министерств и ведомств заключаются в проведении экспериментальных разработок и внедрении их результатов. На состоявшемся в Минске совещании, где обсуждались проблемы механизации и автоматизации плановых расчетов, многие участники ставили вопрос о необходимости создания в госпланах республик специальных подразделений, ответственных за внедрение экономико-математических методов и вычислительной техники в планирование. Этот вопрос необходимо продумать.

Сказанное выше — лишь общая характеристика организации работ. Имеющийся опыт говорит о том, что участие организаций Академии наук СССР непосредственно во внедрении результатов разработок оказывает стимулирующее воздействие и на теоретические разработки. В этом отношении определенным интерес представляет опыт ЦЭМИ АН СССР, который также занят решением практических задач планирования. В настоящее время, к сожалению, еще резко сказывается диспропорция между масштабом научных работ, их эффективностью и темпами внедрения.

Большое количество организаций занимается лишь теоретическими разработками применения экономико-математических методов в планировании, однако по существу все они, занимаясь разработками, придают им только исследовательский характер и тем самым освобождает себя от жестких ограничений во времени.

К сожалению, свои задачи как чисто научно-исследовательские рассматривают не только научные институты, но и те организации, которые находятся в системе Госплана СССР и госпланов союзных республик; некоторые работники плановых органов также еще склонны рассматривать работу по внедрению вычислительной техники только как поиск и не больше. Преодоление таких представлений, психологического барьера неуверения, болезни, неуверенности — одно из необходимых условий успешной работы в этой области.

Несмотря на всю сложность проблемы, требующей от работников сочетания знаний в области экономики, математики, электронной техники и навыков практического управления промышленностью, мы должны считать фактор времени определяющим успех нашей работы.

При управлении быстродействующими технологоическими процессами инженер определяет инерционность системы, он вводит постоянную времени, время чистого запаздывания. Теория и практика управления технологоическим процессом — трудная задача, над решением которой работают многие специалисты. Для экономиста, участвующего в управлении всем народным хозяйством, задача сложнее: она состоит в определении правильных пропорций в плане развития народного хозяйства, что даст эффект лишь через несколько лет, когда вступит в строй новое предприятие.

Для точного определения эффекта и необходимого времени нужно сделать очень много взаимосвязанных расчетов. Экономические расчеты, начатые при составлении плана, продолжаются в отрасли, ее проектных и строительных организациях. Очевидно, работая по сетевому графику, можно управлять выполнением заданных темпов и пропорций на длительных отрезках времени.

Нельзя, недопустимо проявлять неорганизованность и затягивать внедрение в практику планирования тех средств, которые способствуют повышению экономического потенциала народного хозяйства.

Конечно, для внедрения экономико-математических методов необходимо время. В течение известного периода плановые работники будут только знакомиться с расчетами, которые делаются в вычислительном центре, затем использовать результаты их в своей работе и, наконец, глубоко анализировать плановые расчеты и совершенствовать их совместно с разработчиками, ставить новые, более сложные задачи.

В настоящее время Госплан СССР разрабатывает координационный план работы вычислительных центров плановых органов, основные идеи которого сводятся к первоочередному решению задач, наиболее подготовленных для внедрения. Помимо этого в нем предусмотрено специализация каждого вычислительного центра на решении определенного круга вопросов.

Неотъемлемой частью данного плана является организация взаимной информации о проделанной работе. В этих целях намечаются: взаимный обмен методиками и отчетами о работе, издание специального информационного бюллетеня, систематическое проведение совещаний по обсуждению узловых вопросов.

Специализация позволит резко расширить фронт внедрения ЭММ и ВТ, так как законченные разработки каждого вычислительного центра будут передаваться в другие. Естественно, при такой организации дела можно более рационально использовать силы и время на про-

ведение разработок и непосредственно перейти к внедрению экономико-математических методов и вычислительной техники в практику планирования.

Практическое решение этих задач является в то же время хорошей базой для подготовки кадров. Одновременно будут накапливаться программы экономических расчетов и материалы для анализа работы плановых органов.

С целью обеспечения единой технической политики в деле организации вычислительных центров госпланов союзных республик, устранения ненужного параллелизма, ускорения работ по созданию единого математического обеспечения и разработки алгоритмического языка, общего для всех планово-экономических расчетов, целесообразно объединить укрупненную технологическую выполнения плановых расчетов в вычислительных центрах госпланов республик.

Последовательность и взаимосвязь отделов ВЦ при выполнении вычислительных работ представляются нам в виде отдельных этапов.

Первый этап — постановка задачи и исследование операций, когда по существу определяется принципиальное направление в использовании вычислительных средств при участии самых опытных и квалифицированных сотрудников. Эта категория работников должна иметь достаточный опыт в плановой работе и одновременно знать все возможности, которые открываются для совершенствования плановых расчетов при использовании экономико-математических методов и вычислительной техники.

Первый этап работы заключается в формализации плановых задач и определении тех средств, которые необходимо использовать для их решения. Например, при расчете платежеспособного спроса населения в современных условиях важно уметь обработать данные торговой статистики. При решении этой задачи применяются методы математической статистики. Они же используются и при проведении расчетов на основе бюджетных обследований. Внедрение результатов первого этапа уже дает практическую пользу и послужит хорошей основой для выработки дополнительных требований к организации бюджетных обследований.

Второй этап — решение вопросов математического обеспечения, составление методических указаний, определение элементарных основ сбора и переработки информации. Это требует строгой унификации всех работ, четкого распределения их между отдельными союзными центрами, составления единого плана, поскольку правильность методической работы обеспечит полное взаимодействие всех подразделений ВЦ госпланов республик (причем ведущая роль в этом остается за ГВЦ Госплана СССР).

Математическое обеспечение — непременное условие успешного проведения работы. В связи с этим необходимо отметить отставание работ по внедрению алгоритмических языков в плановые расчеты, позволяющих существенно сократить затраты времени на программирование. До сих пор еще отсутствуют хорошие программы решения задач оптимального планирования большой размерности, что тормозит разработку целого ряда вопросов.

Третий этап — исследование потоков информации, их описание и классификация — является необходимым условием для создания автоматизированной системы плановых расчетов, работающей в режиме Госплана СССР. На этом этапе составляются сетевые графики разработки планов, которые наряду с количественными характеристиками потоков информации определяют мощности, необходимые для ее переработки. На этой основе определяется потребность в вычислительной технике, оргтехнике и средствах связи.

Исследование потоков информации весьма важно с точки зрения унификации и стандартизации форм плана, что в свою очередь в значительной степени определяет эффективность работы автоматизированной системы плановых расчетов.

Три первых этапа — это лишь подготовка к созданию автоматизированной системы плановых расчетов. Для успешной разработки ее необходим четвертый этап — составление проекта организации работ по решению каждой задачи. В проекте следует указать все необходимое, начиная от требований, связанных с постановкой задачи, выбора математического обеспечения и кончая системой вычислительных средств, выделяемых на ее решение.

На первой стадии развития вычислительных работ в республиках можно предвидеть трудности с загрузкой машин. Это будет связано с подготовкой задач, кадров и накоплением исходных данных. Поэтому в первую очередь необходимо определить те задачи, которые в наибольшей степени подготовлены для практического внедрения.

Пятый этап — опытная разработка задач планирования с использованием экономико-математических методов. При этом необходимо иметь в виду, что качественный анализ полученного решения имеет огромное значение. Это связано с тем, что ряд моделей неизбежно основывается на упрощающих предположениях. Одни из них, например, является предположение об однородности продукции, которое используется в моделях линейного программирования, и том числе и в транспортных задачах.

Важную роль в таком анализе играют объективно обусловленные оценки, которые, в частности, характеризуют дефицитность ресурсов и позволяют определить область устойчивости оптимальных планов. В тех задачах, которые основываются на использовании методов математической статистики, таким показателем является, например, корреляционная зависимость. В связи с этим необходимо разработать специальные методики для качественного анализа решения, которые позволят избежать многочисленных трудностей, стоящих на пути внедрения результатов в практику.

Вычислительным центрам госпланов необходимо совместно рассмотреть и подготовить программу загрузки на начальный период работы.

На наш взгляд, наиболее правильным является сосредоточение сил, внимания, максимальное использование вычислительной техники в этот период для сбора и обработки базовой информации, которая в последующем будет необходима вычислительному центру для его работы. Следует рассмотреть и вопрос об использовании вычислительных средств в решении практических задач, связанных с плановыми расчетами какой-либо из отраслей народного хозяйства, также без нарушения намеченного профиля и специализации того или иного вычислительного центра. Загрузку вычислительных центров и в последующие периоды работы нужно очень хорошо продумать.

В настоящее время к внедрению в наибольшей степени подготовлены следующие работы: плановый баланс производства и использования общественного продукта и национального дохода; расчеты межотраслевых балансов производства и потребления продукции в республиканском разрезе; баланс денежных доходов и расходов населения по республикам; расчеты основных показателей и плана капитальных вложений, топливных балансов и демографические расчеты. Выбор задач для вычислительных центров республик следует осуществлять после совместного их обсуждения с учетом имеющихся в каждой республике возможностей.

Многие из тех трудностей, о которых речь шла выше, типичны для большинства стран, где вычислительная техника используется для решения аналогичных задач. Нам кажется, что при организации работ по автоматизированной системе плановых расчетов в системе плановых органов следует учесть имеющийся за рубежом опыт.

По опубликованным в США данным можно сделать вывод, что до сих пор одним из самых серьезных препятствий является наличие избыточной мощности вычислительных машин в США. Американские специалисты уделяют большое внимание вопросу наилучшего использования свободных мощностей машин для решения задач автоматической обработки информации. Между прочим, возникающие при этом большие трудности объясняются существенными различиями между типами и моделями различных машин, а также методами программирования. Это налагает жесткие ограничения на возможности передачи информации с одной ЭВМ на другую. Многочисленные преобразования информации ведут к большим затратам времени и дорого стоят. В США до сих пор не решена проблема стандартизации общеупотребительных элементов переработки информации и кодов.

Нам кажется, что при организации работ по автоматизированной системе плановых расчетов в системе Госплана мы должны учесть этот опыт.

Создавая систему вычислительных центров госпланов, необходимо заблаговременно не только организовать постоянно действующую систему информации, единую методическую службу, но и определить возможности максимального приближения их к нуждам отраслевых министерств. Это вопрос специального исследования, но уже сейчас желательно продумать классификацию задач, общих для плановых органов и отраслевых министерств.

ЦСУ СССР и Министерство радиопромышленности работают над созданием проекта единой сети вычислительных центров страны. Разработка проекта задерживается, так как неизвестны многие исходные данные, не решены вопросы автоматической обработки информации, не вполне ясна перспектива обеспечения единой сети вычислительными средствами, многое требуется уточнить и во взаимоотношениях между организациями, их правах и обязанностях. Вместе с тем сеть вычислительных центров уже создается, и нужно позаботиться о том, чтобы она была максимально эффективна и, отвечая требованиям сегодняшнего дня, не нарушала принципов последующего развития — создания на ее базе Единой государственной системы вычислительных центров.

Сейчас госпланы союзных республик и министерства только развертывают работы по автоматизации плановых расчетов. Очень часто руководители организаций и руководители тем включают работы в план без учета своих возможностей, тем самым обрекая его на неположение. Чтобы ликвидировать такое распыление сил, в Госплане СССР разрабатывается план, которым предусматривается проведение практических работ по внедрению экономико-математических методов и вычислительной техники и специализация вычислительных центров республик по разработке отдельных задач.

При этом имеется в виду, что госпланы союзных республик и их вычислительные центры должны работать над решением задач, в основном проверенных, таких, которые безусловно будут выполнены и дадут экономический эффект народному хозяйству. Нельзя дублировать работу научно-исследовательских институтов. Конечно, в вычислительных центрах госпланов необходимы научно-исследовательские отделы, но их функции главным образом должны заключаться в установлении постоянных связей с институтами, а не в попытке дублирования или подмены их своей работой.

Внедрение экономико-математических методов в планирование народного хозяйства надо считать важнейшим направлением в работе Госплана СССР и госпланов союзных республик. Это может дать большие экономические результаты, если система внедрения автоматизации в плановые расчеты охватит все отрасли народного хозяйства и в отраслевом и территориальном направлении будет создана постоянно действующая единая система, которая сможет обеспечить достоверную информацию, необходимую для целей как управления, так и планирования народного хозяйства.

На отдых по внедрению экономико-математических методов и вычислительный центр Госплана СССР возлагается обязанность обеспечить научно-методическое руководство для единства в разработке автоматизированных систем плановых расчетов в госпланах союзных республик. Но ведущая роль в деле создания сети вычислительных центров страны возложена на ЦСУ СССР, которое должно определить формы, объемы и потоки экономической информации в стране, необходимые для эффективной и безотказной работы всех подразделений государственной сети вычислительных центров.

Р. Соигойла,
секретарь ЦК КП
Литвы

Пути интенсификации сельскохозяйственного производства

В первом году пятилетки труженики сельского хозяйства Советской Литвы добились больших успехов в развитии производства и укрепления экономики общественного хозяйства. Этому в решающей мере способствовали экономическое стимулирование и укрепление материально-технической базы, последовательно осуществляемые на основе решений XXIII съезда КПСС, мартовского (1965 год) и майского (1966 год) Пленумов ЦК.

Получен неплохой урожай важнейших сельскохозяйственных культур: зерна — 14,7 центнера, картофеля — 134, сахарной свеклы — 209, кукурузы на силос — 219, кормовых корнеплодов — 280 центнеров с гектара. Резкое повышение в последние годы урожайности сельскохозяйственных культур в колхозах и совхозах республики создало благоприятные возможности для укрепления кормовой базы, что в свою очередь способствовало увеличению продукции животноводства. Так, за минувший год производство молока во всем сельском хозяйстве Литвы увеличилось на 8%, мяса — на 20, яиц — на 7%. Во всех категориях хозяйства на 100 гектаров сельскохозяйственных угодий получено по 579 центнеров молока и 118,6 центнера мяса в живом весе. Более значительный рост достигнут колхозами и совхозами. Успехи животноводов во многом определены усилиями в борьбе за повышение продуктивности скота и птицы. Сдвиги в этом направлении тоже весьма ощутимы. Средний удой от коров в колхозах и совхозах достиг 2660 килограммов, или на 114 килограммов больше, чем в 1965 году, на одну курицу-несушку получено 194 яйца против 159 в 1965 году. Средний живой вес головы крупного рогатого скота в момент реализации увеличился с 274 килограммов в 1965 году до 314 в прошлом году, а свиной — соответственно со 104 до 106 килограммов.

Успешно выполнены планы государственных закупок: зерна — на 141%, сахарной свеклы — на 126, картофеля — на 106, овощей — на 106, скота и птицы — на 138, молока — на 132 и яиц — на 121%.

Рост производства и реализации сельскохозяйственной продукции обусловил увеличение валовой продукции сельского хозяйства и прибыли колхозов и совхозов. По сравнению с предыдущим годом (в сопоставимых ценах 1958 года) объем валовой сельскохозяйственной продукции увеличился на 7,3%. Денежный доход колхозов, по предварительным данным, достиг 418 миллионов рублей, что на 22% выше, чем в 1965 году, чистый доход составил 115 миллионов рублей. Совхозы завершили год с прибылью в 25 миллионов рублей вместо 20 миллионов, предусмотренных планом.

Улучшение показателей развития сельскохозяйственного производства — результат прежде всего возросшей трудовой активности колхозников и рабочих совхозов. Важнейшую роль при этом сыграли меры по совершенствованию оплаты труда в колхозах. Во всех сельхозартелях республики введена ежемесячная гарантированная оплата труда, которая в расчете на человека-день составила за год 3,26 рубля, что на 15% выше, чем в предыдущем году.

Однако достигнутое не является пределом. Созданная решениями партии благоприятная экономическая обстановка открывает перспективы дальнейшей интенсификации сельскохозяйственного производства. Чтобы лучше использовать имеющиеся возможности и быстрее войти в производство внутренних резервов, первоочередное внимание уделяется внедрению наиболее интенсивной в условиях республики системы ведения хозяйства, специализации производства, улучшению культуры земледелия, увеличению поголовья скота и повышению его продуктивности, совершенствованию экономической работы.

Возможности расширения сельскохозяйственных угодий в Литве ограничены. Поэтому главным резервом увеличения сельскохозяйственного производства является повышение урожайности путем интенсивного использования земли и совершенствования системы агротехнических мероприятий, основу которой составляет регулирование водного режима, известкование кислых почв, интенсивная их обработка и обязательное применение органических и минеральных удобрений.

Наиболее актуально и перспективно осушение переувлажненных почв, которые в земельном балансе колхозов и совхозов республики составляют 56%. Эффективность любых агротехнических мероприятий, в том числе и внесенных в больших дозах удобрений, на этих землях незначительна. Мелиорация же их способствует резкому повышению урожайности любой сельскохозяйственной культуры. Например, при средней урожайности зерновых на осушенных землях в прошлом году 12,2 центнера с гектара на мелиорированных площадях она составила 18 центнеров, сахарной свеклы — соответственно 190 и 227, кормовых и корнеплодов — 246 и 332 центнера и т. д.

Решения майского (1966 год) Пленума ЦК КПСС об ускоренном проведении мелиоративных работ были встречены сельскими тружениками Литвы с особым удовлетворением. Если к началу 1966 года в республике было 634 тысячи гектаров полностью осушенных земель, то в годы пятилетки намечено осушить еще 670 тысяч. Такие темпы мелиорации значительно ускорят рост урожайности и валовых сборов всех сельскохозяйственных культур, что в свою очередь создаст условия для развития животноводства.

В связи с этим первоочередные осушительные и культуротехнические работ и интенсивное использование мелиорированных площадей являются первоочередной задачей, объектом повседневных наших работ. В каждом сельском районе уже в течение ряда лет действует управление мелиоративного строительства, располагающее квалифицированными кадрами и растущим парком землеройных, строительных и транспортных машин. Принимаются меры по расширению производственно-ремонтной базы этих предприятий, укреплению их высококвалифицированными кадрами, особенно для мелиораторов лучших культурно-бытовых условий. В связи с переходом на осушение земель преимущественно закрытым дренажем в последние годы были приняты серьезные меры к расширению производства гофрированных труб на предприятиях промышленности строительных материалов. Это позволило увеличить дренажные площади на 35 тысяч гектаров в 1960 году до 105 тысяч в 1966 году. Однако, чтобы выполнить программу мелиоративных работ, намеченную майским Пленумом ЦК партии, в оставшихся годы пятилетки предстоит покрывать дренажем ежегодно по 135 тысяч гектаров. Существующие же промышленные мощности способны обеспечить дренажными трубами ежегодно только 105—110 тысяч гектаров площади. Это диктует необходимость наращивания мощностей по их производству.

Аналогичное положение складывается и в обеспечении сельского хозяйства материалами для известкования кислых почв. Площади

с повышенной кислотностью составляет примерно третью часть угодий, закрепленных за колхозами и совхозами республики. До конца пятилетки предусмотрено произвести 685 тысяч гектаров. Однако удовлетворить потребности в эффективных известковых материалах из-за недостатка производственных мощностей по их приготовлению не представляется возможным.

Для развития животноводства в Литве требуется все возрастающая кормовая база. Мощный резерв дешевых и полноценных кормов представляют высокопродуктивные культурные луга и пастбища, возможности для закладки которых поистине велики. Это в основном естественные сенокосы и пастбища, низинные торфяники и другие малопродуктивные угодья, занимающие более 1 миллиона гектаров, или около 30% сельскохозяйственных угодий. Основная часть этих площадей находится в неудовлетворительном состоянии, их продуктивность крайне низка. Требуется коренное их улучшение, включающее такие мероприятия, как осушение, планировка поверхности, распахивание, покос многолетних трав, внесение минеральных удобрений. Опыт окультуривания лугов и пастбищ и получения наиболее эффективных кормов для всех видов животных в республике имеется; особенно эффективно изготовление витаминной травяной муки. Естественно, что закладка культурных лугов и пастбищ уделяется большое внимание. К началу нынешнего года культурные сенокосы и пастбища занимали в Литве 212 тысяч гектаров. До конца пятилетия намечено присоединить к ним еще 125 тысяч гектаров. Однако для решения этого вопроса, как и для проведения других работ по осушению, а также для ухода за мелиоративными сооружениями необходимо увеличить поставку техники. Причем дело во многом выиграло бы, если бы часть мелиоративной техники могла закупать колхозы и совхозы. В республике имеются большие площади, не требующие осушения, но заросшие камнем и кустарником. Удаление их во всех колхозах и совхозах пока еще не под силу мелиоративным предприятиям; хозяйства из-за нехватки техники вынуждены проводить эти работы преимущественно вручную. Приобретение некоторых мелиоративных орудий и машин колхозами и совхозами позволило бы им также более производительнее использовать имеющийся у них парк тракторов.

Выделяемых в настоящее время минеральных удобрений для уже залеженных культурных лугов и пастбищ недостаточно. Это снижает окупаемость вложенных в данные площади государственных средств. Кроме того, внесение минеральных удобрений позволило бы резко поднять урожайность кормовых трав на значительных площадях естественных угодий и воздержаться пока от коренного их улучшения. Однако при выделении фондов минеральных удобрений эти площади до сих пор не учитываются.

Встречаются и другие трудности, тормозящие рациональное использование лугов и пастбищ. Например, наукой и практикой доказано, что наилучшим способом сбраживания культурных пастбищ является загонная система пастбы. Но производство комочей проволоки для загонных как в настоящее время, так и на будущее не планируются.

В пятилетнем плане Литовской ССР намечено расширение производства льнопродукции. Земледельцы республики умеют выращивать высокие урожаи высококачественного льна. Однако экономические стимулы для развития льноводства, по нашему мнению, недостаточны. Это обстоятельство, а также слабое снабжение колхозов и совхозов техникой для возделывания льна, ее несовершенство и высокая трудоемкость данной культуры вызвали тенденцию к сокращению посевов льна.

Нам представляется целесообразным распространить порядок материального стимулирования за выращивание сахарной свеклы на льнопродукцию. Причем для совхозов сдаточные цены на льноволокно и льносемена следовало бы поднять до уровня закупочных, применяемых по отношению к колхозам. Наראה также необходимость пересмотра государственного стандарта сортовых номеров льноволокна и льностресты. Множественность их вносит путаницу, усложняет сортирование продукции и создает условия для встречающихся еще иногда попыток обчета колхозов и совхозов. К тому же льнопродукция, как правило, не попадает в высье, а значит, и в наиболее высоко оплачиваемые номера, что снижает действенность материального стимулирования.

Многие операции по первичной обработке льна в колхозах и совхозах все еще производятся вручную, причем по времени эти весьма трудоемкие работы сопоставимы с уборкой других сельскохозяйственных культур. Растения льна производятся осенью на полях, качество стресты при этом в основном зависит от погоды, и здесь неизбежны потери. В связи с этим важным шагом в развитии льноводства, улучшении качества и снижении себестоимости льнопродукции является бы переход на промышленный способ первичной обработки льна, включая обмола и приготовление стресты. Такой способ более эффективен, но широкое внедрение его тормозится отсутствием соответствующих мощностей. Только 4 льнообрабатывающих завода из 15 располагают цехами тепловой мочки льноволокна. Однако последние из-за отсутствия сырья и недостатка мощностей паросилового хозяйства используются лишь на 20—30%. Сейчас принимаются меры по реконструкции и расширению льнозаводов, но быстрые их осуществление сдерживается нехваткой средств. Решение упомянутых вопросов послужило бы мощным толчком к развитию льноводства как в Литве, так и в других льносеющих районах страны.

Колхозы и совхозы республики много внимания уделяют повышению продуктивности скота и птицы, увеличению объема продукции животноводства. Однако обоснованную тревогу вызывает все возрастающий недостаток мощностей по ее промышленной переработке. По этой причине, например, в конце прошлого года хозяйства не смогли реализовать около 10 тысяч тонн скота живым весом. В январе этого года колхозы и совхозы были готовы продать 28 тысяч тонн скота и птицы, между тем мясокомбинаты смогли принять только 23 тысячи тонн. Нет необходимости говорить о том, какие убытки несут хозяйства от вынужденной переработки откормленного скота.

Животноводы республики намерены и дальше наращивать производство мяса. По подсчетам, в 1970 году они смогут поставить государству не менее 400 тысяч тонн скота и птицы, а мощности мясной промышленности позволят к тому времени переработать лишь 350—360 тысяч тонн в год. Поэтому Министерству мясной и молочной промышленности СССР необходимо ускорить строительство в республике еще одного мясокомбината.

В настоящее время ведется большая работа по улучшению племенных и продуктивных качеств крупного рогатого скота. Колхозы и совхозы уже выращивают племенной и улучшенный молодняк в количествах, превышающих потребности в нем для воспроизводства и расширения собственного стада, и имеют возможность продавать его за пределами республики (скот литовских пород пользуется большим спросом в других союзных республиках). Однако при нынешнем соотношении цен на племенной скот и реализуемый на мясо колхозы и совхозы не заинтересованы продавать на племя молодняк крупного рогатого скота. Например, за килограмм живого веса улучшенного молодняка, про-

даваемого на паемя, хозяйства выручают 1,58 рубля, а молодинка, реализованного государству на мясо, — 1,78 рубля. Скот, который мог быть направлен на улучшение молочных качеств коров, идет под нож, что наносит большой ущерб государству. Только административными мерами дело тут не поправить. На наш взгляд, на улучшенный скот следует установить цены, не только не уступающие закупочным на говядины, но и в какой-то степени превышающие их. Это послужит стимулом улучшения племенного дела в стране.

Рост производства мяса в Литве в последние годы осуществляется преимущественно за счет увеличения производства и удельного веса говядины. Это объясняется тем, что в республике имеются возможности расширения ресурсов дешевых зеленых, сочных и грубых кормов. Вместе с тем такая тенденция к изменению структуры производства мяса отвечает спросу населения. Так, в 1958 году удельный вес говядины в общем объеме реализованного колхозами и совхозами мяса составил 30%, в 1960 году — 40, а в 1966 году — 49%. Одновременно доля свинины снизилась с 62% в 1958 году до 47% в 1966 году при увеличении ее валового выхода. Такое положение можно считать нормальным. Но вызывают беспокойство тенденции, обозначившиеся в структуре производства свинины. Как известно, животноводы Литвы имеют давний опыт выращивания бекона; обычно он преобладал в общем производстве свинины. Но в последние годы положение изменилось. Если в 1963 году бекон в общих закупках свинины составлял 56%, то в 1966 году — только 38%, за это же время доля жирных свиней возросла с 9 до 46%, хотя спрос на салуную свинину меньше, чем на бекон. Это объясняется тем, что при равных закупочных ценах на жирную и беконую продукцию последней более сложно и обходится дороже. Для получения бекона высокого качества необходим особый корм, повышенные требования к породе, лучшее содержание свиней.

В связи с этим представляется необходимым глубже дифференцировать цены на реализуемых свиней в зависимости от кондиций. При неизменной средней закупочной и сдаточной цене на свинину на бекон ее следовало бы установить несколько выше, чем на жирную свинину. Сделать это целесообразно за счет снижения цены на свиней салуного откорма, не затрагнув при этом цены мясной кондиции.

Задача довести в республике в ближайшие годы средний удой молока от коровы до 3000 килограммов вполне реальна. Для успешного решения ее наряду с увеличением стада, повышением продуктивности коров и укреплением кормовой базы необходимо ускорить механизацию трудоемких процессов на молочных фермах, прежде всего доения коров. Это облегчило бы работу доярок, сократило трудовые затраты и содействовало повышению качества молока. К сожалению, в хозяйствах до сих пор ощущается большая нехватка доильных агрегатов и запасных частей к ним.

Снижению затрат по реализации молока во многом способствовала бы централизованная доставка его на заводы специализированным транспортом предприятий молочной промышленности. В прошлом году такая система испытывалась в двух районах и дала положительные результаты. На наш взгляд, этот вопрос назрел и Министерству мясной и молочной промышленности СССР следовало бы срочно приступить к его решению.

Говоря о транспортировке сельскохозяйственных продуктов, нельзя не согласиться с предложениями о том, чтобы государство взяло на себя доставку из хозяйств на заготовительные пункты и перерабатывающие предприятия и другой продукции, в частности скота и птицы. Это позволит освободить руководителей и специалистов хозяйств от выполнения не свойственных им обязанностей.

Мартовский (1965 год) Пленум ЦК КПСС и последующие решения партии и правительстве заложили хорошую основу для укрепления хозяйственной деятельности колхозов и совхозов. Вместе с тем есть еще ряд нерешенных проблем, одной из которых является создание максимально разных экономических возможностей для хозяйств, находящихся в различных природно-экономических условиях.

Даже в такой небольшой по территории республике, как Литва, почвы по своему качеству резко различаются по районам. В зависимости от этого дифференцированы некоторые экономические меры, в том числе надбавки к закупочным ценам на скот по группам районов. Это позволяет регулировать размеры доходов, получаемых хозяйствами, находящимися в различных условиях. Однако этого уже недостаточно. Дело в том, что и внутри районов производственно-экономические условия также неодинаковы. В связи с этим необходима дифференциация внутри районов закупочных цен на отдельные продукты, а также и других экономических мер. Критерием оценки экономических условий сельскохозяйственного производства следует считать качество земли как главного средства производства в сельском хозяйстве. Поэтому важно быстрее решить вопросы, связанные с разработкой единой методики экономической оценки земли в масштабе страны.

Неоправданно медленно, по нашему мнению, решается вопрос о переводе совхозов на полный хозяйственный расчет. Если в промышленности уже многие предприятия работают по новой системе планирования и экономического стимулирования, то в вопросе о переводе совхозов на полный хозрасчет дальше убедительных статей в его пользу дело не пошло.

Достигнутое в последние годы укрепление экономики колхозов и совхозов и повышение на этой основе материального благосостояния сельских тружеников создают благоприятные предпосылки для ликвидации тяжелого наследия прошлого — хуторской системы расселения. Для решения этой социально-экономической задачи необходимо провести ряд мероприятий по селению в колхозные поселки жителей хуторов, расположенных на осушаемых площадях. Однако этому, как и развитию капитального строительства на селе в целом, препятствует неудовлетворительное обеспечение строительными материалами. Например, потребности колхозов республики в основных строительных материалах по фондам на нынешний год предусмотрено обеспечить только на 50—70%, а сельского населения — на 60%. Для ускорения темпов строительства на селе необходимо больше капитальных вложений направлять в промышленность строительных материалов, увеличить фонды на строительные материалы для продажи их колхозам и населению.

Много предстоит поработать труженикам села для закрепления достигнутых в прошлом году рубежей и дальнейшего подъема всех отраслей сельского хозяйства. Под девизом «юбилейному году — достойный урожай!» ширится соревнование за встречу пятидесятилетия Великой Октябрь. Несомненно, что в канун праздника земледельцы Советской Литвы порадуят Родину новыми трудовыми победами.



Новая система планирования и экономического стимулирования

В. Найденов,
С. Галуза

Совершенствовать практику расчета групповых нормативов

Одна из важных и сложных задач хозяйственной реформы — установление для предприятий научно обоснованных стабильных нормативов материального стимулирования. Стабильность, длительность действия групповых нормативов обеспечат материальную заинтересованность предприятий в непрерывном улучшении технико-экономических показателей их работы, в полном использовании возможностей и резервов производства, даст известные преимущества в материальном поощрении передовым коллективам.

Экономическая наука и практика еще не располагает научно обоснованной методологией расчета групповых и отраслевых нормативов. Поэтому установления групповых нормативов упрощено, группируя предприятия по фактически сложившимся показателям их работы. Такой подход опасен тем, что высоко- и низкорентабельные предприятия получают одинаковый размер поощрений, возрождается практика планирования и нормирования «от достигнутого уровня».

На основе анализа большого статистического материала о работе более чем 100 машиностроительных заводов за ряд лет, а также изучения опыта предприятий, переведенных на новые условия материального стимулирования, Институт экономики АН УССР разработала методические основы расчета групповых и отраслевых нормативов стимулирования. Выяснена возможность установления отраслевых нормативов за рост реализации, определены объективные критерии группировки предприятий обрабатывающей промышленности для поощрения за уровень рентабельности.

Первая задача, которую необходимо решить, приступая к разработке групповых нормативов стимулирования, — выбор критериев группировки. Широко распространено мнение, что главный критерий группировки предприятий — однородность выпускаемой ими продукции, — в решающей степени предопределяет технологию, состав оборудования, структуру производственных фондов, а следовательно, и технико-экономические показатели работы. Однако продукция даже одного и того же назначения, как правило, весьма разнообразна. Если учитывать только признак однородности продукции, то предприятия, входящие в состав министерств, пришлось бы разделить на большое количество групп. Но

и мелкие группы во многих случаях потребовалось бы разбить на подгруппы, поскольку заводы, выпускающие совершенно одинаковую продукцию, могут существенно различаться по уровню кооперации, структуре производства (наличие или отсутствие собственной заготовительной базы) и т. д. Практически дело свелось бы к установлению индивидуальных нормативов стимулирования.

Таким образом, однородность выпускаемой продукции в большинстве случаев не может служить главным признаком принадлежности предприятий к одной и той же группе, для которой установлен общий норматив поощрения. Внутри крупных подразделений группировку предприятий следует производить главным образом не по натурально-техническим, а по экономическим признакам. На основе анализа большого статистического материала о работе предприятий различных отраслей промышленности сделан вывод, что групповые нормативы стимулирования следует строить с учетом следующих технико-экономических факторов:

принадлежности предприятий к той или иной отрасли (подотрасли) общественного производства;

средней длительности производственного цикла изготовления продукции;

материалоемкости выпускаемой продукции;

вооруженности работников производства орудиями и средствами труда;

удельного веса активной части основных фондов во всех производственных фондах;

удельного веса вновь осваиваемой продукции.

Отмеченные выше экономические признаки предназначены главным образом для сопоставления и группировки предприятий, выпускающих различную продукцию. Целесообразно выделить прежде всего предприятия, более или менее односторонние по роду выпускаемой продукции. После этого следует приступить к определению экономических характеристик предприятий внутри данной отрасли (подотрасли) с целью дальнейшей ее дифференциации на группы. На первый взгляд удачным может показаться вариант, при котором все предприятия отрасли делятся на крупные группы, например по длительности производственного цикла, в пределах последних образуются подгруппы по материалоемкости, которые в свою очередь делятся по уровню фондовооруженности, и т. д. Но практика показывает неприемлемость такого решения. Нельзя добиться устранения влияния случайных факторов производства на уровень поощрения отдельного предприятия путем последовательного деления отраслей либо подотраслей на мелкие группы и подгруппы.

Влияние объективных технико-экономических факторов на уровень рентабельности следует учитывать по всей совокупности предприятий отрасли с помощью вычисления корреляционных зависимостей. В формуле, которая «экспонстрирована» на основе экономических характеристик большого числа предприятий, взаимосвязь факторов рентабельности выгядит следующим образом:

$$P = a - D \cdot M \cdot \Phi \cdot A, \quad (1)$$

где P — рентабельность, определяемая исследуемыми факторами (расчетная);

D — средняя длительность цикла;

M — материалоемкость продукции;

Φ — фондовооруженность одного работающего;

A — удельный вес активной части основных фондов;

φ, x, y, r — постоянные параметры формулы, выражающие среднюю силу влияния каждого фактора на определяемый показатель P ;

a — свободный постоянный параметр формулы.

При вычислении указанной зависимости по данным машиностроительных заводов Украины был получен следующий результат:

$$P = 12,7 \cdot \frac{M^{0,33} \cdot A^{0,28}}{D^{0,26} \cdot \Phi^{0,17}} \quad (2)$$

Приведенная формула, экономический и математический анализ которой здесь опускается, позволяет свести группировку предприятий к простому выбору интервалов в ряду одного показателя — расчетной рентабельности P — вместо нескольких. Имеется в виду, что группы предприятий могут отличаться не по каждому из отобранных факторов в отдельности, а по их совокупному влиянию на рентабельность. Предприятия, включенные в одну и ту же группу, могут иметь существенные различия в длительности цикла, фондооборуженности и т. д.; каждый из этих показателей может оказывать неодинаковое воздействие на уровень рентабельности предприятий одной и той же группы. Но все вместе, как единый комплекс, они влияют на нее примерно одинаково.

Следовательно, фабрики, заводы одной группы должны иметь приблизительно одинаковую расчетную рентабельность, поскольку она определяется объективными факторами. В этом мы видим экономическую однородность предприятий. Именно результат совокупного и взаимосвязанного воздействия на рентабельность важнейших объективных технико-экономических факторов следует принимать во внимание при группировке предприятий министерств (глав) с целью выработки групповых нормативов стимулирования по уровню рентабельности.

С целью группировки предприятий по расчетной рентабельности необходимо упорядочить диапазон ее значений, то есть расположить предприятия отрасли по порядку возрастания значений этого показателя. Далее, этот упорядоченный ряд значений рентабельности разбивается на интервалы (группы). Границы их выбираются с таким расчетом, чтобы разница между максимальными и минимальными значениями расчетной рентабельности внутри группы обеспечивала некоторое, заранее заданное различие в уровнях материального поощрения за рентабельность. Так, можно признать, что внутри группы различия в уровнях заработной платы ИТР и служащих (с учетом премий) в 3% несущественны, хотя поощрения за фактическую рентабельность могут значительно различаться. Тогда границы групп выбираются таким образом, чтобы разница между максимальной и минимальной расчетной рентабельностью в каждой группе обеспечивала «перепад» зарплаты ИТР и служащих не более чем на 3%.

После группировки предприятий несложно перейти к расчету групповых нормативов поощрения за каждый процент рентабельности, предусмотренной в плане. В принципе установление их сводится к распределению планового фонда материального стимулирования всей отрасли. Необходимо определить плановый или исходный размер фондов материального стимулирования, затем приступить к расчету групповых нормативов поощрения за уровень рентабельности. Расчет начинается с определения среднеотраслевой нормы поощрения по отношению к фонду заработной платы (H_0):

$$H_0 = \frac{\Phi_0 \cdot Z}{Z_0} \cdot 100, \quad (3)$$

где Φ_0 — годового плановый фонд материального стимулирования отрасли;

Z — плановая доля фонда материального стимулирования отрасли, используемая на поощрение за уровень рентабельности;

Z_0 — годового плановый фонд заработной платы предприятий отрасли.

Групповой норматив поощрения за каждый процент рентабельности (H_{sp}) определяется по отношению к среднегрупповым показателям расчетной рентабельности:

$$H_{sp} = \frac{H_0}{P_{sp}}, \quad (4)$$

где P_{sp} — средняя по группе расчетная рентабельность, взвешенная по фонду заработной платы предприятий [($\Sigma P_i \cdot Z_i$)/ ΣZ_i]. P_i и Z_i — соответственно плановый уровень рентабельности и годового фонда зарплаты отдельного предприятия.

Средняя расчетная рентабельность в группе должна вычисляться как средняя взвешенная по фонду зарплаты предприятий для того, чтобы не выйти за рамки планового фонда стимулирования, рассчитанного в заданном соотношении с фондом зарплаты. К тому же средневзвешенная рентабельность, как показала расчеты, близка по величине к простой средней.

По рассчитанным таким образом нормативам можно было бы определить размер фонда стимулирования предприятий. Однако возникает необходимость введения некоторых дополнительных поправок. Если начислять фонды материального поощрения в процентах к фонду заработной платы, то предприятия одной группы будут иметь неодинаковые возможности для премирования работников. На тех из них, где более высокий удельный вес ИТР и служащих, при прочих равных условиях будут большие поощрительные фонды. Поэтому дополнительно действующим нормативы для начисления фондов материального поощрения каждого предприятия предлагается рассчитать с учетом удельного веса окладов ИТР и служащих в фонде зарплаты промышленно-производственного персонала предприятия. Формула расчета такова:

$$H_i = H_{sp} + H_{sp} \cdot q \cdot (H_i - H_0), \quad (5)$$

где H_i — норматив поощрения предприятия за каждый процент рентабельности, предусмотренной в плане (в процентах к фонду заработной платы промышленно-производственного персонала);

q — доля поощрения, направляемая по годовому плану на премирование ИТР и служащих, в среднем по отрасли;

H_0 — плановый средний по отрасли удельный вес окладов ИТР и служащих в фонде зарплаты промышленно-производственного персонала;

H_i — плановый удельный вес окладов ИТР и служащих в фонде зарплаты персонала предприятия.

Поскольку поправки строятся с учетом отклонения от средней, для одних предприятий они будут положительными, для других — отрицательными. В целом же по отрасли эти поправки не должны дать отклонения от нормального фонда материального поощрения. Поправка на удельный вес ИТР и служащих постоянная. Она определяется при расчете нормативов и остается без изменения в течение всего времени их действия. Поэтому у предприятия не будет никакой заинтересованности формировать увеличение удельного веса ИТР. Но те соотношения, которые сложились, можно считать объективными и зафиксировать в качестве постоянной поправки к нормативу материального поощрения.

Годовой плановый фонд материального стимулирования предприятия за уровень рентабельности (Φ_1) рассчитывается по следующей формуле:

$$\Phi_1 = \frac{H_1 K_1 P_1 Z_1}{100}, \quad (6)$$

где K_1 — поправка к нормативу поощрения предприятия с учетом планового удельного веса новой продукции.

Предполагается, что общий порядок начисления фондов материального стимулирования, предусмотренный Методическими указаниями, остается без изменения. Каждый фонд (материального поощрения, социально-культурных мероприятий и жилищного строительства, развития производства) образуется по своему нормативу в том же порядке. Поправки предлагается вносить только в построение норматива материального поощрения, о чем говорилось выше.

При разработке методики стимулирования предприятий за годовой прирост рассчитывать прежде всего необходимо выяснит, по каким признакам группировать предприятия для установления им групповых нормативов. Экономические соображения и статистические данные говорят о том, что группировка, принимаемая для нормативов рентабельности, при разработке нормативов стимулирования за прирост не имеет смысла. Объективные факторы, обуславливающие уровень рентабельности, не всегда влияют на темпы роста реализации продукции.

Темп роста — показатель относительный. Он, как правило, не зависит от сложившейся исходной величины. Как для мелкого, так и для крупного предприятия обеспечить рост производства на 20% значительно труднее, чем на 5%. Очевидно, с точки зрения учета трудового вклада в первом случае должен быть выше и прирост поощрения. Поэтому возможно строить нормативы поощрения за годовой рост реализации как отраслевые, без допозитивных группировок.

Темпы роста реализации и прибыли на одном и том же предприятии (отрасли) могут существенно изменяться из года в год. Поэтому если вести расчет на основе годового плана, возможны неоправданные завышения или занижения нормативов. Объективной основой расчета их являются перспективные планы отрасли по росту продукции, в которых отражается объем не реализации, а выпуска продукции. В среднем за год объем реализации почти совпадает с товарным выпуском (если показатели выражены в неизменных ценах). Ведь при составлении планов исходя из того, что вся товарная продукция будет реализована. Поэтому в расчет нормативов можно принимать плановые данные об объеме товарной продукции. В дальнейшем цепь реализации будет отклоняться от цен, принятых в пятилетнем плане. Однако это будет отражать текущее регулирование экономических процессов. В исходных нормативных расчетах должны участвовать неизменные составные цены. Формула расчета нормативов стимулирования за рост реализации имеет следующий вид:

$$H_n = \frac{\Phi_n (1-Z)}{Z_0 \cdot I_n} \cdot 100, \quad (7)$$

где Φ_n — расчетный годовой фонд материального стимулирования предприятий отрасли;

Z_0 — среднегодовой фонд заработной платы всех предприятий отрасли (по пятилетнему плану);

I_n — среднегодовой индекс роста товарной продукции отрасли (по пятилетнему плану).

В пятилетнем плане предусматривается часть прироста товарной продукции обеспечить за счет ввода в строй новых предприятий. Поэтому необходимо «очистить» плановые данные, то есть из товарного вы-

пуска и фондов зарплаты вычесть суммы, относящиеся к вновь вводимым предприятиям. Далее, плановый рост товарной продукции действующих предприятий отрасли необходимо скорректировать на рост централизованных капиталовложений. Это можно осуществить двумя способами. Если в планах предприятий и отрасли известны суммы прироста товарной продукции за счет новых централизованных капиталовложений, то среднегодовой индекс роста товарной продукции уменьшается на соответствующую величину. Если в планах предприятий и отрасли отсутствуют сведения об объеме продукции, который предполагается получить за счет централизованных капиталовложений, индекс роста товарной продукции следует корректировать на плановый индекс роста активной части основных фондов (I_{af}).

Однако нельзя не считать также и с тем, что освоение капиталовложений требует от коллективов предприятий определенного напряжения. Поэтому предлагается при расчете фондов стимулирования применять поправку на рост капитальных вложений с коэффициентом 0,7. Тогда конечная формула расчета отраслевого норматива будет выглядеть следующим образом:

$$H_n = \frac{\Phi_n (1-Z) \cdot I_{af} \cdot 0,7}{Z_0 \cdot I_n} \cdot 100, \quad (8)$$

Единый отраслевой норматив отчислений в фонд материального стимулирования за рост реализации для каждого отдельного предприятия (H_{n1}) должен быть скорректирован на сложившийся удельный вес зарплат ИТР и служащих в общем фонде зарплат:

$$H_{n1} = H_n + H_n \cdot d \cdot (H_1 - H_2), \quad (9)$$

где d — доля фондов поощрения, направляемая на премирование ИТР и служащих (по исходным плановым расчетам);

H_1 и H_2 — соответственно удельный вес окладов ИТР и служащих в фонде зарплат предприятия, средний по отрасли удельный вес окладов ИТР и служащих в фонде зарплат.

Размер фонда материального поощрения за рост реализации, предусмотренный в годовом плане предприятия, можно определить по следующей формуле:

$$\Phi_{n1} = \frac{H_{n1} \cdot I_{real} \cdot Z_1}{I_{af} \cdot 0,7} \cdot 100, \quad (10)$$

где I_{real} — годовой индекс роста реализации (по отношению к прошлому году), предусмотренный в плане предприятия;

I_{af} — индекс роста производства за счет капитальных вложений или индекс роста активной части основных фондов (не считая капитальных вложений из собственных средств предприятия).

При расчете других фондов материального стимулирования поправка на удельный вес зарплат ИТР и служащих не вводится. Аналогичный порядок расчета нормативов можно рекомендовать для тех отраслей или подотраслей, где целесообразно поощрять предприятия за рост прибыли. В этом случае показатель планового объема товарной продукции следует заменить показателем планового объема прибыли. На наш взгляд, изложенная методика расчета групповых (отраслевых) нормативов пригодна для многих отраслей обрабатывающей промышленности.

М. Плоткин,

д.э.н., экономист
Минского часового завода

Хозрасчет цехов и участков

Важнейшим условием эффективности новой системы планирования и экономического стимулирования является последовательное внедрение принципов хозяйственного расчета в работу цехов, служб, участков. На Минском часовом заводе с 1 июля 1966 года цехам планируются следующие показатели: объем товарной продукции (реализации), номенклатура, прибыль, рентабельность, фонд заработной платы производственного персонала, себестоимость, мероприятия по внедрению новой техники, фонд материального поощрения. Внутрицеховое планирование основывается на объеме товарной продукции (реализации), номенклатуре, фонде заработной платы и себестоимости по элементам затрат.

Одним из условий организации внутризаводского хозрасчета является упорядочение нормативного хозяйства. Однако на некоторых предприятиях под ним понимают только систему материальных, трудовых и финансовых нормативов. Многие же важные элементы хозяйствования, без которых затрудняется ведение хозрасчета, особенно участков и служб, остаются без регламентации.

Важнейшими синтетическими документами нормативного хозяйства служат нормативные калькуляции. На предприятиях с массовым и крупносерийным производством целесообразно разрабатывать их на детали, узлы, сборочные соединения и изделия в целом. Это обуславливается порядком формирования себестоимости и задачей усиления роли нормативов. Действенность нормативов тем больше, чем они детальнее (не только для цехов и участков, но и для каждого рабочего места).

Так, на Минском часовом заводе нормативная калькуляция на деталь, узел содержит следующие разделы:

общий, в котором указываются наименование детали, номер чертежа и технологической карты, схема узлования, количество деталей, входящих в узел, технологический и учетный шифры;

раздел затрат основных материалов, содержащий данные о номенклатурных номерах, наименованиях, ГОСТе, марке, размере, норме расхода в черновом и чистом весе, единицах измерения, цене, сумме затрат на изделие, возвратных отходов;

раздел последовательности осуществления технологических операций с указанием маршрута обработки, цехов — исполнителей, разряда работ, норм времени, расценок и затрат основной заработной платы нарастающим итогом;

заключительный раздел, представляющий собой сводку затрат и данных о трудоемкости по цеху в целом, а также на каждую деталь, узел, сборочное соединение.

Нормативные калькуляции на детали и узлы составляются только по статьям основных затрат, то есть таких, которые формируются под воздействием технологических и конструктивных особенностей изделий.

Правильная организация нормативного хозяйства предусматривает регламентированную систему внесения изменений в первичные документы (конструкторские, технологические, плановые, по труду и зарплате и др.) и доведение их до исполнителей. Отражение этих изменений в нормативных калькуляциях дает возможность исчислять эффективность новых норм, производить оценку незавершенного производства и брака, калькулировать фактическую себестоимость продукции. Вместе

с тем представляется возможность использовать базовые нормативы (например, на 1 января данного года) для планирования цехом объема производства, реализации, прибыли и рентабельности. Неизменность цен на протяжении года и наличие коэффициента их изменения на следующий год позволяют соизмерять результаты работы цеха (участка) и за более длительные отрезки времени (например, за ряд лет).

Для планирования объемов производства (реализации) цехам и участкам в качестве цен принимается базовая, на 1 января данного года, расценка основной заработной платы на деталь, узел, комплект, определенная по нормативным калькуляциям в зависимости от участка данного цеха в их изготовлении. Это исключает влияние на объем товарной продукции цеха затрат, воплощенных в общественном труде, соответствует реальным трудовым затратам его коллектива и исключает заинтересованность в получении «выгодных» работ. Единственным критерием выполнения планов данного цеха, участка по объему товарной продукции становится труд, выраженный в основной заработной плате.

В план реализации продукции цеха включаются:

- сдача деталей и узлов цеху-смежнику по технологическому процессу с оценкой по нормативной базовой стоимости;
- выполнение работ и услуг по заказам других цехов;
- сдача готовой продукции на контрольно-испытательные станции за вычетом возврата (для сборочных цехов);
- сдача на ПИС и склады отдела сбыта изготовленных инструментов и приспособлений и т. д.

Таким образом, объем реализации продукции цеха равен объему товарной продукции (прибыль или уменьшение незавершенного производства не учитывается). В новых условиях цеху планируется также прибыль от реализации продукции и выполнения работ и услуг.

Дифференциация планового процента прибыли и нормативной расценки на деталь-операцию, узел, комплект является простой, но весьма точным методом установления расчетных цен. Для определения этого процента производится разовый расчет на планируемый период (год). При этом определяется размер плановой прибыли завода на рубль заработной платы промышленно-производственного персонала.

Прибыль распределяется между цехами пропорционально фонду заработной платы. Так, если соотношение между плановой прибылью и плановым фондом заработной платы промышленно-производственного персонала в целом по заводу равно P , тогда размер прибыли, приходящейся на каждый цех ($P_{ц}$), будет равен произведению двух величин: планового фонда заработной платы цеха ($Z_{ц}$) и коэффициента P .

После этого данная прибыль относится к плановому объему товарной продукции цеха, определенному по нормативной стоимости деталей, узлов, комплектов (по основной заработной плате):

$$P_{ц} = T_{ц} - P_{ц.к.}$$

где

$T_{ц}$ — объем товарной продукции (реализации) цеха в нормативной (базовой) стоимости на плановый период, руб.;

$P_{ц.к.}$ — прибыль цеха на рубль нормативной (базовой) стоимости.

Указанную методику рассмотрим на примере трибо-колесного цеха. Допустим, что соотношение между плановой прибылью и плановым фондом заработной платы промышленно-производственного персонала на IV квартал составляет по заводу 0,458. Тогда, зная, что плановой фонд заработной платы промышленно-производственного персонала цеха равен 81 478 рублям, получим размер прибыли, приходящейся на данный цех: $81\,478 \times 0,458 = 37\,317$ рубль.

Плановый объем товарной продукции (реализации) трибо-колесного цеха на IV квартал 1966 года ($T_{ц}$), составляющий 49 501 рубль, рас-

считан исходя из плана комплектной сдачи деталей и узлов смежным цехам и центральному комплектовочному складу с оценкой их по нормативной расценке этого цеха (по стабильным ценам на 1 января 1966 года).

Таким образом, прибыль, приходящаяся на рубль нормативной (базовой) на данный плановый период стоимости деталей и узлов триболозного цеха, составит:

$$37\ 317 : 49\ 501 = 75,4 \text{ копейки, или } 75,4\%$$

Следовательно, для планирования цеху прибыли от производства (реализации) продукции план обесцеляется по нормативной стоимости, а затем полученный результат увеличивается на плановый процент прибыли.

Фактическая прибыль цеха за отчетный период исчисляется как разность между объемом товарной продукции (реализации) в расчетных, то есть нормативных, ценах с учетом процента прибыли и объемом, исчисленным в нормативной стоимости. Далее прибыль цеха корректируется на результаты выполнения плана по себестоимости: перерасход ее уменьшает прибыль, а экономия увеличивает.

Планирование себестоимости по цехам осуществляется по тем элементам затрат, по которым имеются обоснованные нормативы, а следовательно, на сокращение которых цех может оказать влияние. Удельный вес планируемых затрат по цехам Минского часового завода в общих затратах цехов составляет не менее 90—95%. К ним относятся основные и вспомогательные материалы, покупные полуфабрикаты, заработная плата всего персонала цеха и расходы на инструмент и оснастку.

Планирование затрат на основные материалы производится на основании подетальных норм их расхода, утвержденных по префиксурным ценам; на вспомогательные — по нормам расхода и сметных ставок на комплект; на покупные полуфабрикаты — в соответствии со спецификациями, нормами и действующими ценами.

В плановую себестоимость включаются затраты заработной платы всего персонала цеха с учетом дополнительной, а также заработной платы на подготовку кадров. При этом заработная плата основных рабочих определяется по плановым расценкам на изделие (комплект) исходя из квартального плана трудоемкости, а производственных рабочих на неорганизуемых работах — в соответствии со штатным расписанием как сумма тарифных ставок полезного фонда рабочего времени по их разрядам и премий из фонда заработной платы или по плановым расценкам на изделие, разработанным с учетом премий. Затраты заработной платы вспомогательных рабочих устанавливаются в соответствии со штатным расписанием с учетом премий из фонда заработной платы. Заработная плата ИТР и служащих рассчитывается по окладам, включая надбавки.

Планирование перечисленных затрат (на год, квартал, месяц), их корректировка на фактический выпуск продукции и сопоставление с затратами, учтенными в системе оперативно-бухгалтерского учета, дают ясное представление о себестоимости продукции цеха (участка).

При планировании цехам расчетной рентабельности прибыль учитывается за вычетом платы за производственные фонды (из расчета 6% годовых по установленному для завода размеру). В производственные фонды цеха включаются: основные фонды (за исключением зданий), сырье, материалы, покупные полуфабрикаты, незавершенное производство, малочисленные и быстроистощивающиеся предметы. Планирование расчетной рентабельности цехам, на наш взгляд, имеет весьма важное значение, ибо посредством его можно стимулировать эффективное использование оборудования, сокращение расходов незавершенного про-

изводства, запасов материалов, полуфабрикатов, малочисленных и быстроистощивающихся предметов. Среднегодовая плановая стоимость производственных фондов при расчете процента рентабельности принимается исходя из нормативов по незавершенному производству, сырию, материалам и покупным полуфабрикатам, малочисленному инвентарю и спецоснастке; основные фонды учитываются в сумме, закрепленной за цехом в момент составления плана, с учетом ввода и выбытия их в плановом периоде.

Так, если плановая прибыль цеха на IV квартал 1966 года составляла 37 317 рублей, а среднегодовая стоимость производственных фондов — 297 000, плата за фонды за квартал — 4 455 рублей $\left(\frac{297\ 000 \times 6}{4 \times 100} \right)$, то плановая расчетная рентабельность цеха (P_{ϕ}) составит

$$\frac{37\ 317 - 4\ 455}{297\ 000} \times 100 = 11,06\%$$

При исчислении фактической рентабельности прибыль от реализации товарной продукции цеха корректируется на себестоимость выпускаемой им продукции:

$$P_{\phi} = \frac{P_{\phi} - \Phi_{\phi} \pm C_1}{\Phi_{\phi}}$$

где

P_{ϕ} — фактическая расчетная рентабельность цеха;

Φ_{ϕ} — начисленная сумма платы за производственные фонды;

C_1 — отклонение от плановой себестоимости по элементам затрат;

Φ_{ϕ} — фактическая среднегодовая стоимость производственных фондов.

Например, фактическая прибыль цеха от реализации продукции составила 40 353 рубля, основные производственные фонды — 300 480, плата за фонды — 4 507, а экономия на себестоимости выпускаемой цехом продукции — 6079 рублей, тогда фактическая рентабельность будет равна

$$\frac{40\ 353 - 4\ 507 + 6\ 079}{300\ 480} \times 100 = 13,95\%$$

Планирование цехам показателей прибыли и рентабельности привело к необходимости установить их нормативы для образования фонда материального поощрения. На наш взгляд, на предприятиях, особенно на средних и крупных, увеличение ответственности коллективов цехов за результаты их труда должно сопровождаться расширением их прав. Этого можно достигнуть децентрализацией фонда материального поощрения по цехам, ибо фонд материального поощрения цеха является производным от результатов его хозяйственной деятельности. Механическое распределение заводского фонда материального поощрения между цехами снизит стимулирующую роль хозрасчета.

На Минском часовом заводе фонд материального поощрения цеха (М) образуется путем умножения норматива на процент рентабельности и на фонд заработной платы производственного персонала цеха:

$$M = H \cdot P_{\phi} \cdot Z_{\phi}$$

где

H — норматив образования фонда материального поощрения цеха.

Плановая сумма фонда материального поощрения цеха определяется исходя из сметы расходования фонда материального поощрения завода. Так, на премирование рабочих по ежемесячным результатам работы в заводской смете предусматривается сумма средств, которая со-

ставляет определенный процент к фонду их зарплаты. Каждый цех рассчитывает по этой статье свою сумму, исходя из заводского процента. Таким же образом определяются плановые суммы фонда материального поощрения по всем статьям.

Расходование средств фонда материального поощрения цеха производится начальником цеха по согласованию с цеховой профсоюзной организацией. Средства, выделяемые по сметам фонда материального поощрения на выплату вознаграждения по итогам работы за год, передаются в централизованный фонд завода и расходуются по отдельному положению.

На примере трибо-колесного цеха рассмотрим образование фонда материального поощрения.

(в руб.)

	По плану	Фактически
Прибыль от реализации продукции	37 317	40 353
Плата за производственные фонды	4 455	4 507
Среднегодовая стоимость производственных фондов	297 000	300 480
Экономия на себестоимости	—	6 079
Прибыль с учетом экономии на себестоимости	37 317	46 432
Рентабельность, %	11,05	13,95
Плановый фонд заработной платы промышленно-производственного персонала цеха	81 478	
Норматив отчислений в фонд материального поощрения цеха за каждый процент уровня рентабельности к фонду заработной платы промышленно-производственного персонала цеха	0,247	
Подлежит отчислению в фонд материального поощрения	0,247 × 11,05 × × 81 478 = 2 226	0,247 × 13,95 × × 81 478 = 2 807

Как видно из данных таблицы, трибо-колесному цеху по результатам производственной деятельности за октябрь начислен фонд материального поощрения на 581 рубль, или на 26,1%, больше планового. Это достигнуто в результате перевыполнения плана по объему производства (реализации) на 206 рублей, или на 9,25% планового фонда. При этом следует отметить, что цех выполнил план на 108,1%, то есть за каждый процент перевыполнения плана производства (реализации) фонд материального поощрения возрастал на 1,14%;

перевыполнения плана снижения себестоимости (на 413 рублей, или 18,55% планового фонда материального поощрения). Учитывая, что себестоимость продукции снижена на 3,98%, по сравнению с плановой, каждый процент сверхпланового снижения стимулируется ростом фонда материального поощрения почти на 4,66%;

за счет увеличения сверхплановых остатков производственных фондов на 1,1% (300 480 — 297 000 = 3480) и роста в связи с этим платы за фонды фонда материального поощрения цеха сократился на 38 рублей, или на 1,7%.

Опыт работы завода в новых условиях за истекие полгода, хотя это и небольшой срок, показал действительность проведенных мероприятий по углублению системы внутризаводского хозрасчета. Принятые коллективом завода повышенные задания на 1966 год по реализации выполнены на 107,2, по прибыли — на 112,2%. При этом производительность труда возросла на 13,5, а средняя заработная плата одного промышленно-производственного работника — на 5,4%. Простой в цехах в III квартале снизился с 4468 до 637 часов, почти вдвое уменьшился процент рабочих, не выполняющих норм выработки. Резко сократились непроизводительные расходы.

В связи с перевыполнением плана реализации продукции в государственный бюджет внесен налог с оборота с превышением против плана на 1 777 тысяч рублей.

По итогам работы за 1966 год начислены фонды материального поощрения, социально-культурных мероприятий и жилищного строительства, а также фонд развития производства. Повислиса эффективность производства. Если в III квартале 1965 года выпуск продукции на тысячу рублей производственных фондов составил 367, то в III квартале 1966 года — 447 рублей, оборачиваемость оборотных средств за эти периоды — соответственно 109,6 и 92,7 дня. Остатки нормируемых оборотных средств на заводе снизились и соответствуют установленным нормативам.

В. Хорош,

нач. планового отдела
горьковского завода
«Двигатель революции»

Внутризаводский

хозрасчет в новых условиях

С переводом промышленных предприятий на новую систему планирования и экономического стимулирования резко возрастает роль и значение внутризаводского хозяйственного расчета. При этом разнообразие в условиях работы отдельных фабрик, заводов порождает определенные различия в методах и формах его организации. Создание какой-либо единой методики хозяйственного расчета для всех промышленных предприятий, на наш взгляд, не только крайне затруднено, но и не нужно, поскольку вряд ли в ней можно учесть особенности всех отраслей промышленности. Кроме того, регламентация их внутрихозяйственной деятельности противоречит принятому сентябрьским (1965 год) пленумом ЦК КПСС курсу на расширение самостоятельности и повышение ответственности предприятий. Вместе с тем основные принципы внутризаводского хозяйственного расчета определяются действием экономических законов социализма и имеют значение для всех производственных единиц.

Основные принципы внутризаводского хозрасчета и их значение в новых условиях. Хозрасчет предприятия и его подразделений призван обеспечить экономически эффективное ведение хозяйства, выпуск продукции с наименьшими затратами и материальную заинтересованность коллектива в достижении лучших результатов производства. Организация внутризаводского хозрасчета и взаимоотношения между хозрасчетными подразделениями внутри завода имеют ряд особенностей. Если предприятия получили в новых условиях значительно большую самостоятельность в вопросах формирования производственной программы, установления прямых связей с потребителями, им сокращена номенклатура плана, то все это требует усиления директивности внутризаводского планирования. Поэтому особое значение приобретает внедрение таких систем и элементов хозрасчета, которые обеспечивают его действительность.

Результаты работы предприятия определяются деятельностью цехов и служб, но только в конечном итоге. Вель производством продукции и ее реализации не совпадают во времени, и уже в силу этого полная увязка результатов деятельности предприятия и его подразделений воз-

можно только в плане, а фактически неизбежны те или иные отклонения. Кроме того, в зависимости от длительности процесса производства, того места, которое занимают в нем отдельные подразделения, результаты производственной деятельности по заводу и по цехам будут различными. Поэтому полная увязка результатов работы отдельных подразделений и завода в целом возможна лишь в том случае, если большинство цехов выпускает законченную и реализуемую заводом продукцию.

Хозяйственный расчет предприятия и его цехов, служб обуславливает и материальную ответственность за выполнение планов. Предприятие несет ее за невыполнение обязательств перед потребителями его продукции, в то время как цехи — перед самим предприятием. Потери, понесенные внутризаводскими подразделениями, должны им возмещаться, а штрафы и пени, выплаченные сторонним организациями, — отражаться на хозрасчетных результатах цехов, по чьей вине допущен брак.

Экономическое стимулирование предприятий определяется результатами их работы. Этот принцип должен найти свое отражение и во внутризаводском хозрасчете. Вместе с тем формы развития, социально-культурных мероприятий и жилищного строительства в цехах не создаются, так как это может привести к их распылению. Некоторые предприятия распределяют заводской фонд материального поощрения в части вознаграждения за годовые итоги работы между отдельными цехами; размер цеховых фондов материального поощрения зависит от результатов работы цеха. Видимо, такой порядок имеет свои преимущества, особенно когда речь идет о крупных, решающих подразделениях того или иного завода, фабрики.

Системы материального поощрения работников аппарата заводоуправления за выполнение планов прибыли и реализации, как правило, едины для всех предприятий. В зависимости от задач, стоящих перед ними, поощрение инженерно-технических работников производится по одному из этих двух показателей при обязательном выполнении другого. Подразделения предприятия имеют в ряде случаев более частные задачи, и поэтому системы премирования их работников могут быть многообразны. Кроме того, организация хозяйственного расчета внутри предприятия должна обеспечивать участие коллектива в управлении производством.

Показатели хозрасчетной деятельности основных производственных цехов. При разработке системы хозяйственного расчета в новых условиях должны быть определены основные хозрасчетные показатели, планируемые подразделениям завода, а также расчетные, разрабатываемые ими. Поскольку задачи и функции производственных и вспомогательных цехов, отделов и служб заводоуправления различны, основные показатели по ним целесообразно дифференцировать.

С момента перехода предприятий на новую систему планирования выявились большие различия в определении круга основных показателей, причем каждое предприятие, ссылаясь на свои условия, считает собственную систему наилучшей, что подтверждается успешным выполнением всех показателей на большинстве фабрик и заводов. Опыт показывает, что для производственных цехов основными хозрасчетными показателями могут быть объем производства (товарная продукция), прибыль, фонд заработной платы, плата за производственные фонды.

Необходимость планирования товарной продукции (изделия, принятые цехом-потребителем или межцеховым складом) для отдельных подразделений вытекает из их места в процессе производства. Если в функции выпускающего цеха входит отгрузка продукции потребителям, выполнение плана может учитываться по отгрузке (реа-

лизации). На отдельных предприятиях имеет место такая практика, когда реализованной считается продукция, сданная на склад готовых изделий или другому цеху. Однако такое изменение названия не меняет существа дела: продукция фактически является товарной. Отдельные предприятия регламентируют слачу товарной продукции на склад готовых изделий в третьей декаде, ссылаясь на то, что ее уже невозможно отгрузить, реализовать потребителю и она только увеличивает нормируемые запасы. При этом умалчивается, что, будучи произведенной и не оформленной как готовая продукция, она остается в незавершенном производстве, то есть в тех же нормируемых запасах. Достижение при этом улучшения ритма, если оно не подкреплено действительными мероприятиями по организации производства, чисто внешнее.

Применение в планировании и учете показателя товарной продукции позволяет правильно оценить расходование фонда заработной платы и определить прибыль цеха, причем все эти показатели увязать в плане и в отчете. При применении показателя «номенклатура» в качестве основного для оценки деятельности цехов такая увязка имеется лишь в плане, а в отчете нередко образуется разрыв между этими показателями. Так, на горьковском заводе «Двигатель революции» оценка выполнения по номенклатуре производилась по оставанию от единого графика (картотеки пропорциональности). В ходе применения такой системы внутризаводского планирования выявились, что, сизив отставание и даже ликвидировав его, отдельные цехи все равно не выполняли план по объему производства, ставя тем самым завод в трудное положение.

Оценка объема производства может производиться как в стоимостном выражении, так и по нормативной трудоемкости. Для стоимостного выражения его целесообразно применять действующие оптовые и внутризаводские цены. В тех случаях, когда цех выпускает готовые изделия или полуфабрикаты на сторону, на которые имеются оптовые цены, они могут применяться для оценки объема производства, особенно в цехах с большой номенклатурой изделий. Однако ввиду неизбежной разнородности изделий в этом случае необходим жесткий контроль за соблюдением плана по номенклатуре.

В условиях относительно небольшой номенклатуры для выпускающих цехов также необходимо установление внутризаводских цен. На заводе «Двигатель революции» в период подготовки к переходу на новые условия (ноябрь — декабрь 1965 года) было рассчитано около 50 000 расчетных цен на узлы, детали и изделия. В основу их расчета был положен принцип равной прибыльности для изделий, деталей и узлов, выпускаемых данным цехом. Существовавшая ранее система распределения прибыли по изделиям пропорционально нормативной стоимости обработки приводила к разнородности отдельных деталей, узлов и изделий в целом, а следовательно, к росту некомплектности незавершенного производства, ибо завод выпускает продукцию в соответствии с планом и портфелем заказов независимо от сложившейся по ней рентабельности.

Цены разрабатывались в следующем порядке. Технические отделы провели проверку и пересмотр расходных норм на сырье, материалы и покупные изделия, а отдел труда и заработной платы — корректировку и уточнение трудовых нормативов. Плановый отдел совместно с цехами разработал сметы цеховых расходов; финансовый и бухгалтерия провели проверку и закрепление за цехами производственных фондов, после чего был определен размер платы за фонды по ним. В состав цеховых расходов, распределяемых пропорционально основной заработной плате, включались также отчисления на соистрах

и дополнительная зарплата. Затраты на материалы и зарплата производственных рабочих были сведены по изделиям и по каждому цеху, а затем — определена цеховая себестоимость.

По механическим цехам прибыль распределялась пропорционально заработной плате, поскольку они расходуют мало материалов. По нашему мнению, такой способ необходимо применять в тех случаях, когда стоимость материалов для отдельных деталей и узлов неодинакова и они не занимают большого удельного веса в себестоимости готовой продукции.

Расчет подетальной себестоимости литья был произведен в том же порядке, но с учетом особенностей литейного цеха. В этом производстве зарплата формовщиков, стержневиков и обрубщиков зависит от сложности детали, а земледелов, вагранщиков, заливщиков — от веса отливки. Поэтому стоимость материала определялась на базе затрат первого и той части второго периода, которая зависит от веса заготовок с учетом цеховых расходов. Пример расчета приведен в таблице 1.

Таблица 1

Изделие	Вес, кг	Цена заготовок металла, руб.	Зарплата, руб.			Цеховые расходы (30% затрат на производственные расходы)	Себестоимость, руб.	
			всего	на вес	за сложность		детали	тонна деталей
Рама	3500	0,06	148	28	120	444	802	229,1
Маховик	3000	0,06	74	24	30	222	476	158,6

Применение такого расчета цен на литье позволяет избежать разногласий деталей в зависимости от их веса и сложности. При разработке внутризаводских цен необходимо решить вопрос о размере прибыли, закладываемой в эти цены. На заводе «Двигатель революции» она определена в размере 6% платы за производственные фонды цеха плюс 3% к себестоимости продукции цеха. В результате цехи имели в ценах своих изделий рентабельность к фондам 8—12% и к себестоимости 4—15% в зависимости от фондоемкости производства. При расчете цен не ставилась задача увязки прибыли завода и цехов. По нашему мнению, такая увязка нецелесообразна в тех случаях, когда большинство цехов не являются выпускаемыми.

Разработка цен производится на основе нормативов, действующих на начало года; уже в текущем году снижение себестоимости приведет к отклонениям расчетной прибыли от реальной. Различия в фондоемкости производства в цехах делают необходимым при изменении технологических маршрутов пересчет цен, что также вызывает отклонения от заводской прибыли.

Кроме того, изменение действующих оптовых цен потребует пересмотра всей системы внутризаводских цен, что в ряде случаев нецелесообразно, а главное, связано с трудностями. Так, по заводу «Двигатель революции» с 1 июля 1966 года были изменены оптовые цены и сумма балансовой прибыли уменьшилась почти вдвое. Поскольку прибыль цехов не увязывалась с прибылью завода, оказалось возможным избежать трудоемкой работы по пересчету внутризаводских цен.

Размер платы за фонды для цехов установлен в том же проценте, что и заводу. По нашему мнению, вряд ли целесообразно закладывать

в цены и распределять между производственными цехами всю плату за фонды, выплачиваемую заводом, так как рентабельность (отношение прибыли к себестоимости) в этих цехах резко возрастает и создаются возможности перевыполнения плана прибыли за счет перевыполнения плана по объему производства. Так, при сумме производственных фондов 100 тысяч рублей и объеме затрат по себестоимости 90 тысяч цех при перевыполнении плана на 105% получит в случае платы за фонды, равной 6%, 300 рублей сверхплановой прибыли, при нормативе, равном 12%,—600 рублей, в то время как экономия завода по плате за фонды составит всего 300 рублей.

При формировании внутризаводских цен размер прибыли (сверх платы за фонды) принят в размере 3% к себестоимости, что обеспечивает образование в цехах необходимых фондов. Однако при определении этого процента не предполагалось чтобы процент прибыли к себестоимости был равен поощрительным фондам цеха. Эти фонды представляют собой лишь часть поощрительных фондов завода. Закладываемый в цены процент прибыли к себестоимости обеспечивает начисление платы за фонды при колебаниях себестоимости в течение года, а поощрительные фонды могут начисляться и при отсутствии прибыли, если это предусмотрено в плане.

Практика работы по внутризаводским расчетным ценам в течение 1966 года показала, что они обеспечивают увязку объемов производства и прибыли. Размер полученной цехами сверхплановой прибыли соответствует общеавтомскому. В течение года внутризаводские цены корректируются в связи с изменением технологических маршрутов изготовления деталей и конструкций. Корректировка цен в связи со снижением трудоемкости и изменением норм расхода материалов в течение года не производится, что повышает заинтересованность цехов в снижении трудоемкости и улучшении расхода материалов. Внедрение внутризаводских цен позволило ввести прибыль в качестве показателя работы производственных цехов.

План по себестоимости, на наш взгляд, целесообразно не доводить до цехов, а использовать этот показатель в качестве расчетного. Планирование и учет себестоимости следует вести по статьям, зависящим от самого цеха, то есть без общеавтомских и внепроизводственных расходов. Если на предприятии применяется беспосуфбрикатный метод учета, для механических цехов следует включать в себестоимость только затраты по обработке, а также отклонения по расходу тех материалов, которые потребуются в данном цехе. В тех случаях, когда в заготовительных цехах номенклатура потребляемых материалов неодинакова, также целесообразно включать в себестоимость отклонения от нормативов.

На заводе «Двигатель революции», например, для термического цеха, который потребляет дорогостоящие оловянистые сплавы, для части закрепленных за ним деталей в себестоимость и цену стоимость металла не включена, так как за счет изготовления нескольких десятков владшейей цех мог бы перекрыть треть остальной программы.

При установлении внутризаводских цен путем распределения прибыли пропорционально зарплате или себестоимости между цехами имеют место большие различия в уровне рентабельности, зависящие не от качества их работы, а от места и роли в технологическом процессе изготовления изделий. Расчеты по ряду машиностроительных предприятий показывают, что уровень рентабельности в сборочных цехах в несколько раз выше, чем в литейных и механических. В случае распределения или установления прибыли пропорционально стоимости производственных фондов уровень рентабельности цехов будет примерно одинаков и также не станет характеризовать работу цеха. При раз-

работке системы поощрения цехов за уровень рентабельности неизбежно применение поправочных коэффициентов, что усложняет расчеты и делает их малопонятными для работников цехов.

Поэтому более целесообразно применение показателя чистой прибыли. Если результаты работы цеха оценивать по чистой прибыли (прибыль за вычетом платы за фонды), то будет стимулироваться как снижение затрат, так и улучшение использования фондов, сокращение производственных запасов и высвобождение малопользуемого оборудования. На нашем заводе оценка работы цехов по чистой прибыли позволила резко поднять их активность, высвободить и реализовать на сторону оборудование на сотни тысяч рублей, снизить сверхнормативные запасы материалов и полуфабрикатов.

Методика образования фондов поощрения в цехах на заводе также указана с основным показателем — чистой прибылью. Фонд материального поощрения образуется при выполнении плана по чистой прибыли. Размер отчислений определяется в процентах к фонду зарплаты работающих в цехе и к фонду заработной платы инженерно-технических работников и служащих. В зависимости от запланированных темпов роста товарной продукции и прибыли по сравнению с базовым периодом размер отчислений дифференцируется по цехам. Вместе с тем, на наш взгляд, нецелесообразно строить систему внутризаводских нормативов отчислений в фонд материального поощрения на основе темпов роста объема производства и повышения уровня рентабельности, так как это может привести к необоснованному росту фондов для одних цехов и снижению их у других. Даже при одинаковых темпах роста производства и снижения себестоимости динамика рентабельности будет зависеть от фондоемкости продукции.

Приведем пример установления цехам норматива отчислений в фонд поощрения по плану на 1967 год (см. таблицу 2).

Таблица 2
(в %)

	Матери- альн. фонд М	Зарплата раб. цеха	Зарплата инженерно- технич. раб. и служащих	Зарплата и пенсия
Темп роста объема производства (реализации)	5,5	5,5	5,5	5,5
Уровень рентабельности в 1966 году	9,0	9,0	9,0	10,2
по плану на 1967 год	10,2	11,8	11,0	9,0
Сравнение себестоимости	2,5	2,5	2,5	2,0
Норматив отчислений (условные) в фонд материального поощрения				
за 1% роста реализации	0,31	0,31	0,31	0,31
за 1% рентабельности	0,49	0,49	0,49	0,49
Фонд поощрения в процентах к фонду заработной платы (по нормативам)	6,9	7,5	7,2	7,2
Фонд поощрения по плану на 1967 год	7,2	7,2	7,2	7,2

Поскольку в цехе № 2 размер производственных фондов в 1,5 раза меньше, чем в цехе № 1, рентабельность по цеху № 2 растет быстрее при одинаковых количественных показателях. Поэтому принятый в плане на 1967 год норматив отчислений от прибыли в фонд материального поощрения взят одинаковым для обоих подразделений завода.

Отчисления в фонд материального поощрения цеха за перевыполнение плана по чистой прибыли целесообразно производить в процентах от сверхплановой прибыли. Размер последней, оставляемой в рас-

поряжении цеха для образования фонда материального поощрения (P_n), может быть определен по формуле

$$P_n = \frac{P_1 \cdot K_1}{K_n} + P_2,$$

где

P_1 и P_2 — процент сверхплановой прибыли, идущей соответственно на текущее премирование ИТР и служащих и единовременное поощрение всех работников завода;

K_1 и K_2 — удельный вес фонда зарплаты ИТР и служащих цеха соответственно в общем фонде зарплаты цеха и в общем фонде зарплаты завода.

По нашему мнению, нецелесообразно предусматривать выплату премии рабочим из цехового фонда поощрения, образуемого за счет прибыли. Размер этих премий будет зависеть не только от работы цеха, но и от состояния учета и нормирования и, особенно в первый период, будет изменяться по мере внедрения премиальных положений. Поэтому следует выплачивать эти премии из заводского фонда поощрения, что позволит упростить планирование и учет. Что касается создания фонда поощрения в цехах для премирования по годовым итогам, то это противоречило бы смыслу этих поощрений, выплачиваемых, как известно, по результатам работы предприятия в целом.

В новых условиях одним из основных показателей работы предприятия остается фонд заработной платы. Сохранение показателей численности работающих, средней зарплаты и производительности труда в качестве основных не является обязательным и для внутризаводского планирования, поскольку директивность планирования фонда зарплаты определяет динамику и этих показателей. Однако это вовсе не означает, что в новых условиях снижается значение работы по нормированию труда, рациональной системе организации заработной платы. Если для крупных подразделений в какой-то степени возможно планирование производительности труда по базовым показателям или директивным темпам, то для большинства предприятий и цехов планирование фонда заработной платы может быть только расчетным. В связи с этим значение штатной дисциплины и обоснованных нормативов резко повышается. Самостоятельность, предоставляемая цехам в решении этих вопросов, должна ограничиваться общими размерами фонда зарплаты, а все изменения штатов инженерно-технических работников, служащих и вспомогательных рабочих — проверяться и согласовываться цеховыми службами с заводоуправлением.

Хозрасчетные показатели вспомогательных цехов. Номенклатура работ во вспомогательных цехах очень велика при незначительной их повторяемости. Уровень нормирования всех видов расходов по вспомогательному производству также ниже, чем в основных цехах. Кроме того, участие вспомогательных цехов в результатах работы завода косвенное — через услуги основному производству. Поэтому на большинстве предприятий хозрасчетные показатели вспомогательных цехов отличаются от основных показателей производственных цехов. В новых условиях такое различие имеет темные стороны: получается, что весь коллектив завода борется за прибыль, а вспомогательные цехи ее не имеют даже в плане. Различие показателей затрудняет подведение итогов межцехового соревнования, оценку работы цехов. На экономической работе в этих цехах отрицательно сказывается и их поощрение по результатам работы завода: сохраняется лишь стимул к выполнению, но не к перевыполнению заданных показателей.

Установление для вспомогательных цехов тех же показателей, что и для основных, представляется нам целесообразным, несмотря на то

что ввиду специфичности условий работы вспомогательных цехов они будут иметь более условный характер. Объем производства по вспомогательным цехам, так же как и по основным, целесообразно учитывать в расчетных ценах. Ввиду того что все виды услуг вспомогательного производства распределяются внутри завода, целесообразно и избежать усиления учета принимать эти цены на уровне среднегодовой себестоимости. Это позволяет использовать их для определения себестоимости в основных цехах.

На нашем заводе в 1966 году для инструментального и модельного цехов был применен метод оценки выпуска по нормативной заработной плате; на оснастку и модели она определялась по внутризаводской ценнику. В течение года отклонения стоимости выпуска от расчетной не превышали 2%. Такая система оценки выпуска стимулирует снижение материальных затрат и изготовление сложных и трудоемких деталей. В 1967 году она внедрена в ремонтно-механическом и ремонтно-строительном цехах, однако работы по капитальному и среднему ремонту на сторону оцениваются по сметам.

Для большинства вспомогательных цехов, особенно энергетических, целесообразно учитывать перевыполнение плана. На нашем заводе в перевыполнение плана по вспомогательным цехам (за исключением инструментальных и модельных) засчитываются только услуги на сторону, капитальный и средний ремонт и работы за счет фонда развития.

В целях сближения показателя энергетических цехов в 1967 году введен показатель объема товарной продукции и показатель, характеризующий отношение плановых затрат к фактическим. Для всех вспомогательных цехов устанавливается показатель прибыли в размере, достаточном для начисления платы за фонды и отчислений в фонд материального поощрения. Фактическая чистая прибыль определяется путем вычитания платы за фонды и добавления экономии по себестоимости фактического выпуска против плана. Эта прибыль, конечно, носит условный характер. Тем не менее введение этого показателя стимулирует как снижение себестоимости, так и лучшее использование фондов. Во вспомогательных цехах образуется и фонд материального поощрения. Нормативы отчислений устанавливаются по методике, аналогичной той, которая применяется в производственных цехах. Таким образом, основными показателями для вспомогательных цехов в новых условиях могут быть объем производства, себестоимость, прибыль, плата за фонды и фонд заработной платы. Применение их позволяет создать на предприятии единую систему плановых и отчетных показателей и обеспечить достоверный учет вклада каждого из подразделений завода в общие результаты его работы. Сочетание системы плановых и отчетных показателей, увязанных через планирование объемов производства и себестоимости с показателями работы завода в целом и обоснованных нормативов, наилучшим образом обеспечивает улучшение экономической работы на предприятиях.

Хозяйственный расчет непроизводственных подразделений. Эффективность работы предприятия в значительной мере зависит от наличия хозяйственного расчета в отделах, особенно в технических, а также в службах снабжения и сбыта. Трудности создания системы хозрасчетных показателей для отделов обусловлены низким уровнем нормирования и учета, слабостью экономических работ. Система хозрасчетных показателей отделов заводоуправления должна основываться на планировании и учете вклада каждого из них в экономику предприятия. Материальное стимулирование работников отделов следует вести за выполнение основных плановых показателей работы завода (реализации или прибыли). Размер поощрения должен изменяться в зависимости от полученной отделеconomии против плана. Часть ее должна

выделяться в распоряжение отдела дополнительно к премии за выполнение основных показателей работы завода. Обязательными показателями для отделов являются выполнение ими утвержденного плана работ и соблюдение лимитов по расходованию фонда заработной платы, а для служб сбыта и снабжения — норматива оборотных средств.

В ряде случаев экономия по результатам работы отдела по отдельным статьям может и не планироваться: основой хозрасчета является в этих случаях учет полученной экономии. По нашему мнению, для мелких и средних отделов целесообразно создание фондов материального поощрения. Более правильным будет использование части полученной ими экономии для дополнительного премирования сотрудников отдела сверх премии за выполнение плана заводом. Если по результатам своей работы отдел дал заводу перерасход, то премия по заводским результатам может быть снижена или вовсе не выплачена.

Основным направлением совершенствования показателей внутризаводского хозяйственного расчета должно стать сочетание заинтересованности работников подразделений завода в результатах работы как предприятия в целом, так и своего цеха или отдела. Опыт показывает, что только при этом условии могут быть достигнуты положительные результаты, мобилизованы резервы производства.

С. Ефремов,

гл. экономист
Нижне-Тагильского
завода пластмасс

Хозрасчет вспомогательных служб

В ряде отраслей промышленности, в частности на химических предприятиях, вспомогательные цехи имеют большой удельный вес в структуре завода. Экономические результаты их деятельности и уровень организации труда в значительной степени определяют успехи коллектива предприятия в целом. Поэтому вопросам организации хозяйственного расчета в этих подразделениях должно быть уделено не меньше внимания, чем задаче внедрения его в основных производств завода.

Объем и характер работы вспомогательных звеньев определяются потребностями основных; стоимость услуг вспомогательных служб входит в себестоимость готовой продукции. Эти обстоятельства следует учитывать при организации внутризаводского хозрасчета. Ее целесообразно начинать с определения перечня показателей, разработки и утверждения внутризаводских цен на единицу продукции и услуг, условий материального поощрения работников цехов за выполнение установленных для них показателей.

Порядок планирования, учета и отчетности вспомогательных служб определяется цеховыми положениями о хозрасчете, которые разрабатываются на основе заводского положения. В цеховых положениях должны быть учтены особенности каждой службы и уточнены взаимоотношения вспомогательных цехов с основными, а также с отделами заводоуправления. На опыте Нижне-Тагильского завода пластмасс рассмотрим организацию хозяйственного расчета в некоторых вспомогательных службах.

Хозяйственный расчет в ремонтно-механическом цехе имеет следующие особенности. Данному цеху выделены в необходимом количестве основные фонды и оборотные средства, руководителем его представлена оперативная самостоятельность в выполнении плана производства, плана по труду и зарплате, исполнению сметы затрат на ремонтные работы и цеховые расходы. Они ежемесячно отчитываются о проделанной работе и несут полную ответственность за выполнение плана, экономное и правильное использование производственных фондов. Цеху установлены пять хозяйственных показателей:

- объем работ по видам (капитальный и текущий ремонт, услуги на сторону и отделу капитального строительства);
- себестоимость ремонтных работ по статьям затрат;
- смета численности работников и фонд заработной платы;
- объема цеховых расходов;
- показатель относительного высвобождения производственных фондов.

Перечисленные показатели разрабатываются отделом главного механика, плановым, труда и заработной платы. Так, последний отдел определяет общую численность работников и фонд зарплаты; отдел главного механика на основе календарного фонда рабочего времени и нормо-часов на предстоящие работы — объем производства на месяц. В соответствии с заявками цехов и служб заводоуправления объем производства распределяется по видам работ, при этом 10% календарного фонда рабочего времени остается в резерве на аварийные и другие внеплановые работы.

Все цехи и хозяйственные службы за 10 дней до начала планируемого месяца подают в отдел главного механика заявки на ремонт. Работы, на которые заявки своевременно не поступили и не включены в план ремонтно-механического цеха, признаются аварийными. Расценки за их выполнение повышаются на 50%. В свою очередь, если ремонтно-механический цех не выполнит в срок заявки, то другие подразделения завода имеют право предъявления к нему штрафных санкций.

Плановая себестоимость ремонтных работ и услуг рассчитывается плановым отделом и экономистом цеха. Постоянные и часто повторяющиеся работы и услуги оцениваются на основе внутризаводских расчетных цен. Себестоимость работ, на которые не установлены цены, определяется на основе технологических карт и норм накладных расходов (в процентах к основной заработной плате производственных рабочих), причем последние ежеквартально корректируются.

Ремонтно-механический цех в своем распоряжении имеет значительное количество основных фондов и оборотных средств. В новых условиях планирования очень важно, чтобы в числе хозяйственных показателей были и такие, которые характеризуют их использование. Показатели фондоотдачи и рентабельности в данном случае не пригодны, поскольку продукция этого цеха за пределы завода не отгружается и прибыля в строгом смысле этого слова не дает. Каким же образом можно определить материальную ответственность и на основе чего поощрять коллектив ремонтного цеха за улучшение использования производственных фондов? По нашему мнению, следует применять показатель относительного высвобождения производственных фондов, характеризующий экономию по плате за фонды. Последний исчисляется по формуле

$$\mathcal{E} = \left(\frac{T_p}{K_a} - \Phi_o \right) \cdot H, \quad (1)$$

где T_o — объем производства цеха в отчетном периоде, тыс. руб.;

K_a — коэффициент оборачиваемости производственных фондов цеха (определяется как отношение планового объема производства цеха к нормативной стоимости основных и оборотных фондов) в предшествующем периоде;

Φ_o — стоимость производственных фондов цеха в отчетном периоде, тыс. руб.;

H — норматив платы за фонды, %.

Экономия на относительном уменьшении платы за фонды и снижении себестоимости продукции (услуг) составляет итоговую (конечную) экономию. Премиирование рабочих, служащих и ИТР цеха строится таким образом, чтобы максимально заинтересовать коллектив в уменьшении издержек производства, увеличении объема услуг, высоком качестве ремонта и рациональном использовании производственных фондов. При сдельно-премиальной оплате труда рабочих им выплачиваются премии (до 20% тарифа) за сданы выполненных работ с первого предъявления. Для рабочих, находящихся на временно-премиальной оплате труда, установлены следующие показатели премирования: за выполнение сменных заданий в установленный срок (премия в размере 10% тарифа), за гарантийную работу отремонтированных механизмов и оборудования (до 10% тарифной ставки).

Инженерно-технические работники и служащие цеха премируются за выделение хозяйственных показателей в размере 30% должностных окладов. Премии увеличивается на 1% за 0,1% сверхпланового снижения себестоимости и на 1,5% за каждый процент повышения производительности труда по сравнению с плановой.

Цех ведет оперативный учет расходов материалов и заработной платы по отдельным заказам. В заказах, поступающих в цех от других подразделений, указывается наименование и объем работ, стоимость ремонта единицы оборудования (механизма) по твердым внутризаводским ценам и полная стоимость услуг.

На услуги случайного характера (аварийный ремонт), на которые нет ценников, экономистами ремонтно-механического цеха и отдела главного механика составляется калькуляция, где учитываются объем услуг, расход материалов в плановой оценке, заработная плата рабочих, накладные расходы (в плановом проценте к заработной плате), полная стоимость услуг.

Если работа производится не в плановом порядке, стоимость ремонта увеличивается на 50%. Выполненные работы принимаются цехом-заказчиком, причем последний указывает статью расхода, по которой списываются затраты на ремонт. На основе текущие ремонты оформляются один сводный заказ на месяц. На хозяйственные итоги работы цеха-заказчика стоимость услуг относится в плановой сумме независимо от фактической себестоимости ремонта. На основе данных бухгалтерского учета ремонтно-механический цех представляет не позднее 12 числа следующего месяца отчет о выполнении плановых хозяйственных показателей по нижеприведенным формам (см. таблицы 1, 2, 3, 4).

Кроме данных форм в отчете вспомогательных цехов приводятся данные об использовании фонда заработной платы, фонда материального поощрения, об исполнении сметы цеховых расходов, выполнении плана организационно-технических мероприятий; объясняются причины невыполнения плана, допущенных непроизводительных затрат.

Элементы хозяйства можно внедрить и в отделе главного механика, в подчинении которого находится ремонтно-механический цех. Так, на Нижне-Татилском заводе пластмасс с переходом его на новую систему планирования отделу главного механика установлены следующие хозяйственные показатели:

Таблица 1

Выполнение производственной программы

Наименование работ	За месяц				С начала года		
	план		отчет		план	отчет	
	колич.- шт.	объем работ, руб.	колич.- шт.	объем работ, руб.	объем работ, руб.	вып.-ле- ние пла- на, %	
Капитальный ремонт	11	27 500	12	28 400	196 100	194 800	99,3
Средний ремонт	69	31 320	72	32 270	210 700	215 700	102,4
Услуги ОКСУ	8	10 400	7	9 150	24 820	28 400	114,4
Услуги на сторону	14	16 800	12	16 323	54 060	60 150	109,4
Итого	102	86 020	103	86 143	486 280	498 750	102,5

Таблица 2

Использование производственных фондов

Фонды	Норматив	Фактически за месяц	Отклоне- ние от нор- матива	Высвобождение по статье платежа на фонды, используемые по формуле (3)
Основные, тыс. руб.				
Оборотные, тыс. руб.				
в том числе сырье и основные материалы вспомогательные материалы и т. д.				
Итого				

Выполнение плана по себестоимости услуг

Таблица 3

Наименование работ	Затраты за месяц			Затраты с начала года			
	план, руб.	отчет, руб.	выполнение (-) пер- ерасход (+) руб.	план, руб.	отчет, руб.	выполнение (-) пер- ерасход (+) руб.	выполне- ние пла- на, %
Капитальный ремонт (по статьям затрат) и т. д.							

обеспечение выполнения графиков планово-предупредительного ремонта;
расходы на капитальный и текущий ремонт в расчете на 1000 рублей стоимости основных фондов и 1000 рублей реализованной продукции;
отсутствие убытков от списания неамортизированного оборудования.

Перечисленные показатели нацеливают работников ремонтных служб на улучшение планирования и организации ремонтных работ, изыскание резервов снижения стоимости ремонта оборудования, повы-

Таблица 4

Результаты работы ремонтно-механического цеха

(в руб.)

	Выполнение (-), перерасход (+)	
	за месяц	с начала года
Себестоимость ремонтных работ	-1422	-6210
Плата за фонды	-164	-321
Убытки от списания полезной амортизированной основных фондов		+624
Штрафы, уплаченные заводом по вине цеха	+42	+84
Штрафы, уплаченные другим хозяйственным под- разделением завода		+240
Санкции, предъявляемые другим цехам	-58	-320
Прочие выплаты		+210
Итого	-1602	-5803

шение его качества. Они дают возможность уточнить условия премирования работников отдела главного механика, контролировать удельные затраты ремонтных служб на единицу продукции.

Главный критерий оценки деятельности электроцеха — обеспечение безотказной работы всех электрических двигателей и аппаратов, снижение удельного расхода электроэнергии. До перевода этого цеха на хозрасчет он выступал в роли учетчика электроэнергетики, отпускаемой основным цехам, занимался ремонтом и осмотром электрооборудования. Теперь коллектив цеха заинтересован в четкой, оперативной организации ремонта электрооборудования и в оптимальных режимах его работы, следит за рациональным использованием электроэнергии. Хозрасчетными показателями электроремонтного цеха являются плановые затраты на единицу электро-ремонта, годовой лимит затрат (с разбивкой по месяцам) на содержание подстанций и электросетей, объем ремонтных работ и их себестоимость, смета цеховых расходов, численность персонала и фонд заработной платы, показатель относительного высвобождения производственных фондов.

Показатель относительного высвобождения основных и оборотных фондов, объем ремонтных работ и их себестоимость планируются так же, как и ремонтно-механическому цеху. Годовые лимиты на содержание коммуникаций, затраты на единицу электроэнергии рассчитываются плановым отделом и устанавливаются цеху на год. Смета цеховых расходов доводится ежеквартально с разбивкой по месяцам. Отдел главного энергетика совместно с плановым отделом завода устанавливает годовые расчетные цены на услуги электроцеха. Все подразделения и хозяйственные службы, пользующиеся услугами электроцеха, за 15 дней до начала планируемого месяца представляют в отдел главного энергетика заявки на ремонтные и монтажные работы. Те из них, которые своевременно не заявлены и не включены в план цеха, выполняются с разрешения главного энергетика по повышенным на 50% расчетным ценам.

На затраты электроцеха относятся штрафы и непроизводительные расходы, связанные с эксплуатацией сетей, подстанций, если им не выведены другие виновники потерь электроэнергетики и к последним не предъявлены штрафные санкции. По всем показателям чек ежемесячно представляет отчет в плановый отдел завода не позднее 12 числа

следующего месяца по формам, установленным для вспомогательных цехов.

Премиирование руководителей, инженерно-технических работников, служащих и рабочих цеха производится при условии выполнения хозрасчетных показателей плана, бесперебойной подачи электроэнергии. Показатели премирования рабочих дифференцированы по группам и специальностям. Так, дежурные электромонтеры подстанций премируются за отсутствие аварий, простоев и холостой работы электрооборудования в размере 10% тарифной ставки. Такой же размер премий установлен за надлежащий учет расхода электроэнергии. Электрослесари по ремонту и монтажу оборудования премируются за своевременное и качественное выполнение сменных заданий и сдачу выполненных работ с первого предъявления.

Инженерно-технические работники и служащие цеха поощряются за выполнение плановых показателей в размере 25% должностных окладов. Премия увеличивается за сверхплановое снижение себестоимости ремонтных работ при условии высокого их качества, затрат на содержание коммуникаций и экономии электроэнергии в целом по заводу.

Нижне-Тагильский завод пластмасс потребляет в значительном количестве пар, техническую и питьевую воду, имеет сложные санитарно-техническое хозяйство и промышленную вентиляцию. Все работы, связанные с подачей пара и воды, содержанием и ремонтом пароводоканализационных сооружений и санитарно-технического хозяйства проводит цех пароводоканализации. Хозяйственным расчет этого подразделения призван обеспечить бесперебойное обслуживание основных производств при соблюдении лимита затрат.

Планирование работы цеха и материальное стимулирование его работников построено таким образом, чтобы заинтересовать коллектив в сокращении зависящих от него издержек производства. Хозрасчетными показателями цеха пароводоканализации являются:

- плановые затраты на тонну воды и пара;
- численность персонала и фонд заработной платы;
- годовой лимит затрат (с разбивкой по месяцам) на содержание насосных, пароводоканализационных сооружений и санитарно-технических коммуникаций;
- объем ремонтно-монтажных работ и их себестоимость;
- смета цеховых расходов;
- показатель относительного высвобождения основных и оборотных фондов.

Особенность разработки хозрасчетных плановых показателей для цеха пароводоканализации заключается в том, что при определении лимитов затрат на обслуживание коммуникаций и сметы цеховых расходов учитываются сезонность, состояние погоды и другие факторы, влияющие на увеличение или уменьшение потребления воды и пара. Нормативы изменения затрат на каждое время года установлены аналитическим путем.

План производства и смету затрат цеха пароводоканализации утверждает главный энергетик завода по согласованию с начальником планового отдела. Экономист-нормировщик цеха на основе данных первичного учета распределяет все расходы по коммуникациям, насосным и производственным участкам и выводит отклонения от плановых смет и лимитов. На затраты данного цеха относится разница между стоимостью поданных на завод пара и воды (завод получает пар с ТЭЦ другого предприятия, а техническую и питьевую воду из городского водопровода) и стоимостью потребленных другими подразделениями ресурсов. На затраты цеха относятся также штрафы и непроизвод-

дительные расходы, связанные с эксплуатацией коммуникаций и санитарно-технического хозяйства, если не установлены виновники потерь и не предъявлены к ним штрафные санкции.

По всем показателям хозрасчетной деятельности цех представляет отчет в плановый отдел завода по формам, установленным для вспомогательных цехов. Особенность этого отчета в том, что хозрасчетные показатели (кроме цеховых расходов) детализированы по коммуникациям, насосным и другим производственным участкам, для которых устанавливаются лимиты затрат. Детализация последних дает полную картину работы каждого участка и цеха в целом.

В соответствии с показателями хозрасчетной деятельности осуществляется и материальное поощрение работников. ИТР и служащие получают премию в размере 25% должностных окладов при условии выполнения цехом плановых показателей. При снижении плановых затрат премия повышается. Показатели премирования для рабочих установлены по специальностям.

Внедрение хозяйственного расчета во вспомогательных цехах заметно повысило экономические показатели завода в целом. За счет повышения косинуса «физ» (с 0,93 до 0,955), экономии воды и пара, улучшения качества и снижения стоимости ремонта основных агрегатов, электродвигателей, аппаратов получена значительная экономия, возросла рентабельность производства.

О новых методах планирования в строительстве

Для внедрения в строительство экономических методов руководства необходимо осуществить комплекс мероприятий по совершенствованию планирования и усилению стимулирования строительного производства. Сущность этих мероприятий не сводится только к сокращению количества показателей, образованию за счет прибыли поощрительных фондов, предоставлению подрядным организациям более широких прав в области оплаты труда и премирования работников. Расширение хозяйственной самостоятельности подрядных организаций, соблюдение ими интересов народного хозяйства и эффективности всей системы экономического стимулирования зависят также от правильного выбора показателей, утверждаемых вышестоящими организациями.

На первый взгляд кажется естественным оставить в качестве утверждаемых задания по вводу в действие производственных мощностей и объектов, общий объем строительно-монтажных работ, прибыль и фонд заработной платы. Между тем оставление в числе утверждаемых показателей общего объема строительно-монтажных работ, характеризующего валовую продукцию подрядных организаций, приведет к сохранению одного из самых крупных недостатков действующей системы планирования строительного производства — планирования и оценки деятельности подрядных организаций, основываясь на валовом объеме строительно-монтажных работ. Это относится и к прибыли, которая также будет планироваться на валовой объем работ независимо от ввода объектов в действие.

Между тем показателю объема работ присущи недостатки, пожалуй, более серьезные, чем валовой продукции в промышленности. При концентрации сил подрядной организации на пусковых объектах, форсированной сдаче их в эксплуатацию исчисление на его основе показателя себестоимости, производительности труда, использования фонда заработной платы имеют тенденцию к ухудшению. И наоборот, форсирование дорогих материалоёмких работ, распыление сил по многочисленным объектам, нарушение технологии, хотя и приводит к несвоевременной сдаче пусковых объектов, но сопровождается, как правило, высоким уровнем выполнения плана по этим показателям.

Имеются предложения ввести показатель «объем реализованной продукции», под которым понимается объем работ по объекту (этапу) в целом или обычный валовой объем работ в зависимости от способа расчетов. Однако в таком понимании этот показатель не улучшит дела, поскольку расчеты за объект в целом в общем объеме подрядных работ занимают пока около 10% и для большинства организаций основным показателем останется тот же вал. Даже при расширении практики расчетов за объект в целом в тех же подрядных организациях по многим стройкам сохранится промежуточная оплата работ, особенно в промышленном строительстве. В этих условиях показатель реализованной продукции будет лишен экономического содержания (не говоря уже о сложности его планирования и учета), ибо будет объединять готовую строительную продукцию по объектам, переделаным на новый порядок расчетов, с валовым объемом работ по остальным объектам.

Формирование поощрительных фондов подрядных организаций на основе валовой прибыли не будет способствовать повышению эффективности строительного производства, поставит в невыгодное положение организации, перевыполняющие задания по вводу объектов в действие, создаст преимущества для тех, кто не справился с этими заданиями, но сумел «дать вал» путем отвлечения сил на выполнение материалоёмких работ. Подрядные организации не будут заинтересованы в напряженных заданиях по сдаче объектов в эксплуатацию. Следовательно, исчисление прибыли на валовой объем работ при проведении мероприятий по повышению ее роли в стимулировании производства может привести к нежелательным результатам.

Экономическое стимулирование имеет целью повышение эффективности строительного производства и поэтому должно основываться прежде всего на показателях, характеризующих эту эффективность. Ясно, что для этого не подойдет ни валовой объем работ, ни исчисленная на его основе валовая прибыль.

С начала 1965 года Госстрой СССР и НИИЭС совместно с рядом подрядных организаций и научно-исследовательских институтов с участием Стройбанка СССР проводят экспериментальную проверку новой системы планирования деятельности строительно-монтажных организаций. Программа эксперимента предусматривает резкое сокращение числа утверждаемых сверху показателей и планирование и оценку деятельности подрядных организаций по конечным результатам строительного производства: по вводу объектов в действие — готовой строительной продукции в натуральном и стоимостном выражении, прибыли от ее реализации и рентабельности.

Под готовой строительной продукцией подрядной организации в стоимостном выражении понимается полная сметная стоимость комплекса строительно-монтажных работ, который поручается ей выполнить с начала строительства объекта вплоть до ввода его в действие. По переходящим стройкам строительная продукция планируется по частичной готовности путем установления промежуточных заданий по завершению строительства отдельных объектов, входящих в состав пусковых

комплексов, или их важнейших этапов (в натуральном и стоимостном выражении).

Помимо этого, подрядным организациям утверждаются общий годовой фонд заработной платы, задания по новой технике, финансовый план и материально-технические ресурсы. Валовой объем строительномонтажных работ является расчетным показателем плана. Себестоимость, производительность труда, численность работников, средняя заработная плата и другие показатели устанавливаются самими организациями.

На планирование по конечным результатам строительного производства переведены 133 подрядные организации, 27 трестов Министерства строительства РСФСР, министерств строительства Казахской ССР и Молдавской ССР, Министерства транспортного строительства и Главквевострой.

Эксперимент подтверждает возможность и целесообразность планирования и оценки деятельности подрядных организаций по готовой строительной продукции. При этом выявились преимущества такой системы планирования перед действующей. Применение ее способствует повышению качества и обоснованию планов. Известно, что планирование по валовому объему работ не обеспечивает реальности производственной программы подрядных организаций. Нередко заказчики выделяют на пусковые стройки меньше средств, чем требуется для ввода их в действие, а «высвобожденные» ассигнования направляют на новые объекты. Это дезорганизует строительное производство, приводит к несвоевременному вводу объектов в действие, к недоделкам и росту незавершенного строительства. Чтобы обеспечить сдачу объектов в эксплуатацию, трестам приходится выполнять больше работ, чем предусматривается планом.

При проведении эксперимента подрядные организации заранее определяют и согласовали с заказчиками состав и стоимость работ, необходимых для ввода в действие в установленные сроки каждого пускового комплекса. Это дало возможность выявить реальные объемы работ, подлежащих выполнению в планируемом году, установить размеры задела и уточнить с заказчиками объем ассигнований. Тем самым были созданы условия для более правильного планирования капитальных вложений и строительного производства, концентрации средств и сдачи объектов в эксплуатацию в срок и без недоделок, более обоснованного определения плановых показателей по прибыли от реализации готовой продукции, рентабельности, себестоимости и труду.

Понятно, что при новой системе показателей возрастает требования к планирующим органам в отношении качества планов, обеспечения ритмичности ввода в действие объектов, создания заделов, повышается заинтересованность подрядных организаций в соблюдении этих требований.

Новая система обеспечивает более правильную оценку деятельности подрядных организаций. Так, выполнение задания по вводу объектов в эксплуатацию, достижение высоких показателей по объему готовой строительной продукции и прибыли свидетельствуют об их эффективной работе. При оценке же по старой системе деятельность многих из них пришлось бы считать неудовлетворительной. Так, трест «Мостострой» № 1 в 1965 году успешно выполнил задания по вводу объектов в эксплуатацию, в частности моста метро через Днепр в Киеве. При этом заказчик выделил на 1965 год на 548 тысяч рублей меньше, чем требовалось для завершения работ, ибо осуществление наиболее трудоемких из них было запланировано им на 1966 год. Коллектив же треста все работы выполнил досрочно и сдал мост с оценкой «отлично». Несмотря на это, по действующей системе показателей работа треста была

бы оценена как неудовлетворительная, поскольку план по валовому объему работ по сметной стоимости был выполнен на 99,5, а по валовой прибыли — на 86,4%. Это объясняется тем, что трест сосредоточил силы на пусковых объектах. В общей программе удельный вес работ на этих объектах достиг 75,6%, при плане 69,9%. При этом было выполнено сверх плана много трудовых работ.

Судя же по новой системе показателей, трест работал эффективно. Задача по конечным результатам производства он выполнил: план по объему готовой строительной продукции — на 108,9%, по прибыли от ее реализации — на 113,1%, рентабельность составила 10,3% при плане 9,3%. Очевидно, что такая оценка в большей мере соответствовала результатам работы треста, чем основанная на прежней системе показателей.

Эксперимент показывает, что оценка деятельности подрядных организаций по новой системе показателей создает у них заинтересованность в ускорении ввода объектов в действие. Сосредоточенные силы на пусковых объектах, организации уже не опасаются снижения валового объема работ, поскольку обеспечивают выполнение плана по главному показателю — объему готовой строительной продукции. Об этом можно судить на примере данных за 1965 год (таблица 1).

Таблица 1
(в % к плану)

Тресты и управления	Ввод объектов в действие в натуральном выражении*	Объем готовой строительной продукции	Валовой объем работ
«Мосгострой» № 1	112,9	108,9	99,5
«Киевгострой» № 5	101,7	102,7	99,4
Трест № 11 (г. Краснодар)	130,0	131,0	97,8
СМУ-1 Киевского ДСТ	102,9	105,8	97,1
СМУ-5 «Киевгострой»	101,0	103,9	99,0
«Мособлстрой» № 9	94,2	89,4	100,0
СМУ-2 «Старопольхимвстроя»	45,5	39,6	105,8
СМУ-6 «Мособлстрой» № 27	88,9	85,5	102,0

* Данные НИИЭСА.

Как видно из данных таблицы 1, ускорение ввода объектов в действие ведет к перевыполнению задания по объему готовой строительной продукции, что нередко связано с невыполнением плана по валовому объему работ; при несвоевременной же сдаче объектов картина обратная. Наиболее ошутимо эта тенденция проявляется в строю управлений, особенно по итогам работы за квартал.

При существующих недостатках в проектно-сметном деле важным методологическим принципом, принятым в эксперименте, является определение фактического объема готовой строительной продукции по выполненному объему работ по объекту в целом к моменту сдачи его в эксплуатацию, конечно, в пределах утвержденной сметной стоимости строительно-монтажных работ (с учетом резерва на непредвиденные работы). При этом работы, превышающие сметный лимит, включаются в объем готовой строительной продукции только после переутверждения сметно-финансового расчета.

Этот принцип применяется главным образом к объектам, на которые не установлены прекурентные цены. Он позволяет ввести систему планирования и оценки результатов работы по готовой строительной продукции в любой отрасли строительства и в любой подрядной организации. Такой порядок определения фактического объема готовой строительной продукции дает возможность оценивать деятельность подрядной организации с учетом соблюдения состава пускового комплекса и допущенных недоделок.

Влияние недоделок на оценку выполнения плана по готовой строительной продукции вынуждает подрядные организации больше внимания уделять осуществлению всех работ, предусмотренных планом на пусковых объектах. При новой системе показателей в тресте «Старопольхимвстроя» недоделки в 1965 году сократились по сравнению с 1964 годом по промышленным объектам на 66, а по жилым домам — на 10%.

Особенностью системы планирования по конечным результатам строительного производства является новый порядок формирования прибыли — по мере реализации готовой строительной продукции. В настоящее время прибыль планируется обычно на валовой объем работ и образуется независимо от сдачи объектов в эксплуатацию. Нередко получается, что, чем больше сдается объектов, тем меньше прибыль. Это вызывается тем, что себестоимость работ на стадии завершения строительства объекта оказывается намного выше, чем на предшествующих этапах, когда выполняются наиболее дорогие материалоёмкие работы. Поэтому на сдаваемых объектах работы, как правило, менее прибыльные, чем на незавершённом строительстве (таблица 2).

Таблица 2
(экономика +, ускорение —)

Трест	Экономия процентной стоимости работ, выполненных за 9 месяцев 1966 г., %	В том числе на работах	
		по сметной стоимости работ	по незавершённому строительству
«Мособлстрой» № 27	+1,4	-1,87	+3,52
«Старопольхимвстроя»	+1,95	+0,59	+2,42
«Спецстрой»	+3,96	+3,7	+4,1

Поскольку прибыль сейчас планируется и учитывается только по работам данного периода, экономия, достигнутая в предыдущих периодах, не принимается во внимание при сдаче объектов в эксплуатацию. Подобный порядок формирования прибыли связывается с ежемесячной оплатой работ заказчиками. Между тем эти платежи по своей экономической сущности являются промежуточными. Так как строительство объекта еще не завершено, акт обмена товара на деньги, как и сам товар, отсутствуют; строительная продукция при этом не реализуется. Поэтому формирование прибыли в зависимости от промежуточных платежей экономически не оправдано, тем более что такой порядок не заинтересовывает подрядные организации в быстрейшем вводе объектов в действие.

Для того чтобы прибыль могла выполнять роль одного из главных показателей плана, в новой системе реализации готовой строительной продукции и формирования прибыли предусматривается по мере сдачи в эксплуатацию пусковых комплексов и объектов. По стройкам, вводимым в действие в последующие годы, прибыль может образовываться

от реализации частично готовой строительной продукции. Такой порядок применяется по всем объектам независимо от того, сохранены при этом промежуточные платежи или нет.

При проведении эксперимента расчеты с заказчиками осуществляются за готовую и частично готовую продукцию. В ряде организаций эти расчеты производятся без промежуточных платежей с использованием кредита банка на незавершенное строительство (сверх норматива собственных оборотных средств). В других — незавершенное строительство покрывается промежуточными платежами без отражения оплаченных сумм в объеме реализованной продукции. При этом экономия против сметной стоимости работ по незавершенному строительству предусматривается в финансовом плане подрядных организаций отдельно от прибыли, как дополнительный источник покрытия норматива собственных оборотных средств.

В этих условиях себестоимость работ определяется в целом по объекту с начала его строительства и прибыль отражает всю экономию, включая полученную до отчетного периода, когда выполнялись наиболее «выгодные» работы. Таким образом, подрядная организация имеет возможность теперь сосредоточить усилия на сдаче объектов в эксплуатацию в срок и без недоделок, не опасаясь, что это может привести к убыткам. Предоставление об этом дают данные таблицы 3.

Таблица 3
(прибыль +, убыток —)

Трест	Прибыль, получаемая от реализации готовой строительной продукции за 9 месяцев 1966 г., в % к ее сметной стоимости	В том числе по работам, выходящим	
		до 1966 г.	в 1966 г.
«Мособластрой» № 27	+0,31	+2,95	-1,87
«Ставропольстрой»	+2,73	+4,24	+0,59
«Спецстрой»	+4,11	+4,67	+3,70

Теперь, чем больше сдано объектов в эксплуатацию, тем выше будет прибыль подрядной организации. Так, в 1965 году досрочный ввод объектов дал возможность организациям, участвующим в эксперименте, получить от реализации готовой строительной продукции на 4,8 миллиона рублей прибыли больше, чем они получили бы ее при прежнем порядке. При новых условиях формирования прибыли устанавливается прямая зависимость между вводом объектов в действие, объемом готовой строительной продукции и размером прибыли, а следовательно, и возможностями материального поощрения работников подрядных организаций.

В ходе эксперимента повысилась концентрация ресурсов на пусковых объектах. Так, удельный вес работ на пусковых объектах за 9 месяцев 1966 года в тресте № 11 (г. Краснодар) при плане 13,8% достиг 23,9%, в тресте «Мостострой» № 1 — соответственно 16,2 и 20,6%, в тресте № 15 (г. Майкоп) — 50 и 88%. Появилась заинтересованность в быстрейшем завершении строительства и сдаче в эксплуатацию объектов, имеющих высокий процент технической готовности. Во многих организациях такие объекты сдавались досрочно, в связи с чем резко повысилась эффективность производства. Задание по объему готовой строительной продукции трест «Мособластрой» № 9 перевыполнил на 2,5 мил-

лиона рублей, трест № 11 (г. Краснодар) — на 5 миллионов, Северо-Осетинский — на 5,5 миллиона рублей. Всего за 1965 год реализовано сверх плана готовой строительной продукции на 25,5 миллиона рублей, при этом сверхплановая прибыль составила свыше 1 миллиона. За 9 месяцев 1966 года большинство организаций перевыполнило задания по вводу объектов в действие, реализовав сверх плана 8 миллионов рублей готовой строительной продукции и 1,1 миллиона рублей прибыли. По сравнению с тем же периодом 1965 года сдано больше готовой строительной продукции на 25%, прибыль увеличилась на 1,3 миллиона рублей. Рентабельность повысилась в среднем с 6,8 до 7,65%. Производительность труда возросла на 8%.

Ускорение ввода объектов в действие и перевыполнение заданий по объему готовой строительной продукции способствовало значительному снижению незавершенного строительства. Если на 1 октября 1965 года объем его составлял в среднем 111,8% всех выполненных работ, то на 1 октября 1966 года — 100,9%.

Анализ результатов эксперимента, а также отзывы подрядных организаций дают основание считать, что планирование по готово-строительной продукции является серьезным экономическим стимулом повышения эффективности строительного производства. Постепенная замена в утверждаемых сверху планах валового объема строительно-монтажных работ показателем готовой строительной продукции согласуется с намечаемыми мероприятиями по переходу в строительстве на твердые сметы и расчеты с заказчиками за объект в целом. Однако такие расчеты эффективны только при перестройке всей экономической организации строительного производства. Как показывает опыт, при расчетах за готовую строительную продукцию деятельность подрядных организаций необходимо планировать и оценивать также на основе этого показателя, а не валового объема работ.

Таким образом, в ходе эксперимента отработана система утверждаемых сверху показателей, которая, по нашему мнению, может быть положена в основу экономической реформы в строительстве. Являясь важным этапом в подготовке этой реформы, эксперимент создал предпосылки для введения платы за основные производственные фонды и оборотные средства и образования поощрительных фондов.

Что касается валового объема строительно-монтажных работ, то его целесообразно оставить в качестве расчетного показателя. При этом подрядные организации должны уточнить его по согласованию с заказчиком по проектно-сметной документации, титульным спискам и договорам подряда.

Следует предоставить подрядным организациям право не заключать договора и не включать в план работы по объектам, не обеспеченным проектно-сметной документацией, материальными и финансовыми ресурсами. Наряду с этим должна быть усилена материальная ответственность заказчиков, проектных и подрядных организаций за соблюдение договоров.

Много споров вызывает вопрос о фонде заработной платы. По нашему мнению, право утверждения этого показателя может быть предоставлено подрядным организациям только в том случае, если себестоимость и прибыль будут планироваться прямым подсчетом издержек производства на основе пообъектных производственных калькуляций. При этом фонд заработной платы будет являться составным элементом сметы затрат на производство, а контроль за его планированием и расходованием — осуществляться по показателям прибыли и рентабельности. Поскольку в большинстве подрядных организаций планирование фонда заработной платы в настоящее время оторвано от планирования себестоимости и прибыли, условия для регулирования его размера отсут-

ствуют. В связи с этим отказ от лимитирования сверху фонда заработной платы в строительстве в ближайшее время представляется преждевременным, но распределить этот фонд по кварталам уже сейчас должны сами подрядные организации.

В. Заваин,
рук. сектора НИИЭС
Гостроя СССР

* * *

Эксперимент по применению новой системы планирования и оценки деятельности строительных организаций, разработанной НИИЭС Гостроя СССР, с 1 октября 1966 года в числе других организаций проводится на Алма-Атинском домостроительном комбинате. Комбинат находится на строительном балансе (включая производство деталей). Он осуществляет строительство крупнопанельных домов и объектов культурно-бытового назначения по генеральному подряду с заказчиками и непосредственно подчинен Главлмаагтастрою. Ему поручен весь комплекс работ, связанный с застройкой микрорайонов. В состав комбината входит производственная база по изготовлению основной номенклатуры элементов деталей домов и объектов культурно-бытового назначения, а также строительные потоки (монтажные и отделочные участки). Специализированный автотранспорт комбината обеспечивает комплексную доставку изделий и материалов. Выполнение санитарно-технических, электромонтажных и теплоизоляционных работ возложено на субподрядчиков. Комбинат имеет в Стройбанке единый расчетный счет. К участию в эксперименте привлечены и субподрядные организации, не подчиненные комбинату, а также организации и предприятия — заказчики, на обязанности которых лежит согласование готовой и частично готовой строительной продукции и обеспечение зависящих от них условий для перехода на новый порядок расчета за эту продукцию.

Первые итоги эксперимента показали, что при новой системе обеспечивается более правильная оценка деятельности подрядных организаций с точки зрения решения главной задачи — быстрого ввода объектов в действие при наименьших затратах.

Обеспечивая выполнение заданий по вводу объектов в действие, комбинат добился высоких показателей по объему готовой строительной продукции (за 9 месяцев 1966 года план выполнен на 101,19%) и прибыли. При оценке же по старой системе деятельность комбината в ряде случаев пришлось бы считать неудовлетворительной, поскольку, сосредоточив силы на крупных объектах и форсируя сдачу их в эксплуатацию, он не смог выполнить план по объему строительно-монтажных работ по сметной стоимости (95,7%), выработке и себестоимости.

В условиях новой системы планирования улучшилась ее деятельность комбината. За 9 месяцев 1966 года он выполнил на 13,1% больше работ, чем за соответствующий период предыдущего года. При этом рост производительности труда составил 8,2, а средней заработной платы — 6,9%.

Безусловно, отнести полностью все положительные результаты, достигнутые комбинатом, за счет внедрения новой системы было бы неправильно. Ее значение состоит главным образом в том, что она дает возможность сосредоточить внимание коллектива на выполнении основной задачи — своевременном вводе в действие объектов и мощностей, увязывая с этим показателем другие показатели, а также усилить заинтересованность подрядных организаций в выявлении резервов производства.

По нашему мнению, необходимо безотлагательно решить ряд важных вопросов дальнейшего развития принципов экономического стиму-

лирования строительного производства, в частности расширить хозяйственную самостоятельность строительных организаций, усилить роль прибыли и материального поощрения в достижении конечных результатов работ, повышению их рентабельности и качества.

Взаимноотнесения подрядных организаций с бюджетом должны ограничиться твердыми взносами в процентах от полной стоимости объекта или от стоимости основных и оборотных производственных фондов, с тем чтобы оставшая прибыль (или ее значительная часть) оставалась в распоряжении строительных организаций для формирования фондов экономического стимулирования.

О показателях объема строительно-монтажных работ. В последние годы выдвигался ряд предложений о замене измерителя объема строительно-монтажных работ по сметной стоимости другим, более совершенным, который был бы тесно связан с трудоемкостью производства и не зависел от стоимости материалов и конструкций. НИИЭС Гостроя СССР разработала методику планирования объема производства и производительности труда в строительстве с помощью показателя «нормативная стоимость работ» (НСР). Объем работ по НСР измеряется сметными затратами на основную заработную плату рабочих, эксплуатацию машин и накладными расходами, то есть сметной стоимостью за вычетом затрат на основные материалы и плановых накоплений. Во втором квартале 1963 года в строительно-монтажном управлении № 11 треста «Алмаатагжестрой» и № 2 треста «Алмаатагпромстрой» была начата экспериментальная проверка этого показателя. С 1 июля 1965 года он введен во всех управлениях треста «Алмаатагпромстрой».

Планы этих организаций разрабатывались и утверждались в соответствии с действующими инструкциями и формами с добавлениями, вытекающими из условий эксперимента. Так, в годовых и квартальных планах управлений, а также при оперативно-производственном планировании объем производства и выработка на одного работающего были установлены по НСР.

Строительные организации, проводящие эксперимент, вступили в договорные отношения с другими организациями, работа которых оценивается по сметной стоимости. В связи с этим возникла необходимость обобщения показателей работы и в системе организаций, куда входит подразделение, проводящее эксперимент. Поэтому в планах и отчетах объем работ отражается в двух измерителях — НСР и сметной стоимости (последняя для составления планов и отчетов по себестоимости строительно-монтажных работ, а также для планирования в выходящих звеньях). Показатели объема работ, производительности труда, исчисляемые по сметной стоимости, сохраняются в качестве справочных. Подрядные организации, в которых проводится эксперимент, представляют в банк план по труду, где показатели по объему работ и выработке приводятся в НСР.

Во время эксперимента новые измерители явились основными для оценки выполнения плана по объему производства и производительности труда, для контроля за расходованием средств на заработную плату и премирование за выполнение квартальных планов строительно-монтажных работ при условии выполнения квартальных заданий по завершению этапов строительства или важнейших конструктивных элементов. Учет, отчетность и оценка деятельности строительно-монтажных организаций и их низовых звеньев осуществлялись в соответствии с действующим порядком, но с учетом изменений, вытекающих из условий эксперимента.

Первые итоги проверки показателя и нормативная стоимость работ и в производственных условиях позволили выявить ряд его преимуществ перед показателями, основанными на сметной стоимости: несомненно снились колебания уровня производительности труда; динамика ее более

соответствует действительным изменениям трудоемкости. Применение НСР во многом устраняет «невыгодность» отделочных и других завершающих работ, так как оценка их при этом соответствует затраченным усилиям. В пересчете на объем производства по НСР фонд заработной платы рабочих при структурных сдвигах полнее отражает затраты труда, чем при пересчете его на объем по сметной стоимости.

Достоинством НСР является усиление заинтересованности подрядных организаций во внедрении прогрессивных дешевых конструкций и материалов, поскольку вызываемое этим снижение сметной стоимости строительства не приводит к ухудшению показателей по объему производства и выработке.

Вместе с тем нормативная стоимость работ не полностью освобождена от влияния структурных сдвигов в объемах производства, вызванных их различной материалоемкостью. Этот показатель в ряде случаев приукрашивает результаты работы строительной организации, скрывая неоправданные перерасходы рабочей силы и связанные с ней переплаты. Так, в период эксперимента имели место случаи, когда строительные организации выполняли и перевыполняли план, скрывая перерасход фонда заработной платы и создавая видимость высокой производительности труда, в частности за счет земляных работ. Применение показателя НСР делает эти работы наиболее «выгодными».

Представляется целесообразным оставить в строительно-монтажных организациях объем работ по сметной стоимости в качестве расчетного показателя. Нормативную стоимость работ следует применять при анализе производительности труда в случае значительного изменения структуры работ по сравнению с плановой, а также для выявления причин перерасхода фонда заработной платы.

На ряде предприятий Министерства транспортного строительства СССР экспериментируется показатель нормативной трудоемкости, а в других строительных организациях — сметно-нормативная трудоемкость. Первый показатель определяется сметными затратами труда в нормо-днях, а сметно-нормативная трудоемкость — также в нормо-днях, но помноженных на среднюю дневную выработку (в рублях) рабочего, занятого на строительно-монтажных работах.

На основании обобщения результатов экспериментов, проводимых по всем трем показателям в их взаимном сопоставлении, предстоит сделать вывод о целесообразности применения их в строительном производстве.

Совершенствование системы расчетов в строительстве. Чтобы изучить специфику применения новой системы расчетов в промышленном строительстве, проводится эксперимент по расчетам за объект в целом или за отдельный его этап на ряде строк. Так, с 1 января 1966 года на этот метод переведены Усть-Каменогорский конденсаторный (вторая очередь) и Джамбулский завод силикатных изделий.

Содержание этапов и их стоимость установлены в соответствии с технологией производства строительно-монтажных работ на основании смет, составленных по рабочим чертежам, проектам производства работ, пусковых комплексов. Сроки завершения работ по этапам увязаны со сроками окончания работ, принятыми в календарных планах, с тем чтобы обеспечить соблюдение норм продолжительности строительства, предусмотренных внутривозрастными титульными списками.

В первый этап строительства пускового комплекса или объекта включались, как правило, работы нулевого цикла и некоторые подготовительные работы. При этом в состав и стоимость этапов вошли работы по наружным сетям и инженерным сооружениям, что позволило установить контроль за выполнением всех строительно-монтажных работ.

Для обеспечения нормальной деятельности подрядных организаций в условиях эксперимента Совет Министров Казахской ССР разрешил увеличить установленный им на 1966 год норматив собственных оборотных средств на незавершенное производство строительно-монтажных работ за счет ассигнований, выделенных заказчикам на финансирование капитальных вложений.

Счета и акты приема выполненных работ представляются в банк по мере окончания объектов и этапов. Генеральный подрядчик производит оплату работ, выполненных субподрядными организациями, после завершения комплекса работ, входящих в состав объекта или этапа строительства. Подрядными организациями при расчетах за полностью законченные объекты и этапы работ предоставляется кредит на затраты по незавершенному производству строительно-монтажных работ, осуществляемому в соответствии с планами и сроками сдачи объектов и этапов в части, не покрываемой оборотными средствами, полученными от заказчика.

Первые результаты эксперимента показывают, что такая форма расчетов стимулирует концентрацию ресурсов и средств на пусковых объектах, способствует усилению ответственности за завершение всего комплекса работ. Финансово-хозяйственное благополучие подрядной организации ныне целиком зависит от получения средств за готовый объект, иначе говоря, от реализации товарной продукции.

При новом порядке финансирования подрядных организаций предоставляется известная самостоятельность. Он вынуждает их искать пути для наиболее эффективного использования собственных оборотных средств, укрепляет и совершенствует хозяйственные отношения, способствует сокращению сроков строительства, а тем самым и выполнению заданий по вводу в действие мощностей и основных фондов.

Нало отметить, что проведено данное эксперимент в указанных организациях в начальный период мезалья отдаленных неподалека. Так, Министерство промышленности строительных материалов Казахской ССР оформило финансирование на строительство Джамбулского завода силикатных изделий с опозданием почти на три месяца. Соответственно затонуло и утверждение титульных списков. Проектно-сметная документация была выдана только в марте, да и то не полностью. Понятно, что в таких условиях нельзя было приступить к эксперименту.

Ряд недостатков имеется и в условиях эксперимента. Опыт показал, что целесообразно выделить подрядные строительные организации собственными оборотными средствами на покрытие незавершенного производства в централизованном порядке и пределах министерства или ведомства. Размер же этих средств должен быть минимальным и равен наименьшему плановому остатку незавершенного производства на конец квартала по строительно-монтажному управлению или тресту. Доля заемных средств в нормативе незавершенного производства может составлять, по нашему мнению, 25%, как это установлено для домостроительных комбинатов. В этом случае подрядная организация сможет планомерно удовлетворять потребность в средствах при расчетах за готовую продукцию, а также сверхнормативные объемы незавершенного производства, образующиеся в связи с перевыполнением плана работ.

Следует рассмотреть и вопрос о плате за кредиты. Как уже отмечалось, строительно-монтажные организации, переведенные на расчеты за полностью законченные объекты и этапы работ, пользуются банковским кредитом под незавершенное производство. Это способствует ускорению оборачиваемости и, следовательно, повышению эффективности капиталовложений. Однако эти организации должны платить за пользование кредитом 1% по срочным ссудам и 2% по просроченным. Платежи за пользование ссудой относятся на себестоимость строитель-

но-монтажных работ. Таким образом, данные строительные организации поставлены в худшие условия по сравнению с теми, которые рассчитываются по-старому и не платят за кредит. По нашему мнению, в целях досрочной сдачи объектов процент за кредит против обычного следует резко сократить: по срочной задолженности принять 0,5%, а по просроченной — 2% годовых. В балансе доходов и расходов или нормативах накладных расходов целесообразно предусмотреть затраты на эти цели.

Опыт показал, что методика планирования и отчисления прибыли в бюджет от объема выполненных работ не соответствует существу новой системы расчетов. Рентабельность предприятия должна быть решающим показателем при оценке его деятельности. Таким же он должен стать и для строительных организаций при подведении итогов опыта. Ужесточение домопостроительных комбинатов и подрядных организаций, ведущих жилищное строительство и рассчитывающихся за законченный объект, планирования раздельно сдачи работ и производственной программы. Это дает возможность проследить за изменением остатков незавершенного производства. Представляется целесообразным отражать в балансе, а также планировать прибыль по стоимости вводимых в эксплуатацию объектов.

Эффект новой системы расчетов снижается в связи с тем, что подрядные организации, осуществляющие эксперимент, одновременно ведут работы и по другим стройкам, по которым расчеты производятся по действующему порядку. В таких условиях не представляется возможным установить полную эффективность прогрессивных форм расчетов в промышленном строительстве. В связи с этим целесообразно перевести в виде опыта на расчеты за полностью законченные строительные объекты, без промежуточных платежей, все стройки, выполняемые строительными-монтажными организациями.

Стимулирование повышения качества работ в строительстве — несовершенство применяемых систем материального поощрения и оплаты труда.

С 1 января 1966 года в трестах «Карагандажилстрой», «Павлодарпромстрой», «Алмаатажилстрой» проводится эксперимент по применению учрочно-премиальной системы оплаты труда рабочих. Существенным отличием от аккордно-премиальной системы является зависимость ее от качества работ. При учрочно-премиальной оплате труда рабочие получают основную заработную плату за выполнение конкретного задания (урока) и премию за хорошее или отличное качество работ при условии соблюдения ими заданного срока. Премия составляет до 20% к основной заработной плате за выполнение урока при оценке «хорошо» и до 40% при оценке «отлично».

Ограниченный срок эксперимента не дает возможности сделать окончательные выводы об эффективности новой системы стимулирования повышения качества. Однако первые итоги показывают, что учрочно-премиальная оплата труда рабочих способствует повышению качества строительных работ, а также производительности труда. На большинстве объектов Казахской ССР удельный вес премий в зарплате рабочих в бригадах, переведенных на данную систему оплаты, составляет 12—16%, что на 10—11% выше, чем при сдельно-премиальной системе. При этом удельный вес заработной платы в объеме выполненных работ не увеличился, хотя заработок рабочих возрос на 3—4% за счет сокращения непроизводительных затрат. Возросла заинтересованность рабочих в повышении качества работ и своей квалификации.

Вместе с тем успешному применению учрочно-премиальной оплаты мешает то, что рабочие субподрядных организаций не заинтересованы в улучшении качества, так как на них не распространяется учрочно-

миальная оплата труда. В результате на одном и том же объекте одни бригады работают с доплатой за качество, другие — по сдельной или сдельно-премиальной оплате.

Эксперимент показывает, что Временное положение об учрочно-премиальной системе оплаты труда и методические рекомендации НИИЭС нуждаются в совершенствовании. Так, по нашему мнению, для организаций, применяющих учрочно-премиальную оплату, целесообразно ввести надбавки или скидки к сметной стоимости объектов в зависимости от оценки их Государственной приемочной комиссией. При отличном качестве строительства размер премии следовало бы увеличить на 25%; при хорошем — выплатить премии в установленном размере; при удовлетворительном — уменьшить на 25%.

М. Амстивовский,
член коллегии Министерства
строительства Казахской ССР



В. Шкатов

Экономические проблемы рационализации природопользования

В Программе КПСС подчеркивается необходимость рационально, планомерно, эффективно использовать природные богатства. Рациональное их использование имеет огромное значение в решении общей задачи повышения эффективности социального производства, создания материально-технической базы коммунизма.

В условиях социализма созданы объективные возможности для рационального использования природных богатств. Во всех союзных республиках приняты законы об охране природы, в которых четко сформулированы цели и задачи рационализации природопользования. В последнее время было немало случаев привлечения к ответственности руководителей предприятий, виновных в нерациональном использовании природных богатств. Периодическая печать, радио и телевидение систематически дают материалы о фактах нерационального природопользования и ведут соответствующую разъяснительную работу. Созданы добровольные общества по охране природных богатств. Принимаются и многие другие меры юридического, административного и воспитательного характера.

Тем не менее в использовании природных богатств нашей страны имеются серьезные недостатки. Одна из причин этого заключается в том, что нередко хозяйственники полагают, будто природные кладовые страны неисчерпаемы и

запасы в них не иссякнут при любых методах эксплуатации. Однако это неверно. Так, площадь Советского Союза составляет 2227 миллионов гектаров, из которых распаханная около 11 процентов. Норма пахотной земли на душу населения снижается. Если в 1958 году она составляла 1,06 гектара, то в настоящее время — только 0,97 гектара. По отдельным союзным республикам этот показатель еще ниже. Например, в Украинской ССР — 0,76 гектара, в Белорусской ССР — 0,74, в Азербайджанской ССР — 0,29, а в Грузинской ССР — 0,18 гектара.

По подсчетам специалистов, общая длина рек СССР около 3 миллионов километров. При этом учтены только реки длиной более 10 километров. Средний годовой сток их 3900 кубических километров. Теоретически он позволяет вырабатывать 3680 миллиардов киловатт-часов электроэнергии. По абсолютным величинам это огромные цифры, но на единицу площади обеспеченность СССР водными ресурсами ниже средней по земному шару. Площадь СССР составляет 16% всей площади суши, но сток рек только 13% мирового стока, а энергия стока — 11%. Причем 82% стока наших водных ресурсов направляется в Северный Ледовитый и Тихий океаны и только 4% — в Балтийское море, 4% в Черное и Азовское моря и 10% — в Каспийское и Аральское моря. Таким образом, самые насе-

ленные и развитые районы Европейской части СССР и Средняя Азия обеспечены водой весьма слабо.

Советский Союз — самая богатая лесом страна в мире. Но основные запасы древесины находятся в малонаселенных районах, а в густонаселенных они незначительны и заметно уменьшаются. Так, в Закарпатье запасы годных для промышленной рубки лесов составляют лишь 21 миллион кубических метров древесины. Если строго придерживаться расчетной лесосеки, их хватит на 27 лет.

Наши недра также богаты. Но некоторых видов полезных ископаемых нам не хватает. Не следует забывать, что полезные ископаемые — это невозобновимые природные богатства и, как бы ни были велики их запасы, они рано или поздно истощаются.

Однако ошибочное представление о том, что природные богатства в нашей стране неисчерпаемы, не единственная причина нерационального использования природных ресурсов. Главная причина состоит в том, что до сих пор не созданы экономические условия, исключающие возможность нерационального использования природных богатств. Более того, до последнего времени в отношении использования экономических рычагов в рационализации природопользования наблюдалась иная тенденция. Так, восстановленная в 1940 году полевная плата за древесину на корню в 1950 году была снижена в среднем с 1 рубля за кубометр до 43—46 копеек. Действовавшая до войны и несколько лет после войны система надлога за сбор сточной воды в зависимости от степени ее загрязненности была несколько лет назад отменена. Плата за отвод земель под застройку хозяйственных объектов также отменена несколько лет назад.

Создание экономической заинтересованности предприятий и организаций в рационализации природопользования стало очевидной необходимостью. Можно провести определенную аналогию природных ресурсов с производственными фондами. Она заключается в следующем: природные богатства, как и производственные фонды, — государственная общезарядная собственность

(проеме воднокооперативных предприятий, где производственные фонды — кооперативная собственность) — часть национального богатства страны; проблема повышения эффективности социального производства включает повышение эффективности как использования производственных фондов, так и природопользования.

В связи с определенной аналогией производственных фондов и природных ресурсов («природных фондов»), очевидно, и форма материального стимулирования повышения эффективности использования последних должна быть аналогичной плате за производственные фонды, то есть в виде платы за использование природных богатств.

Исходя из Марксовой теории трудовой стоимости, природные богатства имеют стоимость, если они непосредственно трудом. К. Маркс писал: «...минимал форма цены, — например, цена не подвергается обработке земли, которая не имеет стоимости, так как в ней не осуществлен человеческий труд — может сыграть в себе действительное стоимостное отношение или отношение, превращающее от него» (подчеркнуто нами. — В. Ш.).¹

В соответствии с этим пахотные земли, древесина на корню (в лесах, кроме девственных), рыбные богатства, полезные ископаемые, водные ресурсы имеют стоимость, так как на их поддержание в хорошем состоянии, улучшение, восстановление, разведку и подготовку к эксплуатации и т. д. производятся общественно необходимые затраты труда.

Наличие стоимости предполагает необходимость цены. Последняя должна быть достаточной, чтобы возместить затраты и обеспечить определенную прибыль для расширения (увеличения) балансовых запасов полезных ископаемых, расширения воспроизводства возобновляемых природных богатств (лес, рыба), улучшения пахотных земель (развитие мелиорации и т. п.).

Однако указанных двух элементов цены природных богатств (затраты и прибыль) недостаточно для определения среднего размера платы за пользование ими. Природные богатства различны как по своим качественным признакам,

¹ К. Маркс Ф. Энгельс Соч. т. 23, стр. 112.

так и по расположению по отношению к поверхности земли (полезные ископаемые), транспортным путем общего пользования и рынком сбыта (районам потребления).

Чтобы предприятия находились в одинаковых экономических условиях по отношению к неравноценным природным богатствам в пределах зоны (при зональных ценах) или в масштабе страны (при единых ценах по СССР), плата за природные богатства должна быть дифференцирована в соответствии с различиями в качестве природных богатств в их местоположении.

Однако затраты и прибыль невелики. Так, ежегодные затраты лесного хозяйства в среднем за несколько лет составляют около 1 рубля 20 копеек на кубометр вырубаемой древесины. Если учесть кроме затрат прибыль, необходимую для расширения лесохозяйственных работ в ближайшей перспективе, то полная плата составит в среднем 1 рубль 50 копеек на кубометр древесины. Но расчеты показывают, чтобы дифференцировать попутную плату с учетом объективных различий в природных и географических условиях лесозаготовительной промышленности, она должна быть не ниже 5 рублей или 5 рублей 50 копеек. Расходы по разведке и подготовке к эксплуатации угольных месторождений и необходимая прибыль на расширение геологоразведочных работ составляют несколько копеек на тонну угля. Колебания же в затратах угольных комбинатов составляют 16 рублей 35 копеек на тонну угля, а колебания себестоимости угля по шахтам еще более значительны. Аналогичное положение и в других отраслях народного хозяйства, эксплуатирующих природные богатства.

Поэтому цена природных богатств должна включать третий элемент — дифференциальную ренту, образуемую в этих отраслях. Причем в большинстве случаев дифференциальная рента будет одним из главных элементов цены природных богатств.

Итак, экономическое содержание це-

ны природных богатств включает в себя три элемента: затраты на разведку и поддержание природных богатств, прибыль и дифференциальную ренту. Эту категорию можно назвать «ценой сая природных»¹.

Распространен механизм образования дифференциальной ренты. Прежде всего следует установить, средние или худшие природные и географические условия должны быть приняты во внимание при определении размера затрат, определяющего уровень оптовых и заготовительных цен.

На протяжении почти пятидесятилетней практики планового ценнообразования оптовые цены на продукцию добывающих отраслей и заготовительные цены на продукцию сельского хозяйства устанавливались исходя из затрат в средних природных и географических (транспортных) условиях².

Установление оптовых цен на продукцию добывающих отраслей на уровне средних отраслевых (в отдельных случаях — среднотранспортных) затрат с минимальной рентабельностью сыграло существенную положительную роль в стимулировании высоких темпов индустриализации страны.

Некоторые экономисты при обсуждении этого вопроса, ссылаясь на К. Маркса, утверждают, что при капитализме цены на продукцию отраслей народного хозяйства, эксплуатирующих природные богатства, складываются на уровне затрат предприятий, работающих в относительно худших природных и географических условиях.

К. Маркс писал: «Этот закон, в силу которого рыночная стоимость не может быть выше индивидуальной стоимости продукта, произведенного при худших условиях производства, но составляющего часть необходимого предложения, Рикардо перетолковывает в том смысле, что рыночная стоимость не может упасть ниже стоимости этого продукта, т. е. всегда должна определяться ею. В дальнейшем мы увидим, насколько это ошибочно». Таким образом, не Маркс, а Рикардо считал,

что цены при капитализме складываются на уровне затрат предприятий, работающих в худших природных и географических условиях.

В ряде капиталистических стран существуют государственные субсидии (дотации) предприятиям и целым отраслям добывающей промышленности. Так, в европейских капиталистических странах угольная промышленность получает от государственных бюджетов значительные субсидии. Если при капитализме часть предприятий отрасли является убыточными, следовательно, цены тяготеют к уровню затрат в средних условиях.

Отдельные советские экономисты предлагают устанавливать цены по затратам предприятий, работающих в относительно худших природных и географических условиях, то есть по затратам так называемых замыкающих предприятий. Если согласиться с таким предложением, то оптовые цены в добывающей промышленности следует повысить (в 3—6 раз, а в отдельных отраслях — в 10 раз. При таком повышении оптовые цены на продукцию всей тяжелой промышленности (включая машиностроение) увеличатся бы в 2—3 раза. Если же по такому принципу установить заготовительные цены на сельскохозяйственную продукцию, она с учетом указанного повышения оптовых цен на сельскохозяйственную технику, горючее, строительные материалы, минеральные удобрения и химические средства защиты растений повысится в несколько раз. Рост оптовых цен на продукцию тяжелой промышленности и заготовительных цен на сельскохозяйственную продукцию приведет к тому, что она будет значительно выше розничных цен, что неизбежно вызовет повышение последних.

Это приведет к всеобщему росту заработной платы рабочим и служащим и к повышению денежной оплаты труда в колхозах, что в свою очередь вызовет дополнительное повышение оптовых, заготовительных и розничных цен.

Все это говорит о том, что оптовые цены в добывающей промышленности и заготовительные цены в сельском хозяйстве должны устанавливаться с учетом затрат в средних природных и географических условиях данной отрасли

в целом или внутри зон. В связи с этим возникает вопрос: устраняется ли проблема дифференциальной ренты при такой системе цен? Очевидно нет. Ведь решение этой проблемы при социализме должно быть всего направлено на то, чтобы поставить предприятия (государственные и колхозно-кооперативные), эксплуатирующие природные богатства, в равные экономические условия. Притворения, порождаемые неполным решением проблемы дифференциальной ренты, неоднородны остры в колхозно-кооперативном и в государственном секторах.

В отношении колхозов в Программе КПСС говорится: «Необходимо обеспечить создание все более равных экономических условий повышения доходов для колхозов, находящихся в неравных природно-экономических условиях в различных зонах, а также внутри зон с тем, чтобы последовательно осуществлять принцип равной оплаты за равный труд в масштабе всей колхозной системы». Здесь прямо указывается, что проблема создания равных экономических условий непосредственно связана с последовательным осуществлением принципа равной оплаты за равный труд. В колхозах уровень оплаты труда прямо пропорционален их рентабельности.

На государственных предприятиях добывающей промышленности особенно в условиях новой системы планирования и экономического стимулирования и в совхозах при переходе на полный хозрасчет от рентабельности предприятий такие зависят уровень оплаты труда рабочих и служащих. Но эта зависимость осуществляется частично, через фонды предприятий и совхозов. В основном же уровень оплаты труда зависит от фонда зарплат и расценки рабочим и установленным окладам служащим. Однако и здесь решение проблемы дифференциальной ренты способствует последовательному осуществлению принципа равной оплаты за равный труд.

Как же образуется дифференциальная рента при ценах, установленных по затратам в средних природных и географических условиях? К. Маркс писал: «Если рыночная стоимость меньше индивидуальной стоимости, но больше це-

¹ См. К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 25, ч. II, стр. 376.

² Следует отметить, что в ряде этих отраслей народного хозяйства длительное время действовали цены, установленные на уровне затрат значительно ниже, чем в средних природных и географических условиях, то есть эти отрасли были убыточными.

³ К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 26, ч. II, стр. 294.

ны издержек, то дифференциальная рента есть отрицательная величина; следовательно, совокупная рента равна абсолютной ренте плюс эта отрицательная дифференциальная рента, т. е. минус избыток индивидуальной стоимости над рыночной стоимостью.

Если рыночная стоимость равна цене издержек, то рента вообще равна нулю» (подчеркнуто нами. — В. Ш.).

Таким образом, Маркс не считал, что при капитализме всегда цены складываются по уровню индивидуальных затрат в худших природных и географических условиях, допуская отрицательную дифференциальную ренту. В условиях социализма при ценах, устанавливаемых на уровне затрат в средних природных и географических условиях, дифференциальная рента в относительно лучших условиях будет положительной (то есть должна быть внесена в бюджет), в относительно худших — отрицательной (то есть должна быть вычтена из бюджета). В условиях же, совпадающих со средними, рента будет равна нулю.

Ставки дифференциальной ренты должны быть определены по кадастровой шкале оценок природных богатств. На ней должна быть определена точка, соответствующая средним природным и географическим условиям, исходя из затрат, по которым устанавливаются цены и где фактическая рента будет равна нулю. Сальдо из бюджета в каждой отрасли, эксплуатирующей природные богатства, будет равно или близко к нулю.

В практике планового ценообразования цены в основном устанавливались по затратам в средних природных и географических условиях. Предприятия, работающие в относительно лучших условиях, получали довольно высокую прибыль, которая изымалась у них в бюджет различными способами: отчисления от прибыли предприятий добывающей промышленности; повышенная натуроплата за работы МТС у колхозов и т. п. Предприятиями добывающей промышленности и совхозам, работающим в относительно худших условиях, выдавалась дотация.

В колхозах же, расположенных в относительно худших природных усло-

виях, уровень оплаты труда был ниже. А так как длительное время агрогосударственные цены на сельскохозяйственную продукцию устанавливались на более низком уровне, чем затраты в средних условиях, то в таком положении до повышения этих цен находилось большинство колхозов.

Но указанные выше формы изъятия избыточной прибыли и выдачи дотаций недостаточно совершенны, они применялись и применяются в зависимости не от объективных различий в природных и географических условиях, а от финансового состояния предприятий, которое определяется многими объективными и субъективными причинами.

Для того чтобы в цене используемых природных богатств были учтены затраты на их разведку и поддержание в хорошем состоянии, а также прибыль, надо пересмотреть нулевую точку шкалы таким образом, чтобы сальдо плюсовых и минусовых оценок было положительным и равно этим элементам цены.

Эта система позарядных цен на природные богатства может быть единой для отрасли в целом, если цены устанавливаются без дифференциации по зонам, или для каждой зоны при зональных ценах.

Эти цены должны определяться в зависимости от ряда условий. Например, в нефтедобывающей промышленности цены на нефть в недрах должны устанавливаться на единицу нефтеносной площади в зависимости от глубины залегания нефти и на каждую добытую тонну нефти в зависимости от ее качества, а также от дебита скважин.

При такой системе рентных платежей в государственном бюджете будут ежегодно аккумулироваться суммы, необходимые для финансирования геологоразведочных работ, поддержания и воспроизводства возобновляемых природных богатств (леса и рыбы). Такая система рентных платежей создаст для всех предприятий (как внутри зоны, так и в целом по стране) равные экономические условия независимо от объективных природных и географических различий.

Таким образом, будет устранено влияние объективных факторов на различия в себестоимости и рентабельности

предприятий, эксплуатирующих природные богатства.

Но на величину затрат и рентабельности предприятий оказывают влияние и другие факторы. Их можно разделить на две группы: а) объективные с точки зрения коллективов предприятий и субъективные с точки зрения общества и объективные со всех точек зрения.

Применительно к добывающей промышленности и первой группе факторов следует отнести уровень технического оснащения и соответственно применяемой технологии, современному уровню технического развития данной отрасли, а также размер предприятия.

Наиболее приемлемой формой устранения влияния на рентабельность предприятий факторов, зависящих от общества, является дифференциация платы за производственный фонд. Она предусматривается соответствующими коэффициентами в веролюде промышленности на новые условия работы, только размер ее должен быть, на наш взгляд, больше, чем это установлено.

Ко второй группе факторов следует отнести уровень хозяйственного коллектива предприятия (организация труда, выполнение планов, степень рациональности использования природных богатств и т. п.).

Влияние на рентабельность предприятий субъективных факторов, полностью зависящих от усилий и организованности их коллективов, должно отражаться на прибыли, оставленной в их распоряжении.

Осуществление этих мероприятий позволит создать объективные условия для сочетания административных методов руководства с экономическим. Различия в прибыли, оставленной в распоряжении предприятий, будут правильно отразить результаты их работы.

В Программе КПСС и в решениях сентябрьского (1965 год) пленума ЦК КПСС указывается, что цены должны обеспечивать рентабельность не любому, а нормально работающему предприятию. Нам представляется, что и последним относятся такие предприятия, которые достигли проектной мощности, оснащены современной техникой, эксплуатируют природные богатства на среднем уровне рациональности, выполняют план как по натуральным, так и

по стоимостным показателям, имеют нормальный размер, близкий к оптимальному для данной отрасли, и уровень хозяйственности не ниже среднего по отрасли.

Если предприятие не удовлетворяет этим требованиям, оно не может относиться к категории нормально работающих и будет планомерно убыточным и при предложенной системе рентных платежей и оплаты производственных фондов.

Рассмотрим механизм материального стимулирования коллективов предприятий при предлагаемой системе оценки природных богатств.

Колхозы и совхозы, расположенные на лучших землях, заплатив определенную сумму, будут больше заинтересованы в том, чтобы не допускать их заблаживания, зарастания кустарником, возникновения эрозий и т. д. В то же время они будут материально заинтересованы в увеличении в сельскохозяйственный оборот земель лучшего качества, пустырей и т. д., так как за них им придется платить относительно меньше или даже получать определенные суммы из бюджета.

Колхозы и совхозы, расположенные на относительно плохих землях, будут подвлекать в хозяйственный оборот новые площади, так как их повышенные затраты возмещаются финансовыми дотациями из бюджета.

При системе позарядных цен под строительство будут использоваться только непригодные для сельского хозяйства участки земли, так как они самые дорогие. При строительстве гидроэлектростанций станет экономически выгодным выбирать оптимальные варианты с наименьшим объемом затопления плодородных пахотных земель, так как гидроэлектростанция будет ежегодно платить в государственный бюджет за каждый затопленный гектар земель в зависимости от его качества определенные суммы и учитывать их в себестоимости электроэнергии. При этих условиях будет действительная (а не номинальная, как сейчас) эффективность гидроэлектростанций по сравнению с тепловыми.

В добывающей промышленности при положительных ценах природных богатств коллектив предприятия, уплатив

определенную сумму за полезные ископаемые в недрах, будет заинтересован в максимальном их извлечении. С другой стороны, он будет материально заинтересован в рациональном использовании каждой тонны добытых полезных ископаемых.

Допустим, какое-то рудоуправление за год добыло 1 миллион тонн железной руды с содержанием железа 50%. За всю добытую руду оно заплатило в бюджет 5 миллионов рублей рентами платежей, или в среднем 10 рублей за тонну железа в руде [5 000 000 : (1 000 000 × 0,50)]. Эти 10 рублей утраты в платовой себестоимости руды. Но в процессе ее обогащения потери железа составили 100 тысяч тонн, или 20%. В таком случае фактическая себестоимость тонны железа в обогащенной руде в результате потерь превьшет платовую на 2 рубля 50 копеек [5 000 000 : (500 000 — 100 000)] — 10.

В результате сумма прибыли по рудоуправлению сократится на 1 миллион рублей (400 000 × 2,50). Сокращение потерь железа при обогащении руды приведет к увеличению прибыли и фондов предприятия.

При рентах платевых со знаком минус предприятия добывающей промышленности будут заинтересованы в эксплуатации и бедных месторождений. Предприятиям станет выгодно обогащать бедные руды. Выдача фиксированных дотаций должна зависеть от того, насколько рационально используются природные богатства.

Мероприятия по рационализации природопользования надо осуществлять постепенно. Некоторые из них осуществляются одновременно с пересмотром оптовых цен в промышленности. Так, во всех отраслях промышленности, добывающих минеральное сырье, впервые в СССР вводится отчисления в государственный бюджет с каждой добытой тонны полезных ископаемых на покрытие затрат по геологоразведочным работам.

В среднем они составляют от 10 копеек (с добытой тонны каменного угля) до 1500 рублей (с тонны ртуты).

При определении размера отчислений за основу принят метод удельных затрат на прост балансовых запасов за 1956—1965 годы по сумме категорий

$A+B+C$, на цветные и редкие металлы и по сумме $A+B$ — на горючие ископаемые и черные металлы с поправкой на коэффициент извлекаемости полезных ископаемых и с учетом отношения и величине их себестоимости. Эти отчисления будут стимулировать рациональное использование предприятиями каждой тонны добытого сырья.

С 1 июля 1967 года повышается платовая плата в среднем по СССР с 46 копеек за кубометр древесины до 1 рубля 20 копеек. Она будет, или в основном покрывать затраты общества на лесное хозяйство (искусственное лесоразведение и поддержание естественных лесов). Причем дифференциация платовой платы (по поясам, расстояниям вывоза, породам и т. д.) значительно увеличивается, что существенно усилит ее стимулирующую роль.

В ряде отраслей добывающей промышленности вводится рентами платежи в бюджет за каждую тонну полезных ископаемых. Они вводятся по большинству месторождений нефти, по всем газовым промыслам, во месторождениях асбестовых руд, двум месторождениям руд черных металлов, по ряду месторождений руд цветных металлов. Это создает определенные экономические стимулы в рационализации использования природных богатств. Например, повысится верхний предел эффективности работ по увеличению коэффициента извлечения нефти и газа.

Разрабатываются предложения о введении платовой забор пресной воды из водоёмов промышленными предприятиями и оплаты ими сброса сточных вод в зависимости от степени загрязнения. Их намечается осуществить в 1968 году.

Но перечисленные мероприятия — лишь первые шаги в решении экономических проблем рационализации природопользования. Для внедрения рентами платежей в добывающей промышленности на условиях полноты необходимо разработать систему параметров и шкалу дифференциации этих платежей в каждой отрасли. Это доступно только совместным усилиям геологов, маршейдеров и экономистов. В разработке общих принципов шкалы дифференциации оценок полезных ископаемых важную роль должна сыграть Совет по изучению производительных сил при

Госплана СССР и Научно-исследовательский институт экономики минерального сырья. Такую шкалу в каждой отрасли добывающей промышленности могут разработать отраслевые научно-исследовательские институты. Решение проблемы материального стимулирования рационализации природопользования в добывающей промышленности на принципах полноты не изменит уровня оптовых цен в тяжелой промышленности и снимет вопрос о необходимости расценок цен, как не соответствующих задаче укрепления хозяйственного расчета.

Наиболее важной и в то же время сложной проблемой использования экономических рычагов и рационализации природопользования является введение дифференциальной платы за пользование сельскохозяйственными угодьями (пахотными землями и дугами), а также платы за воду для орошения.

Цену земли на принципах полноты внутри зон можно осуществить в пределах действующих после марта 1965 года Пленума ЦК КПСС заготовительных цен; экономическое положение колхозной системы в целом сохранится на достигнутом уровне. Колхозы, находящиеся в неравных природно-экономических условиях как внутри зон, так и в целом по стране, будут поставлены в равные экономические условия по отношению к главному средству производства в сельском хозяйстве — земле.

Но от введения цены земли на принципах полноты выигрют колхозы, расположенные на относительно худших землях, и проигрют колхозы, расположенные на относительно лучших землях. Поэтому встает важный политический вопрос: можно ли сейчас осуществлять мероприятия, ухудшающие экономическое положение колхозов, расположенных на лучших землях?

Эти колхозы, как правило, в результате своего местоположения и повышения закупочных цен становятся высокодоходными. Тем не менее вода на поставленный вопрос следует ответить отрицательно. Очевидно, введение платы за землю на принципах полноты ставит возможным при заметном росте производительности труда в сельском хозяйстве и снижении себестоимости сельскохозяйственной продукции. Но, несмотря на это, надо форсировать введение всего комплекса мероприятий, связанных с разработкой земельного кадастра, с тем чтобы ввести плату за землю, когда появятся соответствующие условия. Не исключена также возможность решения вопроса о введении цены земли по зонам.

Вопросы, связанные с созданием экономической заинтересованности предприятий и организаций, эксплуатирующих природные богатства, сложны и многогранны и имеют важное хозяйственное и политическое значение. Это вызывает необходимость форсировать их решение.



Э. Уткин

О развитии некапиталистической экономики

Торжество национально-освободительных революций привело к созданию в Азии и Африке десятков независимых национальных государств. Некоторые из них встали на путь капитализма, но имеющийся опыт убедительно показал, что ни одна из этих стран не смогла вырваться из тисков вековой отсталости, не подложа, хотя бы отдаленно, к уровню современных индустриальных государств. Поэтому народы и правительства этих стран стремятся искать возможности решения экономических и социальных проблем на путях некапиталистического развития экономики.

Некапиталистическое развитие — это процесс создания некапиталистическими методами предпосылок, необходимых для построения социализма. На этот путь встали народы ОАР, Алжира, Бирмы, Мали, Гвинеи, Сири, Конго (Браззавильн) и некоторые другие государства. Здесь осуществляются глубокие преобразования во всех сферах общественно-экономической жизни. Среди множества проблем, которые встали перед народами, отвергнувшими капитализм как перспективу, самой важной является создание некапиталистического хозяйства.

Условия, в которых протекает этот процесс, неадекватны. Если для первой группы стран (ОАР, Бирма, Алжир, Сирия) важным вопросом является трансформация капиталистических отношений в социалистические, то для государств в Браззавильне, Мали, Гвинеи, Конго (Браззавильн) — создание взаимосвязанных производственных сил.

Процесс построения экономики переходного и социалистического периода характеризуется появлением и укреплением материальных элементов социализма. К ним относятся государственная собственность на органы и средства производства, используемая в интересах трудящихся, а также кооперативный сектор, производство в котором основывается на принципах общего

землепользования, объединения средств и умелого труда. В эти сферы расширяется область действия экономических законов, принципиально отличных от тех, которые свойственны капитализму.

Хозяйственные обстановки в странах социалистической ориентации весьма сложны и подчас во многом противоречивы. Там не менее основные особенности экономической работы по созданию некапиталистического хозяйства прослеживаются довольно определенно. Действия в области экономики в упомянутых странах сводятся, как правило, к следующему:

— проведение политики индустриализации, диверсификации хозяйства, создание самостоятельного жизнеспособного организма, базирующегося на государственно-кооперативных формах хозяйствования;

— систематическая работа по повышению эффективности национального производства, а первую очередь на государственных и государственно-капиталистических предприятиях;

— широкое внедрение перспективного и текущего планирования, как локального, так и в масштабах государства;

— осуществление аграрных преобразований, всемерное поощрение производственного кооперирования, особенно его высших форм;

— введение государственной монополии внешней торговли, в банковском, страховом и сберегательном деле, установление контроля над внутренней торговлей и потребностями ее удовлетворения;

— привлечение к сотрудничеству под жестким контролем государства местного иностранного и местного капитала и создание в то же время условий для последующего его вытеснения;

— установление и расширение хозяйственных отношений со странами социалистического лагеря, ориентации все большей части экономических связей на социалистический рынок.

Подобная деятельность позволяет постепенно создавать новую экономическую структуру — базу последующих глубоких преобразований.

Важнейшей экономической проблемой некапиталистически развивающихся стран является достижение их хозяйственной самостоятельности. Решение ее связано прежде всего с государственным сектором, который постепенно становится основой экономики. Так, в ОАР в собственности государства или под его контролем находится примерно 90% мощностей промышленности и около 95% инвестиций, в Сирии государство контролирует 80% промышленного производства и т. д.

Рост государственного сектора обеспечивает повышение темпов развития экономики в этих странах. Например, вдовой национальной продукт в ОАР с 1959/60 по 1965/66 год возрос с 2548 миллионов по 3738 миллионов египетских фунтов.

Расширение позиций государства в экономике приводит к глубоким изменениям не только в объеме национального производства, а первую очередь промышленного. Удельный вес добывающей промышленности уменьшается, обрабатывающая — возрастает. Появляются новые отрасли индустрии. Создается развитая инфраструктура. Сельскохозяйственное производство и экспорт постепенно перестают быть монокультурными. Увеличивается производство тех продуктов, которые еще недавно приходилось ввозить из-за рубежа. За счет государственного сектора не только обеспечивается повышение темпов экономического развития, перестраиваются хозяйственная структура, но и реализуются процессы, происходящие в обществе.

Новая стадия экономической работы в некапиталистически развивающихся странах наступает тогда, когда значительная часть населения заинтересована прежде всего в государственных предприятиях, и совершенствованию производства, и совершенствованию производства. Наряду с количественным производством все больше приобретает значение качественных. Если на первоначальных этапах некапиталистического строительства упор делался на формирование и расширение государственного сектора, то по мере укрепления производственных основ все большую остроту приобретает проблема достижения максимальной отдачи от принадлежащих государству заводов, фабрик, ферм и т. д.

Решение проблем повышения эффективности государственных предприятий тесно связывается с возможностями расширения международного экономического сотрудничества. Политика империалистической диктатуры привела к созданию некапиталистических государств с узким внутренним рынком, связанным, в частности, с низким уровнем потребления. Ограниченный внут-

ренний спрос не позволяет развивать современное крупное производство. Создание неэкономичных, небольшого масштаба предприятий, загрузки мощностей которых достигает в ряде случаев 40-50%, зачастую приводит к отрицательному производству. Создается ситуация, при которой внутренний спрос недостаточен, а на внешних рынках товары оказываются неконкуреноспособными из-за высокой издержек производства. Выход из этого положения — в международном разделении труда, поскольку в пределах национальных экономик самостоятельный хозяйственный организм создать очень трудно.

Расчет экспертов ООН для африканских стран показывают, что создание международных предприятий, обеспечивающих продукцию другим государствам, может привести к снижению себестоимости металлов, цемента и других товаров в 1,5-3 раза. Между тем различия в политической направленности отдельных государств препятствуют проведению радикальной политики экономического интеграции. Наилучшие условия для организации таких предприятий, с нашей точки зрения, имеются у некапиталистически развивающихся стран. Создание совместности условий интеграции в области государственного производства, при этом есть все условия, которые нужны для интеграции производств, обеспечивающих потребности стран-партнеров, — один из выходов из создавшегося положения. Каждая страна, которая в отдельности не в состоянии организовать мощное производство, будет получать соответственно адекватную долю свою долю продукции и прибыли.

Другой выход — в организации экономической интеграции некапиталистических стран, в котором государства на базе международной специализации и кооперирования будут производить на национальных государственных предприятиях необходимые продукты и услуги, обеспечивая на базе перспективного планирования обмен не только товарами, но и полупродуктами.

Несмотря на обширную территориальную структуру стран, друг от друга, имеются все предпосылки для осуществления подобной международной кооперации. Некапиталистически развивающиеся страны Африки могут обеспечивать друг друга необходимыми сырьевыми ресурсами. Инициативу пока на промышленно развитых странах. Например, Мали, Гвинея, Конго (Браззавильн) закупят за границей нефтепродукты, в то время как Алжир может полностью обеспечить их потребностями, Сирия, Алжир, Мали, Гвинея в значительных размерах возят текстильные изделия, в то время как ОАР экспортирует их в том же объеме, что и раньше. Поэтому создание прочной базы для развития технико-экономических отношений между этими странами остро нуждается в удобных, которые в ближайшие годы им также следует поставлять ОАР. Взаимно это Россия и Мали в состоянии поставлять большие количества мяса и масложировой продукции (Браззавильн) — продовольствие,

древесину и другие товары. Грандиозные перспективы в этом отношении имеют индустриализирующиеся некапиталистические страны. Многие в налаживании экономического сотрудничества некапиталистических развивающихся стран имеют богатый опыт — члены Совета Экономической Zusammenarbeit.

Естественно, что развивать экономические отношения необходимо некапиталистическим странам и с социалистическими, а также с другими государствами, в частности с соседними. Все это создает предпосылки для роста эффективности их связей.

Совершенствование деятельности государственных компаний несправедливо связывать только с развитием внешних связей. Еще больше можно сделать (и это уже осуществляется) в процессе улучшения организации и размещения производства в национальных рамках. Так, в некапиталистических развивающихся экономиях имеются обширные возможности для концентрации, комбинирования, кооперации и специализации производства. В ОАР, например, строительство мощных современных комбинатов, продукция которых будет экспортироваться на мировой рынок, уже встает на повестку дня. Создаются три индустриальных района — в Александрии, Хелуане и Суэце. В Александрии рождается нефтянохимический центр, который служит основой для налаживания производства нейлона, синтетического каучука, пластических масс. На этой базе будут развиваться крупноаппаратное строительство, производство удобрений, предприятий в Александрии создаются машиностроительные предприятия, в районе Хелуана — металлургическая и машиностроительная база, определяющая производство химических удобрений. Условия для создания крупных промышленных центров имеются и в других странах.

В увеличении доходов от государственных предприятий и общему росту играет повышение материальной заинтересованности занятых в них работников в результатах своего труда. В этом отношении уже проводятся мероприятия. В ряде предприятий делится между его работниками или идет на удовлетворение их нужд. В ОАР трудящиеся государственного предприятия имеют право получать не 25% чистой прибыли, принося 10% непосредственно делится между ними пропорционально заработной плате (остальное идет на организационно-платежные расходы), строительство социально-культурных учреждений для коллектива предприятий и т. д.). При распределении незапланируемые работники получают относительно своего заработка 10% сверхплановые выплаты, поскольку размер годовой премии ограничен 50 египетскими фунтами и остается сверх данного максимума часть премии у лиц с большей заработной платой делится между сотрудни-

ками. Материальное стимулирование по-прежнему проводится для работников государственных предприятий и в других странах.

Практика свидетельствует о том, что принципы материального стимулирования необходимо глубже внедрять и в кооперативный сектор. В ряде случаев производственные кооперативы в результате уравниловки в оплате труда оказались неэффективными, или это было в частности, в некоторых кооперативах Мали. Значительную роль производительности труда мешает система распределения доходов в зависимости от внешнего рынка.

В ускорении некапиталистических развивающихся экономий важным место занимает также моральное стимулирование. На предприятиях государственного сектора развита система соревнования, движущая в воспитательного значения это приносит большой экономический выигрыш. Например, денежные так называемые социалистические стимулы в Мали имеют целью увеличение объема и улучшение качества продукции, строжайшее соблюдение дисциплины труда, повышение профессионального уровня работников и т. д.

Большую роль играет совершенствование структуры государственных капиталовложений. В деятельности такого рода, несмотря на известные достижения, имеется много недостатков. Иногда наиболее капиталоемкой не является наиболее целесообразной. Например, в Мали на создание стадиона в г. Бамако затрачено в 5 раз больше средств, чем на строительство консервного завода в г. Бамбако, а в ряде стран в стране почти нет промышленности.

В ряде случаев средства, выделяемые на капитальное строительство, растрачиваются по многим объектам, производственные мощности из-за ошибок в расчетах не достигают своего окончательного сырья базой. Так, мощности упомянутого консервного завода из-за нехватки сырья недоиспользуются. О просчетах в капитальных затратах свидетельствует также деятельность предприятий в ОАР, Бирме и других странах.

В ряде государств в инвестиционной политике необходимо увеличение строительством новых предприятий, в частности в последние годы еще не набрали сил и нуждаются в серьезной финансовой поддержке. Во многих случаях концентрация капиталных вложений в действующие предприятия при реконструкции и модернизации могут бы дать больший эффект на единицу затрат, чем новые капиталовложения. Имеют место и другие проблемы в направлении инвестиций.

Мировой статистический индекс повышения эффективности инвестиций особенно возрастает в связи со значительным увеличением объема капиталных затрат. В ОАР, например, в 1959/60 году капиталовложения составили 171 миллион египетских фунтов. К 1965/66 году, то есть всего

за шесть лет, они возросли более чем в 2,6 раза.

Проблема роста эффективности капиталовложений, а также ряд других экономических вопросов некапиталистических развивающихся стран пытаются решить путем внедрения в народное хозяйство научно обоснованного планирования. Обладая ключевыми позициями в экономике, эти государства имеют возможность осуществлять централизованное руководство экономическими процессами. В данных странах планирование все больше превращается в сознательное определение пропорций между элементами и звеньями общественного воспроизводства. Оно охватывает все новые сферы, в частности внешнее торговлю, что ограничивает отрицательное воздействие капиталистического рынка, способствует расширению связей с социалистическими странами.

Разрабатываются и реализуются программы развития не только отдельных отраслей, но и общенациональные, долгосрочные, охватывающие все экономические звенья хозяйства развивающихся стран, причем планы развития различных звеньев хозяйства увязываются друг с другом; предусматриваются определенные пропорции в развитии районов и отраслей, производств, предприятий, заводов, устанавливаются темпы роста выпуска продукции и производительности труда, доля накопления и потребления в национальном доходе, объемы капиталовложений, источники финансирования и т. д. При составлении планов и их выполнении широко используется опыт СССР других социалистических стран. В доклад правительства Ганеры Ганнео о трехлетнем (1960—1963) плане развития страны отмечалось: «Решение идти по пути планирования свидетельствует, что в основе движения народного хозяйства и сознательной воли народа Ганеры его партии и правительства».

В государствах, народы которых стремятся порвать с капитализмом, плановые программы становятся законом. Базируясь планирование в основном на государственной собственности, такие страны добиваются значительно большей его эффективности. Плановые мероприятия охватывают практически все экономич., а в 3-4 странах в государствах некапиталистической ориентации они касаются лишь части хозяйства, в основном ограниченной собственности государства. В некапиталистических развивающихся странах реальный плановый процесс идет усиленно. Так, первый пятилетний план хозяйства ОАР, завершений в июне 1965 году, выполнен по основным показателям на 97%, несмотря на абсолютную внутреннюю и внешнюю рецессию. Только за четыре года пятилетия промышленное производство возросло более чем в 70% и достигло 9324 миллиона египетских фунтов. В Мали за 1960—61 было инвестировано 1513 миллиона египетских фунтов, то есть в среднем 20% национального дохода ежегодно. Рост по сравнению с 7% в год против 4% в среднем по другим развивающимся странам. Показатель эффективности развития некапиталистических развивающихся стран. Пусть это подчеркнут, что в Мали, Ганере и некоторых других странах намеченные программы были выполнены за два преобразования, поскольку во всех этих странах сельскохозяйственное производство преобладает и в нем заняты основная часть (до 70%) населения. В странах ОАР, например, Сирии, Бирме основная программа является изъятие земли у помещиков, передача ее крестьянам и дальнейшее их кооперирование; в Мали, Ганере, Конго (Браззавиль), где частной собственности на землю практически не было,— преобразование родко-племенной общины в производственные кооперативы с распределением доходов по труду.

Мультиязычные ученые утверждают, что разделение помещичьих сельскохозяйственных производств, синхронно его сдвинуло вперед аграрный сектор. Исход Фемидина — феодализма в сельском хозяйстве позволяет укрепить производство на новой, некапиталистической основе, расширить внутренний рынок, увлечь в развитие всех отраслей хозяйства. Некапиталистические страны стремятся осуществлять социально-экономические преобразования в деревне путем обобщения, что, в свою очередь, не допустить развития капиталистических элементов, улучшить экономическое положение крестьянских масс. Решение этих проблем имеет коллективная власть видят в кооперации.

Поддержка, оказываемая кооперативом со стороны государства, выражается не только в форме выдачи ссуд, но и в виде безвозмездной помощи. Проявляется забота о неэксплуатируемых производителях, в частности освобождение арендаторов от непомерных обязательств, поддержка кредитом на льготных условиях их хозяйств, а также выделение льготных кредитов деревни (ростовщичья), пропаганда современных агрохимических приемов, предоставление качественных семян, инвентаря и т. д.

Развитие кооперации достигло уже немалых успехов. В конце 1952 года было кооперировано 60% крестьян, в ОАР число кооперативов превышает 4 тысячи (хотя производственных из них лишь 1000), в 1960, в Мали — 250 кооперативов и т. д. Товерность кооперативов по сравнению с результатами их хозяйственно-финансовой деятельности улучшилась.

Возрастание производства и повышение эффективности кооперативных форм в

хозяйстве во многом соответствуют государственным сельскохозяйственным организациям — центры модернизации, механизации, электрификации, механизации животноводства. С их помощью расширяются посевные площади. В Гвинее только за три года центры модернизации являли в оборот 13,5 тысяч гектаров новых земель. В Гвинеи в государственных учебных центрах подготавливаются специалисты для сельского хозяйства. Так, в Мали в 150 зональных государственных центрах образования и модернизации организовано обучение многим тысячам крестьян. При посредстве государственных МТС еще шире проводится механизированная обработка земель. Правительствами ряда государств — авторами закупок в СССР и Чехословакии, организовано около 60 тракторных станций. В результате только за два года посевные площади, обработанные тракторами, увеличены в 1,5 раз. Государственные предприятия оказывают также большую помощь в орошении земель.

Немалое значение имеет деятельность некапиталистических государственных предприятий в области торговли. Во внешнеэкономическом связях государство становится монополистом, что способствует укреплению его экономических позиций. Во многих случаях государство расширяется государственный сектор. Устанавливается монополия государства в банковской, страховой и сберегательной деятельности.

Существенными факторами строительства некапиталистической экономики и укрепления ее самостоятельности становится привлечение к сотрудничеству с государством частного капитала. В некапиталистических развивающихся странах государственный капитализм имеет место в широких масштабах и в самых различных формах. Первоочередное значение имеет организация смешанного капитала и общества со смешанным капиталом, а также предоставление иностранным фирмам концессии на использование природных ресурсов, поиски и добычу полезных ископаемых, создание и содержание транспортных путей и т. д. В Мали, например, образованы общества с франко-маллинским капиталом — компания Энерджи до Малии обеспечивает республику электроэнергией, и др. В Конго (Браззавиль) полугосударственные организации ОИНАКОМ и ОНСТА ведут торговлю промышленными товарами, изготовляя сельскохозяйственные продукты.

Широко используются и концессионные взаимоотношения с иностранным капиталом. В ОАР, в частности, заключен договор с итальянским концерном ЭНИ и тремя американскими фирмами сроком на 30 лет о разведке нефти, в которую эти компании вложат 80 миллионов долларов. В Гвинее получил концессию для разведки и добычи железной руды в районах Нимбу и международный консорциум «Консар».

При создании «смешанных» предприятий некапиталистических развивающихся стран иногда удается использовать про-

тиворечия между группами империалистических государств. Алжир, например, добился довольно выгодных для себя условий на первом этапе строительства провозглашил отказ от использования частного капитала, но впоследствии из-за хозяйственных затруднений вынужден был прибегнуть к экономическому союзу с ним. Итальянцы добились быстрого огосударствления экономики оказалось на данной стадии развития в противоречии с реальными возможностями. Это явный раз подтверждает правоту максимизационного вывода о том, что в процессе хозяйственного развития переход к следующему этапу, а также радикальные экономические изменения должны быть хорошо подготовлены. Так, правительство Бирмы монополизировало несколько лет назад оптовую и розничную торговлю сельскохозяйственными товарами. Резкое ограничение деятельности частного капитала привело к ломке системы снабжения производства и распределения товаров.

Пришедшие же на смену старые формы оказались недостаточно развитыми и совершенными. В результате в стране возникли затруднения в обеспечении населения продовольствием, резко возросли цены. Правительство было вынуждено разрешить функционирование в определенных пределах частного предпринимательства, что позволило оздоровить хозяйственную атмосферу.

Допущение в разумных рамках частного предпринимательства под жестким контролем не только государственных органов, но и самих трудящихся обеспечивает, как показала практика, значительный народнохозяйственный эффект. Такие меры позволяют использовать частный капитал для перестройки экономической структуры, ускорения хозяйственного развития, увеличения занятости, повышения жизненного уровня; формировать в экономическом предпринимательстве национальные технические кадры.

В. Пономарев.

увеличать доходы государства за счет доли его в дивидендах и прилипах, концессионных платимых и т. д.

расширить производственный аппарат, который государство может впоследствии обратить в свою собственность путем экспроприации или выкупа доли акций, оставшихся в частном владении;

оказывать более существенное влияние и ограничить деятельность частного; превратить частного предпринимателя во временного партнера, что приводит к некоторому сжиганию самота (хотя противоположность классовых интересов, безусловно, сохраняется);

использовать в интересах народа противоречия между империалистическими державами.

Цель экономической работы некапиталистического государства — повышение жизненного уровня народа. В этом отношении сделало уже немало, особенно в области социально-культурного обслуживания. Однако впереди еще неопытный край работы. Мероприятия в этой области требуют особого внимания, поскольку из-за ограниченности ресурсов и огромных затрат на промышленное строительство требуют значительных средств. Для этих целей иногда просто невозможно. Как следствие этого, в процессе создания некапиталистической экономики социально-экономические реформы должны быть хорошо подготовлены, чтобы их планово-тарифно восприняли народные массы. Именно тогда трудящиеся не только поддержат преобразования, но и будут активно участвовать в их осуществлении.

Строительство некапиталистической экономики — процесс многогранный и сложный. Он протекает в борьбе с неонационализмом, с явными и скрытыми силами империализма. Но, несмотря на все трудности, народное хозяйство некапиталистических стран растет, крепнет и совершенствуется.

Важный фактор подъема экономики развивающихся стран

экономики освободившихся стран Африки. Планирование хозяйства — основной стимул ускорения экономических преобразований.

Поскольку неоднократно направляли и пути решения основных проблем в различных странах, планово-экономическая работа в каждой из них имеет свою сле-

Для того, чтобы частный сектор действовал в соответствии с заданием плана, применяются такие рычаги, как налоговая политика, кредиты, распределение иностранной валюты, заключение контрактов государства с частными компаниями, смешанное предпринимательство с участием государственного капитала и т. д.

Исключением является социалистическое подражание ликвидацию частного империалистического хозяйства. Но для этого необходимо создать предпосылки, которых на данном этапе еще не имеется.

Необходимость быстрого подъема экономики, сокращения отставания от хозяйственно развитых стран, осуществление индустриализации, аграрных преобразований, постоянной ликвидации зависимости от конъюнктуры внешнего рынка, устранения безработицы со всей остротой выдвигает проблему планового развития

цифру. В основном это объясняется различиями в целях экономико-социального диамента. Некоторые страны решительно встали на путь некапиталистической преобразования — Мали, Алжир, Гвинея, Конго (Браззавиль), другие — капиталистической. Много стран многонациональной зависимости. Политическая ориентация стран, достигших подлинной независимости, накладывает отпечаток на формы, методы и масштабы планирования. Много зависит и от того, какое место занимает государственная сфера в экономике. В странах, где общенациональный сектор играет главную роль, существуют реальные основы для планирования.

Национальные правительства обычно базируются на государственной собственности, а также осуществляют ряд финансовых и административных мер с целью воздействия на частный сектор, чтобы последний помогал в выполнении планов развития экономики. Однако в ряде случаев на частное предпринимательство возлагается большая ответственность, что приводит к срыву намеченных мероприятий.

Одной из целей национальной планирования в африканских странах является выбор рациональной системы правительственных инвестиций, которая могла бы обеспечить преимущественное развитие ключевых секторов экономики — базы экономического и социального прогресса.

По объекту затрат обычно первое место занимает инфраструктура. Оставшие этапы сферы пролетают развитию хозяйства. Без разветвленной инфраструктуры невозможно организовать эксплуатацию местных природных ресурсов, освоить малочисленные районы страны. Поэтому в планах первоочередное значение уделяется отрасли, обеспечивающей условия развития хозяйства, для чего выделяются крупные ассигнования. Например, в Центральноафриканской Республике в плане на 1964—1966 годы на эти цели был предусмотрен 6431 миллион франков — в 2 раза больше, чем на развитие промышленности (2295 миллионов); в Мавритании — 26,6% ассигнован по плану на 1963—1966 годы и т. д.

В планах африканских стран немалая роль отводится развитию торговли. Особое значение уделяется организации национального производства продовольственных и потребительских товаров, чтобы сократить их импорт, а также осуществлять импортозамещение, позволяющее направлять промышленного развития в первую очередь отечественным целям, улучшению платежного баланса. Подобная структура затрат обуславливает определенные производственные условия для организации производства средств производства. Например, в Конго (Браззавиль) по пятилетнему плану (1964—1968 годы) из 22,5 миллиарда франков, выделяемого на развитие промышленности, 2,8 миллиарда направляется

на лесоразработку; 13,6 миллиарда (60%) — на горнодобывающую промышленность; остальные средства предполагается расходовать на организацию отраслей, перерабатывающих сельскохозяйственную сырьевую продукцию: строительство маслозавода, сахарного завода и т. д. Подобные тенденции характерны и для других стран.

Курс на развитие национальной промышленности уже дал положительные результаты. Так, в Республике Сенегал доля промышленной продукции в совокупном валовом национальном продукте уже составляет около 20%. Среднегодовое производство увеличилось с 43 миллиардов франков в 1956 году примерно до 80 миллиардов в 1963 году, то есть почти в 2 раза.

В программах экономического развития большое значение придается аграрной сфере, поскольку в экономике африканских стран доминирует сельское хозяйство. Развитие его ведет к замене натурального внутреннего рынка, что необходимо для развивающейся промышленности. Прогресс сельского хозяйства способствует развитию и других отраслей, увеличивается экспортная выручка за сельскохозяйственные товары и сокращается импорт продовольствия. Сельское хозяйство вносит немалый вклад в финансирование индустриализации. В планах предусматривается расширение посевных площадей, улучшение технической оснащенности сельского хозяйства, совершенствование агротехнических приемов, развитие кооперации и т. д.

В определении направления экономического развития немалую роль играет разработка программы научно-исследовательской и изыскательской работ. На разработку планов предусматриваются конкретные ассигнования. В ряде экономических программ предусматриваются меры по сбалансированию государственных бюджетов, ликвидации инфляционных явлений. Возможность реализации планов экономического развития во многом зависит от состояния внешней торговли. Плановое развитие национального хозяйства влечет за собой изменения в ее структуре. В то время как привлекательность внешнеэкономических связей, в частности в форме долгосрочных торговых соглашений, оказывает значительное влияние на развитие хозяйства. Изменяется, например, структура импорта и экспорта. Так, новым в импортной политике африканских стран после их освобождения становится возрастание закупок промышленного оборудования, машин, транспортных средств и т. д., что обуславливает необходимость развития национального промышленного производства. Изменяется ассортимент экспорта. Постепенная диверсификация сельского хозяйства способствует расширению круга экспортных товаров, особенно продуктов добывающей промышлен-

ности, а ряд стран импортирует уже товары молодой национальной обрабатывающей промышленности. Объем внешне-торговых операций возрастает как натуральном, так и стоимостном выражении. В области внешней торговли реализуется значительная часть национального дохода, достигающая в некоторых странах 40—45%. Для развития плановых начал в сфере внешней торговли африканских стран большое значение имеет заключение внешнегосторческих соглашений с развивающимися фирмами фиксирован цен. Такая практика имеет место во взаимоотношениях между развивающимися африканскими странами и странами социалистического лагеря. Эта практика соглашений обеспечивает более стабильную базу для развития экономики, позволяет составлять планы на продолжительный срок, обеспечивает реализацию продукции, ограничивая губительное влияние худеющих экономик капиталистического рынка. В целях сокращения национальной промышленности африканских государств страны социалистического лагеря принимают участие в изготовлении на национальных предприятиях.

Выполнение плановых заданий в области внешней торговли способствует усредоточению наиболее важных внешне-торговых операций в руках государства. В ряде африканских стран введена полная или частичная монополия внешней торговли. Так, расширение внешней торговли на внешнюю торговлю правительство Алжира. В настоящее время здесь установлена монополия на торговлю кофе, ширями, арахисом и некоторыми другими товарами. Торговые операции осуществляются государственной внешнеторговой организацией ОИФНАКО (Оффис Националь Дю Commerce Алжирьер). В феврале 1964 года в стране была создана единая внешнеторговая организация с участием частного капитала, кооперативного сектора и государственной организации ОИФНАКО по импорту важнейших товаров. Цель их — совершенствование структуры внешней торговли и сбалансирование торгового баланса.

Внедрение плановых методов в экономику африканских государств способствует ускорению темпов экономического роста. В Мавритании на пятилетнем плане (1964—1966 годы) валовой национальной продукт увеличился на 42,2%, то есть годовой прирост его составлял 9,2%, что значительно выше, чем в предыдущие годы.

Вследствие низкого уровня национальной дохода на душу населения, а следовательно, и внутренних накоплений африканские страны испытывают большие затруднения в финансировании мероприятий, намеченных в перспективных программах. Собственные возможности государства ограничены, так как текущие расходы поглощают основную часть доходов. На затраты капитального характера средств почти не остается. Вклад нацио-

нальной буржуазии в развитие экономики также незначителен. В Центральноафриканской Республике, например, государственные средства в финансировании плановых мероприятий составляют около 5%, национального частного сектора — 3%. В Мавритании 18,1% расходов, намеченных по плану, финансируются государством, 64% — национальными предприятиями.

В африканских странах финансирование экономических мероприятий производится в основном за счет внешних источников, из которых средства в значительном объеме, дары и субсидии промышленно развитых стран, а также приток иностранных частных инвестиций. Для привлечения их правительствами ряда африканских стран приняты специальные законы. Иностранному капиталу предоставляются гарантии определенного уровня доходов, недопущения национализации, обеспечения сбыта продукции, налоговые льготы и т. д. В то же время иностранные инвестиции должны направлять ресурсы в отрасли, развитие которых предусмотрено планом, подготавливать технические кадры для правительствами. Однако эти условия они часто не выполняют.

Экономическое и техническое содействие социалистических стран в выполнении национальных программ коренным образом отличается от империалистической «помощи». На предоставленных социалистическими странами долгосрочные кредиты строятся цементные, текстильные, фармацевтические, консервные, сборочные предприятия, заводы, фабрики, а также поддержка Советского Союза в объеме только за шесть лет построены консервная фабрика, госпиталь на 500 мест, политехническая школа, аэродром в Конакри, госпиталь, госпиталь, типография.

Большое содействие африканским странам оказывают и другие государства социалистического лагеря, в частности Югославия. При помощи югославских фирм в Гвинее был построен плотины Капе стоимостью 860 миллионов гвинеиских франков, а также завод по производству томатных консервов и переработке плодов манго стоимостью 7,5 тысячи тонн в год, манго стоимостью 232 миллионов франков. Республика Мадagascarские организации помогают строить крупнейшую сельскохозяйственную фирму. Между правительством Югославии и Мавританией заключено соглашение о строительстве объектов, холодильных и складских помещений, в Мали Югославия построила консервный завод в Багиде и международную школу в Сегу.

Все более широкое значение приобретает планирование в развитии экономики Африканского континента является важным инструментом в перестройке их хозяйственной структуры, упрочении ее экономической самостоятельности, в осуществлении национальных планов, в достижении победы в борьбе за экономическую самостоятельность.



Некоторые вопросы оборота средств промышленного предприятия

Рациональное использование средств промышленными предприятиями имеет решающее значение для увеличения производства продукции с наименьшими затратами, роста изобретений и повышения эффективности общественного производства.

Разработка мероприятий по повышению эффективности производства возможна только на основе правильного теоретического осмысления экономических явлений, в частности процесса движения средств промышленного предприятия. Только тогда можно выявить сущность кругооборота средств промышленного предприятия, можно дать обоснованные рекомендации по совершенствованию их планирования и использования: повышению отдачи фондов, ускорению оборачиваемости оборотных средств, сокращению издержек производства и росту рентабельности.

Между тем в определении экономической сущности основных фондов и оборотных средств, оборотных фондов и оборотных средств, состава производственных фондов и в других вопросах, связанных с движением средств предприятий, нет единства. Например, один экономисты говорят о плате за производственные фонды, другие — за производственные основные фонды и оборотные средства. При этом имеются в виду средства, которые находятся не только в сфере производства, но и в сфере обращения, хотя понятия «производственные фонды» и «производственные основные фонды» и оборотные средства отождествляются неправильно.

Наиболее часто дается определение оборотных средств как оборотных фондов и

фондов обращения. Однако в данном термине не отражается то обстоятельство, что фонды обращения (готовая продукция на различных стадиях ее реализации, денежные средства) воплощают в себе не только стоимость оборотных, но и часть стоимости основных фондов в форме амортизации. Поэтому создается иллюзия, говоря словами К. Маркса, что «стоимость основного капитала не вступает в обращение»¹.

В экономической литературе указываются как неточность объединения оборотных фондов в фонды обращения в одну категорию оборотных средств. Так, по мнению П. Павлова, фонды обращения нельзя отождествлять с оборотными фондами предприятий², так как они «выражают различные фазы и стадии кругооборота»³.

Нельзя не согласиться с П. Павловым в том, что объединение оборотных фондов и фондов обращения в категорию оборотных средств недействительно. Однако из этого правильного утверждения он делает, по нашему мнению, необоснованный вывод, сводя все средства предприятия к основным и оборотным производственным фондам. Между тем непрерывность производства может быть обеспечена только в том случае, если достигнуто одновременное нахождение средств предприятия на всех трех стадиях и в трех функциональных формах (денежной, производственной, товарной).

В связи с этим, по нашему мнению, во оборотными средствами промышленного предприятия следует понимать совокупность стоимости оборотных фондов, находящихся на всех стадиях оборота и в трех функциональных формах, то есть ту часть средств предприятия, которая обеспечивает оборот оборотных фондов. Для определения скорости оборота нельзя ограничиться их стоимостью, находящейся только в производственной форме; необходимо учитывать также средства предприятия в денежной и товарной формах. Следовательно, при определении величины и анализе движения всех оборотных средств нужно учитывать не только оборотные фонды, но и часть их, перенесенную на стоимость готовой продукции, а также ту часть полученных за реализованную продукцию денег, которая соответствует стоимости оборотных фондов.

Некоторые теоретические позиции приводят к неверным практическим рекомендациям, в частности предлагается считать показатель оборачиваемости фондов, для определения которого «из всей суммы реализованной продукции надо вычитать сумму созданную стоимость и разделить результат на среднегодовой объем производственных фондов»⁴. Из этого следует, что процесс создания и реализации продукции обеспечивается только производственными фондами. В данном случае при исчислении оборачиваемости фондов исключается часть их, находящаяся в сфере обращения, что не позволяет объективно отразить оборачиваемость фондов предприятия.

Экономисты, придерживающиеся точки зрения, что оборотные фонды и фонды обращения представляют собой единую категорию оборотных средств, исходят из сущности последней в условиях социализма. Хотя сферы производства и обращения при данной формации и отличаются друг от друга, взаимоотношения между ними иные, при капитализме, так как торговля у нас относится к материальному производству. По характеру кругооборота оборотные фонды не отличаются от фондов обращения. И те, и другие после каждого кругооборота должны возобновляться как в вещественно-натуральном, так и в стоимостном выражении. Однако приведенные обоснования недостаточно убедительны.

В частности, все средства предприятия находятся в постоянном движении. Нельзя не вспомнить в связи с этим высказывания К. Маркса, который писал: «Мы видели, что вообще вся капитальная стоимость находится в постоянном обращении и в этом смысле весь капитал является поэтому оборотным капиталом. Но обращение рассматриваемой здесь части капитала (оборотного — Б. Г.) является своеобразным»⁵.

Основной недостаток объединения оборотных фондов и фондов обращения в категорию оборотных средств состоит в игнорировании своеобразия обращения составных частей производственных фондов, что приводит к ошибочным выводам. При объединении фондов обращения и оборотных фондов в эту категорию функциональных форм, которые принимают средства предприятия на различных стадиях движения, смешиваются в виды средств. Это приводит к противопоставлению оборотных средств основным фондам. Между тем оно равномерно лишь в отношении оборотных и основных фондов.

Необоснованное объединение оборотных фондов и фондов обращения в оборотные средства вместе с тем исключает возможность понимания термина «основные средства» аналогично оборотным средствам и затуманивает то обстоятельство, что стоимость основных фондов совершает кругооборот и принимает участие в движении средств предприятия.

В настоящее время в экономической литературе не проводится различия между основными фондами и основными средствами. Между тем это различие обусловлено объективным обращением стоимости основных фондов и необходимо для правильного решения практических вопросов. Исходя из изложенного, можно утверждать, что основными средствами социалистического промышленного предприятия является совокупная стоимость основных фондов, находящихся на всех стадиях оборота и в трех функциональных формах. В этом определении находят отражение оборот стоимости основных фондов и, следовательно, качественная определенность каждого понятия и возможность количественного выражения.

Качественные отличия основных средств от основных фондов сводятся к тому, что

¹ К. Маркс и Ф. Энгельс, *Соч.*, т. 24, стр. 223.

² «Вопросы экономики», 1951 г., № 5, стр. 93.

³ «Экономическая газета» № 10, 10 марта 1965 г., стр. 8.

⁴ К. Маркс и Ф. Энгельс, *Соч.*, т. 24, стр. 177.

последние функционируют только в производственной форме, основные же средства охватывают все части стоимости основных фондов, находящихся в денежной, производственной и товарной формах. Имеют место и количественные различия между основными фондами и основными средствами предприятия. Очевидно, что стоимость основных средств не может превышать стоимости основных фондов. Они могут быть равны только в начале функционирования предприятия.

По мере износа оборудования, машин и т. д. стоимость основных фондов уменьшается. При этом стоимость основных средств, в которую входит стоимость основных фондов, амортизация, включаемая в готовую продукцию, и амортизационный фонд, остается неизменной и равной первоначальной стоимости основных фондов. Это равенство соблюдается при определенных условиях, в частности в том случае, когда амортизационный фонд целиком аккумулируется у предприятия.

Однако использование предприятием полностью или частично амортизационного фонда не изменяет своеобразия движения стоимости основных фондов, приводя лишь к количественному несоответствию ее со стоимостью основных средств.

Очевидно, что стоимость последних может быть меньше первоначальной стоимости основных фондов предприятия тогда, когда у него вымывается часть амортизационного фонда.

Сказанное выше позволяет сделать некоторые практические рекомендации. Так, определяя оборачиваемость оборотных средств, необходимо при расчете их суммы исключать амортизационные отчисления из незавершенного производства и готовой продукции на всех стадиях реализации. Особенно важно это при изучении скорости оборота оборотных средств отраслей с большим различием удельного веса амортизации в себестоимости готовой продукции, а также при сравнительном анализе оборачиваемости оборотных средств социального предприятия и оборотного капитала хантингтонского предприятия. При оценке же выполнения плана в анализе динамики оборачиваемости средств предприятия включение в оборотные средства амортизационных отчислений не приводит к существенным искажениям, так как изменение их удельного веса по сравнению с планом или предшествующим пе-

риодом на предприятии обычно незначительно.

Возникает вопрос и о нормировании оборотных средств. Себас, как известно, предприятия при определении размера собственных оборотных средств на образование незавершенного производства и остатков готовой продукции исходят из их себестоимости, то есть учитывают и амортизацию. Между тем удельный вес последней в себестоимости готовой продукции после введения новых норм амортизации в 1963 году возрос и достигает значительных размеров во отдельных отраслях промышленности. Так, если в среднем по промышленности он достигал 4,9% всех затрат, то в торфяной отрасли — 22,2, в газовой — 26,5 и в нефтедобывающей — 48,5%.

Наделение предприятий суммой оборотных средств, превышающей их потребности, в частности суммы амортизации в незавершенном производстве и готовой продукции, не вымывается объективным характером кругооборота стоимости основных средств. Основные фонды функционируют длительное время, до необходимости их замены в силу физического или морального износа. Перенесенная на готовую продукцию стоимость амортизации возмещается после реализации продукции. Аналогично положение и с платой за основные и оборотные средства. Введение ее не вынуждает необходимость наделения предприятий дополнительными собственными оборотными средствами, так как она производится из прибыли. Понятно, что взносы части амортизационных отчислений и платы за фонды должны производиться после поступления денег на расчетный счет за реализованную продукцию. На конец 1965 года в общей сумме оборотных средств (в части запасов товарно-материальных ценностей) 44 250 миллионов рублей примерно шестая часть приходилась на готовую продукцию или фактически была издана в обороте предприятий, в том числе в нефтедобывающей промышленности — 18,9%, в нефтеперерабатывающей — 18,4, в газовой — 13,1, в угольной — 24,3, в химической — 11,3, в лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной — 43,2, в цементной — 13,6 и в пищевой промышленности — 25,8%.

С объективным характером движения средств предприятий связан и их состав, который учитывается при выделении платы за производственные фонды и расчете рентабельности. Для предприятий, перехо-

дящих на новые условия планирования и экономического стимулирования, установлено, что отчисления в бюджет производятся в зависимости от стоимости основных фондов и оборотных средств. Таким образом, при определении платы не учитывается своеобразие обращения составных частей средств предприятия. Этим, по-видимому, объясняется и установление как бы двойной платы за основные фонды предприятия. Так, отчислена в бюджет на прибыль производится предприятием, исходя из балансовой стоимости основных производственных фондов. Кроме того, предприятие должно платить за стоимость основных фондов, которая входит в оборотные средства в пределах норматива, то есть за амортизационные отчисления, являющиеся частью себестоимости незавершенного производства и готовой продукции. При этом не следует забывать, что амортизация занимает значительную долю в себестоимости последней.

Извлечение рентабельности после учета сверхнормативных амортизационных оборотных средств приводит, как показывает практика, в ряд отрицательных моментов. С ростом реализации и, следовательно, с

увеличением прибыли улучшается финансовое положение предприятия. В этих условиях оно может ограничиться меньшей суммой кредитов. Между тем действующий порядок ориентирует предприятие на привлечение кредитов гособанка для оплаты товарно-материальных ценностей, находящихся в составе нормируемых оборотных средств. Отказ от кредита или сокращение его величины отрицательно сказывается на показателе рентабельности, так как он определяется исходя из величин оборотных средств в пределах норматива и сверхнормативных непродантованных запасов товарно-материальных ценностей.

Очевидно, что задача сокращения средств, участвующих в обороте предприятия, независимо от источников их покрытия, требует единого решения. Все нормируемые оборотные средства должны учитываться при расчете показателя рентабельности и платы за фонды. В этом случае предприятие будет заинтересовано в снижении остатков нормируемых оборотных средств, что соответствует задаче достижения лучших результатов с меньшими средствами.

Б. Губин

Вторичные металлы — в дело

В народном хозяйстве страны ежегодно образуются десятки миллионов тонн вторичных металлов, часть которых можно успешно использовать в промышленности без переплава. Так, в 1964 году Свердловским управлением Вторчермета было отобрано из вторичных металлов 2300 тонн Железнодорожных рельсов; из них было сооружено 19 километров трамвайных путей в поселке Уралмашзавода, покраино-вые пути и т. п. Только на строительство трамвайных путей экономия от использования этих рельсов составила 40 тысяч рублей. Более 1000 тонн стальных труб, отобранных из отходов, было передано сельскохозяйственным, строительным и другим организациям.

Однако такая работа до сих пор носит случайный характер. Более того, по существующему положению, системы Вторчермет и Вторметмет не должны заниматься

отбором делового металла из отходов, и передача его без нарядов кому бы то ни было является грубым нарушением трудовой дисциплины. Поэтому ежегодно в стране рискуют и пресекуют сотни тысяч тонн делового металла, что вносит немалый ущерб народному хозяйству.

Расширение возможности использования отходов делового металла позволит вполне удовлетворять потребности в нем народного хозяйства. Для этого необходимо, чтобы управления системы Вторчермет и Вторметмет больше внимания уделяли отбору этих отходов. Целесообразно также разрешить им заключение прямых договоров на поставку их промышленности. Для создания материальной заинтересованности работников Втормета в проведении этой работы следует ввести премирование. Размер премии можно установить в определенном проценте от суммы реализации отходов.

Необходимо также установить расценки работникам за сбор каждого вида лома цветного металла. Наряду с этим нужно организовать на заводах и в цехах Вторчермета и Вторцветмета участки по изготовлению из металла изделий широкого потребления: гаек, болтов, шайб, металлофурнитуры и т. п.

В настоящее время заготовкой и распределением отходов металлургического производства занимается три организации — Вторчермет, Вторцветмет и Союзгазметалл. Существуют трех параллельных межрайонных организаций, подчиненных трем министерствам, по моему мнению, целесообразно. В особенности это относится к созданию из существовавшего ранее Втормета двух организаций — Вторчермет и Вторцветмет, которое привело к увеличению административно-управленческого аппарата и штата исполнителей, занятых заготовкой вторичных металлов, а также к сокращению числа пунктов по приему цветных металлов. Вследствие этого в отдельных районах заготовка цветного лома резко упала, увеличилось количество отходов цветных металлов, смешанных с черными.

Многие предприятия не отбирают отходы цветных металлов, а складывают их вместе с отходами черных Вторчермету. Поэтому Вторцветмет вынужден рядом с участками Вторчермета создавать свои. Только Свердловское управление Вторцветмета организовало пять таких участков. На них занято большое количество работников, им выделены соответствующие механизмы, строительство их требует значительных капиталовложений, хотя объем поступающего металла не превышает 150—300 тонн в год.

Все это свидетельствует о необходимости объединения Вторчермета и Вторцветмета в единую фирму Втормет, подчиненную Государственному комитету Совета Министров СССР по материально-техническому снабжению. Целесообразно также передать этой фирме металлоразделочные базы Союзгазметалла, которые занимаются отбором на металлургические заводы некондиционной продукции и отходов и их реализацией. Деловые металлоторговец целесообразно также переводить населению для строительства индивидуальных гаражей, личных домов и т. д.

С. Яровещский,
(г. Свердловск)

Об организации и планировании подсобных производств

принимает участие незначительное количество крестьян. Затраты труда колхозников в них составляли в 1964 году 1,6 и в 1965 году — 3% годовых затрат труда. Из полученной валовой продукции (за исключением неиспользованных отходов) в колхозах было переработано в 1964 и 1965 годах: картофеля — 0,1%, овощей — 1,7, винограда — 25, зерновых — соответственно 2,2 в 5,9, льна-долгунца — 2,5 и 5,3, фруктов и ягод — 7,1 и 8,3, подсолнечника — 11,2 и 15,8%.

Основная масса сельскохозяйственной продукции перерабатывается на крупных промышленных предприятиях, расположенных чаще всего в городах, при проектировании которых учитываются лишь призна-

чества их по сравнению с более малкими и не принимаются во внимание убытки, причисляемые сельскому хозяйству. Между тем при заводе сырья на далеко расположенных хозяйствах резко увеличиваются транспортные издержки, ухудшается качество продукции, возрастает ее потеря. Кроме того, отходы производства, которые могут быть использованы в животноводстве, обычно не возвращаются в совхозы и колхозы.

В результате безостаточности продукции, переработкой на колхозных и совхозных заводах, часто ниже, чем на государственных. Так, на сельских перерабатывающих предприятиях Крымской области безостаточность тысяч условных банок консервов в 1965 году составила 202,5, а на заводах Крымсовхермета — 229,5 рубля.

Выгодно колхозам и совхозам также производить комбинированные корма, перерабатывать картофель на крахмал, изготовлять тару и т. д.

Чтобы обеспечить занятость сельского населения, целесообразно развивать сеть небольших предприятий, работающих на местном сырье и отходах больших предприятий. В частности, в сельских условиях можно изготовлять тонарные трубы, кирпич, телеги, ульи, тару, маты, веялки и т. д.

Один из основных вопросов эффективного развития подсобных предприятий и промыслов является правильная организация размещения их по территории республики, в основу которой следует положить два фактора: наличие сырьевой базы и гарантированный сбыт продукции.

Размеры сырьевой базы должны позволять строить перерабатывающее предприятие или сеть не ниже допустимой экономической выгоды мощности (условных банок консервов в год, декалитров сока, центнеров крахмала и т. д.). При этом следует учитывать расстояние доозки продукции к месту переработки. Исходя из этих данных, можно определить целесообразность строительства подсобного предприятия в каком-либо конкретном хозяйстве или как нехозяйственного.

Возможности сырьевой базы лучше рассчитывать исходя из планов заготовок. Зная, например, объем реализации государству картофеля, свежих овощей, фруктов и т. д., можно определить, какая часть продукции (при средней урожайности) останется в хозяйствах, то есть сколько ее

хозяйство должно реализовать своими силами и сколько в том числе предполагается переработать.

Второй фактор — гарантия реализации продукции. До сих пор убытки хозяйств зачастую были связаны с невозможностью продать излишки скоропортящейся продукции в свежем виде. Это усугублялось тем, что переработка ее не была организована.

Как известно, переработанная колхозами и совхозами продукция может быть реализована преимущественно путем вывоза ее в другие районы страны. Например, колхозы Кременчугского района Тернопольской области продают часть продукции садоводства в Москве, Перин и других городах. Незначительная часть ее перерабатывается на овоще-сушильном заводе райпотребсоюза, остальные фрукты возвращаются на сканмановские скоты.

Значительные трудности ощущают хозяйства и при реализации свежих фруктов в отдаленных местностях. Колхозам не предоставляется в нужном количестве вагоны, а возить фрукты за сотни километров автомобильным транспортом невыгодно. Аналогичное положение в сельской присудебных участках.

Многочисленные примеры свидетельствуют о необходимости четко планировать сбыт продукции, только в этом случае целесообразно строить подсобные предприятия в областях должны определять предполагаемый объем реализации каждого вида свежей и переработанной продукции. Учет возможности собственного производства, можно будет выявить ее излишки или недостаток в области на основе данных о потреблении, перевозках ее внутри и за пределы республики, а также конкретнее определять, какая область вывозит, куда, сколько и какой продукции (свежей и переработанной).

Подсчитав возможности реализации переработанной продукции внутри области и за ее пределы, следует рекомендовать колхозам и совхозам создавать перерабатывающие предприятия таких мощностей, чтобы обеспечить удовлетворение этой потребности. Сооружать предприятия целесообразно вблизи источников сырья. Этому будет способствовать специализация хозяйств. Колхозам и совхозам, сбыт продукции которых не гарантируется, не следует выращивать ее излишки и строить перерабатывающие предприятия.

Примерно такой же подход должен быть и к организации планирования подсобных промыслов.

Большое значение имеет правильная организация системы обеспечения подсобных предприятий и промыслов оборудованием и материалами. В настоящее время хозяйства с трудом приобретают аппаратуру, тару и другие необходимые им материалы. Это сказывается как на развитии подсобных предприятий в промыслах, так и на качестве выпускаемой ими продукции. Например, в хозпунктах Ямало-Ненецкого района Винницкой области из-за отсутствия аппаратуры переработки фруктов и винограда на вино производится кустарным способом, остро ощущается недостаток тары. Как результат — низкое качество продукции, которая иногда через непродолжительный период времени приходит в негодность.

Особенно плохо обстоит дело со снабжением перерабатывающих предприятий колхозов и совхозов тарой, стеклянной посудой, крышками, специями (черный перец, лавровый лист и т. д.). Низкими темпами

осуществляется строительство хозяйственных емкостей; неостат техники и оборудования для расширения объема производства строительных материалов, не налажено снабжение кустарных промыслов сырьем и отходами крупных предприятий.

Для успешного решения назрвших вопросов по обеспечению подсобных предприятий и промыслов оборудованием и материалами необходимо, во первую очередь, перевести их на государственное плановое снабжение. Для этого целесообразно учредить для райпланов ежеквартальные заявки; с помощью их колхозы, совхозы, межхозяйственные организации, сельсоветы, на территории которых проживают граждане, желающие заниматься кустарным промыслом, заказывали бы необходимое оборудование и материалы. После сводки заявок в областных их следует подавать в вышестоящие организации для выполнения заказов. Такая помощь плановым органам способствовала бы развитию подсобных отраслей и повышению их эффективности.

С. Павленко
(г. Киев)

Взаимозаменяемость и коэффициенты качества

При сопоставлении и оценке качества взаимозаменяемых средств производства широкое распространение получили так называемые коэффициенты качества, потребительской ценности сопоставляемых изделий. Если для потребителя важно какое-либо одно свойство сравниваемых изделий, определение коэффициента качества не вызывает методологических трудностей и он выступает как натуральный эквивалент замены одного продукта другим. Однако и в этом случае не следует переносить экономическую информацию, содержащуюся в коэффициентах качества (натуральной эквивалентности) сопоставляемых изделий.

С экономической точки зрения существенно измерение не качества как такового, а возникающего в связи с изменением его экономического эффекта. Последний недостаточно отражается в натуральных эквивалентах

замены одного изделия другим. Экономический эффект от роста «экоентричности» полезного свойства в предметах труда обычно увеличивается быстрее ее. Например, при снижении содержания балластных примесей в сырье и топливе уменьшаются затраты на транспортировку балласта и его последующее удаление в процессе производства готовой продукции (расходы на золоудаление при сжигании угля). Эти дополнительные экономические выгоды не находят отражения в натуральных эквивалентах взаимозамены предметов труда. Следовательно, при оценке качества взаимозаменяемых предметов труда по коэффициентам их натуральной эквивалентности занижается экономический эффект от повышения качества.

Иное положение при сопоставлении средств труда различной долговечности. Экономический эффект от замены менее

долговечных более долговечными реализуется не в год их приобретения, а лишь по истечении срока службы первых. С этой точки зрения они имеют определенное преимущество перед более долговечными: предмету с учетом фактора времени выгоднее приобрести станок со сроком службы пять лет в еще через пять лет — подобный станок, чем такой же станок со сроком службы десять лет. Иными словами, коэффициенты натуральной эквивалентности, исчисленные по соотношению сроков службы средств труда (или показателям, производным от срока службы, — стоимости шва, стойкости резцов и т. д.), увеличивают экономический эффект от повышения долговечности средств труда.

Таким образом, даже в тех случаях, когда возможно определение совокупного показателя потребительской ценности сопоставляемых изделий в натуральном измерении, коэффициенты качества (натуральной эквивалентности) по меньшей мере недостаточны для его экономической оценки. Тем более непропорционально исчисление их для изделий, потребительская ценность которых выражается несколькими эксплуатационными параметрами, непосредственно не сопоставимыми друг с другом, причем каждый из них имеет самостоятельное значение.

В экономической литературе, а также в плано-экономических расчетах выдвинулись два метода измерения качества таких изделий. Первый используется для выявления (обычно с помощью множественного корреляционного анализа) зависимости между затратами на производство и эксплуатационными параметрами сопоставляемых изделий. Соотношения затрат, исчисленных по уравнениям множественной связи, трактуются как коэффициенты качества сопоставляемых изделий. Не вызывает сомнений, что выявление зависимости между затратами и эксплуатационными параметрами полезно для уточнения нормативной базы затрат в укрупненных расчетах при определении себестоимости. Однако непонятно, почему соотношения выраженных значений затрат на производство изделий могут характеризовать соотношение их качества. Ведь проблема экономической оценки последнего возникает только потому, что данные о затратах на производство разнотехнических изделий, даже обработанные самыми тонкими статистическими методами, не дают никакого представления об экономических пре-

имущественных качеств изделий повышенного качества перед менее качественными (из исключением тех случаев, когда затраты на производство изделий снижаются по мере улучшения их эксплуатационных параметров).

Второй заключается в следующем. Из данной группы взаимозаменяемых изделий одно принимается за базовое, а на остальные исчисляются так называемые предельные (нормативные) цены по отношению к цене базового. При этом предельные цены определяются таким образом, чтобы все взаимозаменяемые изделия оказались равнополезными для потребителя. На уровень предельной цены влияют (через показатели затрат в сфере эксплуатации) все эксплуатационные показатели сопоставляемых изделий. Однако уровень предельной цены изделия зависит от цены базового, а не от уровня затрат на сопоставляемое изделие. Поэтому для оценки качества изделий рекомендуется пользоваться не абсолютными значениями предельных цен, а их соотношениями, которые и выступают в роли коэффициентов качества сопоставляемых изделий. Не трудно показать, что такой метод расчета коэффициентов является внутренне противоречивым и приводит к бессмысленным результатам.

Предельные цены, как видно из способа их определения, удовлетворяют следующему равенству:

$$Z_{i0} + C_1 = Z_{i1} + C_2 = \dots \\ \dots = Z_{i(m-1)} + C_1 = \dots = Z_{i(m)} + C_m \quad (1)$$

где m — число сопоставляемых изделий ($i = 1, 2, \dots, m$);

Z_i — предельные цены изделий;

a_i — удельный расход i -го изделия на единицу продукции, производимой с использованием его;

C_i — прочие затраты на единицу продукции, производимой с использованием i -го изделия, без его стоимости.

Очевидно, если $Z_{i0} + C_1 = Z_{i1} + a_{i1} + C_1 + C_{i1}$, то $Z_{i0} + C_1 = Z_{i1} + a_{i1} + C_{i1} + C_{i1}$. Из этого видно, что при $Z_{i1} = Z_{i0}$ и $C_{i1} = C_i$ соотношение $Z_{i1} + a_{i1} + C_{i1} = Z_{i0} + C_1$ выполняется, если первоначально исчисленные значения предельных цен (Z_i) заменить другими, пропорциональными первым (Z'_i), то новые значения цен уже не будут обеспечивать равнозначность применения сопоставляемых изделий. Это показывает экономиче-

скую несостоятельность использования соотношения предельных цен, не зависящих от уровня базовой.

Такой зависимостью можно пренебречь лишь в том случае, если изделия отличаются друг от друга только сроками службы (долговечностью). При этом соотношение предельных цен (K) не зависит от уровня базовой цены и определяется по следующей формуле:

$$K = \frac{(1 + E)^{T_2} \cdot [(1 + E)^{T_1} - 1]}{(1 + E)^{T_1} \cdot [(1 + E)^{T_2} - 1]} \quad (2)$$

где T_1 и T_2 — сроки службы базового и сопоставляемого изделия.

E — норматив эффективности капиталовложений.

Пользуясь формулой (2), можно рассчитывать соотношения предельных цен при различных комбинациях сроков службы сопоставляемых изделий и разных значимых нормативах экономической эффективности капиталовложений.

В тех же случаях, когда невозможно определить совокупный показатель потребительской ценности сопоставляемых изделий в натуральном выражении, бесплодно пытаться исчислить относительные коэффициенты их качества, соотношения от влияния уровня цены базового изделия. Такие коэффициенты не только невозможны, но и не нужны для экономической оценки повышения качества продукции, так как не дают ответа на вопрос: каков будет экономический эффект от появления на рынке каждой дополнительной единицы изделий повышенного качества? Ответить на него не просто: для этого нужно не только

разделить итоговую экономию, возникающую на стадии производства, транспортировки и использования изделий повышенного качества с учетом фактора времени (для средств труда), но и выявить, как изменяется величина этой экономии по мере насыщения рынка данными изделиями. Иными словами, правильная экономическая оценка повышения качества продукции невозможна без учета соотношения спроса и предложения на нее. Наиболее полное выражение экономического эффекта, связанного с выпуском продукции повышенного качества, содержится в оценке ее по оптимальному плану производства и использования. Некоторое грубое приближение к оценке оптимального плана содержится в предельной цене на продукцию повышенного качества, а именно: разность между предельной ценой и затратами на производство изделия характеризует экономический эффект, возникающий в сфере производства и эксплуатации его. Если предельная цена изделия применительно к замыкающей (то есть последней по очередности насыщения) сфере применения изделий, то разница между предельной ценой и затратами на производство изделия будет близка к оценке его в оптимальном плане. Поэтому можно судить об абсолютных значениях предельных цен при экономической оценке изделий повышенного качества (путем использования их соотношений, а также волевых поправочных коэффициентов к предельным ценам типа коэффициентов «удешевления», «распределения эффекта» и т. д.), на наш взгляд, экономически не обосновано.

К. Гофман



Перспективный план экономических исследований

Осуществление решений XXIII съезда, мартовского и сентябрьского (1965 год) Пленума ЦК КПСС требует значительно расширения и повышения уровня исследований по экономическим наукам, ускорения внедрения их результатов в практику планирования. В связи с этим возрастает необходимость и значение координации научных исследований, привлечения к разработке наиболее важных экономических проблем научно-исследовательских институтов и высших учебных заведений, укрепления их связей с плановыми органами.

Решению этих задач призвана способствовать реализация плана научных исследований по экономическим наукам на 1966—1970 годы, утвержденного 24 февраля 1967 года совместным решением Госплана СССР и Президиума Академии наук СССР.

В отличие от практики согласования в прошлые годы годовых планов по экономическим наукам перспективный план дает возможность объединить усилия научных организаций в разработке наиболее актуальных экономических проблем коммунистического строительства. План научно-исследовательских работ включает следующие разделы:

- закономерности развития социалистической экономики и проблемы коммунистического строительства;
- методологические проблемы совершенствования планирования;
- хозяйственный расчет и материальное стимулирование производства;
- теоретические основы и методика планового ценообразования;
- научные основы организации управления

производством, материально-техническим снабжением и организацией труда;
- проблемы развития экономики СССР на длительный период (15—20 лет);
- экономические и социальные проблемы развития народного хозяйства СССР в 1971—1975 годах;

— разделение производительных сил СССР; внедрение в практику работы планирующих органов систем оптимального планирования и автоматизированных систем плановых расчетов;
- закономерности развития мировой социалистической системы;

экономическое созревание социализма с капитализмом в условиях современной научно-технической революции и вопросы внешних экономических связей СССР.

В плане предусмотрена разработка за пятилетие около 200 научных проблем. В исследовании их будут принимать участие все ведущие экономические институты Академии наук СССР и академии наук союзных республик, научно-исследовательские институты Госплана СССР, госпланов союзных республик, министерств и ведомств. В качестве основных консультантов привлекается более 600 институтов.

Теоретическими предпосылками разработки основных экономических проблем в 1966—1970 годах явятся исследование таких важнейших вопросов коммунистического строительства, как экономические закономерности создания материально-технической базы коммунизма и развития форм собственности, закономерности перерастания труда социалистического в коммунистический, развитие экономических связей и преодоление существенных различий между городами и деревней, форм распре-

деления и рост народного благосостояния в период строительства коммунизма.

Центральное место в плане занимают проблемы, связанные с переходом на новую систему планирования и экономического стимулирования: утверждаемые и расчетные показатели плана и методы их планирования (прежде всего объема реализуемой продукции, заработной платы, прибыли и рентабельности), совершенствования ценообразования, планирования капитального строительства, материально-технического снабжения.

С внедрением новой системы планирования связана разработка проблем осуществления полного хозяйственного расчета во всех основных отраслях народного хозяйства. При этом важнейшие научные исследования, связанные с проведением экономической реформы, в основном должны быть разработаны в течение 1967 года.

Особенностью утвержденного плана является исследование ряда комплексных народнохозяйственных проблем, решение которых во многом определяет направление экономического развития страны на ближайшую перспективу. В целях своевременной разработки очередного пятилетнего плана и определения перспектив развития на ближайшие 15—20 лет предусматривается проведение исследований по наиболее актуальным проблемам развития советской экономики. Среди них — основные пропорции развития народного хозяйства, вопросы использования природных и трудовых ресурсов. Предусматривается разработка направлений научно-технического прогресса в СССР, развития важнейших отраслей народного хозяйства, внешних экономических связей и др. Особо выделен ряд проблем, связанных с повышением уровня жизни населения. Самостоятельным разделом плана является разработка Генеральной схемы размещения производительных сил СССР на перспективу; она будет способствовать совершенствованию территориального планирования, рациональному размещению производственно-территориальных комплексов промышленных предприятий и разработке районных планировок.

Исследование проблем развития экономики СССР на длительный период потре-

бует проведения ряда укрупненных расчетов, выработки научных прогнозов динамики численности населения и его структуры, гипотез научно-технического прогресса и т. п.

План предусматривает, что важнейшие экономические проблемы новой пятилетки и перспективы на 15—20 лет будут разработаны с применением экономико-математических методов и современной вычислительной техники. Намечается разработка системы народнохозяйственного оптимального планирования, комплекса взаимосвязанных экономико-математических моделей. По 22 отраслям промышленности рядом министерств и ведомств должны быть составлены оптимальные планы развития и размещения предприятий на 1970—1975—1980 годы.

Предусматривается внедрение в практику работы планирующих органов методов межотраслевого баланса, разработка натурально-стоимостного баланса, автоматизированных систем плановых расчетов, сбора, накопления и обновления нормативов и технико-экономических показателей.

Практика хозяйственного строительства свидетельствует о необходимости планирования развития народного хозяйства СССР с учетом реальных экономических процессов, протекающих в мировом хозяйстве. Из этого вытекает важность намеченных в плане исследований по выявлению устойчивых тенденций, связанных с мировой научно-технической революцией, перспектив развития экономики индустриальных капиталистических стран (в первую очередь США) и сопоставлений наших плановых проектировок с показателями развития производства в зарубежных странах.

В соответствии со сводным планом научные учреждения должны уточнить планы своих научных исследований на 1966—1970 годы и разрабатывать годовые планы научных работ в течение данного пятилетия; головные научно-исследовательские институты — разработать по согласованию с заинтересованными организациями соответствующие программы исследований, предусмотрев в них конкретные разделы, подлежащие выполнению отдельными научными организациями.