

15



ЛАНОВОЕ ХОЗЯЙСТВО

5 1967



Плановое Хозяйство

5

МАЙ 1967

ПОЛИТИКО-
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
ЖУРНАЛ
ГОСПЛАНА СССР
Год издания XLIV

Д. Казакевич, Л. Козлов, А. Шульман	Об оптимизации планов развития и размещения отраслей промышленности	3 ✓
Ф. Хилюк	Проблемы централизованного и территориального планирования	17 ✓
	Вопросы совершенствования планирования в республике	23 ✓



НОВАЯ СИСТЕМА ПЛАНИРОВАНИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ

А. Привезенцев	Внутрицеховой хозрасчет и материальное стимулирование	31 ✓
М. Фельдман, Э. Бородянский, Е. Моисеев, С. Звольская, А. Цернес, А. Кохан	План и стимулы	41 ✓
	Планирование реализации продукции	47 ✓
	Методические вопросы хозрасчета	52 ✓
	Учитывать особенности коммунального хозяйства	57 ✓



ЭКОНОМИКА СОЦИАЛИСТИЧЕСКИХ СТРАН

И. Фриш	Вопросы совершенствования планирования в Венгрии	62 ✓
Р. Евстигнеев	Новое в народнохозяйственном планировании в европейских странах социализма	70 ✓
Л. Суляева	Валютно-финансовое сотрудничество стран — членов СЭВ	77 ✓



ЗАМЕТКИ ЭКОНОМИСТА

И. Ларионов	О планировании кругооборота фондов	82 ✓
П. Дубовой	О системе льгот работающим на Севере	86

А. Кирасиров	Совершенствовать планирование надержек производства	89
П. Шепа	Упорядочить классификацию сортов	90
В. Газрилов	О показателе объема услуг для сельского населения	92



КРИТИКА И БИБЛИОГРАФИЯ

А. Колосов	Планирование и эффективность капитальных вложений	93
------------	---	----

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

А. Ф. Колосов
(главный редактор),

А. В. Бачурин,

А. И. Бужинский,

Л. М. Володарский,

Г. С. Гапоненко,

Н. Е. Дроздовский,

Н. С. Дьяконов,

А. И. Ефимов,

Г. Я. Киперман

(зам. главного редактора),

В. И. Крылов,

В. Н. Лисман,

Н. А. Паугин,

Н. И. Роговский

Адрес редакции:

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

А04304
Формат бумаги 70 × 108^{1/8} = 3 бум. л.
Тираж 50 780 экз.

Подписано в печать 17/IV — 1967 г.
Печ. л. 6
Цена 30 коп. Заказ 154

Московская типография № 13 Главлитграфоформы Комитета по печати при Совете Министров СССР. Москва, ул. Баумана, Деловый пер., д. 32.

Д. Казакевич,
Л. Козлов

Об оптимизации планов развития и размещения отраслей промышленности

Плановая система хозяйства предполагает научное управление всеми сторонами развития народного хозяйства, основанное на глубоком анализе и всестороннем учете объективных экономических законов, наилучшее использование трудовых, материальных и природных ресурсов. В условиях планомерного развития экономики возникает возможность нахождения и практического осуществления оптимальных решений.

Оптимальный подход состоит в сопоставлении некоторого множества вариантов плана и выборе наилучшего из них. Такое сопоставление предполагает установление единого критерия оптимальности плана; комплексный и объективный учет основных факторов и условий, определяющих множество вариантов плана; возможность «просмотра» таких вариантов, оценку эффективности их по принятому критерию; обработку всего комплекса необходимой информации в практические приемлемые сроки.

Прямая разработка нескольких вариантов плана и сравнение их имеют ряд существенных недостатков, главный из которых состоит в том, что таким путем невозможно охватить все множество возможных вариантов. К тому же каждый из них рассматривается не комплексно, например, сравниваются три-четыре варианта развития и размещения отдельных предприятий или их групп, а не отрасли в целом. При этом нет гарантии, что среди них окажется действительно наилучший, и, не известно, насколько близок отобранный вариант к оптимальному.

Другой путь, более соответствующий предъявляемым требованиям, заключается в построении экономико-математических моделей процесса развития и размещения производства и решения задач с помощью методов математического программирования. Это позволяет потенциально включить в модель все возможные при данных условиях варианты плана, не представляя каждый из них в явном виде, и в приемлемые сроки найти оптимальный по определенному критерию.

В последние годы многие организации в стране проводят исследование по использованию экономико-математических методов в планировании развития и размещения производства в отраслях промышленности. В частности, Институт экономики и организации промышленного производства (Новосибирск) совместно с другими организациями уже ряд лет разрабатывают вопросы экономической постановки, построения моделей, подготовки исходных данных, решения и анализа задачи по определению оптимальных вариантов развития и размещения производства в отдельных отраслях промышленности. При этом ставилась задача определить оптимальный вариант развития и размещения действующих и новых предприятий отрасли, рациональную схему их прикрепления к потребителям при условии удовлетворения заданных потребностей с минимальными совокупными затратами.

Задача оптимального отраслевого планирования носит многосторонний характер: одновременно ставятся и решаются проблемы концентрации производства, его специализации и размещения, направле-

ния капиталовложений на реконструкцию и строительство новых предприятий и т. п.

Для отраслей промышленности могут оказаться подходящими различные модели, что объясняется спецификой производства, транспортировки и потребления продукции данной отрасли. С другой стороны, основные условия и факторы развития и размещения в различных группах отраслей имеют некоторые общие черты, что позволяет строить типовые модели, которые можно применять к сходным (с точки зрения моделирования) классам отраслей. Экономико-математическая формализация в подавляющем большинстве случаев на практике может быть сведена к выбору типовой модели, адекватной условиям данной отрасли. Конечно, при этом в каждом конкретном случае нужно учитывать специфические условия той или иной отрасли.

Возникает проблема выяснения тех условий и признаков, по которым можно было бы классифицировать отрасли с целью экономико-математического моделирования процесса их развития и размещения. Суть оптимальной задачи развития и размещения отрасли промышленности состоит в соизмерении эффекта от концентрации производства с потерями при увеличении расстояний перевозок готовой продукции до потребителей и сырья от его источников. В связи с этим почти каждый план развития отрасли включает две части: план развития (концентрации, специализации и т. п.) и размещения производственных объектов (производственная составляющая) и план прикрепления этих объектов к потребителям продукции данной отрасли (транспортная составляющая). Но формирование общего оптимума с учетом обеих составляющих происходит по-разному в различных отраслях.

На процесс моделирования оказывают влияние две группы условий: размерность номенклатуры продукции отрасли и соотношение в каждой конкретной задаче производственных (текущих и капитальных) и транспортных затрат в общей сумме их. По числу позиций номенклатуры все отрасли могут быть разбиты на два класса: I) однономенклатурные (или сводимые к ним)¹ и II) многономенклатурные. По признаку влияния транспортного фактора на развитие и размещение производства все отрасли могут быть разбиты на три класса:

0) транспортные условия практически не влияют на план развития производства и схему прикрепления потребителей продукции к пунктам ее производства (например, производство некоторых видов электрических изделий);

1) транспортные условия не оказывают влияния на формирование оптимума в производственной составляющей плана, но существенно влияют на формирование оптимума в его транспортной составляющей;

2) транспортные условия влияют на формирование оптимума в обеих составляющих всего плана.

Схематически классификацию отраслей одновременно по обоим признакам можно представить следующим образом:

I—0	I—1	I—2
II—0	II—1	II—2

¹ Конечно, в реальных условиях вряд ли можно найти однопродуктовую отрасль в чистом виде. Но при решении задач перспективного планирования ряд отраслей успешно приводится к такому либо путем агрегирования, либо путем перевода разных продуктов с помощью коэффициентов к условиям единицам одного продукта.

Каждую отрасль при постановке задачи поиска оптимального плана можно отнести к одной из этих шести групп, что позволяет в дальнейшем целенаправленно подойти к выбору той или иной разновидности модели. Решение вопроса о принадлежности отрасли к группам I (однономенклатурной) и II (многономенклатурной), как правило, не вызывает затруднений. Сложнее классифицировать отрасли по второму признаку, то есть по влиянию транспортного фактора на формирование оптимального плана.

Транспортный фактор влияет на план развития производства через ряд условий (транспортная сеть, пропускные способности участков, скорости перемещения грузов и др.), в известной мере учитываемых и затратах на транспортировку. Однако абсолютная величина транспортных затрат не всегда влияет на обе составляющие плана (производственную и транспортную). Если удельные транспортные затраты существенно колеблются по различным направлениям, то транспортный фактор влияет на транспортную составляющую плана, а на производственную составляющую — только в случае, если разница между удельными затратами на перевозку по различным направлениям больше разниц удельных производственных затрат в разных пунктах.

Этот признак и может служить основным критерием отнесения той или иной отрасли к одной из трех указанных групп, различающихся по влиянию транспортного фактора на план. Отрасли, у которых удельные транспортные затраты по различным направлениям практически не колеблются (или очень малы и в практических расчетах могут быть приравнены к нулю), относятся к нулевой группе. В таких случаях при расчетах плана развития производства транспортный фактор не учитывается.

Отрасли, в которых удельные транспортные затраты существенно колеблются по различным направлениям, но максимальные различия между ними меньше, чем между удельными затратами на производство в различных пунктах, относятся к группе 1. В этой группе влияние транспортного фактора на план относительно невелико, так как оно распространяется только на транспортную составляющую плана.

И наконец, отрасли, в которых максимальные различия удельных транспортных затрат по различным направлениям больше, чем между удельными производственными затратами в различных пунктах, относятся к группе 2. Она характеризуется значительным влиянием транспортного фактора на план — как на производственную, так и на транспортную его составляющую.

Эта классификация имеет важное значение для моделирования процесса. Так, для отраслей «нулевой» группы, где транспортный фактор не учитывается, нужна модель только для производственной составляющей плана. Формально здесь используется модель так называемой общей, или основной, задачи. Для однономенклатурных отраслей это модель с единственным ограничением (на продукцию или на используемое сырье). Для многономенклатурных отраслей это модель задачи «специализации», когда требуется определить не только общие объемы деятельности тех или иных объектов, но и специализацию их на выпуске продукции или затрачиваемых ресурсов.

Задача «специализации» в большинстве случаев принимает вид так называемой вариантной постановки. Суть ее заключается в том, что за исходный объект, как правило, принимается предприятие отрасли и возможные варианты его развития. Варианты развития действующих и новых предприятий строятся с учетом расширения объема производства в связи с реконструкцией, изменением специализации завода, комбинированием, введением новой технологии, мест размещения (для новых предприятий) и т. п. По предприятию обычно просрбатываются

5—10 возможных вариантов, и по каждому из них показываются объемы и номенклатура производимой продукции (в случае динамической задачи — по годам), используемые ресурсы, экономические показатели (затраты).

Задача «специализации» заключается в том, чтобы из предложенных вариантов развития действующих и новых предприятий выбрать такие, чтобы произвести продукцию (в определенном ассортименте), необходимую для удовлетворения заданной потребности, в пределах имеющихся ресурсов с минимальными затратами. Эта задача в такой постановке описывается моделью общей задачи целочисленного программирования. Сейчас разработаны приближенные методы решения подобных задач, позволяющие находить сравнительно эффективные варианты плана. При этом следует подчеркнуть сложность этих решений; найденный набор вариантов позволяет определить: оптимальные размеры каждого предприятия; его специализацию; эффективные варианты комбинирования (если они были отражены в условиях задачи); места размещения новых предприятий (из возможных новых предприятий выбирается лишь часть) и соответствующие им варианты развития; целесообразность закрытия части неэффективных действующих предприятий (если это допустимо).

Указанная задача может решаться как на один момент времени (например, последний год) планируемого периода, так и на несколько моментов времени (например, годы: первый, средний и конечный планируемого периода). В последнем случае необходимо в условия ее ввести также расписание по времени народнохозяйственную потребность, ограничения по используемым ресурсам, варианты развития объектов планирования (предприятий). Показателем затрат при этом по каждому варианту следует привести к единому периоду.

Для отраслей со «слабым» влиянием транспортного фактора на формирование оптимума возможно применение комбинированных моделей: для нахождения производственной составляющей плана используется модель, только что описанная, а транспортная составляющая определяется с помощью моделей обычных закрытых транспортных задач. Здесь решение может проводиться в две последовательные стадии.

Для отраслей со значительным влиянием транспортного фактора такой подход неприменим и приходится строить сложные производственно-транспортные модели, в условия которых вводятся и способы производства, и способы транспортировки. Использование таких моделей, особенно в случае вариантной постановки, приводящих к целочисленным задачам, сейчас еще связано со значительными вычислительными трудностями. Однако методика приближенного решения таких задач позволяет вести расчеты по сравнительно сложным и большим задачам (при расчетах на один период число позиций номенклатуры отрасли — до 50, число предприятий и пунктов потребления продукции — до сотен).

В ряде отраслей на формирование оптимума существенное влияние могут оказывать транспортные затраты не только на поставку готовой продукции, но и на доставку сырья. В этих случаях целесообразно использовать многоэтапные модели, которые при отражении последовательных стадий процесса могут комбинироваться из разных элементарных моделей, например на стадии добычи сырья — общая производственная модель, затем блок транспортировки до предприятий данной отрасли, затем снова общая производственная модель для предприятий данной отрасли, затем блок транспортировки до потребителей. Пример задачи по обоснованию плана развития кабельного производства, решенной по такой модели, показан ниже.

При таком описании последовательно протекающих процессов могут быть и более сложные модели, отражающие организацию производства одновременно в сопряженных отраслях. В черной металлургии, например, оптимизацию можно начинать с добычи угля и руды, их переработки, поставки металлургическому заводу, который в конечном счете произведет прокат.

Многоэтапное моделирование в планировании отраслей может иметь и иную структуру: не комбинирование моделей последовательно протекающих процессов, а поэтапное решение единой сложной задачи, когда сначала она целиком решается по укрупненной модели, а на последующих этапах строятся модели, детализирующие этот процесс. Например, вначале можно построить укрупненную модель всего топливно-энергетического хозяйства, затем перейти ко второму «этапу» — моделям отдельных топливных отраслей, затем внутри этих отраслей — к моделям отдельных добывающих комплексов и т. д. Ниже приведен пример решения задачи по угольной промышленности РСФСР, где был использован этот принцип иерархического поэтапного моделирования.

Опыт решения задач по определению оптимального плана развития и размещения производства в отраслях промышленности позволяет выявить ряд последовательных стадий решения, общих для всех задач подобного класса: экономическая постановка задачи и выбор экономико-математической модели, адекватной ей, подготовка исходной информации, выбор соответствующего метода решения, решение задачи и, наконец, экономико-математический анализ результатов и выбор варианта плана, который может быть положен в основу принимаемых решений.

Экономическая постановка задачи и выбор экономико-математической модели заключается в определении целей исследования, выборе критерия оптимальности, анализе факторов и условий, составлении экономико-математической модели задачи.

Подготовка исходных данных. После экономической постановки задачи и составления модели становится ясным вопрос о конкретных показателях, необходимых для этой модели, таких, например, как номенклатура производства, объем плановой потребности, перечень различных способов производства и т. п. Решение задачи по той или иной модели требует разработки вычислительных схем, выбора алгоритмов, программ на ЭВМ. Иногда целесообразно отдельные задачи или их звенья решать вручную. В результате находится вариант плана, оптимальный при тех условиях, которые были заложены в модель.

Экономико-математический анализ результатов (ЭМА). Поскольку никакая модель не даст абсолютно полного описания процесса, возникает проблема соответствия результатов, найденных с помощью той или иной модели, реальным условиям. Одним из путей решения этой проблемы является ЭМА. Основной метод его — определение устойчивости решения той или иной задачи относительно изменений различных ее ингредиентов. Мощным инструментом анализа оказывается аппарат, даваемый выводами теории двойственности.

Указанные стадии работы нельзя рассматривать как операции, идущие строго в одном направлении, то есть нельзя считать, что результаты очередной стадии определяют только последующие. Напротив, в процессе решения, как правило, оказывается, что, добившись результатов той или иной стадии, приходится возвращаться к предыдущей и производить некоторые коррективы. Например, после первоначальной постановки задачи и выбора модели может оказаться, что плановая практика не располагает соответствующими исходными данными и получить их невозможно. В этом случае необходимо пересмотреть постановку задачи с целью ее упрощения и отказа от части информа-

ции. Возможно также, что исходная информация удовлетворяет выводу предшествующих стадий, но сложность задачи превышает вычислительные возможности и т. д. Иными словами, после той или иной стадии работы над задачей возможен возврат на более ранние стадии в целях уточнения, корректировки и т. д.

Опыт показывает, что для выполнения всего объема работ по составлению оптимального плана отрасли требуется участие следующих групп специалистов¹.

Шифр группы

Специалисты-отраслевские технологи, проектировщики, экономисты, экономикогеографы, геологи и др.	I
Специалисты по экономико-математическому моделированию и экономико-математическому анализу	II
Математики	III
Программисты-эмисанте на ЭВМ	IV

Для проведения расчетов требуется вычислительная техника, включающая мощность ЭВМ и средства малой механизации (полуавтоматические и автоматические клавишные машины).

Ниже приведена схема всего процесса работы над планом с участием групп специалистов.

Стадия работы и их основное содержание	Требующиеся специалисты
1. Предварительная экономическая постановка задачи; формулирование ее целей; анализ факторов и условий; выхождение связей между ними; ориентировочное определение размеров задачи	I, II
2. Развернутая экономическая постановка задачи; детализация качественных характеристик и количественных зависимостей между факторами и условиями; уточнение целей; выбор перечня объектов и способов их использования; установление ограничений; выбор показателей критерия оптимальности; формулирование экономико-математической модели задачи	I, II, III
3. Разработка перечня и форм подготовки исходных данных; решение методических вопросов расчета отдельных показателей	I, II
4. Подготовка исходных данных	I, II
5. Экспертиза исходных данных	I, II, III
6. Уточнение экономической постановки и экономико-математической модели задачи, уточнение исходных данных	I, II, III
7. Решение задачи: кодировка исходных данных, перфорирование, пропуск задачи на ЭВМ, расшифровка результатов	III, III, IV
8. Экономико-математический анализ результатов; изменения в условиях задачи с последующими уточнениями в постановке, модели, исходных данных	I, II, III
9. Дополнительные расчеты (на ЭВМ и вручную); получение ряда вариантов решения	III, III, IV
10. Окончательный анализ различных вариантов решения и выбор проекта плана	I, II

Потребность в высококвалифицированных специалистах различных профессий и специальном оборудовании (прежде всего мощной ЭВМ) вызывает необходимость участия в работе различных организаций. Их можно разбить на две группы: 1) организации, специализированные в той или иной отрасли (отраслевые министерства и ведомства, научно-исследовательские и проектные институты, отраслевые от-

дел плановых органов); 2) экономико-математические подразделения (вычислительные центры плановых органов, специализированные фирмы, экономико-математические хозрасчетные лаборатории и т. п.). Совместная работа таких организаций может осуществляться по приведенной выше принципиальной схеме. Это позволяет решать задачи на достаточно высоком научно-методологическом уровне и в приемлемые сроки.

Сроки решения задач (после получения необходимых исходных данных) определяются главным образом размерностью их и числом принимаемых модификаций показателей-критерия. Размерность задачи в свою очередь зависит главным образом от количества включаемых в нее объектов и вариантов их развития (при вариантной постановке), от числа районов потребления продукции, позиций номенклатуры отраслей, источников сырья и т. п.¹. Сравнительно простые задачи при сдвиге всех показателей в матрицу включают до 20 ограничений общего вида и 100 ограничений транспортной задачи, при этом число объектов и их способов достигает 100. В задачах средней сложности количество показателей соответственно равно 20—50, 100—300, 100—400. В сложных задачах эти параметры еще больше.

В настоящее время имеется значительный опыт оптимизации развития и размещения отраслей топливно-энергетической группы. Рассмотрим, в частности, опыт определения оптимального перспективного плана развития и размещения угольной промышленности.

Задача развития и размещения угольной промышленности наиболее полно может быть решена в рамках единого топливно-энергетического баланса страны, в котором было бы определено рациональное соотношение между видами топлива как в потреблении, так и в добыче в масштабах всего народного хозяйства и в территориальном разрезе. Только в том случае, когда сама потребность в угле определяется на основе оптимального топливно-энергетического баланса, может быть получен и оптимальный план добычи угля.

Однако до сих пор оптимальный топливно-энергетический баланс для страны в целом не разработан и планирующие органы пользуются при планировании топливным балансом, составленным исходя из фактически сложившихся зон потребления топлива, перспектив развития основных топливно-энергетических отраслей, выделяемых фондов и районной потребности в топливе, которая определяется по динамике прошлых лет с учетом предполагаемых изменений в хозяйстве отдельных районов.

Разработка перспективного плана развития угольной промышленности в настоящее время начинается с установления Госпланом СССР контрольных цифр, которыми предусматриваются объемы добычи угля для энергетических и технологических нужд. На основе контрольных цифр по всем структурным подразделениям отрасли, начиная с предприятия, составляются проекты планов. Базой планирования в данном случае является технико-экономический расчет производственных возможностей отдельных предприятий: действующих (требующих и не требующих реконструкции), намечаемых к пуску в эксплуатацию в планируемом периоде, вновь закладываемых с целью обеспечения необходимого уровня производственных мощностей за пределами планируемого периода.

На соответствующем этапе перспективного планирования по каждому бассейну и месторождению формируются варианты развития, которые в дальнейшем включаются в рассмотрение при составлении отраслевого плана. При разработке указанных вариантов учитываются, как правило, только условия и возможности развития данного бассейна

¹ Без учета вспомогательного технического персонала.

¹ Сложность задачи определяется и другими факторами: заполняемостью матрицы, видом целевой функции и т. п.

вие связи с потреблением углей и с уровнем развития других бассейнов. Окончательное определение в рамках контрольных цифр, принятых на основании общей потребности в углях, уровней развития отдельных бассейнов и месторождений, размеров реконструкции и расширения действующих предприятий и объемов нового шахтного строительства является главной и весьма сложной проблемой разработки перспективного плана.

При этом вполне естественно стремление к составлению такого варианта распределения заданий по угледобывающим районам, который, с одной стороны, удовлетворял бы заданную потребность в углях определенных марок, а с другой — обеспечивал наибольший народнохозяйственный эффект с точки зрения использования ресурсов.

Сложность проблемы заключается в наличии большого числа факторов и условий, влияющих на развитие предприятий, бассейнов и отрасли в целом.

Даже при ограниченном числе рассматриваемых вариантов и учитываемых факторов (например, себестоимость добычи угля, его перевозок и удельные капитальные затраты) число возможных сочетаний вариантов добычи по бассейнам, шахтам и разрезам настолько велико, что рассчитать и сравнить их обычными методами практически невозможно. Задача еще более усложняется, и ее размерность увеличивается, если учесть дополнительные факторы, связанные не только с ресурсами угля и их экономической оценкой, но и с качественной характеристикой угля различных марок, с возможными их взаимозаменяемостью, с ограниченностью имеющихся средств (например, капиталовложений) и т. д.

При существующей практике перспективного планирования и применяемых методах плановых расчетов не удается достаточно полно учесть факторы, влияющие на выбор уровней добычи различных марок угля по бассейнам, месторождениям и отдельным шахтам и разрезам. Даже если вслед за существующей практикой планирования не исходить пока из задачи разработки единого топливно-энергетического баланса страны, выделить угольную промышленность и другие отрасли топливно-энергетической группы в качестве самостоятельных объектов планирования, пользоваться той же информацией, которой оперируют планирующие органы при составлении плана обычными методами, но оптимизировать отраслевые планы с помощью методов математического программирования, можно получить план для данной группы отраслей в целом намного эффективнее в сравнении с полученным традиционными методами, хотя и не оптимальный с точки зрения всего народного хозяйства.

Эффективность плана будет еще выше, если в едином решении оптимизировать добычу и транспортировку различных видов топлива в целом для страны. В принципе уже сегодня можно решить такую задачу. Рассмотрим один из подходов к ее решению на примере оптимизации плана развития и размещения угольной промышленности РСФСР на 1966—1970—1975 годы. Эта работа выполнена в 1965—начале 1966 года сектором угольной промышленности ЦЭНИИ при Госплане РСФСР совместно с ЛЭМИ СО АН СССР и НГУ. Из многих задач, решенных в целях анализа плана на разные критерии оптимальности, возьмем для примера расчет варианта плана, минимизирующего суммарные приведенные затраты, с использованием иерархической системы моделей.

Вначале ставилась задача определения оптимального плана развития угольных бассейнов и месторождений. Территория РСФСР была разбита на 66 районов — потребителей энергетических углей; по коксуемым углям выделено 12 районов, и, кроме того, были заданы

пункты вывоза коксуемых углей на экспорт. Дифференцированная по районам потребность в угле на 1970 и 1975 годы определена в узвке с другими видами топлива и задана в разрезе шести групп: энергетические угли и коксуемые угли пяти марок. Допускалась полная взаимозаменяемость энергетических углей в потреблении (бурых и каменных) и возможность замены, если решение покажет экономическую выгодность этого, коксуемых углей низкого качества (марки Г) углями более высокого качества (марок К, КЖ; К2; ОС, СС; Ж), а также энергетических углей — коксуемыми.

Рассматривалось 20 угольных бассейнов и месторождений республик. Кроме того, в задачу были включены для рассмотрения пункты (транспортные узлы), через которые ввозятся в РСФСР угли, добываемые на территории других республик (Донбасс, Карагандинский бассейн и др.). По всем входившим в рассмотрение бассейнам и месторождениям, включая бассейны других республик в части поставок углей потребителям РСФСР, были предварительно разработаны варианты перспективного развития (по трем-пяти и более для бассейна). По каждому из вариантов были заданы объемы добычи углей различных видов и марок на 1970 и 1975 годы и соответствующие им удельные производственные затраты — текущие в последних годах двух отрезков перспективного периода (1970 и 1975 годы) и капитальные на 1966—1970 и 1971—1975 годы, взятые при норме эффективности 0,2.

Чтобы, насколько это возможно, исключить влияние субъективного, ведомственного подхода к разработке вариантов, для рассмотрения были взяты варианты развития бассейнов, разработанные не только в ЦЭНИИ, но и в других институтах (Центрпрошахт, Сибгирпрошахт) и в отраслевом отделе Госплана РСФСР.

Объемы добычи энергетических углей задавались и в натуральных, и в условных единицах (в пересчете на условное топливо). Объемы добычи коксуемых углей, в связи с тем, что их качество оказывает существенное влияние на себестоимость кокса и выплавки чугуна, тоже определялись не только в натуральных, но и в условных единицах. Причем для перехода от натуральных единиц к условным использовались два коэффициента, из которых один учитывает теплотворную способность, второй (специально разработанный) — качество коксуемого угля конкретного бассейна (данной марки) с точки зрения расхода на единицу кокса. Соответственно объемы потребления коксуемых углей у потребителей задавались в единицах условного кокса.

Структура добычи углей различных видов и марок не была жестко заданной. Она определялась решением, и выбор оптимальной структуры добычи углей по бассейнам составляла одну из целей решения оптимальной задачи.

К числу важных исходных показателей относились приведенные затраты на перевозку угля из бассейнов добычи (включая транспортные узлы, через которые ввозится уголь из других республик) в районы потребления (включая пункты вывоза). В связи с заполнением матрицы задачи показателями затрат на перевозку угля от бассейнов добычи в районы потребления учитывался технологический фактор — возможность удовлетворения потребности потребителей в углях различных марок поставками из конкретных бассейнов.

Задача определения оптимального перспективного плана угледобычи в целом сведена к многопродуктовой целочисленной производственно-транспортной модели. На основе заданной информации требовалось определить объемы добычи угля в каждом бассейне и месторождении по маркам и объемам поставок угля различных марок из бассейнов добычи в районы потребления с тем, чтобы полностью удовлетворить потребность всех потребителей, рассчитанную для последних лет двух

периодов (1970 и 1975 годы) и при этом минимизировать суммарные приведенные затраты на добычу и перевозку угля в эти годы. Поскольку в приведенных затратах франко-район потребления угля доля транспортных затрат значительная (около 25%), выбор объемов добычи по бассейнам должен производиться с учетом транспортного фактора, и поэтому производственно-транспортная задача ставилась и решалась как единая задача.

Заметим, что ее размерность, хотя и была достаточно большой, не исчерпала полностью возможностей современных вычислительных алгоритмов и программ на ЭВМ, особенно если иметь в виду использование новой машины — БЭСМ-6. Поэтому представляется возможным уже теперь решить задачу для СССР в целом с включением в нее добычи и потребления не только угля, но и других видов топлива.

После того как найден оптимальный вариант добычи угля, определенные объемы ее по всем видам и маркам для каждого бассейна и капитальные вложения, которые целесообразно выделить на развитие каждого бассейна (месторождения), ставится ряд локальных задач с целью определения планов развития отдельных бассейнов и месторождений — Кузбасса, Донбасса и т. д. В этих задачах в качестве производственных единиц выступают отдельные шахты, разрезы, действующие и вновь вводимые, для которых находится целесообразные варианты реконструкции или нового строительства, оптимальная мощность, структура добычи угля и суммы выделяемых капитальных вложений.

Из оптимального плана размещения угледобывающей промышленности в целом берутся ограничения по потребностям и ресурсам для локальных задач по отдельным бассейнам, то есть, решив первую задачу, мы определили объем, структуру добычи угля и необходимую сумму капитальных вложений в каждом бассейне. Эти показатели переносятся в локальные задачи по отдельным бассейнам, где они выступают как заданные величины (ограничения). Таким образом, локальные задачи по отдельным бассейнам решаются по взаимности с определением плана развития угледобывающей промышленности в целом.

В используемой иерархической системе модель задач по отдельному бассейну может быть производственной, а не производственно-транспортной, поскольку шахты и разрезы данного бассейна расположены в одном компактном районе и могут считаться одинаково удаленными от районов потребления угля. Особенность локальной задачи по бассейну состоит также в том, что в отличие от модели развития и размещения угледобывающей промышленности в целом предполагается заданной структура добычи угля в шахтах и разрезах, и удельные производственные затраты, текущие и капитальные, по вариантам добычи находятся в жесткой зависимости от сочетания видов и марок угля.

Из локальных задач по отдельным бассейнам республики в рамках рассмотренной работы решена пока одна — по наиболее важному бассейну РСФСР — Кузнецкому.

Об эффективности проведенной работы по оптимизации перспективного плана развития и размещения угольной промышленности РСФСР можно отчасти судить, если сравнить некоторые показатели приближенно оптимального плана с проектом плана на 1966—1970 годы Госплана РСФСР. Оптимизированный план позволяет сэкономить 13% сумм капитальных вложений на новое строительство по проекту плана Госплана РСФСР (около 100 миллионов рублей) при увеличении добычи угля в 1970 году на 2,7 миллиона тонн и снижении себестоимости добычи на 2%. Кроме того, значительная экономия может быть получена на транспортных издержках.

В обрабатывающей промышленности при многономенклатурном производстве рассмотренную выше постановку задачи нахождения оптимального плана для отрасли, когда структура выпуска продукции заранее не устанавливается, как правило, применить не удается. Это связано с тем, что варианты специализации предприятий по наборам продуктов и структура производства чаще всего являются жесткими и альтернативными. Экономические показатели тоже не удается разработать применительно к описанной модели. Например, не представляется возможным исчислить удельные капитальные вложения по изделиям, не зная, в каком сочетании и при какой структуре производства они будут выпускаться или реконструированы. Капитальные вложения с определенным проектом развития или реконструкцией предприятия, который разрабатывается с учетом конкретной специализации и структуры производства. Большую часть текущих производственных затрат также не удается правильно распределить между изделиями, не зная, в каком сочетании они будут выпускаться.

Рассмотрим экономическую и математическую постановку многопродуктовой статической производственно-транспортной задачи с жестко заданными вариантами специализации предприятий на примере разработки оптимального плана размещения, развития и специализации кабельной промышленности СССР на 1966—1970 годы.

Кабельные заводы СССР в большинстве своем остаются пока предприятиями широкой специализации, многие из них имеют мелкосерийное производство. Одинаковая продукция дублируется на нескольких предприятиях, иногда даже расположенных в одном экономическом районе. Например, неизолированные провода производились в 1964 году в Средней Азии на четырех заводах, в Закавказье — на трех, в Волго-Витском районе — на двух. Выпуском неизолированных проводов бмз заняты 21 завод, силовых кабелей на напряжение до 1 киловольт — 17 заводов, контрольного кабеля — 15 заводов. Заводы с мелкосерийным производством имели высокую себестоимость продукции. Например, себестоимость неизолированных проводов на заводе «Сарансккабель» была выше, чем на «Кирсановкабель» — заводе с массовым производством — на 25%. По неизолированным проводам потребность Северо-Западного, Центрального, Поволжского, Запально-Сибирского, Прибалтийского, Средне-Азиатского, Казахстанского экономических районов, а также Украинской ССР значительно превышала в конце семилетия производство в этих районах. Несмотря на это, от 20 до 100% продукции этих районов вывозилась в другие экономические районы, а их потребность в неизолированных проводах покрывалась ввозом из других районов. Из Центрального, Прибалтийского и некоторых других районов вывозилась 70—90% выпуска силового (на низкое напряжение) и контрольного кабеля, хотя объемы производства едва обеспечивали местную потребность.

В период существования совнархозов проявилась тенденция создания небольших заводов и выпуска почти всех видов кабельной продукции в каждом экономическом районе.

Всесоюзный научно-исследовательский институт кабельной промышленности (ВНИИКП) и ЛЭМИ СО АН СССР в 1965 году разработали вариант оптимального плана развития и размещения кабельной промышленности СССР на перспективу (на 1966—1970 годы, сейчас ведутся работы над оптимальным планом до 1980 года). Все кабельные изделия агрегированы в 28 групп. Из них выделено 14 групп металлоемкой продукции, производство которой должно размещаться с учетом транспортных условий. Потребность в кабельной продукции по каждой из этих 14 групп распределена между 17 экономическими районами страны.

Задача в целом являлась производственно-транспортной четырехэтапной: заводы цветной металлургии — прокатные станы кабельной промышленности — кабельные заводы — районы потребления. Но ее решение было проведено частями. Вначале была поставлена многопродуктовая двухэтапная производственно-транспортная задача определения плана производства и перевозок кабельных изделий. В ней рассматривались варианты развития и специализации всех действующих заводов кабельной промышленности, строящихся заводов и варианты размещения и специализации намечаемых заводов. Варианты, как правило, представляли собой подробно разработанные проекты реконструкции или строительства заводов с расчетами объемов производства в 1970 году и необходимых на 1966—1970 годы капитальных вложений. В задаче минимизировались сумма текущих затрат на производство и перевозки продукции в 1970 году при наличии ограничения по общей сумме выделенных отрасли капитальных вложений.

Остановимся на математической постановке данной задачи.

Имеется m пунктов, где размещены или могут быть построены кабельные заводы. Для каждого из предприятий разработано несколько вариантов развития и специализации. На предприятии в i -м пункте при его развитии и специализации по r -му варианту производится различные кабельные изделия в количестве a_{ik}^r единиц, где k — номер изделия. Себестоимость единицы k -й продукция при реализации r -го варианта развития i -го предприятия равна C_{ik}^r . Капитальные вложения на 1966—1970 годы, необходимые для реализации r -го варианта i -го предприятия, равны Z_i^r , а сумма выделенных отрасли капитальных вложений на 1966—1970 годы равна Q .

Потребность в кабельных изделиях, ожидаемая в 1970 году, распределена между p пунктами, в j -м пункте по изделию k она равна b_{jk} . Для каждой пары пунктов i и j известна себестоимость S_{ijk} перевозки единицы k -го кабельного изделия.

Вводятся неизвестные Z_i^r — интенсивность использования в оптимальном плане r -го варианта развития и специализации предприятия, существующего или намечаемого к строительству в пункте i , и X_{ijk} — объем поставок в 1970 году k -го вида кабельной продукции из i -го пункта производства в j -й пункт потребления.

Требуется выбрать такие пункты размещения предприятий, а для выбранных пунктов такие варианты развития и специализации предприятий, и такой план перевозок, чтобы потребность каждого из p пунктов в кабельных изделиях различных видов, ожидаемая в 1970 году, была полностью удовлетворена, себестоимость производства и перевозки всей кабельной продукции была минимальной, а потребность в капитальных вложениях для реконструкции действующих и строительства новых заводов не превышала выделенной отрасли суммы.

Это значит, что требуется найти такие неотрицательные значения неизвестных Z_i^r и X_{ijk} , при которых выполнялись бы следующие условия:

$$\sum_{i=1}^m X_{ijk} = b_{jk}, \quad j = 1, 2, \dots, h; \quad k = 1, 2, \dots, l.$$

Потребность всех районов потребления во всех видах кабельных изделий полностью удовлетворяется поставками в эти районы:

$$\sum_{r=1}^{R_i} a_{ik}^r Z_i^r \geq \sum_{j=1}^p X_{ijk}, \quad i = 1, 2, \dots, m; \quad k = 1, 2, \dots, l.$$

Из каждого пункта производства может быть вывезено в заданные районы потребления не больше того количества различных кабельных изделий, которое в них произведено:

$$\sum_{i=1}^m \sum_{k=1}^l a_{ik}^r Z_i^r \leq Q.$$

Сумма капитальных вложений на реконструкцию и строительство кабельных заводов не превышает установленного лимита для отрасли:

$$\sum_{r=1}^{R_i} Z_i^r \leq 1, \quad i = 1, 2, \dots, m;$$

$$Z_i^r = \begin{cases} 0, & i = 1, 2, \dots, m; \quad r = 1, 2, \dots, R_i. \end{cases}$$

В оптимальном плане используется не более одного варианта развития и специализации предприятия в пункте i из числа заданных вариантов

$$\sum_{k=1}^l \sum_{r=1}^{R_i} a_{ik}^r C_{ik}^r Z_i^r + \sum_{k=1}^l \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^p S_{ijk} X_{ijk} - \min.$$

Годовая сумма совокупных затрат на производство и транспортировку кабельных изделий от всех заводов всем потребителям (в последний год планового периода) должна быть минимальной.

Согласно найденному плану развития и специализации кабельных заводов исчислена потребность предприятий в 1970 году в полуфабрикатах по заданным нормам их расхода на единицу различных видов кабельной продукции. Величины вывезенной потребности в полуфабрикатах были учтены в виде ограничений во второй задаче — многопродуктовой двухэтапной производственно-транспортной задаче по определению плана производства и перевозок катанки.

В отличие от первой задачи ограничение по общей сумме капитальных вложений в основном варианте решения данной задачи отсутствовало. В остальном модель задачи нахождения оптимального плана размещения и специализации прокатных станов кабельной промышленности и установок непрерывного литья была той же, что и при определении плана размещения и специализации кабельных заводов. В этой задаче Z_i^r — индекс пункта размещения прокатного стана или установки для литья, r — индекс варианта специализации, k — индекс вида катанки, a_{ik}^r — объем производства катанки k -го вида на стане в пункте i при r -м варианте, C_{ik}^r — себестоимость единицы катанки, j — индекс пункта размещения кабельного завода, b_{jk} — потребность завода в j -м пункте в катанке k -го вида, S_{ijk} — себестоимость перевозки тонны катанки k -го вида из пункта i к кабельному заводу в пункте j . А неизвестные $Z_i^r \geq 0$ и $X_{ijk} \geq 0$ — интенсивность использования r -го варианта стана или установки в пункте i и объем поставки k -го вида катанки из пункта i кабельному заводу в пункте j .

Согласно полученному плану размещения и развития прокатных станов была рассчитана потребность прокатного производства в сырье по заданным нормам расхода цветных металлов на единицу различных видов проката. И в заключение прокатные станы прикреплялись к заводам цветной металлургии на основе решения транспортных задач.

Анализ задачи показал, что ее решение по частям экономически правомерно, учитывая, что главным звеном всей задачи является опре-

деление плана производства и перевозки кабельной продукции, и здесь применено единое решение. Заготовительные базы подчинены основному производству, и выбирались они тоже в едином решении с прикреплением к потребителям полуфабрикатов. А план снабжения заготовительных баз сырьем найден путем постановки открытых транспортных задач.

Сравнение полученного приближенно оптимального плана для отрасли с вариантом перспективного плана, рассчитанным ранее без применения математических методов, показало, что оптимальный план, несмотря на то что он предусматривает реконструкцию большого числа действующих заводов, требует на 6% меньше капитальных вложений при одновременном снижении себестоимости кабельной продукции на 15%. Рассчитанный для кабельной промышленности перспективный план показал целесообразность резкого сужения специализации предприятий, роста концентрации производства, реконструкции действующих заводов на базе новой техники при минимальном новом строительстве.

В настоящее время по заданию Госплана СССР начаты исследования по разработке оптимальных перспективных планов развития, размещения и специализации шести крупных отраслей промышленности СССР на 1970—1975—1980 годы. В их число входят нефтедобывающая и нефтеперерабатывающая, лесозаготовительная и деревообрабатывающая промышленность, производство строительных материалов и конструкций, кабельная промышленность, производство электродвигателей и силовых трансформаторов (всего Госпланом СССР выделено 20 отраслей, для которых в первую очередь разрабатываются оптимальные перспективные планы развития, размещения и специализации производства). Кроме того, аналогичные работы ведутся по всем отраслям приборостроения и средств автоматизации, а также по черной и цветной металлургии.

Складывается определенная система организации перспективного отраслевого планирования в промышленности с использованием экономико-математических методов. Имеются объективные условия для применения методов оптимального планирования во всех отраслях промышленности.

(г. Новосибирск)

А. Шульман,

зам. нач. отдела
Госплана РСФСР

Проблемы централизованного и территориального планирования

Сочетание централизованного отраслевого планирования с расширением прав союзных республик и хозяйственной самостоятельности местных органов — одно из важнейших условий выполнения решений XXIII съезда КПСС и сентябрьского (1965 год) Пленума ЦК КПСС. От него во многом зависит эффективность наших планов, их соответствие объективным условиям развития республик и экономических районов, требованиям комплексного развития хозяйства.

Прошло около полутора лет со времени перехода на отраслевой принцип управления промышленностью. За этот период созданы и окрепли министерства, перестроена работа Госплана СССР и госпланов союзных республик. Успешно выполнен план первого года новой пятилетки и разработан план на 1967 год, завершается подготовка нового перспективного плана. Целесообразно проанализировать опыт работы плановых органов в новых условиях.

Сейчас, когда разрабатывается работа по составлению проекта народнохозяйственного плана на 1968 год, полезно рассмотреть, как госпланы союзных республик осуществляют возложенные на них функции по разработке проектов планов развития народного хозяйства республик. При этом важно выявить эффективность этой работы, правильность решения возникающих в ходе выполнения плана вопросов межотраслевого характера.

Российская Федерация, как и страна в целом, успешно выполняет задания пятилетки. Национальный доход в республике в 1966 году увеличился на 7,7%, объем промышленной и сельскохозяйственной продукции — более чем на 8%. Перевыполнен государственный план производства продукции по большинству отраслей тяжелой и легкой промышленности. Закупки зерна достигли в 1966 году рекордной цифры — около 2,6 миллиардов пудов. За год введено в действие более чем на 18 миллиардов рублей основных фондов. За счет государственных капитальных вложений, а также средств рабочих и служащих в городах и сельской местности сданы в эксплуатацию жилае дома общей площадью более 47 миллионов квадратных метров.

Однако имеющиеся в народном хозяйстве республики резервы использованы далеко не в полной мере: отстает ввод в действие и освоение новых мощностей, не устранены диспропорции в развитии некоторых отраслей хозяйства. Поэтому первоочередное значение для ускорения темпов развития народного хозяйства имеет устранение «узких» мест в отдельных его отраслях и использование положительного опыта предприятий, переведенных на новую систему планирования и экономического стимулирования.

Значительная часть промышленных предприятий передана в ведение общесоюзных министерств. Структура промышленности, оставшейся в ведении республиканских органов, существенно изменилась.

На долю отраслей промышленности группы «В» приходится теперь 51% общего объема продукции. Ускорение темпов развития этих отраслей — первейшая задача республиканских органов, тем более что в последние годы наблюдалась известное отставание в темпах роста производства товаров народного потребления. За 1961—1965 годы выпуск продукции промышленностью РСФСР увеличился на 45%, в том числе республиканского и союзно-республиканского подчинения на 26%. За этот же период объем продукции легкой промышленности вырос только на 9,5%.

В текущем пятилетии многое предстоит сделать для того, чтобы преодолеть это отставание. В 1966 году впервые за ряд последних лет заметно повысился темп роста выпуска продукции легкой промышленности РСФСР, составивший свыше 8%. На 1967 год рост выпуска продукции местной промышленности планируется в размере 8,3%, что заметно превышает ранее достигнутые средние годовые темпы прироста. В целом по Министерству легкой промышленности РСФСР среднегодовой прирост выпуска продукции в текущем пятилетии должен быть в 3 раза превысить прирост, достигнутый за 1961—1965 годы.

Вместе с тем в 1967 году и в целом за пятилетие ускорятся темпы роста выпуска продукции пищевой, мясо-молочной, рыбной промышленности, а также производства товаров культурно-бытового назначения и хозяйственного обихода. Их выпуск увеличится в 1967 году на 12,2%, в том числе на предприятиях республиканского подчинения — почти на 14%. В текущем году значительно расширится выпуск товаров, пользующихся повышенным спросом у населения.

Более полный учет внутренних резервов, имеющихся в промышленности республиканского и союзно-республиканского подчинения, в плане на 1967 год позволит лучше использовать производственные фонды. Впервые за последние годы наметилась тенденция к преодолению снижения фондоотдачи в целом по промышленности республики, а по некоторым отраслям и к росту ее. По промышленности республиканских и союзно-республиканских министерств РСФСР фондоотдача в 1967 году должна возрасти по сравнению с 1966 годом, в том числе по предприятиям мясной и молочной промышленности, на 2,6%, пищевой — на 2,5, промышленности строительных материалов — на 2,2%.

Таким образом, в новых условиях достигнуты определенные положительные результаты в планировании развития народного хозяйства РСФСР. Но они могли быть более оптимистичными. Перестройка управления промышленностью, подготовка проектов пятилетнего и годового планов выявила ряд недостатков организационного и методического характера, сдерживающих возможности повышения качества народнохозяйственных планов, их всесторонней сбалансированности. Прежде всего следует отметить нарушение единства отраслевого и территориального разрезов государственного плана. Ныне по существу не разрабатываются единые планы развития народного хозяйства на территории союзной республики, экономического района, автономной республики, края, области.

Это ограничивает возможности рационального размещения производительных сил, совершенствования кооперирования и специализации промышленности, развития межотраслевых производств. Более того, недостатки в организации территориального планирования затрудняют увязку развития хозяйства союзного подчинения с республиканским и местным, пропорциональное развитие производственной и непроизводственной сфер, сбалансированность важнейших показателей, в том числе баланса трудовых ресурсов, денежных доходов и

расходов населения по союзной республике, экономическому району, краю, области.

Рассмотрим это на примере дальнейшего развития специализации и кооперирования производства. Итоги 1966 года показали, что задания по развитию мощностей специализированного производства заготовок (литья, поковок и штамповок) выполнены предприятиями Министерства автомобильной промышленности, находящимися в РСФСР, лишь на 26%. Машиностроительными министерствами неудовлетворительно осуществлялось строительство и реконструкция 114 заготовительных цехов и 7 централизованных литейных заводов. Участились факты нарушения установившихся кооперированных связей, ограничения приема оборудования в капитальный ремонт на специализированные предприятия.

В проектах пятилетних планов ряда машиностроительных министерств (станкоотделной и инструментальной промышленности, строительного, дорожного и коммунального машиностроения, тяжелого, энергетического и транспортного машиностроения и др.) на подведомственных им предприятиях, находящихся на территории РСФСР, намечено замедление темпов роста специализации, сокращение объема кооперированных поставок, а также развитие неких собственных заготовительных и инструментальных цехов. Вместе с тем не предусмотрено необходимое развитие производства деталей, узлов и агрегатов общепромышленного и межотраслевого применения, а также выпуска запасных частей для производства изделий межотраслевого применения и запасных частей на неспециализированных предприятиях.

Так, Министерством строительного, дорожного и коммунального машиностроения намечено уменьшение поставок стального литья в соответствии с планом кооперации по предприятиям, находящимся на территории РСФСР, с 22 тысяч тонн в 1966 году до 4 тысяч тонн в 1970 году и чутяного литья соответственно — с 29 тысяч до 11 тысяч тонн при одновременном значительном увеличении потребности в литье и штамповках со стороны.

Ведомственные тенденции в решении вопросов развития производства межотраслевого характера наносят существенный ущерб народному хозяйству. Министерства должны заблаговременно разрабатывать предложения по специализации подведомственных предприятий и развитию межотраслевых производств и представлять их в госпланы тех союзных республик, на территории которых находятся их предприятия, по крайней мере за месяц до срока представления проекта государственного плана в Госплан СССР. Это позволит госпланам союзных республик всесторонне рассмотреть с участием заинтересованных министерств и привлечением плановых комиссий предложения по специализации производства и развитию межотраслевых производств и обобщить их по экономическим районам, обеспечить наиболее рациональные связи между предприятиями района.

Это поможет Госплану СССР в подготовке общесоюзного плана специализации производства и послужит исходной базой для осуществления госпланами союзных республик возложенных на них функций.

Особого внимания заслуживает вопрос о более рациональном размещении производительных сил и преодолении практики сосредоточения предприятий в крупных центрах. К сожалению, отставание территориального планирования препятствует решению этой задачи. Министерства СССР предусмотрели в проектах пятилетних планов направить сотни миллионов рублей капитальных вложений на строительство новых и реконструкцию действующих предприятий в Мо-

ске, Ленинграде и других городах и районах, где нет необходимых трудовых, водных, энергетических и прочих ресурсов и решениями правительства запрещено промышленное строительство. Как правило, строительство многих намечаемых министерствами объектов в РСФСР не имеет технико-экономических обоснований, не увязано с возможностями подрайных строительных организаций и перспективами развития строительной индустрии.

Министерство автомобильной промышленности запроектировало размещение завода автоагрегатов сметной стоимостью примерно 50 миллионов рублей (филиал ЗИЛА) в Рызани, где новое промышленное строительство запрещено.

Отсутствие должного контакта между министерствами СССР и республиканскими плановыми органами отрицательно сказывается также на планах развития производства местных строительных материалов и товаров народного потребления. В 1966 году министерства химического и нефтяного машиностроения, угольной промышленности СССР, газовой промышленности допустили значительное снижение выпуска товаров культурно-бытового назначения и хозяйственного обихода по сравнению с 1965 годом на предприятиях, находящихся на территории РСФСР. На предприятиях ряда союзных министерств не используются мощности, вследствие чего, например, производство кирпича в 1966 году на них уменьшилось по сравнению с 1965 годом более чем на 12 миллионов штук.

Более того, некоторые министерства СССР в проектах пятилетних планов по подведомственным им предприятиям, находящимся на территории РСФСР, предусматривают сокращение объемов производства товаров народного потребления, а в отдельных случаях — прекращение выпуска некоторых товаров, пользующихся большим спросом у населения. Министерство строительного, дорожного и коммунального машиностроения запроектировало снижение объема производства товаров культурно-бытового назначения и хозяйственного обихода за пятилетие на 10%. Министерство тяжелого, энергетического и транспортного машиностроения и Министерство судостроительной промышленности наметили сократить за пятилетие производство мебели первое — на 25 и второе — на 5%.

Следовательно, необходимо всестороннее рассмотрение в госпланах союзных республик проектов планов министерств СССР по подведомственным им предприятиям, находящимся на территории союзной республики. Это необходимо как республиканским планирующим органам, так и соответствующим союзным министерствам, поскольку дает возможность критически оценить исходные расчеты, заложенные в проекте плана, конкретно учесть фактические условия, сложившиеся в отдельных экономических районах, и в конечном счете делает проект плана министерства более обоснованным и реальным. Так, в результате рассмотрения проектов пятилетних планов министерств СССР по подведомственным им предприятиям, находящимся на территории РСФСР, выявлены возможности внесения существенных коррективов в намеченные объемы производства проката черных металлов, алюминия, меди, нефтепродуктов, минеральных удобрений, серной кислоты, целлюлозы, бумаги, картона, многих видов машин и механизмов, а также товаров народного потребления. Были внесены соответствующие предложения, со многими из которых министерства согласились.

Однако эпизодическим рассмотрением отдельных разделов планов ограничиваться нельзя. Необходимо подлинное единство отраслевого и территориального планирования, надлежащая увязка этих двух важнейших разделов народнохозяйственного плана. Прежде всего

следует создать организационные и методические предпосылки для объединения в госпланах союзных республик и в плановых комиссиях проектов планов развития народного хозяйства на территории республики, с тем чтобы при разработке проекта плана обеспечить надлежащую увязку всех его разделов и определить эффективные решения по размещению производительных сил, специализации промышленности и развитию нежестроительных производств, а также более полному использованию имеющихся резервов роста производства.

На основе материалов, получаемых от министерств СССР по строго регламентированной, но достаточно представительной системе показателей, а также разрабатываемых в союзных республиках проектов планов по находящимся в их ведении промышленности, госпланы союзных республик должны разрабатывать единые сводные планы производства товаров народного потребления и местных строительных материалов в целом по союзной республике и по отдельным экономическим районам.

Кроме того, необходимо разрабатывать для каждой республики, экономического и административного районов единые планы жилищного, коммунального, школьного, культурно-бытового и большого строительного, что обеспечит правильные соотношения в развитии производственной и непроизводственной сфер, устраним имеющиеся в ряде районов республики недостатки в обеспечении услугами населения. Одновременно это позволит лучше использовать производственные мощности и фонды, повысить эффективность капитальных вложений в народное хозяйство на территории союзной и автономной республики, края, области.

Повышению эффективности капитальных вложений будет также способствовать рассмотрение в союзных республиках разрабатываемых министерствами СССР схем развития и размещения промышленности соответствующей отрасли, а также заданий на проектирование новых, реконструкцию и расширение действующих предприятий, находящихся на территории соответствующей союзной республики. Выполнение решения ЦК КПСС и Совета Министров СССР по этому вопросу может быть обеспечено только в том случае, если предложения союзных министерств по вопросам, связанным с размещением и развитием отраслей промышленности и отдельных предприятий, будут рассматриваться Госпланом СССР только при наличии соответствующих заключений госпланов республик.

Необходимо также совершенствование системы показателей, утверждаемых в государственном плане. В настоящее время Госпланом СССР рассматриваются предложения о сокращении количества показателей, прежде всего по номенклатуре промышленной продукции в натуральном выражении. Но обязательное условие этого — обеспечение единства показателей государственного плана, утверждаемых для министерств и ведомств СССР и советов министров союзных республик.

Такое единство, например, в государственном плане на 1967 год обеспечено не в полной мере. Так, задания союзно-республиканской промышленности РСФСР по значительной части важнейших видов промышленной продукции из числа включенных в план отрасли в целом в натуральном выражении не утверждены. Это в конечном счете ослабляет ответственность республиканских и местных органов за выполнение государственного плана по промышленности союзно-республиканского подчинения и не обеспечивает в ряде случаев необходимую увязку планов производства с планами закупок и заготовок сельскохозяйственных продуктов и других сырьевых ресурсов.

Нельзя признать нормальным, что ныне, когда вопросы оптимизации плана приобрели особое значение, по промышленности союзно-республиканского подчинения союзным республикам не устанавливаются в государственном плане качественные показатели, в том числе задания по росту производительности труда, снижению издержек производства, рентабельности, а также по внедрению новой техники. Таким образом, с одной стороны, в формах и методических указаниях Госплана СССР предусматривается разработка союзными республиками проектов планов по всем качественным показателям работы промышленности союзно-республиканского подчинения, а с другой — эти материалы в Госплане СССР не рассматриваются. Это не способствует развитию инициативы на местах в изыскании и использовании резервов улучшения качественных показателей.

Смысли на возможное укрепление прав министерств СССР при рассмотрении и утверждениях в государственном плане показателей по союзно-республиканской промышленности необоснованным. В действительности министерства СССР заинтересованы в том, чтобы эти показатели всесторонне и глубоко разрабатывались в союзных республиках, что позволяет им и Госплану СССР повысить научную обоснованность государственных планов, улажив их с трудовыми, сырьевыми и финансовыми балансами союзных республик. Поэтому целесообразно, чтобы Госплан СССР рассмотрел и решил вопрос обеспечения единства показателей государственных планов, начиная уже с плана на 1968 год.

В 1965 году Госплан СССР был преобразован в союзно-республиканский орган. Очевидно, это вызывает необходимость новых форм связи Госплана СССР с госпланами союзных республик для более глубокого рассмотрения вопросов развития хозяйства как в целом по стране, так и в каждой союзной республике.

Однако практика работы в 1966 году показала, что, как правило, отделы Госплана СССР при подготовке проектов планов и мероприятий, связанных с развитием отдельных отраслей промышленности на территории РСФСР, недостаточно привлекают к участию в этом Госплан РСФСР. Нередки случаи, когда, например, вопросы развития энергетики, химической, нефтяной, газовой и других отраслей промышленности на территории республики рассматриваются без обсуждения с Госпланом Российской Федерации.

В современных условиях особенно необходим более тесный контакт в работе отделов Госплана СССР с соответствующими подразделениями госпланов союзных республик, с тем чтобы обеспечить последовательное и непосредственное практическое участие республиканских плановых органов в разработке и подготовке материалов как по проектам текущих и пятилетних планов, так и по мероприятиям, связанным с развитием отдельных отраслей народного хозяйства на территории союзной республики. Следует усилить руководство и помощь со стороны Госплана СССР в выполнении госпланами союзных республик задач, связанных с параллельным территориальным планированием при отраслевом принципе управления промышленностью. Это позволило бы обеспечить лучшую сбалансированность проектов государственных планов и тем самым способствовало бы повышению эффективности общественного производства.

Ф. Хилук,
нач. свободного отдела
Госплана УССР

Вопросы совершенствования планирования в республике

Осуществление экономической реформы и переход к отраслевому принципу управления промышленностью вызывают необходимость дальнейшего совершенствования теории и практики народнохозяйственного планирования. Опыт разработки пятилетнего плана развития народного хозяйства Украинской ССР на 1966—1970 годы и плана на 1967 год показал, что в этом деле еще много нерешенных вопросов. Главный из них — оптимальное сочетание отраслевого, ведомственного и территориального планирования.

Отраслевое, ведомственное и территориальное аспекты плана, выполнения каждой в отдельности определенных функций, в совокупности дают комплексный народнохозяйственный план союзной республики и страны в целом. Главная задача планирования в отраслевом разрезе — достижение пропорциональности внутри отраслей и между ними, а также обеспечение единой технической политики, специализации и кооперирования производства. Для отраслевого планирования важное значение имеет четкая классификация отраслей промышленности и народного хозяйства, а также предприятий по отраслям. Разобранность последних в период управления промышленностью по территориальному принципу увеличила многогранность продукции на многих предприятиях, которые сейчас необходимо «очистить» от производства не свойственных их профилю изделий.

Ведомственный разрез плана обеспечивает плановое руководство хозяйством каждым министерством и ведомством, адресность плана, контроль за его выполнением и плановую дисциплину. Важнейшей чертой этого аспекта является адресность заданий по производству промышленной продукции, капитальным вложениям, кооперированным поставкам и другим разделам, а также тесная связь его с формой управления хозяйством. При управлении промышленностью по отраслевому принципу ведомственные планы максимально приближаются к отраслевым, однако далеко не тождественны им. При разработке и анализе ведомственных планов необходимо учитывать возможность проявления узковедомственного подхода к решению отдельных вопросов, который и раньше имел место в хозяйственной жизни, а в условиях отраслевого принципа управления, если с ним не вести надеждающей борьбы, может стать серьезным тормозом развития экономики.

В настоящее время расположенные на территории Украинской ССР промышленные предприятия подчинены более чем 100 министерствам и ведомствам. Кроме того, многие производственные единицы подчинены местным Советам. Одной из главных задач территориального планирования хозяйства республики в новых условиях является обеспечение комплексного ее развития. Если раньше территориальный разрез народнохозяйственного плана разрабатывался совнархозами экономических районов и министерствами, то теперь основная работа по комплексному территориальному планированию должна выполняться госпланом республики. С развитием экономики страны территориальный аспект плана приобретает все большее значение.

В вопросах сочетания отраслевого и территориального разделения труда и планового руководства хозяйством ведущим является отраслевой принцип. Это вытекает из решающей функции отраслевой структуры хозяйства при планировании развития основных пропорций народного хозяйства на территории экономического района или союзной республики и необходимости осуществления единой технической политики по отрасли. Безусловно, что и территориальный разрез плана оказывает определенное влияние на структуру отраслей хозяйства. В нем должны решаться задачи выравнивания уровней хозяйственного развития экономических районов и союзных республик, рационального размещения производительных сил и использования трудовых ресурсов, эффективных межрайонных и межреспубликанских связей.

Сочетание отраслевого и территориального планирования позволяет непосредственно на местах взаимно увязывать показатели планов предприятий, подведомственных различным министерствам и ведомствам, правильно определять основные пропорции и направления развития отдельных отраслей на территории союзной республики или экономического района, развивать межотраслевые производства.

Правильное сочетание всех трех аспектов плана — одна из главных задач совершенствования планирования хозяйства союзной республики, поскольку оно должно обеспечить оптимальные пропорции в развитии отраслей, дальнейшее развитие специализации и кооперирования, рациональное размещение производительных сил и более полное использование трудовых ресурсов, выравнивание уровней экономического развития отдельных районов. Осуществление взаимосвязи территориального и ведомственного планирования — весьма сложный процесс, ибо перестройка управления промышленностью по отраслевому принципу вызвала значительные изменения в подчиненности предприятий, внесла много нового в организацию и методику планирования хозяйства союзных республик. В качестве примера рассмотрим изменения в подчиненности промышленных предприятий Украинской ССР.

Из общего количества промышленных предприятий, размещенных на территории республики, в настоящее время в союзном подчинении находится немногим более четверти. По объему производства валовой продукции промышленности удельный вес союзных предприятий составляет 30,5%, капитальных вложений — около 21%. Следовательно, госплан республики непосредственно планирует производственную деятельность почти 75% промышленных предприятий, размещенных на территории Украины, около 70% объема валовой продукции и примерно 80% объема капитальных вложений.

В сферу его планирования включены и предприятия, подведомственные союзным министерствам и ведомствам, находящиеся на территории республики. В соответствии с указаниями директивных органов министерства и ведомства СССР представляют советам министров союзных республик проекты планов по подведомственным предприятиям союзного подчинения, находящимся на территории республик, с распределением показателей по экономическим районам СССР, а советы министров союзных республик должны рассматривать эти проекты и представлять по ним свои предложения в Совет Министров СССР и Госплан СССР, а также в соответствующие министерства и ведомства.

Процесс сочетания отраслевых, ведомственных и территориальных планов должен начинаться с разработки плана по министерству и ведомству, так как в каждом из них имеется значительное количество

отраслей промышленности, а предприятия расположены на территории многих союзных республик и экономических районов.

В настоящее время в Украинской ССР каждое министерство и ведомство союзно-республиканского и республиканского подчинения объединяет несколько различных отраслей и в большинстве своем не является узкоспециализированным. В свою очередь каждая отрасль не представлена определенным министерством; ее предприятия распределены по нескольким ведомствам. Представление о количестве министерств и ведомств, входящих в ту или иную отрасль, а также отраслей, предприятия которых входят в определенные министерства и ведомства, дает следующая таблица.

Таблица

Промышленное министерство УССР	Количество отраслей планирующих министерств	Отрасль промышленности	Количество министерств, входящих в данную отрасль
Химической промышленности	5	Химическая промышленность	8
Черной металлургии	5	Черная металлургия	5
Энергетики и электрификации	5	Производство электричества и тепловая энергия	2
Угольной промышленности	5	Угольная промышленность	1
Промышленности строительных материалов	3	Промышленность строительных материалов	16
Лесной, целлюлозно-бумажной и деревообрабатывающей промышленности	4	Лесная, целлюлозно-бумажная и деревообрабатывающая промышленность	13
Легкой промышленности	5	Легкая промышленность	8
Пищевой промышленности	7	Пищевая промышленность	4

Из приведенных данных видно, что отрасли промышленности в зависимости от масштабов производства валовой продукции по министерствам и ведомствам могут быть разделены на три группы. К первой относятся те, в которых удельный вес валовой продукции предприятий соответствующей отрасли министерства составляет 85—100%, ко второй — те, где валовая продукция основного министерства составляет 50—85%, и к третьей — отрасли, в которых валовая продукция данной отрасли министерства составляет менее 50%.

Разнообразие в распределении отраслей по министерствам и ведомствам вызывает известные трудности в разработке отраслевых и ведомственных планов. В связи с этим рассмотрены ведомственную структуру отдельных отраслей промышленности Украинской ССР.

Как видно из таблицы, предприятия химической промышленности подведомственны восьми министерствам. Удельный вес валовой продукции предприятий Министерства химической промышленности УССР в общем объеме продукции отраслей за 1966 год составлял 86%, предприятий Управления нефтеперерабатывающей и нефтехимической промышленности — 7,4 и Министерства местной промышленности УССР — 3,1%. Министерства черной металлургии, энергетики и электрификации, угольной промышленности объединяют и почти полностью планируют основную отрасль; удельный вес ее в производстве валовой продукции равен почти 100%.

Неоднородны в смысле распределения предприятий по министерствам и ведомствам такие отрасли, как лесная, целлюлозно-бумажная и деревообрабатывающая, легкая промышленность. Министерству лесной, целлюлозно-бумажной и деревообрабатывающей промышлен-

ности УССР подведомственны предприятия, удельный вес которых в производстве валовой продукции по этой отрасли составляет 77,5%. Остальное количество валовой продукции этой отрасли вырабатывается на предприятиях 12 других ведомств.

С точки зрения сочетания отраслевого и ведомственного планирования представляет интерес наличие различных отраслей в составе того или иного министерства. В республике нет ни одного министерства, которое планировало бы производственную деятельность предприятий только одной отрасли промышленности. Даже Министерству угольной промышленности УССР имеет в своем подчинении кроме предприятий этой отрасли предприятия машиностроения, электроэнергетики, промышленности строительных материалов и других отраслей.

В составе каждого министерства и ведомства помимо основной отрасли имеются машиностроительные заводы, а во многих — предприятия промышленности строительных материалов. Такое наличие отраслей промышленности в министерствах правомерно, так как оно охватывает кроме предприятий основной отрасли необходимые и содействующие ей производства.

Каковы же перспективы совершенствования структуры отраслей производства, находящихся в ведении промышленных министерств и ведомств республики? На наш взгляд, нет надобности возвращаться к старой структуре, существовавшей до 1957 года, когда каждое министерство обзаводилось специализированными предприятиями по производству всего необходимого для основного производства (имело большое количество мелких цехов по производству метизов, поковок, штамповок, электродов и других изделий межотраслевого применения), то есть по существу было многоотраслевым.

В связи с этим следует остановиться на вопросе планирования развития межотраслевых производств на территории республики, где особенно заметны недочеты в практике сочетания отраслевого, ведомственного и территориального планирования. Предприятия по производству заготовок (отливок, поковок, горячих штамповок, сварных конструкций) и изделий общемашиностроительного применения (инструмента, технологической оснастки, крепежных метизов, изделий из металлокерамики) находятся в ведении различных союзных министерств, каждое из которых планирует выпуск продукции данных предприятий в расчете на удовлетворение потребностей прежде всего своей системы. Это затрудняет комплексное планирование и в конечном счете ведет к снижению эффективности производства.

При разработке проекта пятилетнего плана развития этих производственных единиц в большинстве случаев не учитывалась потребность промышленности республики в изделиях межотраслевого применения. Такой порядок планирования может возродить существовавшую ранее практику создания мелких и шеренгательных цехов на предприятиях республики, имеющих низкие технико-экономические показатели, и препятствовать повышению уровня специализации и кооперирования предприятий.

На территории Украинской ССР имеется около 60 специализированных предприятий по производству продукции межотраслевого применения. Пять из них находятся в ведении республиканских министерств, одиннадцать — Министерства станкостроительной и инструментальной промышленности СССР, остальные — подчинены различным союзным и союзно-республиканским министерствам. В результате все они не имеют единого планового руководства, а выпуск продукции ими планируется в основном для удовлетворения нужд данных министерств.

Отставание в развитии заготовительного производства в машиностроении привело к дефициту в чугунолитейном и сталенолитейном, поковочном и штамповочном, а также других изделиях общемашиностроительного применения, что является одной из причин нарушения ритмичной работы машиностроительных заводов. В республике насчитывается свыше тысячи литейных цехов и участков, оснащенных физически и морально устаревшим оборудованием и имеющих большой объем ручного труда, низкий уровень механизации работ и тяжелые санитарно-гигиенические условия.

Ассигнований на развитие заготовительного производства выделяется недостаточно. К концу текущей пятилетки по предприятиям союзного, союзно-республиканского и республиканского подчинения дефицит чугунолитейного будет составлять около 200 тысяч тонн, сталенолитейного — 190 тысяч, горячих штамповок — 47 тысяч тонн. Положение усугубляется тем, что отдельные министерства обязывают специализированные заготовительные предприятия обслуживать прежде всего «свою» отрасль. По нашему мнению, создание при Министерстве станкостроительной и инструментальной промышленности СССР Главного управления по межотраслевому производству не решает всех вопросов его развития. Очевидно, необходимо создать единый союзно-республиканский орган по руководству межотраслевыми производствами.

Опыт разработки проекта пятилетнего плана, а также плана развития народного хозяйства Украинской ССР на 1967 год показывает, что в отраслевом, ведомственном и территориальном планировании имеется ряд неуязвок и нерешенных вопросов. Это не позволяет полностью реализовать положения, вытекающие из решений сентябрьского (1965 год) Пленума ЦК, XXIII съезда КПСС о сочетании централизованного планирования с местной инициативой и расширении прав союзных республик.

Одним из условий обеспечения взаимосвязи различных аспектов плана и составления комплексного плана является представление министерствами и ведомствами СССР советам министров союзных республик проектов плана по подведомственному им хозяйствам союзного подчинения, расположенному на территории республики. Это необходимо для составления комплексного плана развития хозяйства последней, составления различных балансов и подготовки предложений по рациональному размещению производительных сил и более полному использованию трудовых и материальных ресурсов.

Однако союзные министерства не обеспечивают представления в установленные сроки указанных материалов, а в ряде случаев сообщают республиканам неполные данные по ограниченному кругу показателей. Кроме того, каждое союзное министерство присылает материалы по произвольной форме и в «своей» системе показателей.

Возникает вопрос: в чем должна состоять роль Госплана СССР по обеспечению выполнения постановления правительства о представлении министерствами СССР союзным республикам проектов планов по предприятиям союзного подчинения, находящимся на их территории? Очевидно, в установлении единого порядка, форм и системы показателей, позволяющих использовать эти проекторировки как для разработки комплексного плана развития хозяйства республики, так и составления предложений Госплану СССР и соответствующим министерствам. Однако этого пока не делается. В результате Украинская ССР лишена возможности своевременно давать экономически обоснованные предложения и составлять комплексный план по республике и экономическим районам.

Капитальные вложения на жилищное и социально-культурное строительство советы министров союзных республик получают только для нужд республиканских и непромышленных союзно-республиканских министерств, а по коммунальному хозяйству — для всего хозяйства, в том числе и для предприятий, расположенных за пределами городов независимо от их подчиненности. Такой порядок не обеспечивает комплексного планирования жилищного и коммунального строительства в городах и промышленных узлах республики и приводит к частым изменениям планов и вызывает множество согласований.

Практика разработки плана на 1967 год показывает, что союзные и союзно-республиканские министерства и ведомства СССР значительную часть выделенных им средств на жилищное строительство передают союзным республикам. Украинской ССР на 1967 год министерствами СССР передано в порядке долевого участия 186 миллионов рублей. Учитывая специфику этой отрасли, мы считаем, что капитальные вложения на жилищное строительство на территории союзных республик следует планировать советам министров республик с учетом нужд всех союзных, союзно-республиканских министерств и ведомств. При этом функции заказчика должны выполнять местные Советы.

Строительство некоторых промышленных узлов, начатое по комплексным проектам, ввиду отсутствия плановой увязки и согласования между министерствами по объемам и срокам выделения капитальных вложений осуществляется некомплексно. На каждом строящемся предприятии сооружаются котельные, подъездные пути, водопровод и т. д., тогда как по проектам они должны быть общими для предприятий данного узла. По нашему мнению, для комплексного строительства промышленных узлов целесообразно выделить генерального заказчика, который осуществлял бы его.

В соответствии с решениями сентябрьского Пленума ЦК КПСС правильное сочетание централизованного руководства и планирования с местной хозяйственной инициативой должно быть достигнуто путем создания в республиках союзно-республиканских министерств, подведомственных соответствующим министерствам СССР и советам министров союзных республик. Местная хозяйственная инициатива проявляется, в частности, при разработке проектов плана развития союзно-республиканского хозяйства и представления их советами министров союзных республик Госплану СССР параллельно с разработкой и представлением проектов планов соответствующими союзно-республиканскими министерствами СССР. Это позволяет Госплану СССР анализировать и сопоставлять проектируемые госпланами союзных республик с проектами планов союзно-республиканских министерств, отбирать оптимальные варианты развития отраслей в территориальном и ведомственном разрезе и учитывать их в народнохозяйственном плане. Между тем при составлении проектов планов госпланами союзных республик во многих случаях не привлекаются к участию в рассмотрении ряда показателей и планировании основных направлений развития отраслей по союзно-республиканскому хозяйству.

Известно, что показатели капитального строительства определяют направление и масштабы развития отраслей. Однако в перспективных и годовых планах они определяются в территориальном разрезе союзно-республиканскими министерствами СССР без участия республик. Это происходит уже на стадии разработки контрольных цифр, когда союзно-республиканские министерства СССР распределяют полученные от Госплана СССР лимиты по промышленному производству и капитальным вложениям самостоятельно, без участия

госпланов союзных республик и учета их предложений. Контрольные цифры сообщаются советам министров и госпланам союзных республик не Госпланом СССР, а союзно-республиканскими министерствами СССР, причем последние доводят до союзных республик контрольные цифры с опозданием, а в ряде случаев меняют их в ходе разработки, что задерживает своевременное составление планов.

Госпланы союзных республик в настоящее время лишены возможности принимать участие в разработке ряда важнейших показателей плана развития союзно-республиканского хозяйства. Так, по формам плана на 1967 год не предусматривается планирование по указанному хозяйству показателей по проектно-изыскательским работам, труду и себестоимости. В результате советы министров и госпланы республик не вносят своих предложений по вопросу проектирования предприятий, намечаемых к строительству на их территории в подведомственных им хозяйствах, и не дают соображений по важнейшим качественным показателям плана, а также лишены возможности осуществлять увязку показателей плана с бюджетом республики.

Для правильного сочетания принципа централизованного планирования с местной инициативой и надлежащего учета предложений союзных республик, по нашему мнению, следует рассмотреть существующий порядок планирования союзного и союзно-республиканского хозяйства.

Во-первых, поскольку контрольные цифры в значительной степени определяют направление и масштабы развития отраслей хозяйства, подготовку их следует проводить с широким участием министерств СССР и госпланов союзных республик. Необходимо, чтобы предложения по объемам промышленного производства, капитальных вложений, вводу производственных мощностей и другим важнейшим показателям на планируемый период готовились как союзными и союзно-республиканскими министерствами СССР, так и госпланами союзных республик и рассматривались Госпланом СССР на стадии подготовки контрольных цифр с участием представителей этих организаций.

Во-вторых, союзные республики должны давать предложения к контрольным цифрам по союзно-республиканскому и союзному хозяйству. Это позволяет при разработке контрольных цифр лучше учесть возможности предприятий и обеспечить повышение эффективности производства и капитальных вложений.

В-третьих, целесообразно, чтобы контрольные цифры по союзно-республиканскому хозяйству доводились до советов министров и госпланов союзных республик Госпланом СССР, а не министерствами СССР и притом по тому кругу показателей и изделий, которые доводятся Госпланом СССР до соответствующих министерств. По хозяйству союзного подчинения министерства СССР должны сообщать госпланам союзных республик копии контрольных цифр, доводимых ими до предприятий, расположенных на территории этих республик.

Наконец, для своевременной подготовки госпланами союзных республик предложений по проектам планов предприятий союзного подчинения, находящихся на территории республики, целесообразно, чтобы последние одновременно с представлением проектов планов своим министерствам копии их направляли госплану союзной республики, который получит возможность более тщательно анализировать и проверять использование предприятиями производственных мощностей и резервов, готовить экономически обоснованные предложения по проектам планов предприятий союзного подчинения.

Наряду с этим необходимо сохранить и существующий порядок, в соответствии с которым министерства СССР обязаны представлять госпланам союзных республик назначенные ими проектировки планов по предприятиям союзного подчинения, расположенным на территории республик, так как их госпланы должны готовить предложения не по проектам планов предприятий, а по принятым министерствами проектировкам.

Необходимо, чтобы Госплан СССР надел порядок в деле своевременного представления союзными министерствами качественных материалов госпланам республик; разработана единый круг показателей, формы и методические указания, по которым союзные министерства могли бы сообщать госпланам союзных республик проектировки планов по предприятиям союзного подчинения с учетом возможности использования этих материалов для подготовки предложений и составления проекта плана комплексного развития хозяйства каждой союзной республики и экономических районов СССР. Целесообразно, чтобы план по союзно-республиканскому хозяйству утверждало правительство СССР в разрезе союзных республик по всем важнейшим показателям и по номенклатуре продукции, входящей в номенклатуру народнохозяйственного плана.

В целях совершенствования территориального планирования важно обеспечить участие областных плановых комиссий в рассмотрении проектов планов предприятий, находящихся на территории данной области, независимо от их ведомственной подчиненности для подготовки по ним предложений и составления комплексных планов развития хозяйства областей. Для этого необходимо, чтобы все предприятия сообщали свои проектировки на планируемый период областным плановым комиссиям. При этом ввиду большого числа предприятий в области и малочисленности аппарата облпланов целесообразно, чтобы предприятия представляли ему лишь основные показатели плана, характеризующие объем и развитие производства, новое строительство, ввод новых мощностей, использование трудовых ресурсов, и другие важнейшие показатели, а также сообщали облпланам и утверждаемые им показатели.

Облпланы на основании указанных материалов на стадии проекта плана смогут разрабатывать проекты планов комплексного развития хозяйства областей и сообщать их одновременно со своими предложениями и замечаниями по проектам планов предприятий, расположенных на территории соответствующих областей, госпланам союзных республик, а на основе утвержденных заданий составлять планы комплексного развития хозяйства областей.

На наш взгляд, следует четко определить права и функции плановых органов в новой системе хозяйственного руководства, разрабатывать и ввести новые Положения о Госплане СССР, госпланах союзных республик и областных плановых комиссиях. Кроме того, целесообразно издать закон, устанавливающий порядок и сроки разработки, представления и утверждения народнохозяйственных планов, обязательный для всех министерств и ведомств страны.



Новая система планирования и экономического стимулирования

А. Привезенцев,

д. э. н. *второго московского часового завода*

Внутрицеховой хозрасчет и материальное стимулирование

Второй московский часовой завод с 1 января 1966 года перешел на новые условия планирования и экономического стимулирования.

Итоги работы за год свидетельствуют о высокой эффективности новой системы. За год объем реализации возрос на 14,1%, прибыль — на 60,0, производительность труда — на 11,3 (при росте средней заработной платы без вознаграждений по результатам год на 4,2% и с учетом последних — на 8,8%). Рентабельность повысилась с 15 до 24%. Себестоимость всей товарной продукции снижена на 4,1% (в предыдущие годы снижение не превышало 2%). Оборачиваемость оборотных средств ускорилась на 14 дней.

Высокие показатели — результат прежде всего совершенствования внутризаводского хозрасчета и материального стимулирования.

На заводе внедрена система хозяйственного расчета, охватывающая все цехи и участки.

До перехода на новую систему планирования и экономического стимулирования цехам основного производства устанавливались следующие плановые показатели: товарная и валовая продукция в нормо-часах, номенклатура, численность и фонд зарплат по категориям персонала и себестоимость. Последняя была показателем премирования. При этом цеховая себестоимость включала лишь 40—50% всех расходов. Затраты по электроэнергии, амортиза-

ции основных фондов, владениям вспомогательных цехов и значительной части инструмента в себестоимости цехов не учитывались. Оценка деятельности и премирование работников цехов производилось по показателям выполнения планов, что вызвало стремление к их занижению. Такая система внутризаводского хозрасчета не стимулировала повышения эффективности производства, не обеспечивала взаимосвязи между работой цехов и участком и завода в целом.

Новая система внутризаводского хозяйственного расчета охватила все участки по производству. Основным цехам устанавливались следующие показатели: товарная продукция в планово-расчетных ценах; номенклатура изделий, деталей и узлов; фонд заработной платы; прибыль; рентабельность (по отношению к основным фондам и оборотным средствам). Кроме того, цехам устанавливаются размеры фондов материального поощрения, а также премии ИТР и служащим за выполнение плана по утвержденным нормативам.

В качестве расчетных показателей по цехам определяются планы по численности персонала, себестоимости по статьям затрат, производительности труда, нормативам оборотных средств и основным фондам.

Участкам основного производства руководством цеха устанавливается план по трем показателям: товарной продукции в планово-расчетных ценах, фонду

зарплаты, себестоимости. Вспомогательным цехам и участкам (кроме инструментального) утверждается план-график выполнения работ и услуг, план капитального ремонта основных фондов, фонд зарплаты, смета затрат на производство.

Все показатели устанавливаются цехам на год с распределением по кварталам.

Прибыль цеха представляет собой разность между объемом товарной продукции в оптовых ценах и цеховой себестоимостью. При определении рентабельности цехов в составе основных фондов не учитывается стоимость зданий, так как в условиях большой переполненности трудно стимулировать улучшение их использования; в составе оборотных средств учитываются запасы основных и вспомогательных материалов, покупные полуфабрикаты, незавершенное производство.

Определение показателей рентабельности по цехам предусматривает расчет планово-расчетных цен на детали, узлы и изделия. При этом по всем деталям было принято единое отношение прибыли и себестоимости, равное общезаводскому — 20%. Это поставило цехи в равные условия в отношении обеспечения роста прибыли за счет снижения себестоимости. В целом расчетные цены определялись по схеме — prime затраты по нормативной стоимости данного цеха на 1 января 1966 года по каждой детали, узлу, операции, плюс цеховые расходы по смете затрат на 1966 год данного цеха (в процентах), плюс плановая прибыль 20%. Чтобы исключить разнородность изделий, деталей и узлов, в оптовую цену не включена стоимость материалов и покупных полуфабрикатов. По ним фактические затраты при оценке выполнения плана сопоставляются с нормативной стоимостью отдельно, экономия или перерасход относится непосредственно на финансовые результаты цеха.

План производства по цехам составляется по следующей методике: на основании плана завода по каждому изделию определяется количество условных машинокомплектов, подлежащих изготовлению цехом. Расчет проводится в порядке, обратном движению деталей по технологическому процессу с учетом из-

менения заделов незавершенного производства (в пределах нормативов) и технических неизбежных потерь на последующих фазах обработки. На основе полученного таким образом общего количества машинокомплектов и определяется объем производства в расчетных ценах. Номенклатурный план строго увязывается с объемом товарной продукции. Эти планы разрабатывают на год с разбивкой по кварталам и месяцам. При составлении плана по труду план производства по номенклатуре просчитывается по нормо-часам и расщеплен на начало года (с учетом планируемого снижения трудоемкости) по кварталам нарастающим итогом с начала года. Таким образом определяется трудоемкость производственной программы и фонд заработной платы основных производственных рабочих.

Планирование и учет затрат по цехам основного производства организованы по бесплужифабричному методу, то есть без учета стоимости полуфабрикатов собственного производства, передаваемых из цеха в цех. Потери и недостача полуфабрикатов определяются ежемесячно с учетом их движения в производстве и относятся по нормативной оценке на фактическую себестоимость продукции цехов, допущивших эти потери и недостачи.

Цеховая калькуляция включает следующие статьи: основные материалы и покупные полуфабрикаты, основная заработная плата, цеховые расходы. Затраты на основные материалы и покупные полуфабрикаты по основным цехам определяются прямым расчетом, исходя из планируемого количества деталей и узлов и нормативных затрат на единицу. Транспортно-заготовительные расходы на материалы и покупные полуфабрикаты на цеховую себестоимость не относятся, а учитываются и контролируются в целом по заводу.

Номенклатура статей цеховых расходов основных цехов аналогична заводской, а вспомогательных цехов построена по элементам затрат: зарплата, материалы, электроэнергия, амортизация основных фондов, услуги других цехов.

Расчет цеховых расходов ведется по следующим этапам: определяются затраты по экономическим элементам (аспо-

могательные материалы, электроэнергия, топливо, амортизация основных фондов и т. д.) по каждому цеху и подразделению и включаются в сметы по статьям; разрабатываются сметы по каждому вспомогательному цеху с распределением по цехам и службам и статьям расходов; составляются (на основе расчетов первых двух этапов) сметы цеховых расходов по основным цехам и в целом по заводу. Такой метод обеспечивает полную охватку затрат, упрощает расчеты и позволяет многие работы выполнять параллельно.

Совершенствование системы материального стимулирования — важное звено в едином комплексе мероприятий при подготовке к переходу предприятий на новые условия работы.

На заводе были разработаны положения о премировании ИТР и служащих, рабочих из фонда материального поощрения, образуемого из прибыли, всех работников за общие результаты деятельности по итогам года, а также о первоначальных надбавках мастерам и другим инженерно-техническим работникам. Пересмотрено положение о премировании рабочих из фонда зарплаты.

Руководящие, инженерно-технические работники и служащие управления предприятия премируются по результатам работы завода в целом за выполнение и перевыполнение плана по реализации и рентабельности производства при обязательном выполнении плана по прибыли и номенклатуре; руководящие, инженерно-технические работники и служащие основных цехов — за выполнение и перевыполнение плана по товарной продукции и рентабельности при обязательном выполнении плана по прибыли и номенклатуре; мастера, ИТР участков — за выполнение и перевыполнение плана по товарной продукции и снижению себестоимости при обязательном выполнении плана по номенклатуре; ИТР вспомогательных цехов и других подразделений премируются по показателям, устанавливаемым для завода в целом, при обязательном выполнении плана по обслуживанию производства, капитальному ремонту основных фондов и соблюдению сметы затрат на производство.

При невыполнении этих обязательных условий премии не выплачиваются. По

цехам (участкам), отделам и службам устанавливаются дополнительные условия, за невыполнение которых премии уменьшаются, но не более чем на 50%, или увеличиваются, но не более чем на 20% по утвержденным нормативам. По основным цехам и участкам к этим условиям относятся: выполнение заданий по номенклатуре, ритмичность выпуска продукции; снижение потерь от брака и возврата продукции из цехов-потребителей; по вспомогательным цехам — качество выполнения услуг и ремонта, соблюдение графика работ по текущему обслуживанию.

Дополнительные условия премирования по отделам определены в зависимости от функций последних. По производственно-диспетчерскому отделу — ритмичность сдачи продукции на склад, выполнение плана по ассортименту, отклонение от расчетного норматива по незавершенному производству. По отделу снабжения — своевременное обеспечение цехов материалами и покупными полуфабрикатами, отклонения от нормативов запасов и плановых цен. По отделу сбыта — ритмичность отгрузки продукции, выполнение поставок по договорам в ассортименте, отклонение от норматива оборотных средств по готовой продукции. По финансовому отделу — своевременное выставление счетов за отгруженную продукцию, качество оформления счетов, Дебиторская задолженность сверх нормативных сроков документооборота. По конструкторскому отделу — выполнение графика работ по плану организационно-технических мероприятий и новой техники, качество конструкторских чертежей осваиваемых изделий, выполнение заданий по снижению трудоемкости в оборотных цехах. По отделу главного технолога — те же, что и в конструкторском отделе, но только в части технологии. По таким отделам, как плановый, бухгалтерия, машинносетчатая станция, технической информации, дополнительными условиями является выполнение плана-графика работ.

При переходе на новую систему планирования и экономического стимулирования для начисления премий цехам и участкам было установлено два допустимых предела выполнения плана по номенклатуре. Поиском это на примере

Допуски, цеху установлены следующие пределы: нижний — 90 и верхний — 95%. При выполнении плана по номенклатуре ниже 90% премия не выплачивается, в пределах от 90 до 95% — ее размер уменьшается за каждый процент снижения против верхнего предела на 8%. Таким образом, выполнение плана по номенклатуре между верхним и нижним пределами является дополнительным условием премирования цехов в участках.

По всем цехам и участкам основное производство установлено допустимое выполнение плана по ритмичности в размере 95%. За каждый процент снижения против этого предела размер премии уменьшается на 3%. При установлении плана по ритмичности в размере 95% завод исходит из того, чтобы этот показатель не являлся тормозом в перевыполнении месячных планов, которое в большинстве случаев наблюдается в третьей декаде. В случае необходимости производственный отдел устанавливает график выпуска отдельных деталей, узлов и изделий, за срыв сроков которого размер премии уменьшается от 1 до 5% за каждую сутно-позицию отставания.

Каждому цеху дается задание по снижению потерь от брака по сравнению с прошлым годом. За 0,1% невыполнения этого задания премия уменьшается, а за 0,1% перевыполнения — увеличивается на 1%. В таком же порядке начисляются премии по сборочным цехам за возврат часов с испытаний и за рекламацию; за каждый случай возврата деталей от цехов-потребителей премии уменьшаются на 1%.

По другим цехам и отделам размер премии уменьшается по следующим причинам: по вспомогательным цехам за каждую рекламацию по низкому качеству обслуживания и ремонту — на 10%; за каждый случай срыва графика работ по обслуживанию и ремонту — на 5%; по производственному отделу за каждый день отставания сдачи продукции на склад — на 3%, за каждую позицию невыполнения плана по ассортименту — на 5%, за превышение на каждый процент сверх 2% расчетного норматива по незавершенному производству — на 3%; по отделу снабжения за каждую сутно-позицию отставания выдачи материалов

в цехи против утвержденного графика — на 0,5%, за каждую 1000 рублей удорожания материалов — на 5%, за каждый процент сверх 2% превышения расчетного норматива по материалам — на 3%; по сбытовому отделу за каждый день отставания от графика отгрузки готовой продукции по объему в отгруженных ценах — на 3%, за каждую претензию или штрафную санкцию по вине отдела — на 5%, за каждый процент сверх 2% превышения норматива по готовой продукции — на 3%.

Размер премий по основным цехам определен по нормативам: за каждый процент роста товарной продукции, предусмотренный в плане данного года по сравнению с фактическим выполнением за предшествующий год (в сопоставимых ценах), за каждый процент рентабельности по годовому плану.

В основу расчета нормативов начислений премий ИТР и служащих основных цехов положены: среднезаводской размер премий в процентах к должностным окладам за выполнение установленных показателей, соотношение между показателями роста товарной продукции и уровнем рентабельности для заготовительных и механических цехов 1:3 и сборочных цехов 1:2; плановый уровень рентабельности, установленный в 1966 году; рост объема товарной продукции, равный росту объема реализации, принятый при расчете нормативов образования фондов экономического стимулирования завода.

Нормативы начисления премий за перевыполнение плана приняты с понижением на 70%.

Так, нормативы начисления премий ИТР и служащих цехов основного производства составили (в процентах к фонду зарплат по должностным окладам за отработанное время): по автоматному цеху № 1 за выполнение плана — за каждый процент роста выпуска товарной продукции 1,346 и за каждый процент уровня рентабельности 1,535, за перевыполнение плана — за каждый процент роста товарной продукции 0,4 и рентабельности 0,08; по механическому цеху № 4 соответственно — 1,346; 0,783; 0,4; 0,08 и т. д.

Цехам предоставляется право вносить в течение года свои предложения об увеличении планов (только за счет после-

дующих периодов и не позднее чем за месяц до начала квартала, с которого производится увеличение годового плана) по товарной продукции, прибыли и рентабельности с соответствующим увеличением размера премий.

Уменьшение годового плана по товарной продукции, прибыли и рентабельности возможно только в исключительных случаях и за счет последующих периодов (кварталов), не позднее чем за 15 дней до начала квартала, с которого производится изменение годового плана. При этом расчет величины премий производится исходя из уменьшенного плана, а разница в размерах премий по первоначальному и измененному планам возмещается за оставшийся период года.

Понесим это на примере. По первоначальному плану размер премии составил 36%, по уменьшенному — 30%. Допустим, что уменьшение плана по выпуску товарной продукции произведено со второго квартала. Сделаем расчет. Уменьшение размера премий составляет 6% (36—30). Дополнительное снижение размера премий за счет полученных ранее составит 2% [6×1]; 3, где числа 1 и 3 — число кварталов до и после изменения плана]. Размер премии составит 28% (30—2).

На основе нормативов цехам утверждены премии за выполнение плана на 1967 год. Так, размеры премий ИТР и служащих по цехам основного производства по утвержденным нормативам (в процентах к фонду зарплат по должностным окладам за отработанное время) составят: по автоматному цеху № 1 — 31,9 при росте товарной продукции на 5,7 и достижении уровня рентабельности 15,8; по механическому цеху № 4 соответственно — 41,9; 8,8 и 39,4 и т. д.

Премиирование руководителей, инженерно-технических работников и служащих основных цехов производится по результатам работы за месяц.

Размер премий ИТР и служащим водоуправления и вспомогательных цехов, которые поощряются по показателю завода, устанавливается не выше среднего процента, утвержденного по всей группе основных цехов, но в пределах сметы распределения фонда материального поощрения. Премиирование

производится по результатам работы за квартал. При этом за первый и второй месяцы каждого квартала премия выплачивается авансом в размере 50% месячной суммы, причитающейся за выполнение плана. Окончательный расчет производится в целом за квартал за вычетом выплаченных сумм.

Премиирование работников основных цехов по месячным результатам работы и авансовые выплаты работникам водоуправления и вспомогательных цехов и участков производится из авансовых отчислений в фонд материального поощрения в размере до 22% предусмотренного по плану на данный квартал.

При невыполнении показателей и обязательных условий премирования работников соответствующих структурных подразделений лишается премий полностью. Если не достигнуты показатели, за которые производится отчисления в фонд материального поощрения, работники основных цехов и их участков премируются в пределах той части фонда, которая образуется для этих целей. Если начисленная премия превышает средства этой части фонда материального поощрения, то разница покрывается последующими отчислениями в фонд.

Уменьшение премий по дополнительным условиям премирования производится в целом по структурному подразделению (цеху, отделу, участку и т. д.) без оформления приказом или распоряжением по заводу, то есть размер премий в процентах и в сумме по должностным окладам определяется в целом по цеху или отделу.

В пределах установленного размера премии руководитель подразделения (начальник цеха и отдела) обязательно уменьшает или лишает премии работников, по вине которых допущено невыполнение дополнительных условий, и, наоборот, обязательно увеличивает премии (но не более чем на 30%) работникам, обеспечившим увеличение премий по подразделению по дополнительным условиям.

Как уже указывалось, мастера и другие инженерно-технические работники и служащие участков премируются за выполнение и перевыполнение своих показателей. Если размер премии по участкам выше утвержденного среднего по цеху, то величина премий работни-

нам управления цеха определяется как отношение оставшейся суммы премий к их должностным окладам. Наоборот, если по всем участкам в целом размер премий меньше среднего, утвержденного по цеху, то работники управления цеха получают премии в пределах утвержденного процента, то есть сумма премий полностью не используется. Это стимулирует работников цехов к обеспечению равной напряженности планов цеха и участков.

Работе премируются из фонда материального поощрения, образуемого из прибыли, за повышение качественных показателей — экономию материалов, инструментов, снижение потерь от брака, сдачу продукции с первого предъявления и за выполнение и перевыполнение производственных заданий и т. д.

За экономию материалов и покупок полуфабрикатов и инструментов выплачивается премия в размере 50% от суммы экономии против плана; за снижение потерь от брака сверх установленного задания в размере 70% дополнительной экономии; за каждый процент снижения против установленного задания сверх нормы часов с испытаний — в размере 1,5% тарифной ставки; за сдачу продукции с первого предъявления в пределах установленного задания — 6% и за каждый процент сверх установленного задания — 0,6% месячной тарифной ставки рабочего.

Для премирования рабочих по действующим преминальным положениям за месячные и квартальные результаты работы, одновременного поощрения рабочих за выполнение особо важных производственных заданий, выплаты премий по внутрицеховому социалистическому соревнованию и оказанию материальной помощи работникам в цехах создается фонд материального поощрения. Размер его определяется по нормативам за каждый процент предусмотренного в плане роста товарной продукции по сравнению с уровнем прошлого года (в сопоставимых ценах) и уровня рентабельности. Нормативы определяются в процентах к утвержденному планомерно фонду зарплат всего персонала цеха.

Размер фонда материального поощрения утверждается одновременно с годовым планом в процентах к фонду зар-

платы и в абсолютной величине с распределением по кварталам и направлениям использования. Абсолютная величина фонда материального поощрения за выполнение плана за счет изменения планового фонда зарплат в течение года, как правило, не изменяется.

Начисление фондов материального поощрения в цехах производится по месячным результатам работы при условии выполнения плана по товарной продукции в установленной номенклатуре, прибыля и рентабельности производства. Месячная сумма фондов определяется как треть планового квартальной суммы.

При перевыполнении плана по товарной продукции и рентабельности производится дополнительные начисления, а при невыполнении плана по ним, а также по номенклатуре расчетная сумма фонда материального поощрения уменьшается на 3% за каждый процент невыполнения каждого из этих показателей, но не более чем на 50%.

Неиспользованные остатки фонда материального поощрения остаются в распоряжении цеха и могут быть использованы в последующие периоды.

Начисленный фонд материального поощрения распределяется по направлениям его использования в следующей очередности: на оказание материальной помощи, на одновременное поощрение рабочих за выполнение особо важных производственных заданий; на выплаты премий по внутрицеховому социалистическому соревнованию; остальная часть — на премирование рабочих по действующим преминальным положениям за месячные и квартальные результаты работы.

В 1967 году все увеличение фонда материального поощрения завода направляется на премирование рабочих за текущие результаты работы. На эти цели расходуются 260 тысяч рублей, то есть в 3 раза больше, чем в 1966 году.

Размер вознаграждения рабочих, руководителей, инженерно-технических работников и служащих за общие результаты работы завода по итогам за год определяется в зависимости от стажа непрерывной работы на заводе; выполнения и перевыполнения норм выработки или производственных заданий; повышения качества изделий и выполняемых работ; экономии основных и вспо-

могательных материалов, покупок полуфабрикатов, инструмента своего производства и покупки; трудовой производственной дисциплины.

Стаж непрерывной работы (годы)	1—3	3—5	5—7	7—10	10—15	15—20	Свыше 20
Размер вознаграждения	15	20	25	30	37	45	50

В зависимости от выполнения и перевыполнения норм выработки или производственных заданий работники завода вознаграждаются за общие результаты работы по итогам за год в следующем порядке:

основные производственные рабочие-сдельщики, а также наладчики на сдельной оплате труда всех основных производственных и инструментального цехов — за перевыполнение норм выработки в пределах от 0,5 до 1 среднего процента в целом по участку, бригаде или цеху — 10% и за превышение среднего процента перевыполнения плана в целом по участку, бригаде или цеху — 20% месячной тарифной ставки рабочего; наладчики на повременно-премиальной системе оплаты труда — в том же порядке в зависимости от перевыполнения норм выработки обслуживаемой ими группой производственных рабочих;

асомотельные рабочие основных производственных и инструментального цехов, закрепленные за участками мастеров (кладовщики, комплектовщики, подборные рабочие по транспортировке грузов, контролеры, контролеры-применщики, весовщики, рабочие по ремонту оснастки и др.) — за выполнение плана участком по товарной продукции в заданной номенклатуре и плана по себестоимости — 10% и за каждый процент перевыполнения плана по товарной продукции — 0,3% и плана по себестоимости — 0,5% месячной тарифной ставки рабочего;

асомотельные рабочие основных производственных и инструментального цехов, не закрепленные за участками мастеров (кладовщики, комплектовщики, раздатчики инструмента и др.), а также производственные рабочие — повременщики этих цехов, обслуживающие весь цех (промывщики и др.), за выполнение плана в целом по цеху по товарной продукции в заданной номенклатуре и рентабельности производства — 10% и за

Зависимость размера вознаграждения от стажа работы характеризуется следующими данными (в % к тарифной ставке или должностному окладу):

каждый процент перевыполнения плана по товарной продукции — 0,2% и по рентабельности производства — 0,1% месячной тарифной ставки рабочего;

все рабочие вспомогательных цехов, а также цехов и участков других служб завода за выполнение плана по реализации продукции и рентабельности в целом по заводу при условии выполнения своих заданий — 10% и за каждый процент перевыполнения плана по реализации — 0,3% и рентабельности — 0,2% к месячной тарифной ставке рабочего;

ИТР и служащие всех основных производственных и инструментального цехов за выполнение планов по товарной продукции и рентабельности при условии выполнения плана по номенклатуре и прибыли — 10% и за каждый процент перевыполнения плана по товарной продукции — 0,3% и рентабельности производства — 0,2% месячного должностного оклада;

мастера, старшие мастера и другие ИТР и служащие участков (основных производственных и инструментального цехов) за выполнение планов по товарной продукции в заданной номенклатуре и себестоимости — 10% и за каждый процент перевыполнения плана по товарной продукции — 0,3% и себестоимости — 1% месячного должностного оклада;

руководящие, инженерно-технические работники и служащие заводов-управлений, вспомогательных цехов и служб за выполнение плана в целом по заводу по реализации продукции и рентабельности при условии выполнения плана по прибыли, номенклатуре и своим плановым показателям — 10% и за каждый процент перевыполнения плана по реализации продукции — 0,3% и рентабельности — 0,2% месячного должностного оклада.

В целях повышения заинтересованности рабочих в снижении трудоемко-

стра работ при определении выполнения нормы выработки для сравнения принимаются во внимание нормы, действовавшие на начало текущего года.

При повышении качества изделий и выполненных работ, сдаче продукции с первого предъявления, снижении возврата часов с испытаний и вторых браков, работе с личным излобом работника вознаграждаются в размере среднемесячных сумм премий, полученных ими за улучшение этих показателей по месяцам или квартальным результатам работы. За экономию основных производственных материалов, покупных полуфабрикатов, инструмента собственного производства и покупного — в размере среднемесячных сумм премий, полученных каждым работником за улучшение этих показателей по месяцам или квартальным результатам работы в процентах к тарифной ставке.

Размер вознаграждения каждому работнику завода определяется ежемесячно по личным счетам. Среднегодовой процент премии определяется как средний за 12 месяцев.

В положении о премиях оговорены случаи, когда последние не начисляются, например, работни при невыполнении месячной нормы выработки, казначикам при невыполнении норм выработки в целом по группе обслуживаемых рабочих, а также за нарушение трудовой производственной дисциплины. Если работник в течение трех месяцев после факта нарушения трудовой дисциплины улучшает отношение к труду и повышает качество работы, он получает право на поощрение за оставшийся период года. В случае повторного нарушения трудовой дисциплины работник лишается права на вознаграждение до конца года.

В случае, если сумма выделенная из фонда материального поощрения для

выплаты вознаграждения за общие результаты работы завода по итогам за год, превышает общую сумму начисленного вознаграждения по условиям данного Положения, то размер премии каждому работнику соответственно увеличивается пропорционально начисленным суммам. Если общая сумма начисленного вознаграждения превышает сумму, выделенную из фонда материального поощрения для этой цели, то премия каждому работнику соответственно уменьшается пропорционально начисленным суммам.

Положением о персональных надбавках и должностном окладах мастеров и других инженерно-технических работников предусмотрено, что они устанавливаются высококвалифицированным мастерам, обеспечивающим не менее чем в течение 12 месяцев устойчивое выполнение и перевыполнение планов по всем показателям (производство в заданной номенклатуре и ритмичности, труд и себестоимость); систематическое улучшение показателей работы участка; соблюдение технологической и трудовой дисциплины на участке, сокращение текучести кадров и повышение их квалификации и т. д.

Надбавки устанавливаются также и исключительных случаях высококвалифицированным инженерно-техническим работникам, обеспечивающим своей деятельностью улучшение результатов работы завода.

Преимущество в получении персональных надбавок при соблюдении всех вышеперечисленных условий имеют работники с высшим образованием.

Размер персональной надбавки мастеру устанавливается в зависимости от численности рабочих на участке, которым он руководит, по следующей шкале (в процентах к должностному окладу):

Участки	Все, кроме сборочных				Сборочные	
	25—35	35—45	45—60	60 и выше	40—50	50 и выше
Численность рабочих	15	20	25	30	20	25
Размер надбавки						

В зависимости от условий и сложности работы на участке размер персональной надбавки отдельным мастерам может быть увеличен или уменьшен, но

не более чем на 10% к должностному окладу, при этом минимальный размер надбавки не должен составлять менее 10 рублей, а максимальный — выше

30% к должностному окладу работника. При снижении показателей работы участка персональная надбавка отменяется, если в течение трех месяцев они не улучшились. Персональные надбавки к должностному окладу устанавливаются на каждый календарный год, а иногда в виде исключения — в другие сроки. Они утверждаются и отменяются директором завода по представлению комиссии в составе заместителя директора по экономическим вопросам (председатель), начальника производственно-диспетчерского отдела, начальника ОТЗ, начальника отдела кадров, главного технолога и соответствующего начальника структурного подразделения.

Надбавки выплачиваются за счет и в пределах фонда заработной платы цеха и участка. Общий размер средств, расходующихся на эти цели, должен составлять не более 0,3% планового фонда зарплаты промышленно-производственного персонала завода, при этом не менее 85% всей сумм используется на поощрение мастеров.

Новые системы внутривозводного хозяйственного расчета и материального стимулирования, действующие на нашем заводе, проходят испытание временем. Естественно, они будут уточняться и совершенствоваться. Работа в этом направлении на заводе продолжается. Однако есть вопросы, которые не входят в компетенцию предприятия, но от решения их зависит эффективность его работы в новых условиях планирования и экономического стимулирования.

Прежде всего необходимо строго соблюдать принципы новой системы планирования и не нарушать прав предприятий. Между тем только в конце I квартала заводу выделены полностью в финансовом плане фонды экономического стимулирования на 1967 год в соответствии с утвержденными нормативами.

Пятилетний план, как это предусмотрено сентябрьским (1965 год) пленумом ЦК КПСС, не стал еще основной формой планирования. Необходимо своевременно утверждать пятилетние планы предприятия, на их основе разрабатывать годовые планы по объему реализации, прибыли и рентабельности. При этом объем реализуемой продукции должен определяться в плане независи-

мо от остатков готовой продукции на складе и отгруженной на начало и конец планировочного периода. Надо предоставить право предприятиям наряду с изменением плана по товарной продукции изменять размеры этих остатков без изменения плана по объему реализации. Это позволит предприятиям иметь необходимые запасы готовой продукции на складе и в товарах отгруженных для обеспечения плана по реализации. В связи с этим следовало бы из пункта 10 Методических указаний исключить оговорку: «При этом учитываются остатки готовой продукции на складе и отгруженной на начало и конец планировочного периода».

По-нашему мнению, определение темпов роста показателей объема реализации (или прибыли) для исчисления плановых фондов экономического стимулирования от фактически достигнутого уровня прошлого года приводит к сдерживанию их роста. Поэтому для исчисления фондов экономического стимулирования темпы роста реализации (или прибыли) должны определяться от годовых заданий утвержденного пятилетнего плана или года, предшествующего пятилетнему. Для текущей пятилетки этим годом является 1965-й.

Трудно согласиться с тем, что выплата работникам вознаграждений за общие результаты работы предприятия по итогам за год должна обязательно производиться в соответствии с полученной ими заработной платой. В большинстве случаев не каждый рубль ее является равноценным в деле повышения эффективности производства предприятия. Рабочий, не выполняющий норму выработки по своей вине, не должен получать премии. Премии рабочим, обеспечившим снижение убытков от брака, экономии материальных и денежных средств, изготовляющих продукцию лучшего качества, должны быть повышены. Это необходимо потому, что средства на премирование рабочих из фонда материального поощрения, выплачиваемые по текущим результатам работы, еще недостаточны, а усиление поощрения по результатам года в значительной мере увеличит заинтересованность работников в повышении эффективности производства и т. д. Порядок начислений и выплаты вознагражде-

ний по результатам года должны определять сами предприятия.

Премии старших мастеров и мастеров не должны производиться независимо от расходования фонда зарплаты по их участию. Необходимо распространить на них такой же порядок премирования при перерасходе фонда зарплаты, как и для руководителей цехов.

В типовом положении (п. 14) о премировании руководителей, инженерно-технических работников и служащих сказано, что «министерства и ведомства могут решать вопрос о премировании указанных работников в случаях невыполнения плана по отдельным важнейшим видам продукции и отчетном месяце (квартале), если эта продукция изготовлена и реализована в предыдущем периоде или снята с производства по требованию потребителя (заказчика), подтвержденному Госпланом союзной республики, министерством (ведомством)». Неоправдано в данных случаях мнение о невыполнении плана по номенклатуре, а министерства и ведомства вообще не должны решать вопрос о возможности или невозможности премирования работников предприятий.

Неоднократно ставился вопрос о введении порядка расчетов за отгруженную продукцию не с 35 тысячами магазинов, расположенных на всей территории страны, а с оптовыми базами, с которыми заключаются договоры на поставку. Такое положение затруднит контроль над выполнением плана по реализации. Если этот вопрос положительно решить нельзя, было бы целесообразным определить показатели выполнения плана для премирования руководителей, инженерно-технических работников и служащих управления предприятий не поквартирно, а нарастающим итогом с начала года, то есть в таком же порядке, как образуется фонд материального поощрения.

Необходимо решить вопрос об источ-

никах средств для выплаты премий по всесоюзному сопереживанию. Известно, что в новых условиях планирования сверхпланового свободного остатка прибыли у предприятий, как правило, не образуется, так как каждое из них заинтересовано в принятии напряженного плана. В 1957 году уже все предприятия Министерства приборостроения перешли на новые условия работы, поэтому средств на выплату премий за счет сверхплановой прибыли других предприятий уже в настоящее время нет. Решение этого вопроса обеспечит более активное участие предприятий в социальном соревновании.

Было бы целесообразным установить материальную заинтересованность работников главных управлений и министерств. Это следовало бы осуществить до решения вопросов о переводе их на хозяйственный расчет. Обязательным условием премирования работников может быть выполнение плана по номенклатуре и прибыли, а размер его можно поставить в зависимость, например, от роста плана по объему реализации (или прибыли) и уровня рентабельности по главному или второстепенному. При невыполнении планов по отдельным предприятиям размер премий должен соответственно уменьшаться по установленным нормативам.

В новых условиях планирования сравнение темпов роста производительности труда с темпами роста средней зарплаты не является в полной мере обоснованным, так как рост фонда материального поощрения, а следовательно, и выплачиваемых премий и вознаграждений зависит не только от повышения производительности труда на данном предприятии, а и от экономики материальных ресурсов и улучшения использования производственных фондов. Видно, рост средней зарплаты надо сравнивать с другими показателями, например с ростом прибыли на одного работника.

М. Фельдман,

д. э. экономист
Воскресенского
комбината

Э. Бородинский,

мол. экономический
лаборатория

План и стимулы

С 1 января 1966 года Воскресенский химический комбинат работает по новой системе планирования и экономического стимулирования. Изменение в системных показателях и методах хозяйствования заставило коллектив не на словах, а на деле заняться экономикой, поиском резервов. Изучать спрос, рынок, потребителей — эта задача встала перед комбинатом во всей полноте только тогда, когда у него появились заинтересованность не только в производстве, но и в реализации своей продукции. Сделаны первые шаги в направлении выявления и формирования спроса на отдельные виды удобрений, сбыт которых до сих пор считался ограниченным.

Переход к планированию и учету объема реализации продукции оказался трудным для Воскресенского комбината, выпускающего многоотрасловую продукцию и имеющего тысячи потребителей (подхозы, совхозы, заподы). Вопреки ожиданиям сложность состояла не в опасности отказов потребителей от оплаты счетов или задержек в оплате (таких случаев почти не было), а в неулучшении процесса реализации, неуменении регулировать его, в подверженности этого процесса случайностям (задержки в документообороте, совпадение момента оплаты с выходным днем и пр.).

Поэтому была проведена большая работа по изучению практики расчетов с потребителями в минувшие годы, определению применительно и каждому пункту потребления среднего разрыва во времени между отгруженной продукцией и поступлением денег на расчетный счет. Однако и сейчас не удалось выработать влияние случайных факторов, определяющих динамику реализации. Известно, что рядом предприятий (в том числе и нашим комбинатом) появились предложения учитывать выполнение плана по реализации продукции нарастающим итогом в течение года. Меж-

дуведомственная комиссия при Госплане СССР, на наш взгляд, приняла половинчатое решение — учитывать выполнение плана по реализации нарастающим итогом в течение каждого квартала. Однако реальная помощь предприятиям от этого решения сводится на нет, вследствие существующих обязательных условий премирования руководителей, инженерно-технических работников и служащих (при оценке выполнения плана переплюсовывание его в последующем месяце не может перекрыть недоисполнение в предыдущем). Такой порядок учета реализации (прибыли) заставляет комбинат отказываться от ежемесячного премирования ИТР и служащих и перейти к квартальному. Практика не убеждает в большей эффективности ежемесячного премирования.

С переходом на новую систему планирования появилась возможность устанавливать цехам различные хозяйственные показатели в зависимости от конкретных условий их работы. Например, для цехов, выпускающих продукцию, сбыт которой неограничен и обеспеченность сырьем гарантирована, в качестве основного показателя принят объем производства; для тех подразделений комбината, продукция которых имеет ограниченный сбыт, а также для цехов, работающих на пределе мощности, — производительность труда. Всем рентабельным производствам, выпускающим товарную продукцию, установлен второй оценочный показатель — уровень рентабельности, исчисляемый как отношение прибыли за вычетом платы за фонды к стоимости производственных фондов. Причем прибыль цеха определяется на основе условных отпусных цен.

Оценка деятельности цехов по показателю рентабельности стимулирует снижение издержек и увеличение объема производства, улучшение качества продукции, рациональное использование производственных фондов. В 1967 году

он будет установлен для всех без исключения подразделений комбината. Вместе с тем этот показатель, если так можно выразиться, «работает» еще не в полную силу, поскольку отсутствует должным образом организованного сбыта лишнего оборудования не позволяет получить выигрыш от его высвобождения. Так, на складах цехов комбината скопилось большое число электромоторов, пригодных для эксплуатации. Часть их совсем новые. Использование электромоторов на других заводах, в которых могло бы дать реальный народнохозяйственный эффект, но реализовать их комбинат не смог. Показатель реализации не установлен ни одному из цехов комбината, поскольку они в значительной степени, чем предприятие в целом, оказывают влияние на процесс реализации, на расчетные отношения с потребителями, хотя в основе ее лежит именно производство, то есть результаты деятельности каждого цеха. Чтобы как-то «привязать» цехи к этому показателю, производств отделов не пренебрежение их персонала за невыполнение плана реализации по комбинату.

Достоинство новой системы — планирование производства по более узкой, чем раньше, основной номенклатуре продукции. Это значительно повышает возможности поощрения производственных коллективов.

В 1966 году Воскресенскому комбинату планировалась только производство серной кислоты, химических удобрений и продукции культурно-бытового назначения. Мы ожидали, что в дальнейшем номенклатура планируемой продукции будет сокращаться. Однако этого не произошло. В плане на 1967 год ему дополнительно включены в основную номенклатуру пилотетриала, лигня, кокса. Эта продукция не может считаться основной, ибо не соответствует специализации комбината и идет только на внутреннее потребление. Более того, экономика пилотетриала, лигня и кокса может привести к невыполнению плана по основной номенклатуре продукции. Следовательно, такое «искусственное» не стимулирует повышение эффективности производства, экономии материальных ресурсов.

При резком сокращении круга показате-

телей, утверждаемых комбинату, количество планово-экономических показателей, разрабатываемых самим предприятием, несомненно возросло. Это отвечает задаче углубления аналитической работы на предприятии, усложнения функций и повышения ответственности заводских экономистов. От того, что ряд показателей теперь не утверждается комбинату сверху, а планируются им самим, их значение не снижается. Это относится прежде всего и показателям себестоимости продукции и производительности труда. Вместе с тем подход к ним стал несколько иным. Так, показатель себестоимости рассматривается под углом зрения того, какое влияние может оказать дополнительные затраты на качество продукции и увеличение рентабельности, а показатель производительности труда — с учетом экономии как живого, так и овеществленного труда.

Переход на новую систему планирования помог комбинату решить несколько сложных внутривозвратных задач. Одна из них — освоение двух новых производств. Применение гибкой системы поощрения позволило опираться этот процесс, который на химических заводах обычно протекать долго и болезненно. Заметно повысилось качество продукции. В 1966 году объем реализации продукции по сравнению с предыдущим годом увеличился на 11%, прибыль — на 15, производительность труда — на 7, средняя зарплата — на 5%. Рост реализации продукции в 1966 году был достигнут исключительно за счет увеличения выпуска товарной продукции; остатки нерезализованной были доведены до нормы еще в период подготовки и переходу на новые условия работы.

В процессе осуществления хозяйственной реформы возродилась (на значительно более высоком уровне) характеристика для периода первых пилотетриала принятия предприятиями встречных планов. Принципиальная новизна этого явления шла со выражением в том, что они не ограничены, как раньше, только производственной программой, а включают качественные показатели деятельности предприятий: прибыль и уровень рентабельности. Встречное планирование имеет и еще одну существенную особенность: оно ве-

дется в условиях расширенной хозяйственной самостоятельности не только предприятий, но и производственных подразделений — цехов.

В 1966 году на Воскресенском комбинате цехи впервые самостоятельно разрабатывали свои техпромфинпланы. Последние копировали схему комбинативного техпромфинплана, они включали в себя те же разделы, вплоть до раздела «Прибыль и рентабельность цеха». Еще и сейчас цеховые техпромфинпланы далеки от совершенства, особенно в своей расчетной части, в обосновании принятых решений, однако опыт их составления поучителен. Привлечение цехов и планирование заставило инженерно-технический персонал мыслить экономическими категориями, советовать с коллективом, повысило ответственность руководителей цехов. А экономический грамотный инженерный расчет следует рассматривать как одну из необходимых баз для оптимизации хозяйственных связей. Поэтому не случайно все без исключения производственные цехи комбината, сбыт продукции которых неограничен, приняли на себя дополнительные задания по сравнению с персонально утвержденным планом, что руководители большинства из них при составлении его доказывали, что увеличение производственной программы цеха невозможно.

Оптимизация хозяйственных связей включает в себя в качестве важнейшего элемента нахождение и установление рациональных межрайонных и межотраслевых производственных связей. Хозяйственная реформа расширяет права предприятий в выборе поставщиков. В широком развитии прямых двусторонних связей с потребителями, которые, дополняя централизованное планирование, будут способствовать оптимизации хозяйственных связей в народном хозяйстве, находят свое выражение возросшая самостоятельность предприятий.

Первый опыт работы в новых условиях показывает, что именно в области расширения прямых связей сделало пока еще мало практических шагов. Предприятие пока не может выбрать поставщика, отказаться от невыгодного партнера. В процессе установления хозяйственных связей в большей мере, чем во внутривозвратном планировании,

вступают в противоречия интересы государства и отдельных предприятий. Способы разрешения их еще недостаточно научны. По-видимому, частичная замена централизованно устанавливаемых хозяйственных связей приемами двухсторонним и оптимизация на этой основе планов предприятий явятся одним из сложных моментов в осуществлении хозяйственной реформы.

В хозяйственной практике вопросы планирования и экономического стимулирования производства неразрывно переплетены. Любое изменение в показателях и в порядке разработки плана сразу сказывается на размерах поощрительных фондов. А от того, как распределяются последние, в свою очередь зависит напряженность плана и степень его выполнения.

Экономисты Воскресенского комбината считают целесообразным определять размер поощрительных фондов предприятий на основе групповых, а не индивидуальных нормативов. И не потому, что такой расчет оказался для комбината выгодным (уровень его рентабельности почти в 8 раз превышает среднegrupповой). Именно применение групповых нормативов отвечает задаче сравнения эффективности работы отдельных предприятий, выявления хорошо работающих (в целях их большего поощрения) и плохо работающих предприятий (для оказания им помощи). Установленные нормативы отчислений от прибыли в поощрительные фонды должны иметь длительный срок действия. Из этого вытекают требования особой точности в учетности как в планировании, так и в материально-техническом снабжении. Иначе возникнут такие сложные обстоятельства, когда устойчивость нормативов нанесет ущерб предприятию.

В плане на 1967 год комбинату установили такие поставщики основного сырья, чья продукция дороже на 500 тысяч рублей в год. В соответствии с этим министерство уменьшило план по прибыли. Если раньше это было бы выходом из положения, то сейчас (при неизменности нормативов отчислений в поощрительные фонды) это не благо, а беда для предприятия. И все-таки, на наш взгляд, не следует отказываться от принципа длительности действия норма-

тивов. Надо лишь не допускать такого рода просчетов в материально-техническом снабжении, устанавливать рациональные прямые связи с поставщиками сырья.

Сложной и трудоемкой оказалась разработка Положений о премировании работников комбината из фонда материального поощрения. Получилось так, что Положения были разработаны сначала только для основных подразделений предприятия, ремонтные же цехи некоторое время не были охвачены этой системой премирования. Их работники поставили вопрос о выплате премий из поощрительного фонда, преднося конкретные показатели премирования и взяв дополнительные обязательства. Пришлось разработать Положение о премировании персонала ремонтных цехов после того, как эта работа казалась бы была уже завершена.

Наш опыт говорит о том, что разработку Положений о премировании из фонда материального поощрения надо начинать заранее, с тем чтобы и моменту перехода на новую систему ее в основном завершить. Использование части фонда материального поощрения для доводительного премирования рабочих

за достижение конкретных качественных показателей и в выполнении отдельных видов работ поможет обнаружить новые источники роста производства и его удешевления.

Принятое на комбинате Положение о выплате вознаграждения по итогам работы за год распространяется на всех работающих, включая работников коммунального хозяйства, детских учреждений и спортивных сооружений. Основной показатель для определения размера вознаграждения — стаж непрерывной работы на комбинате. Однако при этом учитывается и личный вклад каждого работника в достижение коллектива. Рабочим, инженерно-техническим работникам и служащим, имеющим лучшие производственные показатели (записаны в Книгу почета и на Доску почета, получившим почетные грамоты, имеющим высший уровень выполнения норм выработки), а также активным рационализаторам вознаграждение выплачивается в повышенном размере. В зависимости от стажа работы и производственных достижений устанавливаются различные коэффициенты премиальных выплат (см. таблицу).

Таблица

Рабочие			ИТР и служащие		
стаж работы на предприятии	коэффициент		стаж работы на предприятии	коэффициент	
	общий	для премиального фонда поощрения		общий	для премиального фонда поощрения
До 1 года . . .	—	0,5	До 2 лет . . .	—	0,5
1—3 года . . .	0,5	0,7	2—4 года . . .	0,5	0,7
3—5 лет . . .	0,7	1,0	4—6 лет . . .	0,7	1,0
Свыше 5 лет	1,0	1,25	Свыше 6 лет	1,0	1,25

В плане на 1966 год сумма единовременного вознаграждения по итогам года была установлена в размере десятикратного заработка (коэффициент 1,0), а фактически оказались равной девятнадцатидневному заработку.

Вопрос о порядке распределения фонда материального поощрения между цехами вызывает большие споры среди экономистов. Что лучше: централизованное или децентрализованное расходование этого фонда? Некоторые экономисты

предлагают «разделить» фонд материального поощрения между цехами.

При выполнении плана по всем показателям и соблюдении условий премирования не может быть такого положения, чтобы не оказалась средств для выплаты премий, как это нередко бывало раньше. Новая система материального поощрения установила принцип резервирования средств для премирования. Однако вознаграждение надо зарабатывать. С этой точки зрения предложения

о «разделении» между цехами фонда материального поощрения, на наш взгляд, нельзя признать правильными. Речь может идти, очевидно, о расширении прав цеховой администрации в расходовании фонда. Полная передача прав по расходованию фонда материального поощрения руководству цехов весьма заманчива, так как послужит укреплению живого хозяйства. Вместе с тем такая практика затруднит маневрирование средствами этого фонда в масштабе предприятия. Поэтому целесообразно дополнить централизованное распределение фонда выделением специальных сумм в распоряжение цеха без строгой регламентации их расходования.

В настоящее время права заводской администрации в деле поощрения хорошо работающих коллективов значительно расширены. Желательно, чтобы этот процесс развивался и дальше. По нашему мнению, следует разрешить администрации предприятий в тех случаях, когда цех не выполнил план по не зависящим от него причинам, выплачивать премии цеховому персоналу в повышенном размере, подобно тому как производится в повышенном размере отчисление в фонд материального поощрения. Это было бы реальным расширением прав предприятий.

Опыт нашего комбината свидетельствует о том, что еще остались многие трудности, нерешенные проблемы, осложняющие работу предприятия, подчас сводящие на нет все усилия коллектива. Прежде всего следует сказать о недостатках в материально-техническом снабжении, в работе транспорта. Частые перебои в подаче вагонов под погрузку продукции в течение года лихорадит производство, срываются выполнение напряженного плана реализации. Ухудшение снабжения основным сырьем — сернистым колчеданом усложнило выполнение производственной программы. Отсутствие проката задержало реконструкцию цеха двойного суперфосфата и привело к снижению удельного веса новой продукции в общем объеме производства на комбинате.

Отраслевой главк до сих пор не отрешался от мелочной оценки комбината, стремления регламентировать все и вся. Так, нам устанавливают расходные нормы сырья и тем самым косвенно плани-

руют себестоимость продукции, навязывают неэкономичные хозяйственные связи, невыгодных партнеров.

С переходом комбината на новую систему его план стал стабильнее. Только один раз в течение 1966 года он был изменен (повышен), причем с согласия комбината. Требование четкой согласованности и взаимной ясности касается не только отдельных частей плана, но и соотношения между планом и фондами экономического стимулирования, особенно фондом развития производства. Реальность напряженного плана обуславливается, как правило, проведением различных мероприятий по реконструкции предприятия, модернизации или замене оборудования. Для этого нужны средства. Плановым вызывает возражение наименьшее место в будущем и в 1967 году изъятие из комбината средств фонда развития производства для покрытия централизованных капиталовложений, предназначенных для строительства пусковых объектов.

В новых условиях хозяйствования точность, стабильность планов приобретает особое значение. Заинтересованность предприятий в реальном и справедливом плане достигается при помощи новой системы экономического стимулирования. Возможности же повышения точности планов, достижения их оптимальности связаны с применением научных методов планирования и экономического прогнозирования. Важную роль в обеспечении безошибочности планирования на уровне промышленного предприятия играет глубокий анализ перспектив его развития, расчетное обоснование плана, проведение экономических и инженерных экспериментов. Укрепление экономических служб позволяет углубить аналитическую работу, наличие фонда развития производства — расширить исследовательскую и экспериментальную базу.

Важным методом проникновения в сущность экономических процессов и выявления тенденций развития остается анализ разнообразных фактов хозяйственной жизни и данных всех видов учета. Реальные возможности формирования научного представления о перспективах развития производства заключены в экономических расчетах. Поэтому необходимо совершенствовать методику

расчетов. В последнее время в этом направлении сделано немало. Однако, с одной стороны, множественность методов затрудняет пользование ими, с другой — в ряде областей производства они отсутствуют. Например, до сих пор не разработана методика определения эффективности внедрения автоматизированных систем управления. Исследователям и проектирам приходится прибегать к сугубо ориентировочным расчетам ожидаемого эффекта от внедрения в практику их разработок. Вслед за ними и предприятия при составлении планов вынуждены исходить из таких же расчетов.

В настоящее время все большую важность приобретает экономическое обоснование инженерных решений. Расширение самостоятельности предприятия, передача в его распоряжение средств фонда развития производства и предоставление ему кредитов на капитальное строительство требуют, чтобы проведенные мероприятия по реконструкции и расширению производства, внедрению новой техники, модернизации оборудования предшествовал детальный расчет их эффективности. От проведения экономической грамотной технической политики и решающей мере зависит достижение предприятием запланированных темпов роста выпуска продукции, прибыли, уровня рентабельности.

Диалектика хозяйственной реформы состоит в том, что широкое внедрение экономических методов управления производством одновременно предполагает и совершенствование технических, организационных и инженерных методов. Одним из важных моментов планирования должно стать научное прогнозирование, которое в настоящее время сводится в основном к составлению перспективных межотраслевых и межрайонных балансов. Предприятие, как основная

производственная ячейка, в этих расчетах присутствует, но его показатели фигурируют в уже заданных размерах. Прогнозированием же в области экономики самих предприятий экономисты занимаются очень мало.

Диапазон задач экономического прогнозирования на предприятии широк. Нужны прогнозы объемных, стоимостных, трудовых и технико-экономических показателей. В последнее время выделяется необходимость и возможность прогнозирования периодически возникающих на предприятии нарушений технологических процессов. На основе применения современных методов и средств управления с его помощью можно оперативно предупреждать или исправлять с наименьшими потерями нарушения технологического режима, сводить до минимума отклонения основных параметров производства от запланированных величин.

Оптимизация хозяйственной деятельности предприятий в дальнейшем все больше будет зависеть от механизации и автоматизации управленческого труда. Сейчас среди ряда претендентов на пути внедрения на предприятиях экономико-математических методов анализа и расчетов и быстросредств вычислительных устройств особую тревогу вызывает значительный разрыв в профессиональной подготовке и компетенции экономистов и математиков. Первые плохо знают возможности вычислительных машин, вторые недостаточно хорошо представляют себе заводскую экономику и ее задачи. Поэтому прежде всего нужно преодолеть такой разрыв.

Сочетание новых форм хозяйствования, методов экономического стимулирования производства с научным обоснованием планов должно обеспечить существенное повышение эффективности работы социальных предприятий.

Е. Моисеевко,
С. Звольская

Планирование реализации продукции

В новых условиях хозяйствования важнейшим показателем оценки деятельности промышленного предприятия является показатель объема реализации продукции. Вещественный состав реализованной продукции безотносительно к какому-либо отрезку времени идентичен составу товарной, тогда как объем и состав реализованной и товарной продукции за определенный период существенно различаются. Под реализованной понимается продукция, оплаченная заказчиком (покупателем) или сбытовой организацией, под товарной — выработанная предприятием для реализации на сторону. Между моментом выпуска изделий и их реализации существует разрыв во времени, насчитывающий зачастую десятки дней в зависимости от продолжительности накопления нормального запаса продукции на складе поставщика, местонахождения покупателей, форм расчетов и т. д.

В реализованную продукцию данного периода кроме товарной, произведенной и реализованной в этом же квартале (году), входит продукция, изготовленная в прошлом периоде, но не реализованная на начало квартала (года), и не входит продукция, оставшаяся на конец отчетного периода в виде переходящих остатков на складе, а также отгруженная потребителям. Расчет плана реализации товарной продукции (в рублях) производится по форме, приведенной в таблице 1. Он составляет на год и по кварталам. Для контроля за процессом реализации целесообразно «разбить» квартальный план по месяцам и на более короткие отрезки времени.

У заводских экономистов нередко возникает вопрос: какой из двух планов предприятия необходимо составлять раньше — производства или реализации? По нашему мнению, разработка плана производства должна предшествовать составлению плана реализации продукции. Ведь расчеты объема

объема производства (валовой и товарной продукции) и реализации продукции взаимосвязаны. План производства составляется на основании портфеля заказов, который отражает потребность в данной продукции в плановый период, возможности ее реализации.

Разработку плана реализации целесообразно вести в разрезе отдельных видов и однородных групп изделий, что обеспечит детальное обоснование результатов работы предприятия, контроль за выполнением установленных заданий по поставке продукции потребителям. При установлении номенклатурных групп реализуемой продукции необходимо охватить весь ассортимент продукции, подлежащей реализации, структурировать его по однородным признакам (технической однородности, степени сложности, качественным характеристикам и т. д.). Тем самым при планировании и оценке деятельности предприятия это позволит учесть все особенности производства и реализации продукции каждого вида, по-разному влияющие, а также на характер материального стимулирования его работников.

В связи с этим при установлении номенклатуры реализуемой продукции целесообразно выделить в отдельные группы важнейшие ее виды, продукцию, поставляемую на экспорт, новую изделие, продукцию улучшенного качества, предметы широкого потребления, изготовленные из отходов производства, планово-убыточные изделия.

Объем реализуемой продукции рассчитывается в действующих оптовых ценах предприятий (без налога с оборота), принятых в плане (по этому пороговому нарастающим итогом с начала года и по месяцам в пределах каждого квартала производится и оценка выполнения плана); по полной себестоимости с целью определения объема прибыли от реализации.

1	Максимальная прибыль		Остаток готовой продукции на складе планируемого периода		План выпуска продукции на складе планируемого периода (+), убыток (-) от неиспользованных остатков		Остаток готовой продукции на складе планируемого периода		План выпуска продукции на складе планируемого периода (+), убыток (-) от неиспользованных остатков		Остаток готовой продукции на складе планируемого периода		План выпуска продукции на складе планируемого периода (+), убыток (-) от неиспользованных остатков		План выпуска продукции на складе планируемого периода (+), убыток (-) от неиспользованных остатков	
	в склад	в дебетовых отчетах	в склад	в дебетовых отчетах	в склад	в дебетовых отчетах	в склад	в дебетовых отчетах	в склад	в дебетовых отчетах	в склад	в дебетовых отчетах	в склад	в дебетовых отчетах	в склад	в дебетовых отчетах
1																
2																
3																
4																
5																
6																
7																
8																
9																
10																
11																
12																
13																
14																
15																
16																
17																
18																
19																
20																

Помимо разработки плана реализации целесообразно составлять и план отгрузки продукции. Это облегчит планирование сбытовой деятельности предприятия, а также уявку плана реализации продукции с оперативным планом ее производства. Использование при обосновании плана реализации показателя отгрузки влечет за собой необходимость дифференциации исходных данных и некоторого изменения применяемой в настоящее время методики расчета объема реализуемой продукции.

Если по существующей методике остатки нереализованной готовой продукции на начало и конец планируемого периода (как исходные данные для расчета плана реализации) используются в их общем объеме, то по рекомендуемой они подразделяются на два вида: остатки готовой продукции на складе предприятия и остатки готовой продукции в товарах отгруженных. Первые являются исходной базой для определения плана отгрузки, второе — плана реализации продукции.

В отличие от существующей методики, по которой объем реализуемой продукции исчисляется как сумма двух показателей (изменение остатков нереализованной готовой продукции на начало и конец планируемого периода и выпуск товарной продукции), в рекомендуемой изменены переходящие остатки готовой продукции на складе предприятия плюс выпуск товарной продукции дает план отгрузки. Объем реализации продукции (по плану) определяется путем суммирования объема отгрузки и величины изменения остатков готовой продукции по статье «товары отгруженные» на начало и конец планового периода. При этом все расчетные показатели плана реализации (переходящие остатки, выпуск и отгрузка продукции) приводятся в двух ценах — в действующих оптовых ценах предприятия и по себестоимости; детализируется расчет прибыли от реализации товарной продукции, хотя сам метод расчета не изменяется. Объем прибыли, так же как и объем реализации, рассчитывается по отдельным видам, группам изделий и в целом по реализуемой товарной продукции.

Метод расчета следующий: к сумме прибыли от производства товарной про-

1	Финансовый остаток готовой продукции на складе планируемого периода		Уменьшенный план выпуска продукции на складе планируемого периода (+), убыток (-) от неиспользованных остатков		Оперативный план выпуска продукции на складе планируемого периода (+), убыток (-) от неиспользованных остатков		Ориентированный план выпуска продукции на складе планируемого периода (+), убыток (-) от неиспользованных остатков		Ориентированный план выпуска продукции на складе планируемого периода (+), убыток (-) от неиспользованных остатков		Ориентированный план выпуска продукции на складе планируемого периода (+), убыток (-) от неиспользованных остатков	
	в склад	в дебетовых отчетах	в склад	в дебетовых отчетах	в склад	в дебетовых отчетах	в склад	в дебетовых отчетах	в склад	в дебетовых отчетах	в склад	в дебетовых отчетах
1												
2												
3												
4												
5												
6												
7												
8												
9												
10												
11												
12												
13												
14												
15												
16												
17												
18												
19												
20												

дукции прибавляется прибыль, числящаяся в остатках готовой продукции на складе и в товарах отгруженных на начало планируемого периода, и вычитается прибыль в остатках продукции на конец этого периода. В свою очередь прибыль от производства товарной продукции и прибыль в остатках не реализованной на начало и конец планового периода исчисляются как разность между объемами соответствующих показателей в действующих оптовых ценах и по себестоимости.

При расчете плана реализации целесообразно дополнительно исчислять такие показатели, как рентабельность (отгруженные прибыли к себестоимости) выпущенной и реализованной продукции, в том числе и по отдельным ее группам. Они могут быть использованы для анализа выполнения плана по прибыли.

Составлению плана реализации предшествует большая работа по определению переходящих остатков готовой продукции на начало и конец планируемого периода. Некоторые экономисты считают, что остатки готовой продукции на начало планируемого периода можно принимать на уровне нормативных на конец предшлого. На наш взгляд, целесообразнее рассчитывать ожидаемые переходящие остатки на конец данного и начало планового периода. Дело в том, что нормативы оборотных средств (в днях), в том числе и по остаткам готовой продукции на складе и в товарах отгруженных, до некоторой степени стабильны. Они разработаны и действуют в течение ряда лет. Расчет же ожидаемых остатков на конец предшлого периода с учетом конкретных условий производства и реализации продукции данного периода позволяет определить реальную величину их. Он производится по форме, приведенной в таблице 2 (в рубль).

При расчете ожидаемых остатков готовой продукции на складе и в товарах отгруженных проводится тщательный анализ многих экономических показателей деятельности предприятия. Прежде всего анализируется фактическое состояние остатков нереализованной товарной продукции (в рубль) на последнюю отчетную дату и начало составления годового плана реализации, опреде-

Таблица 3

Наименование продукции	Товары отгруженные			Остаток продукции, предусмотренный квартальным планом					Отклонения фактических остатков от предусмотренных квартальных остатков					
	не оформленные документами			в товарах отгруженных					в том числе					
				не оформленные документами			по документам на вывоз, срок оплаты которых истек		по документам на вывоз, срок оплаты которых не истек		по товарам отгруженным			по документам на вывоз, срок оплаты которых не истек
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Готовая продукция на складе														
не оформленные документами														
по документам на вывоз, срок оплаты которых истек														
по документам на вывоз, срок оплаты которых не истек														
фактический остаток продукции — всего														
из склада														
не оформленные документами														
по документам на вывоз, срок оплаты которых истек														
по документам на вывоз, срок оплаты которых не истек														
по документам, не оформленным в установленном порядке														

ляются отклонения фактических запасов от плановых (см. таблицу 3).

Сведения о балансе остатков нерезализованной продукции к началу составления годового плана реализации подготавливаются на основании данных оперативного учета в разрезе установленной номенклатуры реализуемой продукции и по видам остатков (готовая продукция на складе; товары отгруженные, не оформленные документами; товары отгруженные, документы по которым сданы в банк на инкассо, а срок оплаты не наступил; товары отгруженные по документам, не оплаченным в срок, и продукция на ответственном хранении). Отклонения размеров фактических остатков нерезализованной продукции от плановых определяются путем сопоставления этих остатков с соответствующими остатками, предусмотренными квартальным планом реализации продукции.

Анализируется также уровень выполнения плана реализации по видам и группам товарной продукции за истекший период, устанавливаются отклонение от плана и причины их. Исходя из результатов анализа выполнения плана реализации продукции за истекший период времени, фактического состояния остатков продукции и начала составления годового плана реализации, а также конкретных условий производства и сбыта продукции до конца года, пред-

приятия могут в необходимых случаях вносить коррективы и утвержденные планы реализации, отгрузки и выпуска, с тем чтобы гарантировать выполнение годового плана реализации продукции. Только проведенный таким образом анализ и корректировка планов, установленных так называемых оперативных планов реализации, отгрузки и выпуска продукции позволит точно исчислить величину остатков готовой продукции на складе и в товарах отгруженных на конец предпланового и начала планового периода.

Размер ожидаемого остатка готовой продукции на складе как в целом, так и по отдельным видам реализуемой продукции исчисляется следующим образом: к соответствующему фактическому остатку прибавляется установленный оперативным планом объем выпуска продукции до конца года и вычитается плановый объем отгрузки за тот же период. Размер ожидаемого остатка товаров отгруженных на конец предпланового периода исчисляется аналогичным образом: к соответствующему фактическому остатку прибавляется объем продукции, подлежащей отгрузке до конца года, и вычитается объем продукции, подлежащей реализации до конца года согласно оперативному плану.

Как же рассчитать остатки готовой продукции на складе и в товарах отгруженных на конец планируемого перио-

да? Для этого используются следующие исходные показатели: норма запаса (в днях) по готовой продукции на складе и в товарах отгруженных, не оформленных документами; нормальный срок документооборота (в днях) по товарам отгруженным, документы по которым сданы в банк на инкассо, а срок оплаты не наступил; однопериодный выпуск планируемого года. Однако эти показатели требуют дополнительных расчетов. Норма запаса (в днях) по готовой продукции на складе и в товарах отгруженных, не оформленных документами, определяется согласно документу о нормировании оборотных средств на предприятиях машиностроительной промышленности.

Нормальный же срок документооборота по товарам отгруженным, документы по которым сданы в банк на инкассо, на многих предприятиях в настоящее время не рассчитывается вообще или определяется «на глазок». Между тем возможно и целесообразно определять этот показатель исходя из фактических данных о среднем документообороте в предыдущем году и за прошедший период текущего года с учетом проводимых мероприятий по ускорению документооборота, а также изменения удельных весов отгружаемой продукции по основным группам покупателей.

Сравнительно просто рассчитывается однопериодный выпуск товарной продукции в четвертом квартале планируемого года: путем деления объема продукции в действующих оптовых ценах, предусмотренного планом производства в этом квартале, на среднее число календарных дней в нем. Расчет остатков готовой продукции на складе и в товарах отгруженных на конец планируемого периода производится путем умножения соответствующего запаса в днях на однопериодный выпуск товарной продукции в четвертом квартале. Форма этого расчета приведена в таблице 4 (в рубл.).

В новых условиях планирования и экономического стимулирования, когда значительно повышается материальная ответственность предприятий за нарушение условий договора, штрафы за несоблюдение договорных условий непосредственно отражаются на результатах деятельности предприятия, вопросы

Таблица 4

Наименование продукции	Остаток готовой продукции на складе		Остаток продукции в товарах отгруженных, не оформленных документами	
	по оптовой цене	по фактической цене	по оптовой цене	по фактической цене
1	2	3	4	5
Ожидаемый остаток на 1-е число IV квартала	норма запаса (в днях) × фактический остаток	норма запаса (в днях) × фактический остаток	норма запаса (в днях) × фактический остаток	норма запаса (в днях) × фактический остаток
Ожидаемый выпуск в IV квартале	норма запаса (в днях) × фактический остаток	норма запаса (в днях) × фактический остаток	норма запаса (в днях) × фактический остаток	норма запаса (в днях) × фактический остаток
Ожидаемый остаток на 30-е число IV квартала	норма запаса (в днях) × фактический остаток	норма запаса (в днях) × фактический остаток	норма запаса (в днях) × фактический остаток	норма запаса (в днях) × фактический остаток
Ожидаемый остаток на 1-е число V квартала	норма запаса (в днях) × фактический остаток	норма запаса (в днях) × фактический остаток	норма запаса (в днях) × фактический остаток	норма запаса (в днях) × фактический остаток
Ожидаемый остаток на 30-е число V квартала	норма запаса (в днях) × фактический остаток	норма запаса (в днях) × фактический остаток	норма запаса (в днях) × фактический остаток	норма запаса (в днях) × фактический остаток
Ожидаемый остаток на 1-е число VI квартала	норма запаса (в днях) × фактический остаток	норма запаса (в днях) × фактический остаток	норма запаса (в днях) × фактический остаток	норма запаса (в днях) × фактический остаток
Ожидаемый остаток на 30-е число VI квартала	норма запаса (в днях) × фактический остаток	норма запаса (в днях) × фактический остаток	норма запаса (в днях) × фактический остаток	норма запаса (в днях) × фактический остаток
Ожидаемый остаток на 1-е число VII квартала	норма запаса (в днях) × фактический остаток	норма запаса (в днях) × фактический остаток	норма запаса (в днях) × фактический остаток	норма запаса (в днях) × фактический остаток
Ожидаемый остаток на 30-е число VII квартала	норма запаса (в днях) × фактический остаток	норма запаса (в днях) × фактический остаток	норма запаса (в днях) × фактический остаток	норма запаса (в днях) × фактический остаток
Ожидаемый остаток на 1-е число VIII квартала	норма запаса (в днях) × фактический остаток	норма запаса (в днях) × фактический остаток	норма запаса (в днях) × фактический остаток	норма запаса (в днях) × фактический остаток
Ожидаемый остаток на 30-е число VIII квартала	норма запаса (в днях) × фактический остаток	норма запаса (в днях) × фактический остаток	норма запаса (в днях) × фактический остаток	норма запаса (в днях) × фактический остаток
Ожидаемый остаток на 1-е число IX квартала	норма запаса (в днях) × фактический остаток	норма запаса (в днях) × фактический остаток	норма запаса (в днях) × фактический остаток	норма запаса (в днях) × фактический остаток
Ожидаемый остаток на 30-е число IX квартала	норма запаса (в днях) × фактический остаток	норма запаса (в днях) × фактический остаток	норма запаса (в днях) × фактический остаток	норма запаса (в днях) × фактический остаток
Ожидаемый остаток на 1-е число X квартала	норма запаса (в днях) × фактический остаток	норма запаса (в днях) × фактический остаток	норма запаса (в днях) × фактический остаток	норма запаса (в днях) × фактический остаток
Ожидаемый остаток на 30-е число X квартала	норма запаса (в днях) × фактический остаток	норма запаса (в днях) × фактический остаток	норма запаса (в днях) × фактический остаток	норма запаса (в днях) × фактический остаток
Ожидаемый остаток на 1-е число XI квартала	норма запаса (в днях) × фактический остаток	норма запаса (в днях) × фактический остаток	норма запаса (в днях) × фактический остаток	норма запаса (в днях) × фактический остаток
Ожидаемый остаток на 30-е число XI квартала	норма запаса (в днях) × фактический остаток	норма запаса (в днях) × фактический остаток	норма запаса (в днях) × фактический остаток	норма запаса (в днях) × фактический остаток
Ожидаемый остаток на 1-е число XII квартала	норма запаса (в днях) × фактический остаток	норма запаса (в днях) × фактический остаток	норма запаса (в днях) × фактический остаток	норма запаса (в днях) × фактический остаток
Ожидаемый остаток на 30-е число XII квартала	норма запаса (в днях) × фактический остаток	норма запаса (в днях) × фактический остаток	норма запаса (в днях) × фактический остаток	норма запаса (в днях) × фактический остаток

планирования реализации продукции требуют еще большей конкретизации. Поэтому целесообразно разработать план реализации продукции не только в денежном, но и в натуральном выражении. Он, как и план реализации в денежном выражении, составляется на год с разбивкой по кварталам и месяцам. Методика расчета его аналогична. Разница состоит лишь в том, что для расчета

плана реализации продукции в натуральном выражении все исходные данные — остатки продукции на начало и конец планируемого периода, выпуск товарной продукции — принимаются в одном выражении (натуральном). Это упрощает расчеты и позволяет составить план реализации одновременно за год и по кварталам.

(г. Мекск)

А. Чернес,

нач. научно-экономического
отдела объединения
«Вологодскдревпром»

Методические вопросы хозрасчета

ренных звеньев производственных единиц, механизм действия внутриводовских расчетных цен.

Известно, что правовое положение хозрасчетных звеньев устанавливается самими предприятиями в зависимости от масштабов, сложности и отраслевой специфики производства. К сожалению, во многих отраслях промышленности до сих пор нет научно обоснованной классификации подразделений предприятия, определяющей их структуру, правомерность образования новых звеньев, конкретные границы самостоятельности подразделений, на базе чего можно выработать единые для отрасли внутривозвездные правовые нормы. Даже для такого основного звена, как мин является цех, нет отраслевых норм, регламентирующих его масштабы, структуру, права и обязанности цехового персонала и т. д.

На наш взгляд, в интересах упорядочения организационных основ хозрасчета целесообразно разработать общепромышленные и отраслевые принципы правовых норм внутривозвездных отношений, кодифицировать для различных отраслей промышленности (производства) типовые структуры, границы обособления внутренних звеньев, а также основные положения: об их компетенции. Подобные нормативные документы должны быть увязаны с действующим Положением о социальном государственном производственном

предприятии, дополнять его. Одна из задач экономической реформы — волевать в орбиту хозрасчетных отношений всех работников предприятия не только как коллектив, управляемый одной администрацией, но и как живые структурные звенья, управляемые с помощью экономических стимулов. Это особенно важно в условиях концентрации производства и расширения масштабов подразделений.

В вопросе о широте функционального диалога деятельности хозрасчетных подразделений нет определенной ясности. Есть мнения о необходимости ограничивать его только функциями производства, о «суненном» использовании стоимостных категорий в планировании и оценке деятельности внутренних звеньев предприятия. С этим нельзя согласиться. Из того факта, что отдельные подразделения не осуществляют хозяйственных функций в формах, присущих предприятию в целом, на наш взгляд, вовсе не следует, что за ними не должны остаться те или иные экономические функции. В противном случае утрачивается смысл, выходящая из содержания внутривозвездного хозрасчета, он превращается в учетную категорию.

Очевидно, что вопрос о функциональном диапазоне подразделений должен рассматриваться на конкретной отраслевой основе с учетом перспективы развития хозяйственных отношений, условий производств, характера и назначения вырабатываемой продукции. При этом хозрасчетные звенья в пределах своей компетенции должны иметь определенные хозяйственно-экономические задачи, за ними должна сохраняться известная инициатива.

Нельзя отрицать того, что при введении действенного хозрасчета не исключена возможность появления опасных тенденций «раздувания» объема внутривозвездного планирования, отчетной информации, аналитических материалов и т. д. Прегрда на пути такого рода бюрократизации системы — использование обобщающих показателей при планировании и оценке деятельности заводских подразделений. Положение о единстве хозрасчета предприятия и его внутренних звеньев предполагает установление для цехов экономических обос-

нованных расчетных цен, обеспечивающих возможность внесения ими платы за производственные фонды, а также образование цеховых фондов поощрения. Они могут стать достаточно надежным средством планирования, с помощью которого окажется возможным распределить внутри предприятия часть вновь созданной стоимости.

Большая работа по разработке методики внутривозвездного хозрасчета была проведена на мебельных предприятиях Поволжья в связи с подготовкой к переводу их на новую систему хозрасчетования. Прежде всего было проведено исследование существующей практики хозрасчета и выявлены ее недостатки. Они обусловлены следующими причинами: слабым использованием механизмов внутривозвездных цен и нарушенным принципом соизмерения затрат и доходов цеха; чрезмерной централизацией и недостатком средств стимулирования; отсутствием четких структурных разграничений и устойчивых правовых норм внутривозвездных отношений.

При разработке методики внутривозвездного хозрасчета для предприятий мебельной промышленности были исходны из необходимости обеспечить единоеобразие в вопросах внутривозвездной структуры, системы материального поощрения и ответственности, внутреннего переобразования, организации планирования, учета и анализа. Денежная оценка фондов экономического стимулирования с учетом присутствующих предприятий отрасли особенностей осуществляется в следующем порядке: фонд материального поощрения устанавливается всем цехам; фонд социально-культурных мероприятий и жилищного строительства — только инвентарным филиалам; фонд развития производства — в виде исключения инвентарным филиалам, выделенным на самостоятельный баланс, для использования на целевые мероприятия. Плановые нормативы образования фондов действуют не менее года.

При решении вопроса о размерах фонда поощрения для отдельных цехов учитывается степень участия соответствующих производственных и подсобно-исполнительных звеньев в достижении конечных результатов работы предприятия. Повышенный размер материального поощрения устанавливается за учетный

в плане темп роста показателей эффективности производства против достигнутого уровня; самый высокий размер премиальных выплат — цехам, имеющим относительно высокой плановый уровень основных показателей, а также выполняющим наиболее ответственные операции. В заводском фонде материального поощрения было решено на 1967 год сохранить за руководством предприятия средства этого фонда, направляемые на выплаты вознаграждения за общие годовые итоги работы предприятия, премирование коллективов и отдельных работников — победителей во внутривзводном соревновании и на оказание единовременной материальной помощи. Решено также централизовать до 60% средств, предусмотренных сметой для премирования отличившихся работников.

Цеховые фонды материального поощрения включают премии ИТР и служащим за выполнение текущих планов, средства на премирование отличившихся работников (не менее 1% фонда зарплаты), премии рабочим из этого фонда, средства на премирование рабочих по действующим положениям из фонда заработной платы, а также премии по фонду мастера. В таблице 1 приведен пример распределения по цехам фонда материального поощрения для премирования ИТР и служащих за выполнение текущих заданий плана. (Фонд зарплаты ИТР и служащих предприятия 249 тысяч рублей, фонд материального поощрения 50 тысяч, средний размер премий 20%.)

Как видно из таблицы, дифференциация размеров поощрения ИТР и служащих отдельных цехов учитывает приведенные выше критерии. По степени участия в достижении конечных результатов работы предприятия все подразделения разбиты на три группы: основные производственные цехи (фабрики), вспомогательные и подсобные (коэффициенты значимости соответственно равны 1,0, 0,9 и 0,8). Если в плане учтены темпы роста показателей эффективности производства (рост объема выпущенной продукции, производительности труда, снижение себестоимости и повышение фондотдачи), то эти коэффициенты увеличиваются соответственно на 0,01, 0,02, 0,03 и 0,02 за на-

двой процент роста перечисленных показателей.

Например (см. таблицу) два основных (однородных) цеха запланировали разный темп роста производительности труда: первый — 5%, второй — 4%. В связи с этим первому цеху установлен относительно большой коэффициент для расчета размера премий. Но в этом цехе абсолютный уровень выработки на одного работающего ниже, чем во втором. Поэтому учет абсолютного уровня того или иного показателя позволяет более правильно оценить эффективность работы каждого цеха. Наконец, в коэффициенте значимости учтена сложность технологического процесса данного подразделения предприятия.

Распределение фонда материального поощрения по цехам производится следующим образом. По наряду из них определяется условный фонд зарплаты ИТР и служащих (по должностям окладам) с учетом общего коэффициента значимости. По первому цеху он составит 75,6 тысячи рублей (60 тыс. руб. \times 1,26), во втором — 71,8 тысячи (54 тыс. руб. \times 1,33) и т. д. В целом по предприятию сумма этого фонда составит 307,2 тысячи рублей (75,6 тыс. руб. + 71,8 тыс. руб. + 52,8 тыс. руб. + 48,3 тыс. руб. + 19,8 тыс. руб. + 18,7 тыс. руб. + 10,6 тыс. руб. + 9,6 тыс. руб.).

Фонд материального поощрения для первого цеха будет равен 12,3 тысячи рублей [(75,6 тыс. руб. \times 50 тыс. руб.) : 307,2 тыс. руб.], а средний размер премий — 20,5% (12,3 тыс. руб. : 60 тыс. руб.); для второго — 11,7 тысячи [(71,8 тыс. руб. \times 50 тыс. руб.) : 307,2 тыс. руб.], средний размер премий — 21,7% (11,7 тыс. руб. : 54 тыс. руб.) и т. д.

Таким образом, при премировании цехового персонала можно учесть ряд особенностей каждого из подразделений предприятия и заинтересовать их в выполнении плановых заданий, а эффективным использованием всех факторов производства.

С помощью механизма расчетных цен принцип самоокупаемости проявляется и в условиях внутривзводного хозрасчета: цехам возмещаются плановые затраты, включая плату за фонды,

Таблица 1

Критерий коэффициента	Основные производственные цехи (фонды)												Итого	
	предприятия-заводы						спецпоставляющие						Итого	
	№ 1		№ 2		№ 3		№ 4		№ 5		№ 6		Итого	
	коэф-циент	№ цеха	коэф-циент	№ цеха	коэф-циент	№ цеха	коэф-циент	№ цеха	коэф-циент	№ цеха	коэф-циент	№ цеха	коэф-циент	№ цеха
1	3	4 (2×3)	6	6 (2×3)	7	8 (2×7)	9	10 (2×5)	11	12	13	14	15	16
Темп роста производительности труда	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
Снижение себестоимости	0,01	0,02	0,03	0,02	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
Увеличение объема выпускаемой продукции	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02
Сложность технологического процесса	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
Общий коэффициент (сравнительно с цехом по каждой колонке)	1,26	1,26	1,26	1,26	1,26	1,26	1,26	1,26	1,26	1,26	1,26	1,26	1,26	1,26
Фонд материального поощрения	60,0	71,8	52,8	48,3	19,8	18,7	10,6	9,6	35,0	20,0	18,0	12,0	10,0	10,0
Средний размер премий	12,3	11,7	8,6	8,6	21,6	21,6	22,6	22,6	3,2	3,0	1,7	1,6	1,6	1,6
Средний процент премий	20,5	21,7	21,7	21,7	21,7	21,7	21,7	21,7	21,7	21,7	21,7	21,7	21,7	21,7

Коэффициент значимости данного подразделения

С учетом планового темпа

роста объема производства

роста производительности труда

снижения себестоимости

увеличения объема выпускаемой продукции

сложности технологического процесса

с учетом абсолютного планового

уровня выработки на одного

работавшего

с учетом сложности технологического

процесса

Общий коэффициент (сравнительно с цехом по каждой колонке)

Фонд материального поощрения

Средний размер премий

Средний процент премий

и обеспечивается возможность получения прибыли в размерах, достаточных для образования фондов материального поощрения. Прибыль — разность между стоимостью продукции в расчетных ценах и ее плановой себестоимостью. Пла-

новая рентабельность цеха — отношение плановой прибыли и стоимости производственных фондов. Порядок определения расчетных цен можно усилить с помощью таблицы 2.

Таблица 2
(в руб.)

Наименование изделий	Производственная группа № 100, шт.	Плановая себестоимость единицы изделия	Плановая себестоимость в цехе	Зарплата	Плата за фонды	Фонд материального поощрения	Сумма затрат в цехе	Цена в цехе
1	2	3	4 (2×3)	5	6	7	8 (4+6+7)	9 (8:2)
Шкаф арт. 2328	200	67	13 400	1470	335	294	14 029	70,14
Стол обеденный арт. 1329	400	24	9 600	960	240	192	10 032	25,08
Стол письменный арт. 1349 . . .	400	42,5	17 000	2570	425	514	17 939	44,85
Итого . . .			40 000	5000	1000	1000	42 000	

Примечание. Расчетная сумма платы за фонды (норматив 10%) распределяется пропорционально себестоимости изделий; расчетная сумма фонда материального поощрения, выделяемого цеху (норматив 20%), распределяется пропорционально зарплате.

Такая методика образования расчетных цен, на наш взгляд, позволяет соизмерить по предприятию в целом и отдельным цехам плановую сумму платы за фонды и часть фондов стимулирования, а также исключает появление разногласий между изделиями.

Планы цехов полностью увязываются с техникофинансовым предприятию. До них доходят следующие технико-экономические показатели: объем производства, номенклатура, выпуск изделий ширпотреба из отходов производства, задание по внутривалядовому поощрению, рентабельность производства (с учетом графика), производительность труда, задание по снижению трудоемкости продукции, фонд заработной платы, плата за производственные фонды, прибыль и рентабельность, норматив отчислений в фонды экономического стимулирования.

Эффективность внутривалядового расчета в значительной мере зависит от

того, насколько действительна система материальных санкций за нарушение межцеховых обязательств. В практике работы объединения «Волгобелвазпром» размер штрафных санкций цехов-смежников ограничен величиной цехового фонда материального поощрения (за вычетом премий рабочим), причем, как правило, часть уперба возмещается конкретными выношками (руководители цехов, мастера, бригадиры); им снижается премия. «Потерпевшая» сторона — цех (участок) получает часть фонда материального поощрения «явного» подразделения, компенсируя тем самым свои потери, образовавшиеся вследствие невыполнения плановых заданий по ване смежников. Опыт показал, что эффективное материальное стимулирование и материальная ответственность — залог подлинного, действительного коллрасчета внутривалядовских подразделений.

(г. Куйбышев)

А. Кохан

Учитывать особенности коммунального хозяйства

Для создания заинтересованности предприятий в улучшении бытового обслуживания населения система планирования и экономического стимулирования их хозяйственной деятельности должна быть разработана таким образом, чтобы доходы предприятий и работников находились в прямой зависимости от количества и качества оказываемых населению услуг, эффективности производства.

Количество и качество услуг зависит от ряда факторов, одно из которых — оснащенность предприятий основными фондами. Одно и то же число людей, например, может быть перевезено с большим или меньшим затратами. При перевозках их меньше, количество транспортных средств трамвая (троллейбуса) управление при прочих равных условиях получат ту же выручку и будет иметь большую рентабельность. В соответствии с Методическими указаниями по переводу промышленных предприятий на новые условия планирования и экономического стимулирования такая производственная единица получит право на образование большего фонда экономического стимулирования. Однако это отрицательно скажется на обслуживании населения и, следовательно, противоречит основной цели перевода предприятий коммунального хозяйства на новую систему планирования.

По нашему мнению, основными показателями планирования и экономического стимулирования для предприятий, связанных с обслуживанием населения, должны быть объем и качество услуг, а не размер прибыли и уровень рентабельности. В связи с этим другой подход должен быть и к плате за фонды.

Для правильного решения этого вопроса на предприятиях и в отраслях, связанных с обслуживанием населения, все фонды следует разбить на две группы: в одну следует отнести фонды, составляющие производственно-техническую

непосредственно связанные с обслуживанием населения. При этом один и те же фонды в различных отраслях могут быть отнесены в разные группы. Так, на предприятиях городского пассажирского транспорта в первую группу фондов, составленных производственно-техническую базу, относятся здания и сооружения, передаточные устройства, силовые и рабочие машины, технологическое оборудование, приборы и инструменты, хозяйственный инвентарь и прочие основные фонды; во вторую — подвижной состав (автобусы, трамваи, троллейбусы и др.). На предприятиях коммунального обслуживания в первую группу следует отнести транспортные средства, рабочие машины и оборудование; во вторую — здания и инвентарь, поскольку основное их назначение — создание удобств для населения.

За первую группу фондов необходимо взымать плату, которая станет стимулировать улучшение их использования и не будет затруднять освоение предприятий новейшим оборудованием, предназначенным для повышения качества бытового обслуживания населения. Вторая же группа фондов связана непосредственно с обслуживанием населения. Увеличение количества и стоимости их не всегда предопределяет повышение производительности труда, рост прибыли, рентабельности. Так, увеличение подвижного состава на городском транспорте способствует улучшению условий перевозок населения и в то же время при прочих равных условиях снижает уровень рентабельности транспорта.

Вот данные, характеризующие использование производственных фондов по Минскому трамвайно-троллейбусному управлению. В 1965 году при росте среднегодовой стоимости производственных фондов по сравнению с 1964 годом балансовая прибыль была ниже. В плане на 1966 год также предусматривалось снижение прибыли на рубль фондов. По действующим нормам должно

быть 2,6—3,6 трамвайных вагона на километр пути, 1,9—2,8 троллейбуса на километр троллейбусной линии. Фактически же в Минске имеется соответственно 2,5 трамвайных вагона и 1,4 троллейбуса на километр пути. Интересы улучшения обслуживания населения требуют увеличения подвижного состава городского транспорта, при этом выручка увеличится незначительно. Следовательно, новая система планирования и экономического стимулирования на предприятиях городского транспорта должна быть построена так, чтобы обеспечить их заинтересованность в улучшении быта населения. Одной из мер в этом направлении и является освобождение предприятий от платы за часть фондов или по крайней мере дифференциация нормативов платы в зависимости от структуры подвижного состава.

Если же на транспортных предприятиях, занятых обслуживанием населения, ввести единую норму платы за все фонды, то они будут заинтересованы не в увеличении, а в уменьшении подвижного состава, поскольку в структуре основных фондов он занимает большой удельный вес. Так, по Минскому трамвайно-троллейбусному управлению транспортные средства на 1 янва-

ря 1967 года составили около 50% общей стоимости основных производственных фондов.

Следует учитывать, что уменьшение стоимости подвижного состава в структуре основных производственных фондов может быть достигнуто путем уменьшения числа вагонов и за счет приобретения более дешевых, хотя менее комфортабельных, вагонов.

Если пары вагонов планируются исходя из их вместимости и количества пассажиров, подменяющих перевозку в планируемом году, то для определения стоимости подвижного состава нет научных обоснованных критериев. Единственным критерием здесь служит комфортабельность вагонов. Поэтому при установлении размера платы в зависимости от общей стоимости основных фондов предприятия городского пассажирского транспорта не будут заинтересованы в приобретении новейших, более комфортабельных вагонов. Они будут перевозить пассажиров в устаревших, холодных вагонах трамвая и старых троллейбусах.

Приведем некоторые данные, характеризующие эффективность эксплуатации отдельных видов трамвайных вагонов по Минскому трамвайно-троллейбусному управлению.

Таблица 1

Виды	Стоимость вагонов, тыс. руб.	Вместимость вагонов, чел.	Стоимость пассажиро-метра, руб.	Плата перевозок пассажиров по-метра, руб. на 1967 г., чел.	Стоимость подвижного состава, необходимого для перевозок заданного уровня на 1967 г., тыс. руб.
Типа КТМ (устаревшего завода)	12,3	130	95	70 400	6 680
Типа МТБ-82 (рижского завода)	16,0	80	200		14 040
Типа РВЗ-6 (рижского завода)	22,0	80	275		19 360

Из таблицы видно, что если трамвайно-троллейбусное управление будет перевозить пассажиров только вагонами типа КТМ (старой конструкции, небогатоустроенные, холодные), то оно должно иметь подвижной состав на сумму 6680 тысяч рублей. Комфортабельные вагоны рижского завода значительно дороже. Для перевозки запланированного количества пассажиров в вагонах типа

МТБ-82 управлению необходимо располагать подвижным составом стоимостью 14 040 тысяч рублей. При доведении до трамвайно-троллейбусного управления одинаковой нормы платы за подвижной состав оно не будет заинтересовано в приобретении современных вагонов. Однако в этом заинтересовано население. Вот почему новая система на предприятии городского транспорта должна

быть разработана так, чтобы они были заинтересованы в улучшении обслуживания пассажиров.

Важный вопрос — научное обоснование критериев группировки предприятий и расчет групповых нормативов. В Методических указаниях изложены общие принципы их разработки. Однако каждая отрасль имеет свои особенности, которые необходимо учитывать.

В процессе подготовки предприятий Министерства бытового обслуживания населения БССР к переходу на новые условия планирования нами сделана попытка решить этот вопрос. Мы исходили из того, что в системе Министерства бытового обслуживания населения БССР имеется девять промышленных и четыре непромышленных вида бытовых услуг. Все предприятия, занятые оказанием одного и того же вида услуг, объединены в одну группу. В результате по министерству должно быть создано 13 групповых нормативов. Среди них

групповые нормативы для предприятий по ремонту обуви, вязке трикотажных изделий парикмахерских и т. д.

При расчете всех нормативов следует исходить из одинаковых условий. Так, фонд материального поощрения формируется из расчета величины премий ИТР и служащих в размере 25% должностных окладов, рабочих (сверх премий из фонда зарплат) — 2,5% фонда зарплат; вознаграждение всех работников по итогам работы за год составляет 3,3% общего фонда зарплат.

Для упрощения счета предположим, что в Министерстве бытового обслуживания населения БССР имеется только три вида услуг: ремонт обуви, химчистка и парикмахерские. Каждый из них как бы выделяется в самостоятельную отрасль обслуживания. Поэтому в дальнейшем эти виды услуг будем называть отраслями. Возьмем для них следующие условные цифры (см. таблицу 2).

Таблица 2

Показатель	Министерство в целом	Виды обслуживания		
		ремонт обуви	химчистка	парикмахерские
Рост объема производства и услуг, %	5	3,7	10	4
Прибыль от реализации, млн. руб.	12,0	5,0	1,0	6,0
Среднегодовая стоимость производственных фондов, млн. руб.	70,0	20,0	28,0	22,0
Рентабельность, %	17	25	3	22,0
Фонд зарплат, тыс. руб.	45,0	25,0	5,0	15,0
в том числе				
ИТР и служащих (по должностным окладам)	10,0	5,0	2,0	3,0

Исходя из приведенных данных, размер фонда материального поощрения по министерству в целом будет равен 5,1 тысячи рублей (2,5 тысячи рублей — 25% фонда зарплат ИТР и служащих по должностным окладам; 1,1 тысячи рублей — 2,5 фонда зарплат всего персонала для выдачи премий рабочим; 1,5 тысячи рублей — 3,3% фонда зарплат всего персонала для вознаграждения всех работников по итогам работы за год).

Фонд материального поощрения по министерству можно рассчитать и другим методом — путем определения его как суммы фондов материального по-

ощрения по отдельным отраслям. Для этого, продолжая наш условный пример, следует рассчитать фонды материального поощрения по видам услуг. Они будут следующими: по ремонту обуви — 2,6 тысячи рублей; по химчистке — 0,8 тысячи рублей; по парикмахерским 1,7 тысячи; а всего — 5,1 тысячи рублей.

Следовательно, средства фонда поощрения, определенных по групповым нормативам, соответствуют объему размеру фондов по отрасли в целом. Нормативы отчислений от прибыли устанавливаются для образования каждого из фондов поощрения. Расчет отраслевых и групповых нормативов по такой мето-

дике позволяет осуществлять взаимную проверку их. Если он произведен правильно, то фонд материального поощрения по министерству, исчисленный по отраслевому нормативу, будет равен сумме фондов по отрасли, исчисленных по групповым нормативам.

Определив теперь удельный вес фонда материального поощрения в фонде зарплат. По министерству в целом он составит 11,3%, по предприятиям по ремонту обуви — 10,4, химчистки — 16, по парикмахерским — 11%. Поскольку экономическое стимулирование должно обеспечить материальную заинтересованность коллективов предприятий в росте общего объема произведенной продукции, работ, а также объема услуг, оказываемых населению, норматив должен состоять из двух частей: одна (скажем, 25%) — за рост общего объема работ и услуг, другая (75%) — за увеличение объема услуг населению. В связи с этим определенные выше удельные веса фонда материального поощрения в фонде зарплат разделим на две части: первая (25%) — на стимулирование роста объема реализации, вторая (75%) — на стимулирование роста объема услуг.

Однако в ряде случаев общий норматив не следует разбивать на две части и стимулировать отдельно рост объема оказываемых населению услуг и рост объема реализации. Норматив может предусматривать только поощрение увеличения объема оказываемых населению услуг и вовсе не стимулировать производство той или иной продукции, не свойственной этим предприятиям, хотя она ее и производит. Кроме того, коммунально-бытовые предприятия уже достаточно заинтересованы в ее производстве, так как она, как правило, высоко rentабельна.

Поэтому при внедрении новой системы планирования и экономического стимулирования на предприятиях бытового обслуживания населения следовало бы поставить вопрос об изъятии массового производства отдельных товаров (различные пасты, предметы санитарии и гигиены и т. д.) из системы министерства бытового обслуживания населения и передаче его в соответствующие специализированные министерства. Это позволит сконцентрировать все внимание ведомства только на вопросах обслужи-

вания населения, повысить народнохозяйственную эффективность тех видов массового производства, которые были бы переданы из министерства бытового обслуживания населения в профильные министерства.

Расчитанные таким образом нормативы делятся на две подгруппы: для специализированных предприятий и комбинатов бытового обслуживания (КБО). Такая дифференциация групповых нормативов необходима в связи с тем, что одни и те же виды обслуживания осуществляются как специализированными, так и универсальными предприятиями (типа комбинатов бытового обслуживания).

На этих двух типах предприятий условия для организации работы и достижения определенного уровня технико-экономических показателей различны. Установление для них единого группового норматива привело бы к тому, что специализированные предприятия легко добавились, превышения средних показателей и незаслуженно получали относительно большие фонды экономического стимулирования. В то же время комбинаты бытового обслуживания не смогли бы добиться даже средних показателей по отдельным видам услуг. В результате такая система не только не создавала бы материальной заинтересованности, а, наоборот, подрывала бы ее.

Интересы удовлетворения потребностей населения требуют функционирования предприятий различного вида бытового обслуживания на всей территории республики. И если в крупных населенных пунктах есть возможность для организации специализированных предприятий бытового обслуживания, то в небольших городах и поселках она отсутствует. Так, в районных центрах различные виды услуг оказывают не специализированные предприятия, а цехи или мастерские комбинатов бытового обслуживания, эффективность работы которых ниже, чем специализированных предприятий. И в то же время эти мастерские не могут быть закрыты, так как в их услугах нуждается местное население.

Дифференциация групповых нормативов может производиться на основе анализа технико-экономических показателей работы предприятий по отраслям об-

служивания: роста объема реализации услуг за ряд лет, движения основных фондов и оборотных средств, динамики прибыли от реализации, уровня рентабельности. Исходя из средних данных по группе специализированных предприятий каждой отрасли бытовых услуг, определяем средний норматив для этих предприятий. Аналогичный анализ проводится по всем комбинатам бытового обслуживания в разрезе отдельных видов услуг, а затем рассчитываются групповые нормативы отчислений в фонды по видам бытового обслуживания для КБО.

Определьные таким образом нормативы для КБО по видам обслуживания, сложенные с соответствующими нормативами по специализированным предприятиям, должны дать средний норматив, рассчитанный ранее по сводным показателям для данного вида услуг по отрасли в целом. Например, норматив отчислений в фонд материального поощрения за каждый процент роста общего объема работ и услуг по предприятиям ремонта обуви определен в размере 0,7%. Из них для специализированных

типа фабрик «Ремобушь» этот норматив будет равен 0,3%, а для цехов и мастерских комбинатов бытового обслуживания, занятых ремонтом обуви, — 1,1%. Рассчитанные таким образом нормативы по видам услуг для комбинатов бытового обслуживания — исходная база для исчисления единого норматива по комбинату в целом.

Положительным в разработке групповых нормативов по видам обслуживания, а не по группам предприятий является то, что в основу группировки положены производственно-технические условия их работы. Все специализированные фабрики имеют или могут иметь приблизительно одинаковые условия работы. Скажано относится и к комбинатам бытового обслуживания.

Отраслевая группировка создаст благоприятные условия внедрения в комбинатах внутрихозяйственного расчета: каждый вид обслуживания может быть объединен в самостоятельный цех или мастерскую. Для них будут разработаны постоянные групповые нормативы.

(г. Минск)



Иштван Фриш,

директор Института
экономики венгерской
Академии наук

Вопросы совершенствования планирования в Венгрии

Обеспечение соответствия производственных отношений характеру производительных сил предопределяет необходимость постоянного совершенствования народнохозяйственного планирования и управления экономической страны. Известно, что различные части хозяйственного механизма и сферы народного хозяйства находятся в многообразной взаимосвязи друг с другом. Изменение системы цен, политики капиталовложений, принципов налогообложения и кредитования влечет за собой изменения в области производства, распределения национального дохода, внешней и внутренней торговли, а следовательно, и в их планировании. Поэтому на современном этапе развития многие социалистические государства проводят хозяйственные реформы.

Подготавливаемое в настоящее время в Венгрии совершенствование хозяйственного механизма, управления экономической связью с расширением прав и самостоятельности предприятий, более полным использованием товарно-денежных отношений, учетом требований рынка. В капиталистических странах содержание этого процесса часто тенденциозно нарастает: экономисты социалистических стран призывают к рынку более совершенным инструментом в управлении экономикой, чем планирование. На самом деле ученые-экономисты социалистических стран неоднократно подчеркивали, что не может быть и речи об отказе от централизованного планирования или об уменьшении роли плана. Что касается прошедших и имеющих

место дискуссий среди экономистов, практических работников ряда социалистических стран, в частности в Венгрии, то цель установления места и роли народнохозяйственного плана в системе управления народным хозяйством после проведения реформ, а также поиск и выбор путей совершенствования практики планирования. Ведь одно из решающих преимуществ социалистической экономики по сравнению с капиталистической (и это признается даже некоторыми буржуазными экономистами) — сознательное координирование хозяйственной деятельности всех составных частей социалистического общества посредством народнохозяйственного плана. Хозяйственные реформы и преследуют цель более полного использования этого преимущества.

За последние годы в Венгрии, как и в других странах — членах СЭВ, несколько замедлилось развитие народного хозяйства, снизились эффективность производства. Это можно объяснить рядом объективных факторов, например изменением народнохозяйственной структуры производства (ростом капиталоёмких отраслей промышленности), и некоторыми другими причинами. Однако нет убедительных доказательств того, что развитие народного хозяйства должно было замедляться, а эффективность производства — снижаться. Известные недостатки в методах планирования и управления, безусловно, сыграли свою роль в этих неблагоприятных тенденциях.

Хотя среди экономистов ряда стран имеются расхождения во взглядах отно-

тельно содержания, порядка разработки и утверждения плана (особенно перспективных), однако их мнения сходятся в том, что решения об основных направлениях, главных задачах экономического развития общества должны принимать центральные органы партии, государства.

Чтобы высшие партийные и государственные органы могли принять решения об основных задачах, направлениях развития экономики страны, центральный плановый орган должен разработать и представить материал, позволяющий директивному органу иметь возможность выбора. Кроме того, последний должен принимать решение не по специальным вопросам, находящимся в ведении узкого круга специалистов, а по проблемам, требующим государственного подхода. Сегодня эти два требования зачастую не соблюдаются, вносимый центральным плановым органом проект не содержит возможности выбора, его можно только принять или отвергнуть, а точнее, только принять, иначе народное хозяйство на долгое время останется вообще без плана. На рассмотрение высших партийных органов вносятся и такие вопросы, решить которые может коллектив специалистов.

Возникает вопрос, следует ли в директивных органах представлять несколько вариантов плана, нельзя ли вносить на утверждение оптимальный план, наилучший из возможных. Рассмотрим это более подробно.

Очевидно, было бы излишним представлять в руководящие органы несколько вариантов плана, если бы Госплан мог разработать бесспорно наилучший план. Но в этом случае народнохозяйственный план предвосхищал бы решение кардинальных вопросов экономической политики государства. Вплоть, например, такую проблему, сколько средств должно быть израсходовано на оборонную стратегию в данном году (як-такто)? Нельзя сначала разработать план и на основании его давать ответ на этот вопрос. Напротив, сначала следует принять решение по данному вопросу и другим проблемам аналогичной важности, а затем поручить центральному плановому органу разработать на основании принятого решения план или несколько его вариантов.

Госплан должен играть важную роль и в подготовке принятия решений, предлагать возможные последствия их невыполнения, всесторонне обосновывать все ва-

рианты плана: сколько общественного продукта будет обращено на потребление и в другом случае, какие проблемы возникнут в связи с этим, какие положительные и отрицательные моменты вытекают из того или иного решения? Эти положительные и отрицательные моменты нельзя привести к общему знаменателю, невозможно превратить их в некие однородные величины, сложить или вычитать друг из друга. Пренебрегать и недостатки невозможно соизмерять и потому, что в большинстве случаев они касаются разных сфер экономики, притом неодинаковым образом. Поэтому нельзя получить правильное решение, применяя лишь один математический метод, поскольку в большинстве случаев эти проблемы нельзя перевести на язык математических выражений.

В чем же тогда заключается задача центрального планового органа? С одной стороны, он подготавливает материал для директивного органа с целью принятия им решений по кардинальным вопросам экономической политики, с другой — на основании принятых решений разрабатывает план. Материал, представляемый Госпланом директивным органам, — проекты различные вариантов плана, составленные в соответствии с народнохозяйственными задачами текущего периода. Каждый из вариантов плана состоит лишь из основных целей и черт, основных взаимосвязей соответствующего им плана. Основные сочетания, суть, ядро вариантов мы называем концепцией плана. Политический орган выбирает концепцию, к которой относятся один или, возможно, несколько отличающихся друг от друга лишь в незначительных деталях вариантов плана, затем на основании ее и с учетом наличных вариантов Госплан разрабатывает (теперь уже с определенной детализацией) народнохозяйственный план.

Но исходя из чего плановый орган может подготовить концепцию и варианты плана? На основании того, что мы называем экономическими, культурными и политическим состоянием развития общества. Зная эти условия и различные направления развития, плановики должны разработать предложения о том, какие основные цели в области роста общественного благосостояния, развития производительных сил следует наметить на последующие пять лет, а по ряду разделов плана и на еще больший период. Эти основные цели

а совокупности и составляют концепцию плана.

Факторы, упоминаемые нами как материальные черты данного общества, — материальный и культурный уровень его экономики, степень развития производительных сил, структура производства, соотношение между фондом потребления и накопления — находятся в тесной взаимосвязи и в совокупности составляют единое целое, хотя между ними как частями одного целого имеются определенные противоречия. Плановый орган должен учитывать это: разрабатывать такие концепции и варианты плана, чтобы в ходе выполнения его не только не нарушались, но и совершенствовались основные народнохозяйственные пропорции.

Понятно, что из работы планового органа невозможно полностью исключить определенные элементы принятия решений. Ведь большое число сложных экономических процессов можно представить, изобразить лишь в общих чертах, в виде модели. По сути дела плановые работники решают (даже если они и получают определенные директивы), что и какими образом следует сгруппировать и выделить из океана общественных и экономических процессов в ходе составления, разработки концепций и вариантов плана. Или производятся также оценка событий. Все это вносит значительную роль в том, какие предложения поступят в соответствующий директивный орган. Положение, следовательно, таково, что хотя социальное управление общественным развитием и является прерогативой партийных органов, однако эту ответственность разделяет и госплан.

Вопросы, требующие политического решения. Выше уже говорилось, что центральным плановый орган, зная основные факторы и тенденции развития экономики страны, разрабатывает соответствующие определенным целям концепции и варианты плана. Для этого он должен определять, какие задачи следует вынести в области повышения благосостояния трудящихся, многостороннего развития их способностей и в области развития производительных сил. Такое подразделение целей применяется нами для выделения двойной роли государства в обществе. С одной стороны, оно создает материальных благ, с другой — их потребляет. В соответствии с этим плановые работники должны исходить

из этих двух больших групп потребностей, условий, возможностей. Одна из них суть физические и духовные потребности человека, другая — производительные силы, служащие удовлетворению этих потребностей. В связи с этим возникает определенное требование к распределению и структуре находящихся в распоряжении общества ресурсов.

Цель социалистического производства — повышение благосостояния трудящихся и их многостороннее развитие. Но такая крайне общая постановка вопроса не может служить основанием для разработки какого-либо варианта плана или концепции. Необходимо конкретизировать это положение. Прежде всего следует считать решение, которое, кстати, выдвигает за рамками компетенции планового органа, о том, какими должны быть темпы роста жизненного уровня, удовлетворение каких именно потребностей (в жилье, в миллионном обслуживании и т. д.) должно предшествовать во времени удовлетворению других потребностей, следует ли совершенствовать структуру потребления, какими должны быть соотношение между самым низким и самым высоким заработком, заработной платой, льготами и выплатами из общественных фондов потребления. Очевидно, что в этом случае задача заключается в согласовании разнородных интересов.

Вкладываемые выше соображения мы исходили из первой группы целей. Однако концепция плана расширяется, если исходить из требования неуклонного развития производительных сил. Этот аспект проблемы имеет иной характер только потому, что данное требование частично совпадает с другими, вытекающими из потребностей человека. Ведь самым важным элементом производительных сил — сам человек. Поэтому совершенствование, улучшение производства сопровождается развитием его способностей, увеличением познаний, все большим освоением окружающей природы, а также постепенным перераспределением рабочей силы между различными производственными и воспроизводственными сферами народного хозяйства.

Все это предвключает определенные требования к содержанию обучения, направлению научно-технических исследований. Однако было бы ошибочным предполагать, что перечисленные требования могут быть точно определены: развитие науки и тех-

ники можно предугадать лишь в общих чертах. Новые открытия и изобретения могут произвести революцию в производстве непредвиденным образом, однако вследствие ограниченности имеющихся средств новые разработки внедряются постепенно, на протяжении более или менее длительного периода. И в этом случае следует разрабатывать несколько вариантов плана, учитывая преимущества и недостатки каждого из них, и дать директивным органам возможность выбора.

Для разработки основных направлений, концепции народнохозяйственного плана недостаточно учесть упомянутые аспекты. Каждое социалистическое государство является частью мирового хозяйства, оно поддерживает торговые отношения с десятками стран, стоящих на различных ступенях экономического развития. Поэтому в процессе разработки вариантов плана следует вынести возможности ускорения развития народного хозяйства при помощи взаимовыгодных связей с другими государствами. Поскольку при этом надо считаться с событиями, протекающими большей частью вне наших границ и полностью или частично не зависящими от принимаемых нами решений, элементы риска в планировании неизбежны.

При разработке вариантов плана необходимо учитывать и интересы обороны страны. Только высшие партийные и государственные органы могут принимать решение о том, какую часть ресурсов следует выделить для укрепления обороноспособности государства, какая часть населения должна быть взята и армия и в военной промышленности и т. д.

Такими в общих чертах важнейшие исходные позиции и аспекты, которыми может руководствоваться госплан при разработке предложений для директивных органов. Как видно, различные аспекты, интересы сталкиваются при решении вопроса о распределении ресурсов, имеющихся в распоряжении общества.

Плановая концепция против «ведомственного подхода». Итак, мы установили, что госплан должен представлять директивным органам концепции, содержащие основные цели и основные соображения плана, а также соответствующие этим концепциям варианты его. Наличие взаимосвязей и взаимозависимости между сферами народного хозяйства требует учета определенных народнохозяйственных пропорций. При рас-

смотрении вопросов, требующих политических решений, нами отмечено несколько важнейших аспектов. Следует упомянуть еще об одной характерной черте вариантов плана. Вариант должен брать в себя основные факторы, взаимосвязи народного хозяйства, определяющие в совокупности его развитие, чтобы директивный орган, выбирая концепцию, то есть вариант плана, одновременно принимал решение и по всем основным вопросам развития экономики страны.

Однако эти черты не отпадают варианты плана от того плана, который может быть представлен и, как правило, представляется госпланом в качестве единственного. Основные различия состоят в том, что единственный план не содержит альтернативных решений, варианты же его являются как раз альтернативными. Кроме того, единственный план не показывает кроющиеся в нем противоречия, трудности, проблемы, а варианты плана выявляют их. Единственный план волея-волею создает впечатление, будто развитие экономики сложится таким образом (и не может сложиться иначе), как это предписывается планом, а то время как варианты плана направляют внимание в первую очередь на тот факт, что общество имеет определенную возможность выбора. Кроме того, они позволяют учесть появление незапланируемых, нежелательных или непредвиденных моментов в развитии экономики, дать им оценку, учесть их влияние.

Первый пятилетний план Венгрии (1959—1964) послужил примером того, какой ущерб может нанести народному хозяйству восторженно не обоснованная концепция плана. Последняя тогда заключалась в стремлении достичь очень высоких темпов развития всей экономики, особенно тяжелой промышленности. Варианты плана не разрабатывались, и уж вовсе не предусматривались меры на тот случай, если возникнут трудности при его выполнении. Когда оказалось, что отдельные цели плана нельзя осуществлять в их совокупности, бывшие руководители страны, несмотря на нарастающие симптомы, настаивали на форсированном развитии тяжелой промышленности. В конце концов это привело к диспропорциональности в народном хозяйстве, снижению темпов его развития, падению жизненного уровня. На четвертом году пятилетия государство все-таки было вынуждено отказаться от

запланированных темпов развития тяжелой промышленности и вышележащая планов в целом. Этот пример свидетельствует, какой ущерб может нанести обществу волюнтаризм, волевое планирование.

Однако нельзя считать удовлетворительным решением и ту довольно распространенную практику, когда план разрабатывается без определенной концепции, то есть имеет место своего рода прагматический подход к его составлению. Каждая отрасль, область, хозяйственная единица разрабатывает со своей точки зрения пятилетний план. Ведь кто может лучше знать их условия, возможности, потребности, как не они сами? Однако, просто следуя этой навети, нельзя получить единый народно-хозяйственный план. Составителям отдельных планов известны их собственные потребности и предъявляемые к ним требования, но неясны возможности и ресурсы народного хозяйства; они подчас являясь поодиночке о различных государственных проблемах, которые необходимо решить. В итоге план оказывается несбалансированным, не предусматривает удовлетворения неотложных потребностей. Отсюда неизбежно распыление сил и средств, замедление темпов развития экономики, снижение эффективности производства. Это и есть результат отраслевого, ведомственного подхода к составлению плана.

По существу это же происходит и в том случае, когда директивные органы спустя несколько лет после утверждения пятилетнего плана выносят решения о преимущественном развитии какой-либо крупной отрасли народного хозяйства, промышленности или области непродовольственной сферы. Любая отрасль, сфера является органической, неотделимой частью всего народного хозяйства и многосторонне взаимосвязана с самыми различными его подразделениями. Внешне такое постановление директивных органов относится лишь к одной отрасли или области, в действительности же оно воздействует на все народное хозяйство. Чаше всего выполнение такого решения форсируется за счет других отраслей и приводит к диспропорциям в экономике. Поэтому в интересах обеспечения пропорциональности, устойчивых темпов развития народного хозяйства все основные решения по экономическим вопросам целесообразно принимать одновременно с разработкой и утверждением пятилетних планов.

Некоторые экономисты защищают компромиссные решения, возникающие при ведомственном подходе к планированию, прибегая к тому доводу, что в кошельном счете часто ничего другого и нельзя сделать. С их точки зрения, возможности решения, выбора, как правило, незначительны и поэтому возможные ошибки исключены. Ведь материальные ресурсы ограничены и по существу связаны уже намеченными задачами, начатками или предусматриваемыми капиталовложениями. Если в конце концов включаемые в план цели и задачи правильны и соответствуют экономической политике государства, то какие претензии могут предъявляться к такому плану? Таковы их утверждения.

На эти доводы можно ответить, что составленный таким образом план не может быть удачным, даже если содержание в нем задания в отдельности правильны. Ограниченный характер материальных ресурсов — относительное понятие. Под «ограниченностью» благ мы подразумеваем то, что их недостаточно для удовлетворения всех потребностей. Именно это обстоятельство должно заставить нас как можно более целесообразно использовать имеющиеся средства и ресурсы и не допускать их распыления.

Наибольшим пороком критикуемого метода является то, что составленный по этому принципу план никого не удовлетворяет, ни одной народнохозяйственной задачей он полностью не решает. Таким образом, ресурсы, с помощью которых при концентрации их использования можно было бы достичь больших результатов, распыляются, применяются с низкой экономической эффективностью.

Было бы целесообразнее, если бы директивный орган на основании тщательного изучения предложенных ему вариантов плана выбрал наилучший, позволяющий решить до конца какую-либо одну или несколько крупных народнохозяйственных проблем (подъем сельского хозяйства, химизация страны, электрификация и т. д.). Исходя из определенной концепции и нескольких вариантов плана, можно гораздо лучше сконцентрировать капиталовложения и ресурсы, более рационально использовать возможности народного хозяйства, чем при ведомственном подходе, ибо открываются благоприятные перспективы для внедрения новейших достижений науки и техники, преодоления всего устаревшего,

отжившего и на этой основе повышения экономической эффективности производства. Сама концепция, если она ясна и убедительна, может стать исключительно важным орудием мобилизации масс, способствовать тому, чтобы трудящиеся все спон способности обращали на выполнение плана.

Неадекватность исходных данных плана. Преимущество социалистического планового хозяйства дает возможность дицинировать возникающие в силу различных причин диспропорции в экономике страны. Восторженный учет требований экономических законов социализма позволяет предупредить возникновение диспропорций. При капитализме известная пропорциональность между отраслями достигается стихийно, через рынок, посредством больших или меньших потрясений, неизой потерь, существенно затрагивающих общество. Одно из решающих преимуществ народнохозяйственного плана по сравнению с рынком заключается в освобождении общества от таких потерь.

Превосходство плана над рынком полностью может реализоваться лишь в том случае, если план правильно учитывает действительность, в том числе и рыночные отношения, формирующие спрос и предложение. Поэтому требованием к научности планирования является адекватность, обоснованность данных плана. Следует расширить круг данных, относящихся к прошлому и более или менее точно характеризующих оценку выполнения плана за ряд лет, предшествующих планируемому периоду; расширить круг данных, показывающих ожидаемое развитие экономики, основанных на мнении специалистов, их оценках экстраполяции, прогнозах, изучая их обработку. Особое значение имеют оценка основных тенденций научно-технического прогресса, изменения структуры спроса, анализ состояния и перспектив развития международных экономических связей. Учет этих факторов сделает наш план более реальным, целенаправленным.

Внутренняя последовательность плана. Решающее условие научной обоснованности плана — внутренняя его последовательность, отсутствие в нем противоречий. Иными словами, реализация той или иной намеченной в плане цели не должна противоречить в тем более исключать выполнение другой задачи. Из противной внутрен-

ней последовательности плана, отсутствию в нем противоречий вытекает обязательное условие сбалансированности всех его разделов.

Означает ли это, что он не должен быть напряженным? Такая распространенная формулировка, по нашему мнению, не точна. Научная обоснованность плана — это его реальность, согласованность, сбалансированность. Если, например, планируется капиталовложений больше, чем может быть обеспечено вследствие недостатка рабочей силы, строительных материалов, машин, то в результате мы имеем перенапряженный и ирреальный план. Аналогичным образом можно классифицировать и ситуации, когда усиление его выполнения является сочетанием наиболее благоприятных факторов (например, рекордный урожай, досрочный ввод производственных мощностей, особо выгодные внешнеторговые соглашения и т. д.).

Разумеется, нельзя возражать против напряженного плана по отдельным позициям (выпуск дефицитных материалов или изделий), но масштабы их потребления должны планироваться с учетом реальных возможностей его выполнения.

Первый пятилетний план Венгрии предусматривал исключительно высокие темпы роста. В действительности мы не могли даже приблизиться к ним. Некоторые экономисты на основании этого сделали вывод, что планировать следует только высокие темпы развития экономики. Такой вывод не подтверждается ни наукой, ни практикой. Высокие темпы роста в плане не являются доказательством его ирреальности, а ниже — реальности.

До сих пор в практике планирования требование внутренней последовательности плана соблюдается недостаточно. Одной из причин этого является отсутствие достаточно удовлетворительных методов проверки внутренней согласованности плана, его последовательности. посредством традиционных балансовых методов не всегда можно или возможно лишь с огромными усилиями проанализировать узлы планов производства, капитального строительства, материально-технического снабжения, внешней торговли, выяснить, насколько в производственных планах различных отраслей учтены требования, предъявляемые к каждой из них.

Это частично связано с тем, что план по своей природе не может охватить всю со-

вокнутость прямых народнохозяйственных взаимосвязей, а тем более косвенные взаимосвязи, учесть сопряженный эффект.

Требование внутренней последовательности плана обязывает нас не делать, с одной стороны, уступки в утверждении имеющихся мест противоречий в нем, с другой — сделать все возможное для совершенствования методов проверки согласованности плана. В последние годы в этой области достигнут значительный успех. С помощью баланса межотраслевых связей можно лучше проверить внутреннюю последовательность плана. Система межотраслевых балансов пригодна и для проверки таких внутренних взаимосвязей его, которые трудно выявить обычным балансовым методом. Так, посредством системы балансов межотраслевых связей можно далеко проследить за косвенным эффектом заплачиваемых структурных налогов, то есть за их воздействием, выходящим за пределы непосредственно праматериальных отраслей.

План и рынок. Один из решающих моментов любого хозяйственного механизма социалистического общества заключается в следующем: какова роль плана в управлении народным хозяйством, какова она должна быть или, конкретнее, какой степени должна быть централизованной? Что можно, что стоит, что нужно решать, определить, предписывать в централизованном порядке, то есть включать в народнохозяйственный план? Этот вопрос хотя и не тождествен, но тесно взаимосвязан с другим вопросом: что следует предписывать предприятию, какова должна быть степень его самостоятельности?

В различных социалистических странах и в различные периоды этот вопрос решался по-разному. Однако в ходе исторического развития в силу конкретных условий дозревших и первых послевоенных лет предвещало детальное регулирование деятельности предприятий. Стало общепринятым, что на основании государственного плана предприятия предписывают, какую продукцию и в каком количестве следует производить, какие материалы и в каком количестве им будут поставлены, сколько рабочих и служащих можно нанять, какую сумму заработной платы предприятия могут выплатить, какова должна быть себестоимость продукции и во какой цене они могут продавать ее. При таких условиях предприятия имеют мало самостоятельности. Их инициатива, как пра-

вило, ограничена, хотя ее развертывание могло бы обеспечить вскрытие крупных резервов, способствуя этим ускорению развития как самих производственных единиц, так и общества в целом.

Принятие этих отрицательных моментов в европейской социалистических странах послужило толчком к реформе хозяйственного механизма. В Венгрии важной особенностью ее является существенное расширение прав предприятий. Реформа должна повысить действенность центрального руководства, но вместе с тем она означает и децентрализацию, то есть предоставление производственным единицам большей самостоятельности, управление ими с меньшим числом предписаний или вообще без всяких конкретных директив. Этому способствует такая система материального поощрения, при которой коллектив предприятия становится заинтересованным в принятии наиболее целесообразных решений с точки зрения его и государства.

Однако мало не предписывать предприятию, что производить и сколько материала, заработной платы или ему надо при этом израсходовать. Необходимо предоставить ему возможность вести производство таким образом, чтобы предприятие было экономически заинтересовано в росте производства, увеличении прибыли, обновлении продукции, совершенствовании своей техники и технологии, сокращении числа работающих, то есть в повышении эффективности своей работы. Это возможно лишь в том случае, если рыночные отношения будут расширены и приобретут большую роль такие категории, как цена, прибыль, кредит, премия.

Но если предприятие будет сами принимать решения и план не будет доводиться до них в форме предписания, плановых показателей, то каким образом он будет осуществляться? На первый взгляд кажется, что здесь нет никаких проблем. Ведь в распоряжении государства имеется множество экономических рычагов, при помощи которых можно вооружить или приковать предприятие к выполнению плана. Политику цен, кредита, процента, налогов не только пригодна для принуждения предприятия к осуществлению проводимых государством мероприятий, но может быть гораздо более эффективной, чем директивы, поскольку она воздействует на материальные интересы людей. В этом отношении действительная нет проблем. Однако остается

открытым вопрос с тем, для реализации каких собственно целей, в какой мере государство должно употреблять имеющиеся в его распоряжении экономические орудия воздействия? Содержит ли достаточно указаний к этому план сам по себе? По моему мнению, едва ли.

Обезопасить, что до сих пор изучая обоснованность наших планов недостаточно. Но даже если бы она была относительно достаточной, все равно ограниченность наших знаний, предвидений, динамика хозяйственного механизма вносит в планы элемент неопределенности. Возможно, что непредвиденно плохой урожай или появление новых изделий, материалов и связанное с этим изменение запросов потребителей или конъюнктуры либо иные важные обстоятельства потребуют изменений в первоначальном плане. Об этом чаще всего первым сигнализирует рынок. Если бы он ошибочно не учитывал эти сигнализацию и применял экономические рычаги в интересах неуклонного осуществления первоначального плана, то есть не учитывал объективные, реальные перемены в экономике.

Следует ли, однако, из этого, что управление экономической должно быть уступлено рыночным силам? Этого мы не можем сделать: ведь рынок реагирует на изменения в экономике с большим опозданием и потерями. Далее, хотя и в наших интересах, чтобы мировой рынок оказывал положительное влияние на отечественную экономику, например на повышение технического уровня изделий на внутреннем рынке, однако нельзя подчинить этому воздействию развитие нашего народного хозяйства. Ведь речь идет о рынке, регулируемом социалистическим государством в соответствии с намеченным планом целями. Но

в случае расхождения между планом и рынком было бы ошибочным насилием и строго выполнять план. Одновременно ярид ли будет удовлетворительным и другой выход: полностью доверить рынку.

Ясно одно — решение следует искать в союзности развития противостоящих сторон: с одной стороны, постоянно совершенствовать планирование, повышать его научный уровень, с другой — развивать социалистический рынок. Этим мы предоставляем возможность руководящим органам (а ими в зависимости от важности вопроса могут быть правительство, госплан, государственные банки) на основании учета хозяйственной конъюнктуры и концепции развития народного хозяйства принимать решения о том, целесообразно ли пересмотреть план, провести в нем необходимые изменения, принять меры экономического воздействия для обеспечения его выполнения и т. д.

Появление научных методов планирования подобно познанию экономических законов представляет собой постепенный процесс. Таким образом, задача совершенствования планирования не имеет совершенного, окончательного решения. Однако надо стремиться к тому, чтобы практика планирования не отставала от достигнутого уровня экономической науки. По моему мнению, существующая практика планирования и способы принятия решения по основным вопросам плана еще не вполне научны, не удовлетворяют предъявляемым к ним требованиям.

Кто же должен решить эту задачу — плановые работники, ученые-экономисты, руководители и политические деятели? Мы думаем, что все вместе. Интересы общества требуют достижения единства теории и практики планирования.

Р. Евстигнеев

Новое в народнохозяйственном планировании в европейских странах социализма

Во всех европейских социалистических странах, осуществляющих в настоящее время хозяйственные реформы, отчетливо выражено стремление к укреплению планового ядра в экономике. Это не является новым для социалистических стран. Новым является совершенствование форм и методов, с помощью которых можно достигнуть этой цели.

Теперь народнохозяйственный план все больше понимается как конкретизация и средство проведения экономической политики. Он намечает общее направление хозяйственной деятельности. Реализация его обеспечивается во все возрастающей степени не при помощи множества директивных показателей (которые при всем своем многообразии не была, естественно, в состоянии охватить все сферы хозяйственной жизни), а при помощи таких средств государственного регулирования, как заработная плата, цена, кредит, налоги и т. д. Оперативно-хозяйственная самостоятельность предприятий в рамках централизованного планирования возрастает.

Стабильность плана рассматривается теперь как неизменяемость на определенный срок заданных в плане цифр, имеющих обязательный характер, а как стабильность целей, выражающих экономическую политику государства на данном этапе, при оптимальной стабильности критериев и правил, регулирующих деятельность предприятий. Такое изменение характера планирования позволяет в современных условиях наилучшим образом обеспечивать осуществление требований экономической эффективности, более гибко сочетать производство с потреблением.

Система планов во всех европейских странах социализма, где осуществляются хозяйственные реформы, включает теперь долгосрочные планы-прогнозы на 15—20 лет, среднесрочные (как правило, пятилетние) и текущие планы.

Долгосрочные планы-прогнозы экономического развития, которые не утверждаются

как законы, представляют собой анализ многообразных тенденций экономического развития на длительный перспективу: потребности общества в различных видах продукции, технического прогресса, оптимальных размеров предприятий, рациональных размещения производственных сил и т. д. Прогноз — это еще не план, ибо он не ставит каких-либо конкретных заданий и не ограничивает строгом образом времени, но это уже солидная основа составления плана.

Германская Демократическая Республика одной из первых поставила вопрос о научном прогнозировании и перешла к двухфазному перспективному планированию. На первой фазе составляется прогноз развития производительных сил на 15—20 лет. Весьма показательны подход к разработке такого прогноза: сначала производится оценка высших технико-экономических параметров, которые будут через два десятилетия достигнуты промышленно развитыми странами, и лишь затем рассматриваются возможности наиболее экономичного достижения этих параметров Германской Демократической Республикой. На базе такого прогноза разрабатывается генеральный перспективный план до 1980 года. Вторая фаза планирования включает в себя прогноз развития производительных сил на ближайшие 5—10 лет. В ГДР уже накоплен определенный опыт такого прогнозирования. Так, разработаны программы научно-технического развития всех ключевых отраслей народного хозяйства, послужившие основой для составления перспективного плана на 1964—1970 годы. Они охватывают следующие основные вопросы: перспективы научно-исследовательских и проектно-конструкторских работ, конкретные задачи по техническому перевооружению производства, направления капиталовложений, совершенствование организации производства, улучшение качества изделий, расширение сбыта продукции, подготовка квалифицированных кадров и т. д.

Работа по составлению программы возлагается госпланом республики и ведется в тесном сотрудничестве с Научно-исследовательским советом и другими организациями, а также объединениями народных предприятий (ОНП). В развитие указанных программ составляются научно-технические концепции по группам изделий и важнейшим изделиям.

Начата работа по составлению прогноза развития народного хозяйства на 15—20 лет и в Чехословакии. Там различают три аспекта прогнозирования: воспроизводственный (технично-балансовый вид таких величин, как национальный доход, накопления, производственная структура, основные фонды, труд и т. п.), внешние критерии экономического роста (возможности развития экономики окружающих стран, параметры демографического развития, природные условия, исходный экономический уровень и т. д.) и внутренние критерии роста, обуславливаемые данным хозяйственным механизмом.

В Чехословакии уже проделана работа по экстраполяции прошлых воспроизводственных связей на будущее, которая подтверждает невозможность ориентироваться в перспективе на преимущественно экстенсивный рост. Одновременно чехословацкие экономисты попытались оценить некоторые возможности развития народного хозяйства в условиях более прогрессивной воспроизводственной структуры и пришли в итоге к заключению о необходимости обеспечить в перспективе 5% прироста национального дохода на душу населения. Анализ был проведен при помощи одноотраслевой агрегатной математической модели, показывающей взаимосвязь роста национального дохода, накоплений и численности занятых в народном хозяйстве. При конструировании модели была использована функция Кобба — Дугласа (отношение между приростом производительности труда и насыщенности работника основными фондами).

Менее разработан пока внешний аспект прогнозирования, хотя и сделана попытка определить общий темп роста с точки зрения международных отношений, подготовлен проект демографического развития, исследованы некоторые направления развития сырьевой и энергетической базы и т. д., то есть уже получены исходные рабочие гипотезы возможных темпов роста.

Реализация третьего аспекта прогнозиро-

вания торжеств, по мнению чехословацких экономистов, потому, что недостаточно определены внутренние критерии перспективного развития. В области длительного прогнозирования этот вопрос является в настоящее время ключевым.

В Югославии в целом для народного хозяйства разрабатывается на период до 20 лет прогноз экономического развития, включающий возможный уровень развития производительных сил и жизненный уровень населения, положение страны в мировой экономике и т. д. Для анализа социально-экономической структуры населения, развития производственных отношений в сельском хозяйстве, жилищной и ряда других проблем составляются прогнозы и на более длительную перспективу.

Вместе с тем в СФРЮ следует различать и прогнозы другого рода, являющиеся одной из фаз среднесрочного планирования. Схематично процесс планирования в Югославии можно разделить на пять фаз: анализ развития в предыдущем периоде; анализ влияния действующих экономических инструментов на разных этапах экономического движения (производителей и потребителей) в предыдущем периоде; прогноз возможных результатов хозяйственной деятельности в плановом периоде при условии сохранения действующих экономических инструментов; в случае, если эти результаты окажутся неудовлетворительными с точки зрения развития народного хозяйства в целом (соответственно республике или коммуны, если речь идет о планировании на их уровне), ставится задача, отличающаяся от тех, которые были бы осуществлены при неизменных экономических инструментах; наконец, в последней фазе происходит отмена или изменение действующих инструментов или же утверждение новых инструментов реализации плана.

Большое внимание уделяется во всех странах более тесной увязке долгосрочных планов-прогнозов со среднесрочными планами-завязками и текущими планами. Методы такой увязки применяются в разных странах. В ГДР, Польше, Чехословакии и Венгрии предполагается, например, через каждые пять лет долгосрочный план проверять, уточнять и продвигать на следующие пятилетия. В Польше в целях поддержания непрерывности планирования одновременно с разработкой пятилетних планов определяются ориентировочные показатели на следующие два года после окончания

пятилетки (при составлении плана на 1966—1970 годы были установлены важнейшие показатели на 1971 и 1972 годы). Кроме того, с 1965 года действует принцип так называемого двухлетнего планирования, состоящий не только в принятии текущего плана, но и в доведении до предприятий основных показателей на следующий год. Этот принцип стал использоваться и в ГДР.

Следует отметить, что в ряде стран распространено мнение о целесообразности постепенного отхода от годовых планов, замены их ежегодным анализом и корректировкой хода выполнения среднесрочных планов. Например, в Югославии годовые планы вообще не разрабатываются центром, а Чехословакия государственные годовые планы также будут постепенно преобразованы в программу экономических мероприятий, обусловленных анализом хозяйственного положения, совмещающего интересы предприятий и целей пятилетнего плана и непрерывными коррективами на протяжении долгосрочной экономической политики.

Изменения порядка составления планов во всех странах направлены на то, чтобы осуществлять планирование одновременно — сверху и снизу, а затем путем априорной сводки его к оптимальному. Однако в решении этого вопроса имеются существенные различия, обусловленные неодинаковой степенью учета вариантов плана, предлагаемых снизу. Варианты планирования являются необходимым элементом нового порядка составления плана во всех странах, проводящих экономические реформы. Она может касаться как отдельных решений, так и планов в целом. Варианты могут предлагаться и предприятиям, и объединениям, и самим госпланом на утверждение правительства. В Польше, например, введена недавно система встречных планов, в соответствии с которой каждое предприятие, получая директиву, вправе предлагать встречный план (один или несколько, с улучшенными показателями). Впервые этот метод был применен при составлении пятилетнего плана на 1966—1970 годы. В результате того, что предприятия сумели изыскать резервы и принять более высокие задания на 1966 год, удалось предусмотреть увеличение выпуска промышленной продукции за пятилетку на 46,8% (IV съезд ПОРП постановил увеличить производство на 45—47%). Ожидает-

ся, что в дальнейшем несколько вариантов плана (альтернативные планы) будет разрабатывать и сам госплан, предлагая их на утверждение правительства.

Изменения в организации планирования сопряжены с большими затратами, поскольку они влекут за собой структурные сдвиги в производстве, пересмотр оптовых цен, усиление материального стимулирования и т. д. Все это требует формирования резервов на всех уровнях различного руководства экономикой. Но значение их не ограничивается, конечно, необходимостью создания стартовых условий внедрения реформ; само функционирование экономических методов не может быть эффективным без наличия комплекса определенных резервов.

Большое внимание уделяется резервам в последние годы в Польше. В плане на 1966—1970 годы там учтены следующие из них: резервы капитальных вложений центральных, ведомственных и заводских планов; фонда заработной платы, который может быть использован для приспособления занятости к изменениям в производственных программах; резерв в балансе доходов и расходов населения, охватывающий предусмотренные излишки рыночных товаров (на покрытие возросшего спроса вследствие регулирования заработной платы, снижения цен на товары или сверхпланового роста покупательной способности населения); и сырьевой и материальной балансах, которые должны обеспечить непрерывность процесса производства и возможность увеличения его для внутренних потребностей страны и для экспорта. Кроме того, учтены и резервы в сельском хозяйстве, исходящие из оценки урожая на уровне средних результатов за последние годы; центральный валютный и оперативный резервы внешней торговли. В определенных отраслях промышленности и строительства имеются в виду постепенно создавая плановые резервы производственных мощностей.

При разработке народнохозяйственных планов страны — членами СЭВ с каждым годом все больше учитываются требования, вытекающие из межгосударственной координации этих планов. Бесспорно, что перспективное планирование хозяйственных и научно-технических связей со странами — членами СЭВ становится все более важным фактором устойчивости национальных планов, а это в свою очередь создает благо-

приятные условия для внедрения новых хозяйственных систем в отдельных странах. В то же время было бы неверным не заметить и другой стороны проблемы: обратного воздействия новых систем хозяйствования на совершенствование координации народнохозяйственных планов. Суть дела заключается в том, что с усилением экономических методов планового руководства внутри каждой страны постепенно стирается принципиальная граница между выбором капитальных вложений внутри страны и вне ее: в обоих случаях главным критерием является максимальная эффективность производства для страны. Естественно, что такой подход к координации планов связан с большими трудностями, но продолжение их будет означать серьезный шаг вперед на пути экономической консолидации социалистических стран.

Наиболее существенные изменения в планировании касаются средств реализации планов, то есть системы показателей, устанавливаемых для объединений и предприятий из центра. Эти показатели можно свести к трем группам: обязательные, ориентировочные и так называемые экономические инструменты. Остановимся подробнее на каждой из этих групп.

В ходе реформ в социалистических странах сокращается число обязательных плановых показателей, доводимых до объединений и предприятий, а одновременно изменяется характер оставшихся директивных показателей плана: они все более отражают те или иные стороны повышения эффективности производства. Наиболее наглядно этот процесс можно проследить в ГДР и Польше, где обязательные показатели плана продолжают оставаться важным средством регулирования деятельности предприятий. В других странах в принципе намечен или уже произошел отказ от реализации плана с помощью директивных показателей, которые имеют поэтому либо переходный характер, либо представляют собой исключения из общего правила.

В ГДР сокращено число обязательных показателей, изменен их характер; теперь они в большей степени нацелены на повышение эффективности производства. Так, для ОНП в 1967 году обязательными показателями являются следующие:

80 позиций государственного плана по укрупненной номенклатуре (задания по производству стального проката, пластмасс,

затопки удобрений и т. д.), а в качестве объемного показателя сохраняется товарная продукция;

показатели, отражающие повышение эффективности основных фондов (отношение прибыли к общей стоимости основных фондов, отношение себестоимости товарной продукции к стоимости фондов — так называемая квота фондов и т. д.);

показатели по чистому доходу и накопленным, включая отчисления от прибыли в бюджет и ассигнования из бюджета, себестоимость товарной продукции, арендные фонды и т. д.;

ряд показателей по труду: фонд заработной платы, число занятых (в том числе полный рабочий день, то есть 8 часов), производительность труда, отношение фонда заработной платы к прибыли, валовая стоимость основных средств в расчете на одного рабочего;

важнейшие капиталовложения с выделением источников их финансирования (амортизация, прибыль, кредит);

основные задания по научно-техническому прогрессу;

важнейшие показатели внешнеотраслевой деятельности (в валюте).

В Польше твердо установлено, что число директивных показателей (особенно касающихся количественных заданий по производству товаров и обеспечению ассортимента, а также товаров, распределяемых в централизованном порядке) должно постепенно сокращаться по мере совершенствования экономических инструментов воздействия на развитие народного хозяйства. Например, в плане на 1966 год номенклатура продукции, производство которой определялось директивно, была сокращена примерно на 30%.

Объемные показатели дифференцируются теперь в зависимости от специфики производства: в отраслях с однородным и стабильным ассортиментом (уголь, цемент и т. п.) применяются натуральные показатели, в отраслях с широким ассортиментом — нормативная трудоемкость либо нормативная стоимость обработки, устраняющие некоторые искажения, связанные с применением показателя валовой продукции. Специально выделяются показатели по выпуску новой продукции и продукции, предлагаемой на экспорт. В качестве синтетического финансового показателя директивно устанавливается рентабельность в большинстве случаев (для более чем 70% всех

объединений) — как отношение прибыли к себестоимости реализованной продукции, для остальных объединений — как отношение прибыли к производственным фондам.

В плане директивно определяются также объем централизованных капиталовложений и основные задания по науке и технике. Среди показателей по труду временно сохраняется директивный показатель численности рабочих и служащих в целом; по мере введения и проверки эффективности действия новых экономических средств и стимулов материальной заинтересованности происходит постепенный отказ от планирования числа занятых. Для того чтобы избежать чрезмерного роста численности рабочих и служащих, в конце года путем использования фонда заработной платы, не использованного в первые месяцы года, вводится система ежегодного планирования фонда заработной платы на пять кварталов, то есть на плановый год и на первый квартал следующего года¹.

Согласно новому порядку планирования в Болгарии до промышленных предприятий доводится сверху только следующие обязательные показатели: производство важнейших видов продукции в натуральном выражении (в 1966 году — по 120 видам)², лимит по основным видам сырья и материалов, лимит капиталовложений и сроки ввода новых производственных мощностей, задания по внешней торговле (в валютных левах). Все остальные показатели — объем продукции, себестоимость, прибыль, фонд заработной платы, численность рабочих и служащих, производительность труда и пр. — предприятие разрабатывает для себя самостоятельно.

В Чехословакии с 1966 года резко сокращено число обязательных плановых заданий, причем наряду с ними были введены еще так называемые обязательные лимиты. Если первые относятся к какому-либо определенному виду деятельности, то вторые определяют предельную границу расходами средств.

¹ С планированием фонда заработной платы связан в Польше введенный недавно порядок регулирования выпускаемого ассортимента изделий: при сверхплановом производстве продукции, выходящей на рынок в достаточном количестве, предприятие не получает соответствующего увеличения фонда заработной платы, а при сверхплановом производителе дефицитной продукции — получает. Первые результаты этого эксперимента оценены в ГИР положительным.

² За временем, когда будет продолжен долив на ряд товаров и созданы достаточные резервы, этот показатель предполагается изменить государственными заказами объединениям и предприятиям. На основе этих заказов и заказов других хозяйственных организаций, а также собственных прогнозов объединения и предприятия будут составлять свои производственные планы.

Обязательные задания в настоящее время охватывают: научно-исследовательские работы и геологическую разведку; титановые капиталовложения, включая проектную документацию; основные задачи развития экономики Словакии и областей; задания по укреплению обороны и безопасности государства; важнейшие поставки товаров, в том числе на экспорт; задания по подготовке и распределению кадров.

Важно подчеркнуть, что если первые четыре вида обязательных заданий устанавливаются без всяких оговорок, то два последних — только в том случае, если не окажется возможным обеспечить выполнение государственного плана иными способами. Что же касается обязательных заданий по номенклатуре, то они с изменением года в принципе упрощаются. Если в 1965 году в директивном порядке расписывались задания по 1120 видам продукции, то в 1966 году — только по 52 видам, а в плане на 1967 год осталось лишь 12 обязательных заданий по производству промышленной продукции.

Обязательные лимиты устанавливаются на целевые дотации, субвенции и прочие выплаты из госбюджета; на общие соотношения между объемом бюджетов национальных комитетов и госбюджетом, а в ряде случаев на фонды заработной платы для бюджетных организаций центрального подчинения.

Обязательные задания и лимиты устанавливаются правительством. Характерно, что центральные органы, областные национальные комитеты и отраслевые дирекции объединений имеют право расширять круг этих заданий и лимитов только в исключительных случаях. И если при этом у предприятий возникают какие-либо материальные потери, то эти органы обязаны их возмещать.

Во всех странах, где осуществляются хозяйственные реформы, постепенно вводятся новый вид плановых инструментов — так называемые ориентировочные показатели.

Появление их в практике планирования обусловлено тем, что сужение круга обязательных показателей вызывает потребность в создании дополнительных средств, которые могли бы помочь объединениям и предприятиям при составлении планов максимально учитывать объективную ситуацию и диктуемые ею задачи. Ориентировочными эти показатели называются потому, что не имеют директивного характера. Они выполняют чисто информационные функции.

В ГДР они занимают заочное место в новой системе показателей и нормативов. Особую роль играют ориентировочные показатели эффективности фондов, процента рентабельности, процента валютной выручки в зависимости от валютной рентабельности. Введение их призвано предотвратить выпуск товарной продукции без учета эффективности ее производства. Объем или процент ее производства должен теперь определяться в зависимости от спроса на нее и эффективности использования фонда.

В Болгарии ведомств и окружающих народным советам для выполнения ими в основном контрольных функций передаются так называемые расчетные показатели (по соотношению роста средней заработной платы и производительности труда, по общему размеру накопления и др.).

В Чехословакии к числу ориентировочных показателей относятся теперь многие из прежних обязательных показателей плана (валовая или товарная продукция, производительность труда, себестоимость, прибыль и др.). По номенклатуре продукции в настоящее время устанавливаются значительно больше ориентировочных показателей (в плане на 1966 год — 333 наименования), чем обязательных. Предприятия, изучая рынок и договариваясь со своими поставщиками и заказчиками (особенно при заключении долгосрочных договоров), учитывают ориентировочные показатели плана. Вышестоящие органы, анализируя отклонения от них, изменяют оперативные экономические инструменты. Если же этого окажется недостаточно, они оставляют за собой право устанавливать дополнительные обязательные задания или лимиты.

В Югославии до республик, районов, общин и трудовых коллективов предприятий тоже доводятся рекомендации в отношении целей, задач, методов и критериев, которых им следует придерживаться при разработке плана.

Наконец, следует остановиться на третьей группе показателей — экономических рычагах, приоритетах или в иных условиях особое значение.

В докладе на майском (1966 год) Пленуме ЦК ВСРП секретари ЦК ВСРП товарищ Р. Нери подчеркнул, что «иные планы» показатели и будущее экономические правила по силе своей обязательности ничем не отличаются друг от друга. Действительное различие состоит в том, что обязательные плановые показатели касаются отдельных частей процесса, а будущие экономические средства выуждают предприятия вообще экономически³.

В Венгрии среди экономических средств реализации плана называют государственные отчисления от доходов предприятий и права использования части доходов, остающейся у предприятий; различные налоги; ассигнования госбюджета на различные цели; определение условий кредитования, политики выборочного кредитования; регулирование государством заработной платы и цен; определение курсов валют и валютного коэффициента, а также порядок использования валюты, регламентация экспортной и импортной деятельности и т. д.

В Чехословакии система аналогичных показателей обрабатывалась уже в 1965—1966 годах. С 1967 года вступила в силу так называемые долгосрочные (в принципе на пять лет, но пока на 1967—1970 годы) и оперативные (которые могут меняться ежегодно) экономические инструменты реализации планов. К первым относятся:

— единый для всех промышленных предприятий уровень отчислений 18% от прибыли после вычета платы за фонды и процентов за кредит. Эти отчисления определяют основное отношение между предприятием и государством. Принято, что государство будет изменять установленный уровень отчислений только в случае крайней необходимости, причем не более чем на 1% в ту или иную сторону;

— плата за основные фонды (6% остаточной стоимости). В этой связи уместно отметить, что за инвестиционный кредит теперь тоже взимается 6% годовых;

— отчисления от стоимости запасов (включая незавершенное производство и расходы будущих периодов) в размере 2% их стоимости;

³ «Népszabadság», 29.V.1966 г.

стабилизационное отчисление, стимулирующее предприятия экономно расходовать фонд заработной платы и работать с минимальным числом занятых. Это отчисление складывается из двух частей. Первая образуется следующим образом: средняя плановая зарплата предприятия за 1966 год умножается на число работников данного года; если фактический фонд заработной платы превысит 90% полученной суммы, то 30% этого превышения будет вычтено в виде стабилизационного отчисления (первой ее части). Вторая часть отчисления представляет собой вычет 1% фонда зарплаты за каждый процент простоя занятых по сравнению с предшествующим годом;

отчисления от амортизации, введенные с целью погашения остаточной стоимости основных средств на конец 1966 года; после повышения этот вид отчисления будет, естественно, аннулирован. Тем самым предполагается поставить в примеро равные экономические условия предприятия, неснижаемо оснащенные основными средствами. Без названного отчисления предприятия расширили свои производственные мощности до января 1967 года, оказавшись бы в более выгодном положении по сравнению с теми, которые начинают капитальное строительство после этого срока, поскольку теперь произошел переход от безвозмездного в основном финансирования капиталовложений к финансированию их главным образом из собственных средств.

К числу оперативных экономических инструментов относятся цены, налоги и скидки к ним, дотации, налог с оборота, тарифные ставки, формы заработной платы, нормы выработки, дополнительные отчисления и льготы в соответствии с особыми предписаниями, нормы отчислений в отдельные фонды предприятия, целевые дотации,

валютные кредиты, обязательная доля участия объединений в капитальном строительстве в отрасли, дотации либо материальные санкции, обеспечивающие рациональное размещение производительных сил, штрафы, пени, неустойка и т. п.

В Болгарии особенно большое значение придается долгосрочным нормативам экономического воледействия на предприятия; нормативам, на основе которых строится отношение между предприятием и госбюджетом, между народнохозяйственным планом и планами предприятия, а также нормативам, определяющим формирование и расходование собственных средств предприятий.

В Польше к числу экономических рычагов относятся теперь длительно (от двух до пяти лет) действующие нормативы отчислений объединениям части прибыли предприятий, а из объединений — в госбюджет; плата за основные фонды; процентные нормы распределения амортизационных отчислений; нормы отчислений в фонд предприятия, в фонд технико-экономического прогресса, в фонд освоения новых изделий, в резервный фонд объединения.

В Югославии до предприятий не доходят никакие обязательные количественные и качественные показатели плана, но регулирующие меры и инструменты, увязывающие планы центральных органов с планами в действительности предприятий, имеют нормативный, обязательный характер.

Таким образом, переход к экономическим инструментам планового руководства можно считать общим закономерностью для всех рассмотренных выше стран. Эти инструменты утверждаются как составная часть планов, становясь все более важными средствами их реализации.

Л. Суляева

Валютно-финансовое сотрудничество стран—членов СЭВ

Развивается и крепнет экономика стран мировой социалистической системы. В 1965 году выпуск промышленной продукции социалистических стран примерно в 10 раз превышал производство ее на той же территории в 1937 году; в капиталистических странах за тот же период она возросла в 3,4 раза. Важная предпосылка быстрого развития экономики братских стран — углубление их экономического и научно-технического сотрудничества, объединение усилий в решении народнохозяйственных задач.

Важная торговля стран—членов СЭВ — важнейшее звено специализации и кооперирования их производства. На ее долю приходится около 70% всего внешне-торгового оборота этих стран. С 1950 по 1965 год внешне-торговый оборот стран—членов СЭВ увеличился примерно в 4,8 раза, а капиталистических — менее чем в 2,5 раза.

Перспективные планы (на 1966—1970 годы) стран—членов СЭВ, скоординированные в двустороннем и многостороннем порядке, намечают еще более широкую программу развития их народного хозяйства, усиления экономического сотрудничества в текущем пятилетии. За 1966—1970 годы их взаимная торговля возрастет на 40—50%, а ее общий объем составит примерно 140 миллиардов рублей против 90 миллиардов в 1961—1965 годах.

Проблемы дальнейшего развития экономического сотрудничества и повышения его эффективности находятся в центре внимания коммунистических и рабочих партий и правительств стран — членов СЭВ. Актуальность этих проблем неоднократно отмечалась в решениях их партийных съездов. XXIII съезд КПСС выдвинул как одну из важнейших задач развития новых рациональных форм экономического сотрудничества стран — членов СЭВ в области промышленности, транспорта, торговли, в сфере кредитно-финансовых связей и международных валютных расчетов.

В условиях углубления специализации и кооперирования производства стран — членов СЭВ эффективность их экономического сотрудничества в целом во многом зависит от того, насколько слаженно и четко действует механизм внешней торговли и связанных с ней расчетов и кредита.

На мировом социалистическом рынке используется преимущественно валютная система расчетов, сущность которой состоит в зачете взаимных требований стран без перевода злата или валюты. До 1964 года преобладающей системой расчетов стран — членов СЭВ являлся двусторонний клиринг, при котором балансирование платежей в плом за год осуществлялось между каждым двумя странами-контрагентами в отдельности, в связи с чем возможности использования выручки для покупки необходимых товаров в третьих странах были ограничены. В условиях постоянно растущего товарооборота странам — членам СЭВ стало труднее регулировать платежи на двусторонней основе.

Развитие экономического сотрудничества стран — членов СЭВ в сфере производства и обращения на многосторонней основе обусловило необходимость балансирования их платежных отношений на базе все большего распространения форм многосторонних расчетов. Практически это нашло свое отражение во введении системы многосторонних расчетов в переводных рублях.

В соответствии с решением XVIII сессии СЭВ 22 октября 1963 года было подписано соглашение о введении системы многосторонних расчетов в переводных рублях между странами — членами СЭВ и организация Международного банка экономического сотрудничества (МБЭС).

Эта система введена с 1 января 1964 года. Сущность ее заключается в том, что страна, имеющая средства на своих счетах в переводных рублях, может свободно распорядиться ими для расчетов с другими странами — членами МБЭС.

Эта система предусматривает заключение как многосторонних, так и двусторонних торговых соглашений. Каждый год после завершения двусторонних переговоров по согласованию контингентов экспортеров и импортных товаров проводятся многосторонние торгово-финансовые переговоры с целью выплата дополнительных торговых возможностей и сбалансирования платежей между всеми странами — участниками этих расчетов, то есть небалансированные взаимные поставки по двусторонним соглашениям подлежат балансированию в многостороннем порядке: страна импортирует товары из любой страны — участником соглашения в пределах своего активного сальдо от экспорта товаров в другие страны.

Установленный порядок многосторонних расчетов в переводных рублях предусматривает, что во взаимных поставках к другим платежам они должны производиться между договаривающимися сторонами с 1 января 1964 года в переводных рублях. Переводный рубль — валюта международных расчетов с фиксированным в соглашении золотым содержанием, состоящим из 0,987412 грамма чистого золота. Страна, имеющая средства на своих счетах в переводных рублях, может свободно распоряжаться ими для расчетов с другими странами — членами МБЭС: свободно переводит их на счета других стран для оплаты денежных требований контрагентов.

Проведение международных расчетов в переводных рублях возможно на Международный банк экономического сотрудничества, в основу Устава которого положены демократические принципы организации и управления, равенства и уважения суверенитета стран — членов банка.

Задачи МБЭС — осуществление многосторонних расчетов в переводных рублях; кредитование внешнеторговых и других операций стран — его членов; привлечение свободных средств в переводных рублях; привлечение на счета и во вклады золота и свободно конвертируемых валют; совершение других банковских операций, принятых в международной практике.

Уставный капитал банка определен в размере 300 миллиардов переводных рублей. Дольные взносы стран — его членов в уставный капитал определены исходя из объема экспорта в их взаимной торговле. Взносы производятся в переводных рублях, а по желанию страны — члена банка —

в свободно конвертируемой валюте или золоте. Вопрос об образовании резервного капитала и создании специальных фондов решает Совет банка.

В соответствии с разработанными постановкой комиссии СЭВ по валютно-финансовым вопросам рекомендации Совет МБЭС на XI заседании (апрель 1966 года) принял решение о порядке образования и использования части уставного капитала банка в золоте и свободно конвертируемой валюте (в размере, эквивалентном 30 миллиардам переводных рублей). За счет указанной части уставного капитала банка упомянутые страны — члены МБЭС имеют право получать краткосрочные кредиты в пределах оговоренных сумм в счет внесенных ими вкладов в золоте и свободно конвертируемой валюте по их требованию и без мотивировки на льготных условиях (включая процентные ставки).

За три года функционирования МБЭС оправдала себя как орган многосторонних расчетов стран — членов СЭВ. Общие обороты его за 1965 год составляли почти 36 миллиардов переводных рублей, то есть в 10,4 раза по сравнению с 1964 годом на 10,4%.

Объем расчетных операций между упомянутыми банками составил в 1964 году 22,9 миллиарда переводных рублей. В 1965 году наблюдалось характерное для предыдущего года распределение взаимных расчетов стран — членов МБЭС в переводных рублях по кварталам: как в 1964, так и в 1965 году объем расчетных операций в первом квартале был относительно меньшим, чем в четвертом, объем платящего оборота, каждого квартала в 1965 году — выше, чем в соответствующий период 1964 года.

МБЭС, как международный кредитный институт, в соответствии с соглашением о многосторонних расчетах и Уставом осуществляет кредитование внешнеторговых и других операций стран — его членов. Кредитование производится за счет капитала и других фондов банка, а также привлеченных им средств в переводных рублях. Все кредиты планируются, для чего составляются квартальные кредитные планы, в которых учитываются собственные и привлеченные ресурсы, предоставляемые к выдаче кредиты (по каждому виду и отдельно по странам) и прочие средства банка.

Для обеспечения своевременности платежей, связанных с товарооборотом, при

кратковременном несоответствии между поставками средств и платежами МБЭС предоставляет упомянутым банкам расчетный кредит в пределах установленного решением Совета банка лимита кредитования. Упомянутые банки пользуются сезонным кредитом для покрытия превышения платежей над поступлениями, связанного с сезонными и другими условиями производства и реализации товаров. Потребность в таком виде кредита может возникнуть, например, при выполнении заказов по поставке судов, сельскохозяйственных продуктов осеннего сбора и т. п.

МБЭС по решению Совета предоставляет и такие кредиты, как ипотечные, для выравнивания платящего баланса расширения товарооборота сверх согласованных контингентов на срок до конца следующего года.

Все кредиты банка носят товарный характер, подлежат возврату в установленные сроки (обычно в пределах одного года), а расчетный погашается немедленно в размере остатка средств на счете упомянутого банка на конец операционного дня.

Кредитные операции занимают значительное место в работе МБЭС. В 1965 году возросла роль кредитов банка в деле обеспечения своевременности расчетов между упомянутыми банками стран — членов МБЭС и расширения их товарооборота. Объем кредитов в переводных рублях, предоставленных банкам в 1965 году, возрос до 1,8 миллиарда переводных рублей и превысил почти на 20% уровень 1964 года. За прошедший период упомянутые банки пользовались почти всеми видами кредита (кроме ипотечного), причем процентов не было.

МБЭС кроме расчетных и кредитных операций производит вклады, связанные с привлечением свободных средств в переводных рублях, золоте и свободно конвертируемой валюте. Объем сумм привлеченных за 1965 год вкладов был на 38,3% больше, чем в 1964 году. Международный банк экономического сотрудничества установил деловые контакты с некоторыми банками стран, не являющимися его членами, в том числе с коммерческими банками Англии, Бельгии, Франции, Италии, Швейцарии, ФРГ и др. В 1965 году деловые связи с ними в области осуществления операций в свободно конвертируемой валюте развивались успешно. Основными формами этих операций являлись депозитные, а также во

текущим счетам. Обороты в свободно конвертируемых валютах достигли сумми, эквивалентной почти 2 миллиардам переводных рублей. Все это, безусловно, свидетельствует о росте авторитета МБЭС как международного кредитного института.

Покладает деятельность Международного банка экономического сотрудничества по применению системы многосторонних расчетов в переводных рублях свидетельствуют о ее преимуществах перед системой двусторонних клирингов.

Система многосторонних расчетов в переводных рублях, позволяя компенсировать пассивное сальдо в расчетах с одними странами активным сальдо с другими, способствует более рациональному использованию платежных средств и тем самым создает дополнительный стимул роста взаимного товарооборота; она существенно уменьшает потребность в кредите во внешнеторговом обороте стран — членов МБЭС. Так, если бы в 1964 году продолжала действовать система двусторонних расчетов, то потребность в кредитах, по подсчетам банка, была бы почти в 2 раза больше, чем при действующей новой системе расчетов; остаток задолженности стран — членов МБЭС по всем видам кредитов на конец 1964 года по сравнению с остатком задолженности по двусторонним клиринговым счетам на конец 1963 года уменьшился бы более чем в 2 раза.

Введение системы многосторонних расчетов позволило ускорить оборачиваемость средств в них с семи — десяти (при двустороннем клиринге) до трех дней. Это свидетельствует о том, что новая система расчетов в переводных рублях ускоряет завершение взаимных платежей и положительно влияет на платящую дисциплину.

Система многосторонних расчетов, обслуживая растущий товарооборот стран — членов СЭВ, способствует ускорению оборачиваемости средств в расчетах, создает более широкие возможности для фактической периодичности (обратимости) рубля в товары, укрепляет его роль на международной арене. Она значительно расширяет сферу применения переводного рубля. Записанное переводных рублей на текущие счета экспортеров с вводом последующего использования их на импорт товаров в любую страну — участника соглашения обеспечивает более широкое использование рубля как средства платежа. Выдача кредитов на расширение товарооборота стран —

членов СЭВ сфер согласования товарных контингентов позволяет дополнительно реализовать их товарные ресурсы.

Итак, система многосторонних расчетов, используя денежные и кредитные рычаги воздействия, создает благоприятные условия для развития международного социалистического разделения труда, расширения торговых и экономических связей стран — членов банка. МБЭС становится важным координационным центром, оказывающим существенную помощь социалистическим странам в анализе валютных рынков, изучении капиталистических валют и т. д.

Постоянная комиссия СЭВ по валютно-финансовым вопросам и МБЭС продолжают разработку необходимых организационных и экономических мероприятий по дальнейшему совершенствованию системы многосторонних расчетов в переводных рублях.

В настоящее время еще актуален вопрос о расширении сферы взаимного балансирования платежей на многосторонней основе, поскольку доля их пока невелика. Решение его связано с дальнейшим развитием торговли стран — членов МБЭС на многосторонней основе.

Одной из важных задач развития и совершенствования системы многосторонних расчетов и кредитования является разработка мероприятий по расширению сферы применения переводного рубля в расчетах со странами не членами банка. Постоянная комиссия СЭВ по валютно-финансовым вопросам и Совет МБЭС признали целесообразным использовать систему многосторонних расчетов в переводных рублях в торгово-экономических отношениях со странами социалистическими не членами МБЭС, развивающимися, а также некоторыми капиталистическими, учитывая при этом особенности их экономического развития, а также различия в ценовой базе. Совет МБЭС разработал и принял порядок применения системы многосторонних расчетов в переводных рублях во взаимоотношениях со странами — не членами МБЭС.

В рамках постоянной комиссии по валютно-финансовым вопросам и МБЭС изучается вопрос о возможности осуществления последних операций по обмену переводных рублей на валюту и свободно конвертируемую валюту, в частности экономического обоснования такого обмена, экономических и организационных предпосылок,

возможных положительных и отрицательных последствий его в области развития товарооборота, соблюдения платежной дисциплины и принципа эквивалентности в расчетах между странами — членами МБЭС. Разрабатываются предложения о том, какие организационные и экономические условия необходимо создать для более эффективного использования преимуществ системы многосторонних расчетов в переводных рублях в целях развития торгово-экономических отношений между странами — членами СЭВ на многосторонней основе.

Продолжается работа по совершенствованию порядка расчетов между странами — членами СЭВ при строительстве хозяйственных объектов, по содержанию научно-исследовательских учреждений и других международных организаций в целях упрочения принципа эквивалентности в расчетах и улучшения техники последних.

Действующая кредитная система МБЭС обеспечивает своевременное и бесперебойное осуществление расчетов в переводных рублях между уполномоченными банками и в определенной мере содействует выполнению обязательств стран — членов банка по взаимным товарным поставкам и укреплению платежной дисциплины между ними.

Важная сторона кредитных отношений — уплата процентов за пользование ссудой. Связь процента с движением заемных средств создает широкие возможности материального стимулирования более эффективного использования, усиления воздействия кредитного механизма на выполнение торговых соглашений и платежных обязательств. Расширение кредитных отношений требует лучшего использования механизма взимания процента. В связи с этим было бы целесообразно ввести более дифференцированные процентные ставки в зависимости от вида и срока кредита.

Поскольку расчетный кредит предназначен для обеспечения бесперебойности платежей взаимным поставкам товаров и полностью возобновляется, практически невозможно установить какой-то конкретный срок его погашения. В целях же более эффективного использования заемных средств и ускорения их оборачиваемости целесообразно установить определенную зависимость между сроками пользования расчетным кредитом и уровнем начисляемых за него процентов.

Процесс кредитования — это не только перераспределение кредитных ресурсов, но и их аккумуляция, единство активных и пассивных операций кредитных учреждений. В целях привлечения средств для использования их в процессе кредитования, с нашей точки зрения, необходимо применять более гибкую процентную политику и в отношении пассивных операций МБЭС, целесообразно дифференцировать процентные ставки по срокам вкладам соответственно дифференциации процентных ставок по расчетным кредитам, по размеру ставок по пассивным операциям следует устанавливать несколько ниже, чем по расчетным кредитам на те же сроки. Так, если, например, по расчетному кредиту начислять 1,5% годовых по ссудам на срок до одного месяца, 2% — свыше одного до трех месяцев, 2,5% — свыше трех до шести, 3,5% — свыше шести месяцев, то по пассивным операциям размеры ставок соответственно следовало бы установить на 0,5% ниже. Такое соотношение между активными и пассивными процентными ставками позволит обеспечить устойчивую рентабельность банка.

При системе двусторонних клирингов социалистические страны не начисляют проценты на остатки денежных средств (в обусловленных размерах), хранящихся на счетах взаимных расчетов. Было бы экономически оправданным установить и в практике многосторонних расчетов бесперебойное использование части свободного остатка на текущих счетах, равной сумме предоставляемых за счет этих средств бесперебойных технических кредитов. Целесообразность этой меры состоит в том, что МБЭС будет иметь собственную базу для предоставления минимума бесперебойных кредитов.

Совершенствование процентной политики не преследует цели извлечения большей прибыли МБЭС. В условиях социалистического хозяйства (национального и интернационального) даже кредит не связан с интересами получения прибыли кредитором. Правильная процентная политика обеспечивает более экономное использование кредитных ресурсов и поддержание нормальных платежных отношений между уполномоченными банками, а также устойчивую рентабельность МБЭС. На уровень рентабельности банка в переводных рублях определяющее влияние оказывает доля

выданного кредита в общей сумме выданных ссуд.

Технический кредит для уполномоченных банков на 1964 и 1965 годы был установлен Советом МБЭС в размере 2,5% от товарооборота (соответственно за 1963 и 1964 годы) каждой страны со всеми другими странами — членами банка. Высокий уровень бесперебойного кредита не обеспечивает необходимого соотношения между процентами полученными и уплаченными, не может гарантировать устойчивую рентабельность МБЭС. В условиях двусторонней системы расчетов, когда оборачиваемость средств в расчетах составляла семь — десять дней, потребность в техническом бесперебойном кредите нечислялась примерно в эти же пределах, что было экономически оправдано. В условиях же многосторонней системы расчетов в переводных рублях, когда оборачиваемость средств в них увеличилась в 2,5—3 раза, потребность в техническом кредите сокращается примерно в эти же пределы. Поэтому, по нашему мнению, экономически целесообразно в соответствующих пределах снизить и лимит бесперебойного кредита примерно до трех дней или в пределах 0,7—0,9% годового оборота каждого уполномоченного банка. При этом лимиту бесперебойного кредита должен соответствовать и размер остатков денежных средств на текущих счетах уполномоченных банков, на которые проценты не должны начисляться.

Совет МБЭС сохранил на 1966 год лимит бесперебойного кредита в размере 2,5% товарооборота соответствующей страны со всеми другими странами — членами банка. Для обеспечения его рентабельности в 1966 году увеличение процентов производилось по начисленным ставкам на 30% фактической задолженности каждого уполномоченного банка по расчетному и сезонному кредитам. Практически это означает, что каждый второй рубль выданной ссуды платный.

Планомерная организация международного социалистического разделения труда, научно-технического сотрудничества и торговли между социалистическими странами обуславливает необходимость более полного и эффективного использования экономических рычагов — денег, финансов и кредита — не только внутри каждой страны, но и в межгосударственных отношениях всех стран социалистического содружества.

О планировании кругооборота фондов

В свете хозяйственной реформы все большее значение приобретает планирование организации кругооборота фондов предприятия. Большие резервы скрыты не только во внедрении новейшей техники, лучше использовании оборудования и рабочей силы, но и в достижении оптимальной структуры производственных запасов, рациональной организации поставок в народном хозяйстве. Расширение прав предприятия дает ему возможность детализировать свои планы, в первую очередь план запасов товарно-материальных ценностей в поставках по календарному графику.

Оборотные средства — это самостоятельная категория, и их нельзя сводить к механическому суммированию каких-либо элементов. Они представляют собой стоимость средств производства, выделенных предприятию для покрытия текущих издержек производства. Можно выделить следующие этапы планирования кругооборота фондов: определение оптимальных запасов товарно-материальных ценностей и их движения в натуре;

планирование последних по стоимости и определению денежных средств, необходимых для поддержания непрерывности процесса производства и реализации;

определение общей потребности в оборотных средствах;

планирование источников оборотных средств.

Со времен кредитной реформы 1930 года запасы товарно-материальных ценностей планируются предприятием в натуре и по стоимости в виде норматива на определенную дату. При этом норматив рассчитывается в виде минимальной, неснижающейся потребности. Такой порядок вполне соответствует условиям этого времени. При переходе на новую систему хозяйствования, по нашему мнению, нет необходимости ограничиваться при планировании запасов в натуре установлением норматива на определенную дату. Величина запасов в натуральном выражении определяется потребностями производства и условиями материально-технического

снабжения. В плане должны учитываться полная потребность в запасах с учетом их движения.

Норматив запасов представляет собой среднюю величину. Нормирование элементов запасов для определения оптимальных норм является необходимой составной частью планирования запасов и их движения, однако такое планирование нельзя сводить к такому образом к нормированию. Оно должно выражать оптимальные величины запасов на каждую календарную дату, а также график их движения.

Организация поставок по графику, в наибольшей степени приуроченному к производственному циклу, особенно важна в условиях быстрого технического прогресса. Оптимальные календарные сроки поставок нельзя понимать как квартальные или месячные. Они должны быть максимально конкретными, вплоть до отдельных дней. Детализированные сроки целесообразно устанавливать из тех видов сырья и материалов, которые играют решающую роль в процессе производства, учитывая при этом цикл производства и потребности потребителей, складывая сеть последних и отпусков баз, возможности транспорта.

Нормируемые производственные запасы по существующей методике подразделяются на текущие и гарантийные. Прием текущие запасы играют наиболее существенную роль. В основе расчета их величины лежит определение средневзвешенного интервала между поставками. Такой расчет трудоемок, а результаты его довольно условны, так как в большинстве случаев интервал поставок берется из прошлых периодов. Например, на московской прядильно-ткацкой фабрике имени Фрунзе норматив оборотных средств на текущий запас рассчитывают регулярно, исходя из средневзвешенного интервала. Между тем зачастую фабрика работает с колес, поставки по ней не приурочены к определенным срокам, и трудоемкий расчет оказывается излишним. На ряде предприятий по этим причинам отказались от технически обосно-

ванного нормирования оборотных средств и устанавливали норматива в годах.

Поскольку гарантийный запас рассчитывается как производное от текущего и по своей сущности оба вида запасов идентичны, легко увидеть явную условность расчета норматива оборотных активов, явную того, что частота пост-вок выступает как переменная и неконтролируемая величина.

Сопоставление сверхнормативных и прекардированных банком остатков нормируемых оборотных активов по производственным запасам, несвернутому производству и готовой продукции на предприятиях легкой и пищевой промышленности показывает, что наибольшее отклонение фактических остатков от норматива наблюдается по производственным запасам, а несвернутое производство — близко к нормативу. Причиной этого в том, что на величине производственных запасов сказываются внешние факторы, влияние которых трудно учесть при нормировании оборотных активов. Величина же несвернутого производства зависит преимущественно от внутренних факторов, которые можно учесть при планировании. Таким образом, норматив производственных запасов, рассчитанный на предприятии без детализированных календарных графиков поставок, представляет собой условную величину вследствие неточности расчета текущей и гарантийной частей.

В то же время определение величины последних, даже если бы оно было точным, мало что даст для оптимизации производственных запасов. Для расчета их оптимально знать величину текущего и гарантийного запасов на каждый день и детализированный график поставок. В этом случае, составив фактические остатки производственных запасов и их поставки по календарному графику, можно определить их наличие и движение. Складывая эти данные, можно получить детализированные малые запасы к нормативу, включающие среднюю величину, нельзя, так как в любом случае они отклоняются от средней величины (оперативный запас).

Отказ от планирования текущего и гарантийного запасов как усредненного норматива не означает отказа от использования технички обоснованных норм. Однако, нормы запаса сырья и материальных ценностей, складываясь в годовые и квартальные нормы, должны лечь в основу планирования текущего и гарантийного запасов с учетом календарного графика их движения.

Определение норматива текущего и гарантийного запасов есть следствие отложения оборотных средств и запасов товарно-материальных ценностей.

На наш взгляд, вместо нормативов текущего и гарантийного запасов в перспективе целесообразно как можно шире применять детализированный график поставок. Запасы, образующиеся вследствие его выполнения, можно считать плановыми. Все другое носит внеплановый характер либо из-за отсутствия оперативного плана (детализированного графика поставок), либо

из-за его невыполнения. Кроме этого, целесообразно вводить в практику показатели реализации продукции по детализированному календарному графику, согласованному с календарным графиком и потребителя. Данные графики целесообразно распространять и на продукцию, реализуемую предприятием через оптовые базы. При этом можно стимулировать деятельность последних по распространению детализированных графиков поставок.

На наш взгляд, целесообразно рассчитать нормативы календарных графиков поставок для различных отраслей и типов предприятий, принимая во внимание территориальные и транспортные условия, в частности установить несколько групп нормативов в виде процентного соотношения пост-вок по календарному графику и вне его.

Курс в деле детализации в планировании запасов и их движении не следует распространять на все виды сырья и материалов, в частности на те из них, которые по своей природе являются объектами широкого движения на экономку предприятия. Здесь можно ограничиться установлением норматива в суммарном стоимостном выражении.

Только после того, как спланированы запасы и их движение в натуре и по стоимости, можно приступить к планированию оборотных средств, необходимых предприятию.

В литературе можно встретить утверждение, что норматив оборотных средств должен отражать минимальную неснижающуюся потребность предприятия в них, с тем чтобы иметь объективную основу для наделения предприятия собственными средствами. По нашему мнению, данное тезис является ошибочным. Норматив оборотных средств рассчитывается на основе отдельных стадий кругооборота фондов — сырья, материалов, запасов, собственных и заемных средств производства. Он должен начаться кругооборота и после его окончания, в зависимости от того, за счет каких источников авансировать кругооборот и каким образом средства, высвобожденные из него, возвратятся к своим источникам.

Таким образом, имея норматив оборотных средств как минимальной потребности выходящий за пределы средств на собственные и заемные. Но даже этот тезис условно распространяется и на оборотные средства, уже участвующие в кругообороте. Так, в ряде отраслей промышленности, в основном легкой и пищевой, норматив собственных оборотных средств покрывает выходящую часть фактического наличия оборотных активов. Сопоставление норматива последних с их наличием в ряде отраслей легкой и пищевой промышленности РСФСР приведено в таблице (данные на 1 января 1965 года).

В практике хозяйствования даже для планирования сырья и основных материалов, которым принадлежит решающая роль в нормируемых активах, норматив на-

Таблица
(в тыс. руб.)

Текстильная	Пищевая	В том числе			
		мелкосерий- ная и мелкая	средней серии	крупной серии	сахарная
норматив	норматив	норматив	норматив	норматив	норматив
Фактическое выполнение	Фактическое выполнение	Фактическое выполнение	Фактическое выполнение	Фактическое выполнение	Фактическое выполнение
1175,1	112,9	1304,0	1,5	43,0	0,5
178,0	126,3	65,3	89,7	2,5	21,3
308,3	319,4	98,3	237,8	0,5	1,9
154,9	231,7	89,2	44,1	1,2	1,5

Сырье, основные материалы и покупные полуфабрикаты
Вспомогательные материалы
Незвершеное производство
Готовая продукция

дается весьма условным. Так, в текстиль-
ной промышленности при фактическом за-
пасе их на 1225,1 миллиона рублей норма-
тив составляет 177,5 миллиона, по факти-
ческой — соответственно 1343 миллиона и
112,9 миллиона рублей.

Получающийся все более широкое распро-
странение метод кредитования по обороту
опровергает тезис о нормативе как о мини-
мальной потребности. Здесь идеальным по
сути в форме кредита банка и одной части
охватываются планом по оборотным сред-
ствам в виде норматива, а в другой — не
охватываются им.

Вследствие того что в практике вопрос
о планировании оборотных средств недо-
статочно четко отграничен от вопроса об
их источниках, предпринято устанавливает-
ся норматив оборотных средств не в раз-
мере рассчитанной потребности, а в зави-
симости от возможностей бюджета в выде-
лении средств на их покрытие.

Многие предприятия легкой промышлен-
ности РСФСР проделали трудоемкую рабо-
ту по пересчету нормативов оборотных
средств. По данным Министерства легкой
промышленности РСФСР, увеличение нор-
матива собственных оборотных средств на
1 января 1966 года, исходя из экономиче-
ских обоснованных норм, составляет только
по текстильным предприятиям, осуществив-
шим пересчет, 452,5 миллиона рублей.
Однако в финансовом плане норматив
оборотных средств на 1966 год был уста-
новлен на основе действовавших норматив-
ов, с учетом роста объема производ-
ства.

Таким образом, трудоемкая работа по
пересчету нормативов осталась без пло-
дствий. Это еще раз подтверждает тот
факт, что существующие нормативы фор-
мально выражают научно обоснованные
величины, вытекающие из характера про-
изводства и обращения, а по существу —
это величина собственных оборотных
средств.

По нашему мнению, нужно ставить во-
прос не о нормативе оборотных средств
в целом, а о минимальной потребности
в в полном плане и уже после этого ре-

шать вопрос об их источниках. План по
оборотным средствам не может быть вы-
ражен в виде норматива, так как должен
выражать потребность в оборотных сред-
ствах (с учетом колоссальной на разрыве
даты). В настоящее же время планирова-
ние оборотных средств по существу сво-
дится к их нормированию.

В полном плане по оборотным средствам
величина их должна быть равна сумме
покрытия оборотных средств предприятием до
покрытия запасов на всех стадиях кругобо-
рота, плюс денежные средства для под-
держания его непрерывности. В данном
плане важно отразить потребность в под-
на каждый день. Ее легко рассчитать на
основе уже имеющихся нормативов всех
видов запасов по стоимости (кроме теку-
щего запаса) и потребности в денежных
средствах, а также доли амортизации и
зарплата в остатках готовой продукции и
незавершеного производства. На основе
сметы затрат на производство устанавли-
вается доля трудовых затрат и амортиза-
ции. Величину оборотных средств можно
рассчитать в любой степени приближенно
к фактической, с учетом потребности в
запасах, себестоимости остатков неза-
вершеного производства и готовой про-
дукции, уменьшенной на долю оплаты тру-
да и амортизационных отчислений, плюс
денежные средства для поддержания под-
держания непрерывности кругооборота
фондов. При этом величина оборотных
средств для покрытия текущего запаса
должна рассчитываться, исходя из запла-
нированной суммы последнего. Если теку-
щий запас не планируется, то планиро-
вать оборотные средства для их покрытия
также нет необходимости. При этом обо-
ротные средства, покрывающие неплазируе-
мое движение запасов, следует считать
внезапными.

Полная плановая потребность в обо-
ротных средствах состоит из постоянной (по-
крытие запасов в виде норматива и по-
требности в денежных средствах) и пере-
менной частей (текущий запас по ритми-
чному графику). При этом последняя мо-
жет использоваться на предприятии для
определения полной плановой потребности

в оборотных средствах на каждый день.
Планирование ее дает возможность рас-
считывать сезонное поступление сырья и
материалов. Нормирование же оборотных
средств, покрывающих сезонные запасы,
охватывает лишь незначительную их долю.
Подавляющая же часть запасов не охва-
тывается планом по оборотным средствам.
Предлагаемый порядок позволяет устранить
этот недостаток.

Существующий метод сопоставления
плановой потребности в оборотных сред-
ствах и их фактического наличия заклю-
чается в том, что норматив, к которому
прибавляются кредиты банка и кредито-
рская задолженность, записанная при креди-
товании, сравняется с фактическим на-
личием. Однако такой расчет, на наш
взгляд, является явно условным.

Кредиторская задолженность имеет вы-
плавный характер. Кредиты банка выде-
ляются в пределах лимита, однако лимит
нельзя назвать выражением оптимальной
потребности в оборотных средствах для
данного предприятия, поскольку она может
быть рассчитана только им самим с уче-
том его конкретных производственных
связей.

Действующий порядок планирования
кредитов по существу базируется на кре-
дитных заявках, исходящих из фактиче-
ского движения запасов, не всегда рацио-
нального, с поправкой на межотраслевые
балансы. Поэтому кредиты банка и креди-
торская задолженность выражает главным
образом действительное наличие оборотных
средств в кругообороте предприятия с по-
правками на народнохозяйственные про-
цессы, их величина сестра с оптимальной
потребности. Предельный расчет
ежедневной плановой потребности в обо-
ротных средствах позволяет отказаться от
этого источника притока. Показатель же
на каждый день может быть принят за осно-
вную экономическую стимулирующую ра-
ционального использования оборотных
средств.

Система планирования оборотных средств
на основе норматива не позволяет опреде-
лить на каждый день, являются ли факти-
ческие остатки оборотных средств и за-
пасов только оптимальными величинами.
Нормативы — сумма остатков оборотных
величин, а фактические их наличие зави-
сит не равно ей. По этой причине нельзя
использовать в полной мере экономиче-
ское стимулирование, так как не всегда можно
определить, является ли фактическое на-
личие оборотных средств в запасах товар-
но-материальных ценностей оптимальным.
Применение полного плана запасов и их
движения, а также полного плана по обо-
ротным средствам дает возможность устра-
нить эти недостатки.

Прогноз за кредит должен находиться
во взаимосвязи с платой за фонды. Плата
еще не по всем видам кредита. Плата
за основные и оборотные средства все
должна быть одинаковой. Оборотные и
другие в кругообороте оборотные пред-
приятия неидентичны. Напротив, в процес-

се кругооборота нет принципиальной раз-
ницы между собственными и заемными
средствами. Поэтому сумма платы за обо-
ротные средства и процент возмещения
денежных средств должны быть одинаковыми.
Установление в настоящее время раз-
личных процент плат за оборотные кре-
диты и кредиты банка отрицательно сказы-
вается на работе предприятий. Так, от-
дельные предприятия пытаются занять
норматив оборотных средств в большей
части своих поставок под сезонные,
с тем чтобы повысить удельный вес
кредита и экономить на выплате процен-
тов, поскольку последние ниже, чем нор-
матив платы за оборотные фонды.

Отдельные предприятия кредитный
перераспределению нормативы оборотных
средств, с тем чтобы увеличить их по не-
кредитным объектам за счет одновре-
менного снижения по кредитным объектам.
У фабрики «Рабочие» норматив под за-
пас сырья в настоящее время составляет
1,5-мусовую потребность производства
в сырье и равен 8 тысячам рублей, хотя
расчетный норматив по данному объекту
должен быть не менее 200 тысяч руб-
лей. Такое положение при завышенном
равнии в плате за фонды (6%) и про-
центе за кредит под сезонные запасы (2%)
не стимулирует экономного и целесооб-
разного использования предприятием кре-
дитных ресурсов.

Применительно к отраслям с коротким
производственным циклом и малой фондо-
емкостью, где оборачиваемость материаль-
ных денежных средств очень быстрая,
а результаты достигают в объеме ста-
десяток процентов (нередко 80—90—
ше), размер платы за фонды очень не-
значителен (6%) и не может оказать ско-
пировать существенного влияния на более
эффективное использование производствен-
ных основных фондов оборотных сред-
ств промышленных предприятий. Такое по-
ложение имеет место в особенности в от-
раслях промышленности группы «Б». Так,
удельный вес платы за основные фонды и
нормирование оборотных средств в объ-
еме платежей в бюджет по ответу на
1966 год составляет: на Ленинградском за-
воде «Питнекс» — 7,6%, заводе имени
Балана — 5,1%, Казанской чаеэрвостной фаб-
рики — 4,7%, 4,7%.

Для того чтобы плата за фонды стала
основой формой платежей в бюджет, не-
обходимо повысить ее размер с диффе-
ренциацией по отраслям и отраслевым
предприятиям (в части основных фондов). За
нормативные оборотные средства следова-
ло бы установить единый процент, зави-
симость от плановой кредит. Диффе-
ренцирование по отраслям промышленности
платы за нормированные оборотные средства
и платежи за основные фонды кредит по-
требности превращают трудоемкую рабо-
ту в учетного аппарата, которая не оправды-
вается соответствующим экономическим
эффектом. Проценты за плановой кредит
должны быть повышены, так как на боль-
шинстве предприятий они незначительны

и не могут оказать стимулирующего воздействия.

Например, на Московском мебельно-сборочном комбинате № 3 платяже по процентам за кредит в четвертом квартале 1966 года составил не меньше более тысячи рублей при плате за фонды в сумме 108 тысяч рублей и свободном остатке прибыли в сумме 468,6 тысяч рублей. Благодаря улучшению кредитных условий, а также повышению процентных ставок по кредит у предприятий легкой промышленности РСФСР, переведенных на новую систему, сумма увлеченных процентов в 1966 году возросла против 1965 года на 640 тысяч рублей, или на 46%. Несмотря на это, увлеченный процент за кредит в прибыли предприятий незначителен (1,1% за 1966 год) и поэтому суще-

ственного влияния на формирование поинтересных фондов не оказывает.

Июлиженная выше система планирования и режима предоставления оборотных средств рассчитана на синхронизацию в народном хозяйстве, которые, однако, еще не получили должного распространения. Тем не менее систему, стимулирующую их, следует внедрить уже сегодня, что будет содействовать улучшению межпроизводственных связей предприятий, ускорению оборачиваемости их фондов. Последнее позволяет полнее использовать производственные мощности и производить большее количество продукции лучшего качества, быстрее внедрять производственные новшества достижения технического прогресса.

И. Ларюнов

О системе льгот работников на Севере

Ускоренное развитие производства и расширение добычи полезных ископаемых в восточных и северных районах страны вызывают потребность привлечения в них большого количества рабочих кадров и специалистов. При этом истощением запасов трудовых ресурсов в основном восточных и западных районах страны.

В настоящее время для северо-восточных районов в условиях нехватки рабочей силы характерно отрицательное saldo между населением и требованиями экономики к численности. Особые затруднения вызывает привлечение в северные районы квалифицированных рабочих кадров и научных кадров.

Среди факторов, заметно влияющих на отток населения, главными являются экологические различия в условиях жизни, недостаточные преимущества для работающих в районах Севера и Дальнего Востока. Вопрос о закреплении кадров в северных, восточных и малообжитых отдаленных местностях должен решаться в первую очередь путем комплексного развития хозяйства, улучшения жилищных условий, сети учреждений дошкольного, культурно-бытовых, здравоохранения, бесперебойного снабжения продуктами питания в широком ассортименте. Обеспечение населения жильем и улучшение условий жизни определяются прежде всего объемом и структурой общественных фондов потребления. Наряду с этим исключительно важно повысить роль материального стимулирования территориальной перераспределения трудовых ресурсов.

Регулирование заработной платы осуществляется в настоящее время с помощью районных коэффициентов в северных районах (льгот). Система районных коэф-

фициентов призвана учитывать различия в стоимости жизни работников по районам страны, вызванные тем, что уровень цен на продукты питания, а также структура потребления населения неодинаковы. Надбавки и льготы за работу на Севере должны создавать предпосылки для постоянного преимуществ для привлечения и закрепления рабочих и служащих в отдаленных малообжитых развивающихся районах с острым дефицитом трудовых ресурсов. Установление районных коэффициентов и льгот обусловливается разными факторами: изменением перелых, как правило, не зависит от производительности работы на Севере; величина же вторых зависит от стажа. Способы их определения также неодинаковы. Если размер надбавок устанавливается в соответствии со сложившейся практикой, то определение размера коэффициентов может быть поставлено на научную основу. Однако эти принципиальные различия соблюдаются не всегда. Нередко коэффициенты к заработной плате выносятся за скобки, а в действительности создавая материальные преимущества для трудящихся с целью их привлечения и закрепления не только в определенных экономических районах, городах, но даже на отдельных предприятиях. Например, в Комсомольске на Амуре в свое время было установлено пять различных коэффициентов (от 1,0 до 1,5), хотя условия жизни в городе одинаковы.

Улучшение условий и необходимость ускоренного освоения и развития районов Сибири и Дальнего Востока, а также недостатки в практике закрепления в них кадров, в пятилетнем плане предусмотрено расширение льгот для работающих на Крайнем Севере

и в приравненных к нему местностях. Это позволит усовершенствовать систему льгот и преимуществ для работающих на Севере.

В настоящее время прибывшие в районы Севера не получают надбавок в первые годы работы. Так, рабочим и служащим, проживающим в местностях, приравненных к районам Крайнего Севера, они выплачиваются в размере 10% только по истечении десяти лет работы с увеличением на 10% за каждые последующие два года, то же время небольшая текучесть среди приехавших отмечается именно в первый период. Это в основном объясняется тем, что профессии, как правило, не получают осязаемых преимуществ по сравнению с местом жительства. Коэффициенты к тарифной ставке или окладу обеспечивают лишь равную реальную заработную плату по районам страны при выплаченном аналогичной работе; система же надбавок в первые годы по существу не действует.

Помимо этого замечают обычно меньшую зарплату по сравнению со старыми местами, ибо первоначальная производительность достигается в новых условиях только по истечении трех-шести месяцев. Кроме того, на акклиматизацию требуется не менее двух лет. Именно в этот период у вновь прибывших наблюдаются значительные потери рабочего времени и заработка. Кроме того, в первый и второй год после переезда велики расходы на устройство жилья, покупку теплой одежды, обуви и другие нужды, связанные пребыванием в новых природно-климатических условиях. В результате приехавшие на Север оказываются в первые годы в худших условиях, чем на прежнем месте жительства. Это вынуждает их возвращаться обратно.

В Сахалянской области, например, в 1964 году, по данным отделов кадров предприятия угольной, лесной, целлюлозно-бумажной промышленности, сумма надбавок, около 70% увеличивших не получили надбавок. Такая же картина наблюдалась в Урало-Обском промышленном районе, где в 1964 году более 60% выехавших в Увольняющих с комбината «Воркута» можно было распределить по размеру получаемых надбавок следующим образом: 83% — получали их в размере 8,5% от заработка, 10—30%, 4,5% — 40%, 3,6% рабочих имели надбавку 70% и выше. Из этих данных видно, что большинство работников в северных районах этим значительные надбавки остается в этих районах.

По-видимому, следует создать такую систему льгот и преимуществ, при которой заработная плата прибывших рабочих и служащих была бы в первый же год работы на Севере значительно больше, чем на прежнем месте жительства. Введение такого порядка будет способствовать увеличению притока трудящихся в северные восточные районы. Кроме того, текучесть кадров внутри них (надбавки к зар-

платой будут сохраняться и расти только у состоящих работающих на одном предприятии в случае переезда (на другое). Появится возможность превратить организационный набор в отбор желающих поехать на Север. А повышение стабильности этой системы, осуществится в результате превращения рабочих более высокой подготовки.

Действующий принцип распределения льгот, который предполагает предоставление льгот в основном в размере работающих кадров в районах Крайнего Севера, так и в приравненных к нему местностях, находится в противоречии с задачей рационального перераспределения рабочих кадров. Со временем, по мере регулирования льгот работающих в приравненных к районам Крайнего Севера выросли новые промышленные центры, резко увеличился жилищно-бытовые условия; в результате развития транспорта, в первую очередь воздушного, была устранена именно та неравномерность некоторых районов и т. д. Это привело к тому, что надбавки к заработной плате за работу на Севере перестают соответствовать экономическому и культурному уровню отдельных местностей и городов.

На наш взгляд, размер надбавок к заработной плате должен определяться с учетом не только природных климатических условий, так и степени общности, комплексности развития района, отдаленности его от Центра и Юга, задач и перспектив развития района и отрасли промышленности и сельского хозяйства, численности кадров, так и в также баланса трудовых ресурсов в стране. Города крайнего и областного подчинения на Севере резко отличаются от отдаленных населенных пунктов общинностью, уровнем бытовых культурных обслуживания, благоустройством жилого фонда, транспортным сообщением, степенью потребности в рабочих кадрах. Существование транспортной инфраструктуры (районы Крайнего Севера и приравненные к ним) не учитывает условий жизни в тех местностях, где рабочие живут временно, без выбора, влияя отсюда. Не нужно забывать, что в таких городах, как Мурманск, Норильск, Миасская, Петропавловск-Камчатский, условия жизни во много раз лучше, чем в других районах Севера. Так, в Магаданском населении живут в домах со всеми удобствами, есть театры, клубы, спортивный, драматический театр, стадион, спальный аэропорт и т. д. Исходя из этого и размер надбавок следует дифференцировать в больших городах он должен быть выше, чем в остальных пунктах данного района.

На обширной территории Крайнего Севера и местностей, приравненных к нему, природно-климатические условия и потребности в рабочей силе различны, надбавки были бы одинаковы. Следовательно, и заработной плате должны различаться и внутри данных районов, поскольку задача состоит не только в привлечении, но и в рациональном распределении привле-

ческих кадров. Все эти и другие условия труда, а подчас невозможно учесть в центре. Поэтому проекты распределения районов по размерам надбавок должны составляться на местах на основе общедомовых, разработанных центральными плановыми органами и министерствами, в пределах выделенных им сумм и утвержденных вышестоящими органами.

Условия жизни и труда (кроме природно-климатических) на северо-востоке, в такой степени потребности в рабочих кадрах не являются постоянными. Ввиду этого и размер надбавок по районам со временем должен изменяться, его необходимо пересматривать (примерно через пять лет) периодически.

Новую систему дифференцированных надбавок к заработной плате целесообразно применять на Крайнем Севере и в местностях, приравненных к нему, то есть в границах, установленных в законе. Надбавки к заработной плате на период освоения новых районов с недостатком рабочей силы в прочих местностях, где отсутствует удобств является временным, следует устанавливать в зависимости не от стажа работы, а от периода и степени освоения. Это значит, что надбавки будут наибольшими в первый год освоения района, а в последующие годы, по мере его благоустройства, они должны снижаться и даже могут быть совсем отменены, если по условиям жизни район преобразится к обжитым и оплатит необходимость в привлечении туда рабочих кадров.

В систему надбавок можно представить в виде следующей схемы:

Период освоения	Надбавки и зарплате на период освоения районов, %		
	I категория	II категория	III категория
До 1 года	40	30	20
1—2	30	25	15
2—3	20	20	10
3—4	15	10	—
Свыше 4 лет	—	—	—

Так, если рабочий приезжает на работу в район, отнесенный к I категории труда, то в первый год освоения он будет получать дополнительно 40% своей тарифной ставки, а если в третий год,— лишь 20%.

Преимуществом для работающих в северо-восточных районах является предложение им более длительных оплачиваемых отпусков по сравнению с теми, которые получают трудящиеся на юге и в центре страны. Это определяется в первую очередь необходимостью умень-

шить отрицательные последствия, которые могут произойти в организме человека в результате влияния суровых природно-климатических условий. В то же время необходимо предусмотреть отпуск— средство привлечения рабочих кадров. Однако идти по пути дальнейшего увеличения отпусков в северных районах нецелесообразно, так как это вызовет дополнительную нагрузку на работодателя, так как, даже и так недостаток.

Некоторые отрасли промышленности, а также сельского хозяйства в северных и восточных районах в летний период испытывают острую нехватку в рабочей силе, когда приходится нанимать широким фронтом, а большинство рабочих уходит в длительный отпуск. В частности, в Магаданской области в горнодобывающей и рудообработочной промышленности существуют различия в занятости по кварталам (более 22 тысяч человек). Такое положение вызывает необходимость дифференцировать сроки дополнительных отпусков за работу на Севере и Востоке для рабочих некоторых отраслей хозяйства в зависимости от времени ухода в отпуск. Если рабочий возьмет отпуск летом, ему может быть предоставлено, например, дополнительно в районах Крайнего Севера 18, а в приравненных к нему районах— 12 дней в год, то соответственно 24 и 18 дней и т. д. При такой дифференциации будут учитываться интересы как трудящихся, так и народного хозяйства. В тех же случаях, когда сезонность не играет существенной роли, необходимо предоставлять отпуска в летний период.

Для работающих в районах Севера в настоящее время предусмотрено льготы по оплате трудового стажа (стаж работы засчитывается за полтора). Однако это преимущество во многих случаях сводится на нет тем, что пенсия по старости для указанных работников назначается на основании стажа. Между тем работа в суровых климатических условиях оказывает не меньшее влияние на организм человека, чем тяжелые и вредные условия труда, при которых предельный возраст для установления пенсии по старости снижается.

В связи с этим следовало бы рассмотреть вопрос о льготах при выходе на пенсию по старости для работающих в северных районах. Введение их послужит стимулом для привлечения в районы Севера наиболее квалифицированных рабочих и служащих, а также привлечения сюда новых работников.

В настоящее время ряд льгот (льготное исчисление трудового стажа, выплата в повышенных размерах единовременной помощи в случаях при переезде на работу в район Севера, оплата стоимости обратного проезда при возвращении работника и членов его семьи к прежнему месту жительства, «бесплатная» жилая по месту жительства предоставляется при условии составления письменного трудового договора с желанием поехать на работу в район Крайнего Севера или местности,

приравненные к ним, сроком на пять лет. Поскольку такой длительный срок отменяется многих, лучше перейти к заключению трехлетнего обязательства, что позволит шире привлекать кадры в районы с дефицитом рабочей силы. К трем годам работы надбавки к заработной плате уже достигают ощутимой величины, что может заставить рабочих и служащих продолжать работу в этих районах.

Новая система надбавок и льгот за работу на Севере и Востоке должна вводиться поэтапно по различным экономическим районам, начиная с тех, которые имеют наибольший недостаток рабочей силы. При таком решении вопроса больше средств не потребуется. Кроме того, это позволит накопить определенный опыт, который может быть использован при проведении ее следующих этапов.

Важное значение для закрепления кадров в северных и отдаленных местностях имеет и моральное стимулирование. Целесообразно было бы ввести практику награждения трудящихся орденами и медалями за достигнутую и безупречную работу в этих районах.

Решение проблемы привлечения и закрепления кадров в районах Севера имеет не только экономическое, но и социальное последствие. Повышенная текучесть отрицательно сказывается на дисциплине труда, затрудняет воспитание работников и не способствует созданию постоянного и крепкого рабочего коллектива. А ведь постоянство кадров наряду с приспособлением жизни социалистического принципа всеобщности труда— важное условие развития социалистического производства.

П. Дубовой

Совершенствовать планирование издержек производства

тысяч рублей плановых потерь, а графе «Убыток» — суммой 100 тысяч рублей, складывающиеся из фактических технологических потерь (80 тысяч рублей) и брака продукции по вине отдельных работников (20 тысяч рублей). Как видно из отчета, предприятие или же уложились в запланированные нормы расхода материальных и денежных средств. Однако фактические технологические потери, поименно процент выхода годной продукции, не допускает брак. Возможен и другой вариант. На технологические потери по статье «Потери от брака» планировалось 100 тысяч рублей. По отчету же они составили 110 тысяч, а брак — 10 тысяч, то есть в целом по статье — 120 тысяч рублей. Между тем разница между фактическими и плановыми потерями, принимаемая на брак, указана в отчете в сумме 20 тысяч рублей.

Чтобы избежать неверных выводов, необходимо ввести во внутрязовское планирование и статистическую отчетность наравне со статьей «Потери от брака» статью «Технологические потери». Это даст возможность более точно вести учет затрат (разделить фиксировать сумму брака и уровень выхода годной продукции), анализировать работу предприятия, привлекать работников по упорядочиванию расходов материальных и денежных средств.

Некоторые предприятия, выпускаящие изделия с высокими технологическими потерями, имеют опыт планирования издержек производства. Обработаны формы расчетов, увязаны показатели плановых и бухгалтерских статей и т. д.

В новых условиях хозяйствования возрастает роль внутрязовского планирования и повышения эффективности производства.

На некоторых предприятиях электротехнической, вакуумной, металлообрабатывающей и других отраслей промышленности определена норма деталей, узлов, изделий не соответствующих техническим условиям, в процессе контроля отбраковывается и исправления не подлежит. Технологические потери производства достигают по отдельным изделиям 20—60% всех затрат. Эти потери могут быть уменьшены, если полностью устранить их не представляется возможным.

Методика планирования издержек производства и учета затрат предприятий специфична: издержки относятся только на готовые детали, узлы, готовые изделия — так называемый технологический выход и включаются в себестоимость готовой продукции. Между тем на предприятиях, имеющих значительные технологические потери, затраты целесообразно планировать исходя из себестоимости готового изделия с учетом процента выхода его из каждой операции вплоть до сдачи на склад готовой продукции.

Согласно инструкциям технологические потери и брак должны отражаться в статистической отчетности (форма № 1-с) в статье «Потери от брака». Однако совмещение этих расходов в одной статье лирирует действительное положение дел на предприятии, так как затрудняет выявление фактического брака. Например, предприятие показывает по этой статье 100

Планирование стоимости годовых изделий она осуществляют в следующей последовательности. Первый этап — составление плана по деталям и узлам, которые производятся в заводских цехах. Цели рассчитываются, исходя из производственных норм расхода материалов и заработной платы с учетом выхода деталей и узлов на каждой операции. При этом этап — определение себестоимости отдельных операций (на основе норм расхода материалов и заработной платы и технологических выходов по каждой операции). При этом стоимость деталей и узлов, найденная этим способом, включается в себестоимость сборочных операций. Затем, учитывая планируемый процент выхода годных изделий из операционных контролей и испытаний, определяется их себестоимость. Цеховые и общезаводские расходы устанавливаются на основании плановых смет цеховых и общезаводских затрат пропорционально основной заработной плате в общем порядке, принятом в отрасли. Затем плановые, принятые в машиностроении.

Планирование и учет издержек производства на предприятиях, для которых характерно наличие технологических потерь, строится по-разному. Теневые издержки по планированию выхода годовых изделий имеют, как правило, существенные недостатки, главный из которых — отсутствие взаимосвязи между некоторыми пунктами инструкций в отдельных положениях, инструктивно-методических и отчетности. Не разработаны еще классификация брака и технологических потерь. В инструкциях нет методики подсчета процента выхода готовых изделий и полуфабрикатов из используемых в их производстве в сборке заготовок и деталей, что не дает возможности учесть действительный процент выхода изделий в условиях, когда из группы изделий, не прошедших испытания, они переходят в другую группу и переходят в готовую продукцию по иным техническим условиям. Это затрудняет планирование затрат, определение величины технологических потерь и их учет.

Отраслевые министерства и их научно-исследовательские институты должны обоб-

щить опыт работы предприятий по внутризаводскому планированию и отчетности и дать предложения Госплану СССР, Министерству финансов СССР и ЦСУ СССР по разработке и утверждению отраслевых типовых инструкций по планированию, учету технологических потерь, брака и их классификации, а также ввести в статистическую отчетность статью «Технологические потери производства».

Переход предприятий и их подразделений на новые условия работы требует четкой методологии планирования и учета затрат на производство. Так, по инструкциям при изменении норм затрат первоначальная нормативная себестоимость незавершенного производства должна производиться на основании данных его инвентаризации. При этом разницу в сумме за счет переисчисления незавершенного производства следует списывать из товарной выпуска, что удорожает себестоимость изделий.

На предприятиях, переходящих на новую систему планирования и экономического стимулирования, себестоимость продукции остается из сложившейся показателем. Поэтому списание разницы в суммах, возникшей в результате снижения норм расхода затрат вследствие переисчета незавершенного производства на себестоимость продукции не может отрицательно повлиять на показатели работы предприятия и его подразделений. Эту разницу следует не включать в себестоимость, а учитывать отдельно, ибо это не имеет значения для предприятия, или цеха. Поэтому необходимо ввести в отчетность корректирующую статью, аккумулирующую разницу переисчета цен в связи с уменьшением норм затрат, достигнутым предприятием или цехом. Это создаст на предприятиях, в цехах, на участках уверенность в том, что результаты их работы в отчетном периоде не будут зависеть от уровня цен, если их коллективы добились снижения норм расхода материальных и денежных средств. При увеличении норм расхода материалов и денежных средств, в частности в результате изменения технологии, дополнительных расходы должны планироваться.

А. Кириллов
(г. Брянск)

Упорядочить классификацию сортов

При переходе промышленности на новые условия работы особую актуальность приобрели вопросы улучшения качества продукции. В решении этой проблемы имеется много неиспользованных резервов. Один из них — устаревшая многообразие продукции.

класс Б, причем в пределах каждого класса имеются первый, второй и третий сорта. Особенно многообразны показатели сортности в химической промышленности (например, класса А и Б, в пределах их или самостоятельно первый, второй и третий сорта).

Однако многообразие не способствует выпуску продукции только высокого качества. На изготовление низших сортов продукции предприятия затрачивают столько же труда и материалов, сколько на продукцию первого сорта, а отпускные цены на первую ниже и потребитель получает от нее меньший эффект.

Для стимулирования повышения качества продукции целесообразно сократить количество сортов, унифицировать их обозначения, запретить выпуск промышленной продукции третьего сорта. При этом, на наш взгляд, целесообразно сохранить второй сорт лишь для продукции, вырабатываемой из сырья растительного и животного происхождения, а также добывающих отраслей промышленности, поскольку качество этих видов сырья зависит от природных факторов.

Следовательно, для большей части номенклатуры продукции должен быть один показатель качества — первый сорт, цены же на продукцию второго сорта должны резко отличаться от цен на продукцию первого. Однако во многих преysкурнтах и цехах, на участках уверенность в том, что результаты их работы в отчетном периоде не будут зависеть от уровня цен, если их коллективы добились снижения норм расхода материальных и денежных средств. При увеличении норм расхода материалов и денежных средств, в частности в результате изменения технологии, дополнительных расходы должны планироваться.

небольшие скидки не компенсируют потерь, связанных, например, с приобретением обуви повышенного качества. Классификация технического уровня машин, станков и приборов, на наш взгляд, целесообразно производить по таким показателям: высший класс — превышающий лучшие изделия мирового рынка, первый — соответствующий мировому уровню и второму классу.

По нашему мнению, целесообразно создать в стране руководящий государственный и научный центр по контролю за качеством продукции. В задачи его должно входить не только контроль за качеством продукции, но и разработка общих исходных показателей технического и эстетического уровня и надежности разных видов продукции. На этот центральный орган следует также возложить аттестацию продукции. В Польской Народной Республике, например, создано самостоятельное Центральное управление по качеству.

Для успешного выполнения комплексных и межотраслевых задач, которые встанут перед центральным органом по контролю за качеством продукции, необходимо тесное его сотрудничество с Государственным комитетом Совета Министров СССР по науке и технике, Академией наук СССР, Комитетом стандартов, мер и измерительных приборов при Совете Министров СССР, Госпланом СССР, отраслевыми министерствами и их головными научно-исследовательскими институтами. Это позволит центральному органу разрабатывать программы повышения качества продукции для различных отраслей промышленности и оказывать непосредственное влияние на перспективное планирование его показателей.

П. Шейн

Показатель сортности применяется в текстильной, пищевой, кожевеной, обувной, мебельной, химической и других отраслях промышленности. При этом продукция подразделяется на первый, второй и третий сорта. Иногда применяются наименования: «высший», «первый», «класс А,

О показателе объема услуг для сельского населения

В настоящее время объем бытовых услуг определяется не административно-территориальными единицами и подразделением для городской и сельской местности. При этом услуги, оказанные сельскому населению, выделяются только в том случае, если они выполнены, хотя бы и мастерами, находящимися в городе, через выездные пункты. Если же сельский житель оформил заказ на услуги в городе, их относят к услугам для городского населения. В результате объем их в расчете на городского жителя искусственно возрастает, а на сельского — занижается; неудивительно, что разница между ними достигает почти 3 и более раз.

Так, по отчету Кашинского объединения бытового обслуживания (Кашинская область), за два месяца текущего года сельские жители, а их в области 25 300 человек, ни разу не обратились к парикмах-

ру или фотографу. Между тем городские парикмахерские и фотографы во многих случаях обслуживали сельское население. Такое же положение с пошивом одежды и обуви, ремонтом бытовой техники и т. д. В то же время считается, что вывозка обуви, наготовленной мастерами, находящейся в городе, полностью приобретает жителями села.

По нашему мнению, объем бытовых услуг необходимо распределять по фактическому исполнению заказов — на городскую и сельскую местность согласно адресу заказчика (кроме услуг парикмахерской), что не составит особого труда для мастеров. Для этого необходимо внести уточнения в инструкцию ЦСУ СССР.

В. Гагарин,
председатель Кашинского райплана



Критика и библиография

Планирование и эффективность капитальных вложений

А. И. Матрофанов, Р. М. Меркин. «Методы расчета капитальных вложений при перспективном планировании». «Экономика», 1966, 197 стр.
Н. И. Будурова, В. И. Выборов, Л. М. Смышляева. «Экономическая эффективность реконструкции промышленных предприятий», под ред. академика Т. С. Хачатурова. Стройиздат, 1966, 160 стр.

Одна из главных задач в области промышленного строительства — улучшение практики планирования капитальных вложений и технико-экономического обоснования строительства новых, реконструкция действующих предприятий. Важнейшим условием ее решения является разработка и внедрение в практику планирования капитальных вложений системы плановых нормативов, охватывающих важнейшие этапы как самого процесса строительства, так и связанной с ним производственной деятельности промышленных предприятий.

В связи с этим представляет интерес рецензируемая книга А. И. Матрофанова и Р. М. Меркина, посвященная вопросам нормативного обоснования отраслевых планов капитальных вложений. В зависимости от характера процессов и этапов строительства нормативы для планирования капитальных вложений, по мнению авторов этой работы, следует разбить на четыре группы:

1) стоимостные нормативы для определения объемов и структуры капитальных вложений на строительство новых, реконструкцию и расширение действующих объектов и предприятий с раздельным учетом затрат по этапам или стадиям строительства — от проектно-исследовательских работ до пускового периода и освоения их проектной мощностью;

2) нормативы для регулирования процессов строительства во времени, начиная от проектно-исследовательских работ и конца периода освоения построенных и введенных в действие объектов;

3) нормативные коэффициенты для обоснования пропорций внутри самого строительства и узких местностей строительства

и материально-технических ресурсов с плановым соответствующими отраслей — поставками элементов основных фондов, строительных конструкций;

4) нормативы для оценки эффективности плановых вариантов капитальных вложений по отраслям производства, экономическим районам и народному хозяйству в целом.

На наш взгляд, такая группировка в основном правы. При рассмотрении нормативов первой группы авторы предлагают уточнить структуру нормативов удельных капитальных вложений, имея в виду выделение в составе строительного-монтажных работ затрат на привязку объектов к местности и стоимости горнопроходческих работ (для отраслей добывающей промышленности). В составе прочих работ, по нашему мнению, целесообразно выделить затраты на проектно-исследовательские работы, глубокое разведочное и эксплуатационное бурение, вывалку и пуск оборудования, освоение проектной мощности объектов.

Безусловно, выделение этих затрат в составе нормативов удельных капитальных вложений и нормирование их в зависимости от особенностей данного производства могли бы стать серьезным рычагом в борьбе за экономно капитальных вложений и повышение их эффективности. Однако внедрение этого предложения в практику планирования требует точного учета такого рода затрат и источников их покрытия. Так, в настоящее время расходы по пуско-наладочным работам в основном относятся на текущие издержки производства и лишь частично финансируются за счет капитальных вложений. Оставаясь в стороне вопрос о равномерности и цело-

сообразности подобной практики, отметим только, что из вновь введенных и действующих предприятий, как правило, трудно выявить источники финансирования указанных работ.

Важный вопрос планирования капитального строительства — разработка и внедрение унифицированных нормативов основных капитальных вложений. Такие нормативы удалось разработать и утвердить лишь по некоторым отраслям промышленного строительства. Успешный опыт работы по подготовке стандартных нормативов капитальных вложений и их применения, авторы книги выдвигают положение о том, что в настоящее время речь должна идти не о заблаговременной подготовке подобных нормативов, а о методах расчета. При наличии же для любых условий формирования плана строительства можно выявить величину этого показателя, который и должен считаться основным нормативом удельных затрат данного плана капитального строительства и утверждаться вместе с ним. Такая постановка вопроса относительно применения сводных показателей удельных капиталовложений в планировании, при внедрении которых осуществляется заблаговременная разработка гипотез изменения капиталоемкости производства по отдельным его отраслям.

При рассмотрении нормативов первой группы в качестве обобщающего, характеризующего степень концентрации ресурсов в строительстве предлагается показывать удельного ввода в действие основных фондов на рубль капиталовложений. На фактическом материале в работе проводится анализ динамики этого показателя с динамикой существующего показателя незавершенного строительства, критикуется последний, поскольку он весьма слабо отражает состояние дел в строительстве. На наш взгляд, представляется целесообразной практику планирования показателя удельного ввода основных фондов представлять интерес с точки зрения контроля за ходом строительства и концентрации ресурсов в этой отрасли.

Обосновано и предложение авторов об учете в нормах продолжительности проектирования и строительства времени на проведение подготовительных работ и осуществление пуско-наладочных работ и освоения проектных мощностей.

Обстоятельно рассмотрены и проанализированы в работе вопросы оценки и обоснования народнохозяйственной эффективности капитальных вложений в промышленности. В основу этого анализа положено сравнение народнохозяйственной эффективности общего объема капиталовложений за перспективный период с эффективностью производства продукции в основных фондах и в действующем плане данного времени. При отсутствии в настоящее время нормативов народнохозяйственной эффективности капитальных вложений такой метод анализа является весьма эффективным, чтобы урונה

эффективности, предусмотренный перспективным планом капиталовложений, отрадал максимальное использование возможных резервов эффективности за счет таких факторов, как наращивание мощностей на действующих предприятиях по планам организационно-технических мероприятий, новизна, новая техника и технологии производства, прогрессивные строительно-планировочные решения и т. д.

Интересны и заслуживают внимания соображения авторов относительно разработки и обоснования нормативов народнохозяйственной (или абсолютной) эффективности капиталовложений. Основное содержание рекомендаций ими положено по этому вопросу сводится к следующему: в присутствии данного норматива двумя методами:

«снизу доверху» на базе проектов нового строительства, включенных в план; «сверху до низу» на основе производств на конец планируемого периода.

Результаты обоих расчетов норматива эффективности капиталовложений сопоставляются между собой. Если достигнут определенный нижний уровень показателя, рассматриваемого по первому методу, то наряду с тщательной проверкой правильности расчета и обоснования возмещен нормативов в обоих случаях должен быть проведен глубокий анализ проектных решений и смет по вновь сооружаемым объектам в целях выявления и реализации резервов повышения их экономичности.

Несомненный интерес представляет в книге работа по проблеме положения о важнейших условиях применения нормативов при планировании капитальных вложений, в частности:

прогрессивности проектов. Они должны применяться к предельным величинам, отклонения от которых могут допускаться лишь в отдельных случаях;

единообразия методологии расчета и сопоставимости исходных данных плана капитальных вложений и соответствующих нормативов;

комплексного применения и соблюдения при планировании капитальных вложений всех плановых нормативов. Ни один из них нельзя исключать, исключая, конечно, возможность изменить его величину и порядок применения.

Большое внимание в работе уделено методике применения плановых нормативов при расчетах капитальных вложений. Основная цель этих расчетов — выявление действующих производств и наметку объема промышленного потенциала, с тем чтобы планы капитального строительства формировались с учетом напряженности (по реальным) заданиям по отраслям, в начале планового периода производственных мощностей и основных фондов. Использование балансовых методов для расчета величин капитальных вложений в развитии промышленности и строительстве прогрессивным методом с удельных капиталовложений выигодит с

достаточной точностью рассчитать их объем по каждой отрасли (подотрасли) промышленности на перспективу, который необходим для выполнения намеченной производственной программы.

Предлагаемая авторами последовательность расчетов, при которой в первую очередь определяются капитальные вложения в проект, возможность для действующих предприятий. Затем затраты на расширенное воспроизводство (по переключениям и вновь начинаемым стройкам), методология вполне проверяема, позволяет улучшить сложившуюся практику, которая зачастую в действительности определяется в планах на последнюю очередь и значительно занижается по сравнению с потребностью, что отрицательно сказывается на использовании имеющихся мощностей в ряде отраслей промышленности.

В расширенную работу содержится попытка указать проблемы возмещения основных фондов с задачами совершенствования планирования капитальных вложений. Однако по меньшей мере спорным является метод прогнозирования выбытия основных фондов по отдельным отраслям промышленности на основе чисто статистических данных, что является возможным структурным сдвигом и «возрастности» особенностей средств труда в конкретной отрасли. По нашему мнению, необходимо детализировать такого рода прогнозные расчеты; выбытие по элементам основных фондов; выбытие по причине возможного износа структуры производства (например, вследствие закрытия на многих действующих заводах мелких литейных цехов, которые как будто выполняла программа строительства мощных центров); выбытие морально устаревшего станочного парка в связи с автоматизацией массовой автоматизацией производственных процессов в той или иной отрасли (например, замена механических станков автоматическими в текстильной промышленности); выбытие основных фондов (например, горных выработок) в добывающих отраслях промышленности и завершение разработки месторождений и т. д. Во всех этих случаях неизбежны резкие отклонения от средних статистических данных о выбытии основных фондов.

Значительное внимание уделяют авторы методам комплексного обоснования плана капитального строительства. При этом учитываются влияние фактора времени на отраслевой план капитальных вложений, структура затрат, схема оценки эффективности всего плана капитальных вложений, направленных на развитие отрасли. Некоторые проблемы в книге получены новое освещение. В частности, заслуживает внимания положение о необходимости формирования подхода к оценке эффективности структуры капитальных вложений.

До сих пор плановые органы руководствовались необходимостью некоторого снижения удельного веса строительно-монтажных работ в общем объеме капитальных вложений, направленных на развитие отрасли. Авторы выдвигают и обосновали положение о том, что и при снижении веса строительно-монтажных работ в общем объеме капитальных вложений может иметь место утолщение вещественной структуры основных фондов. Оригинальные статистические расчеты и выборочные проверки, проведенные на ряде предприятий, позволяют выявить вполне удовлетворительное влияние выбывающих основных фондов, в составе которых 85—90% затрат оборудования. Это позволяет сформулировать и обосновать вывод о том, что при планировании структуры капиталовложений критерий ее эффективности — индекс снижения удельного веса строительно-монтажных работ, а конечные результаты произведенных капитальных вложений — сдвиги в вещественной структуре основных фондов к концу планового периода. Предложена методика расчетов рациональной структуры капиталовложений, бесспорно заинтересует практических работников.

Много внимания в книге уделено вопросам расчета и обоснования объема капиталовложений на возмещение выбытия основных фондов действующих предприятий. Однако недостатком этого раздела является отсутствие методики расчета размера средств на реновацию основных фондов по промышленности в целом и отдельным ее отраслям.

Оценки книги А. И. Митрофанова и Р. М. Меркина в целом, можно сказать, что она является полезным пособием при расчетах объема капитальных вложений в перспективном планировании. Большой интерес представляет также вышедшая под редакцией академика Т. С. Ханушова книга коллектива авторов, посвященная проблемам эффективности реконструкции промышленных предприятий. Ни в чем убедительно не представляя конкуренцию — закономерно возмущая эффективность воспроизводства основных фондов. В основе этого процесса лежат определенные экономические закономерности, действие которых укладывается по мере развития в социалистической экономике. Сравнительный анализ объем капитальных вложений, направленных на реконструкцию, по мнению авторов не уменьшается и в ближайшем будущем.

Одни из основных вопросов, возникающих при планировании капитальных вложений в промышленности, — сравнительная оценка их эффективности на действующих предприятиях и в мастерских. Значение подобной оценки обусловлено ее возросшим объемом капитальных вложений в действующие предприятия, но и необходимостью выявления той экономической основы, которую дает обновление основных фондов на действующих объектах.

Широко распространено мнение о том, что реконструкция предприятий почти всег-

да дает выигрыш в средствах и во времени по сравнению с новым строительством. В ряде случаев это порождало и порождает своеобразную «погоно» за реконструкцией, в результате чего нередко вкладываются средства в экономически не обоснованные варианты обновления действующих производств.

Подробный анализ на большом фактическом материале позволил авторам выявить определенные закономерности в повышении показателей эффективности капитальных вложений в зависимости от типов реконструкции, а также взаимосвязь таких показателей, как сроки окупаемости и структура капитальных вложений, сроки окупаемости и степень обновления основных фондов реконструируемых предприятий.

В то же время, на наш взгляд, не все рекомендации авторов можно признать верными. Так, они считают, что в проектах новых заводов необходимо предусматривать резервные мощности вспомогательного хозяйства в целях строительства в перспективном периоде вторых очередей. По существу это означает длительную консервацию производственных мощностей вспомогательных цехов, что предопределяет снижение фондоотдачи, уровня рентабельности на предприятиях-новостройках. В новых условиях планирования и экономического стимулирования такого рода резервы — прямое расточительство, поскольку они уменьшают прибыль предприятия, возможности поощрения производственных коллективов.

При разработке вопросов сравнительной эффективности реконструкции промышленных предприятий авторы, естественно, не могли исчерпать эту тему до конца. Интересные данные, приведенные в монографии по большому кругу обследуемых предприятий, обосновывают общую оценку реконструкции как в большинстве случаев выгодного направления капитальных вложений. Но выводы авторов следует рассматривать лишь в качестве исходных материалов для дальнейшего исследования путей повышения экономической эффективности реконструкции.

В рецензируемой работе освещен ряд методических вопросов, связанных с обоснованием сравнительной эффективности реконструкции и нового строительства промышленных объектов. Наиболее интересными из них являются методика расчета сравнительной эффективности нового строительства и реконструкции действующих предприятий, а также методика определения влияния фактора времени на эффективность реконструкции. Однако в них недостаточно учтено то новое, что появилось в практике хозяйствования промышленных предприятий в новых условиях, когда одним из основных результатов реконструкции станет увеличение прибыли.

При оценке влияния фактора времени на эффективность затрат в реконструкцию

действующих объектов по предложенной методике авторы приходят к обоснованному выводу о том, что при растянутых сроках строительства в значительной мере утрачивается преимущество реконструкции. Между тем в работе приводится большой проектный и фактический материал, характеризующий фактические сроки реконструкции предприятий различных отраслей промышленности. Как правило, они затянуты и в ряде случаев превышают фактическую продолжительность нового строительства. Поэтому следует хотя бы приблизительно определить те потери, которые понесло народное хозяйство в результате неупорядоченной реконструкции большого количества предприятий.

В книге сделана попытка обосновать такие экономические стимулы, которые заинтересовали бы подрядные строительные организации в скорейшем завершении строительного-монтажных работ на действующих предприятиях. По мнению авторов, экономические взаимоотношения подрядчиков и заказчиков должны строиться таким образом, чтобы их интересы полностью совпали. Только при этом условии реконструктивные строительные-монтажные работы будут завершаться в максимально короткие сроки. В настоящее время подрядные строительные организации экономически не заинтересованы выполнять работы на действующих предприятиях. В первую очередь это связано с тем, что реконструктивные строительные-монтажные работы относительно более трудоемки и дешевле, чем однотипные работы при новом строительстве, поскольку их приходится вести в более сложных условиях. Однако дополнительные трудовые и материальные затраты, связанные с этим, не находят должного отражения в нормах расхода строительных организаций, и работы по реконструкции в ряде случаев для них оказываются убыточными.

В общей системе предложений, которые, по мнению авторов, будут способствовать ускорению реконструкции действующих предприятий, мало внимания уделяется такому важному экономическому рычагу, как использование кредитов заказчиком и подрядчиком. Осуществляемый в настоящее время экономический эксперимент показывает, какую большую роль играет долгосрочное кредитование заказчика и краткосрочное кредитование подрядчика в деле удешевления и ускорения строительства. В книге встречаются некоторые неточности, устаревшие данные, примеры.

Оценивая содержание книги, необходимо сказать, что она представляет собой обстоятельное и интересное в теоретическом и практическом отношении исследование, выводами которого могут воспользоваться работники плановых и хозяйственных органов, проектных организаций, научных учреждений.

А. Колосов