

Q21

ПЛАНОВОЕ ХОЗЯЙСТВО

ГОСУДАРСТВО

11



1968

ПЛАНОВОЕ 11 НОЯБРЬ ХОЗЯЙСТВО 1968

ПОЛИТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ
ГОСПЛАНА СССР

Год издания
XLV

Экономическая теория и хозяйственная практика . . . 3



ОРГАНИЗАЦИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ ПЛАНИРОВАНИЯ

- А. Майков** Вопросы перераспределения трудовых ресурсов . . . 11
- Л. Берри,
И. Шидли** О планировании специализации 17
- А. Жуковский,
С. Гарецкий,
М. Мельник** Анализ резервов фондоотдачи 26



НОВАЯ СИСТЕМА ПЛАНИРОВАНИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ

- В. Кочарян** На основе опыта 36
- И. Логунов** Перевыполнение плана и поощрение 40
- Х. Маисурова** Хозяйственная реформа и новые цены на инструмент 43



В ПОМОЩЬ ИЗУЧАЮЩИМ ВОПРОСЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПЛАНИРОВАНИЯ

- И. Простяков,
А. Сухов** Технический прогресс и эффективность производства 51



ЭКОНОМИКА КАПИТАЛИСТИЧЕСКИХ СТРАН

- Н. Многолет** Внутрифирменные расчеты в промышленных концернах
США 59



ЗАМЕТКИ ЭКОНОМИСТА

М. Литовечский Вопросы специализации литейного производства . . . 73
 Г. Ланшина К вопросу о законе планомерного развития . . . 78
 Е. Паикратов О факторах эффективного использования основных фондов в сельском строительстве . . . 82
 М. Сидоров Улучшить планирование капитального строительства 87



КРИТИКА И БИБЛИОГРАФИЯ

В. Стародубровский «Капитал» и современность 91
 Юбилей газеты советских экономистов 95

Экономическая теория и хозяйственная практика

В обстановке всенародного подъема отмечает советский народ пятьдесят первую годовщину Великой Октябрьской социалистической революции.

В эти дни советские люди отвечают конкретными делами на призы Коммунистической партии достойно встретить всенародный праздник — 100-летие со дня рождения Владимира Ильича Ленина — основателя и руководителя первого в мире социалистического государства, государства рабочих и крестьян.

В постановлении ЦК КПСС «О подготовке к 100-летию со дня рождения Владимира Ильича Ленина» подчеркнуто, что лучший способ отметить столетнюю годовщину со дня рождения В. И. Ленина — это сосредоточить внимание на осуществлении стоящих перед советским народом грандиозных планов хозяйственного и культурного строительства. Основные усилия следует направить на решение актуальных экономических, социально-политических и идеологических задач, поставленных в решениях XXIII съезда КПСС.

По инициативе многих коллективов предприятий промышленности, транспорта, строек, колхозов и совхозов широко развернулось всенародное социалистическое соревнование за достойную встречу знаменательного юбилея — столетия со дня рождения В. И. Ленина, за успешное выполнение народнохозяйственного плана 1968 года, пятилетнего плана развития народного хозяйства на 1966—1970 годы, за всемерное повышение эффективности производства.

Текущий 51-й год Советской власти отмечен новыми большими трудовыми достижениями во всех отраслях народного хозяйства. Успешно выполняется народнохозяйственный план 1968 года — третий года пятилетки. За девять месяцев текущего года объем реализованной продукции возрос на 9,5%, прибыли — на 16%. Столь значительный рост объема производства, особенно прибыли, свидетельствует о благоприятных тенденциях в динамике эффективности промышленного производства.

На успешную работу промышленности положительное влияние, несомненно, оказывает хозяйственная реформа, проводимая в соответствии с решениями сентябрьского (1965 год) Пленума ЦК КПСС. Ее влияние проявляется в том, что улучшаются результаты работы предприятий, не только переведенных на новые условия планирования и экономического стимулирования, но и тех, которые в ходе подготовки к переходу на новую систему внедряют действенный внутриводовский хозрасчет, налаживают рациональные хозяйственные связи, мобилизуют имеющиеся резервы, совершенствуют организацию труда и производства.

К началу четвертого квартала текущего года по новой системе планирования и экономического стимулирования работало более 25 тысяч промышленных предприятий, на долю которых приходится более 70% всего объема продукции и 80% прибыли промышленности. План девяти месяцев 1968 года предприятиями промышленности, переведенными на новую систему планирования, по объему реализации выполнен на 102%.

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

- А. Ф. Колосов
(главный редактор),
 А. В. Бачурин,
 А. И. Бузницкий,
 Л. М. Володарский,
 Г. С. Гапоненко,
 Ю. Г. Гуденко
(ответственный секретарь),
 И. Е. Дрогичинский,
 Н. С. Дьяконова,
 А. Н. Ефинов,
 Г. Я. Киперман
(зам. главного редактора),
 В. Н. Крылов,
 В. Н. Лисичин,
 Н. А. Паутин,
 Н. И. Роговский

Адрес редакции:

Москва,
 Проспект К. Маркса, 12

тел. 292-98-28

А02406
 Формат бумаги 70 × 108¹/₄ мм = 3 бум. л.
 Тираж 51 200 экз. Цена 30 коп.

Подписано к печати 17/Х — 1968 г.
 Печ. л. 6
 Заказ 498

Московская типография № 12 Главлитиздательского Комитета по печати при Совете Министров СССР, Москва, ул. Валуевская, дом 38.

Крупных успехов добились труженики сельского хозяйства. Успешно осуществляются государственные закупки зерна, особенно Российской Федерацией, Белорусской ССР, прибалтийскими республиками, государственные закупки скота, птицы, молока, яиц, шерсти. Укрепляется кормовая база животноводства.

Оценивая показатели роста общественного производства в СССР за 1968 год, следует иметь в виду, что они достигнуты в условиях высоких темпов в развитии экономики и в предыдущие годы пятилетки. В итоге за три года пятилетки (с учетом ожидаемого выполнения плана 1968 года) национальный доход, используемый на потребление и накопление (в ценах 1965 года), увеличился по сравнению с 1965 годом на 23,1%, или в среднем за год на 7,2%, тогда как согласно пятилетнему плану этот рост должен был составить 6,8%. Таким образом, среднегодовой прирост национального дохода за 1966—1968 годы заметно превысил плановое задание, что свидетельствует, с одной стороны, о наличии крупных резервов в народном хозяйстве, а с другой — о более интенсивном использовании из с помощью характерных для новой системы планирования экономических стимулов.

Среднегодовые фактические темпы прироста объема продукции, грузооборота всех видов транспорта, розничного товарооборота (с учетом ожидаемого выполнения плана 1968 года) за 1966—1968 годы также заметно выше среднегодовых плановых темпов роста этих показателей по пятилетнему плану развития народного хозяйства. Достаточно сказать, что по пятилетнему плану предусматривается среднегодовой рост промышленного производства 8,9%. Фактически за три года пятилетки он составил 9,1%. Розничный товарооборот должен увеличиваться в среднем на 7,5%, фактически он возрастал в среднем на 8,9% в год.

Существенно сблизились темпы роста производства предметов потребления и производства средств производства. За 1966—1968 годы промышленная продукция группы А возросла на 30% и группы Б — на 29%. Темпы роста реальных доходов трудящихся за эти три года выше намеченных Директивой XXIII съезда Коммунистической партии. Только за два года пятилетки реальные доходы населения возросли на 12,5%. В 1968 году продолжается значительный рост жизненного уровня трудящихся.

Успехи в развитии народного хозяйства СССР особенно наглядны на фоне экономических спадов, которые, как и прежде, характерны в настоящее время для большинства капиталистических государств. На фоне усиления классовой борьбы трудящихся и экстремистских выступлений оголенной реакции, пытающейся использовать сложность современной международной обстановки для очередного наступления на права и жизненные интересы трудящихся, неуклонный рост общественного производства в СССР является ярким выражением преимуществ социалистической системы хозяйства, экономической политики нашей партии.

Преимущества социализма реализуются не автоматически, а в результате целеустремленной, настойчивой работы миллионов трудящихся руководимых Коммунистической партией. В этой работе особенно велика роль общественных наук, в том числе экономической науки, определяющей конкретные пути, методы и средства реализации преимуществ социалистического строя. На основе ее достижений, с учетом многолетней хозяйственной практики партия вырабатывает экономическую политику, которая отвечает целям и задачам, стоящим перед обществом в данный момент, соответствует возросшим масштабам общественного производства и уровню развития науки и техники, основывается на правильном понимании и учете действия экономических

законом социализма, глубоким изучением форм их проявления, сознательном их использовании, на правильном понимании роли и места товарно-денежных отношений в экономике. В этом главное условие успешного, научно обоснованного руководства социалистической экономикой, залог ее быстрого и эффективного развития.

Известно, что материальной базой социалистической экономики является крупное машинное производство во всех отраслях хозяйства. По уровню техники основных отраслей материального производства страны социализма находятся примерно на одинаковом уровне, причем некоторые из них занимают ведущие позиции во многих областях технического прогресса. При этом при одних и тех же объективных условиях производства темпы развития экономики, эффективности народнохозяйственных пропорций, структура и эффективность производства в отдельных странах различаются в зависимости от того, какие пути выбраны для реализации объективных преимуществ социализма, в какой мере намеченные мероприятия, уровень их подготовки, материальные и моральные стимулы к труду, функции планирования и т. д. соответствуют экономической природе социализма, его законам.

Высокие темпы экономического развития, повышения народного благосостояния, роста производительности труда в СССР объясняются преимуществами нашей экономической политики, коллективно выработанной Коммунистической партией на базе достижений советской экономической науки и передового опыта социалистических стран. В этой связи уместно напомнить, что опыт внедрения так называемой новой модели социализма сопровождается снижением темпов экономического развития, появлением в народном хозяйстве элементов инфляции, отставанием в модернизации и обновлении производственного аппарата, осложнениями в области трудовых отношений и трудностями в обеспечении занятости населения, небоснованной дифференциацией доходов населения и, наконец, все более усиливающимся зависимостью от капиталистического рынка со всеми вытекающими отсюда последствиями. Таковы результаты политики, основанной на неоправданном ограничении планового централизованного начала в руководстве народным хозяйством под лозунгом борьбы с «экономическим бюрократизмом», «этатизмом». Как пишет в связи с этим польская газета «Трибуна людей», «если не хватает средств на расширенное производство и создание новых рабочих мест, если существует безработица, то разве не проще было бы задуматься над пригодностью экономической модели...?»

Полувековой опыт Советского Союза и многолетний опыт ряда других социалистических стран целиком подтверждают ту непереломную истину, что только планомерное регулирование государством всего процесса общественного производства, повышение уровня централизованного планирования, правильное использование базисных законов общественной собственности товарно-денежных отношений, развитие материальных и моральных стимулов труда позволяют систематически повышать эффективность производства, добиваться новых успехов в коммунистическом строительстве.

Конечно, жизнь не стоит на месте, хозяйственная практика выдвигает новые проблемы, требующие неотложного решения. Однако совершенствовать на деле социалистическое планирование, методы руководства народным хозяйством, устранять недостатки в хозяйственном строительстве можно, лишь твердо опираясь на экономическую теорию марксизма-ленинизма, последовательно проводя в жизнь ленинский принцип демократического централизма, учитывая объективные тенденции развития современного крупного производства.

В своей деятельности советские экономисты всегда руководствовались и руководствуются идеями марксизма-ленинизма, познанием объективных законов общественного развития. Партийности, преданность идеалам коммунизма — важнейшая черта нашей экономической науки. Для советских экономистов нет ничего выше интересов народа, партии, интересов коммунистического строительства. Каждый экономист на своем участке — проводник идей партии, активный пропагандист марксистско-ленинской экономической теории. Экономическая наука, исследующая коренные проблемы развития общественного производства и совершенствования производственных отношений, не может быть нейтральной. В современных условиях обострения борьбы идеологий особенно важна борьба за идеальную чистоту экономической науки, учитывая, что «...ВСЯКОЕ умаление социалистической идеологии... означает тем самым усиление идеологии буржуазной» (В. И. Ленин).

Советскую экономическую науку отличает объективная оценка действительности, достигнутого уровня развития народного хозяйства, его потенциальных резервов и возможностей. Не преувеличивая успехов и не преуменьшая имеющихся трудностей и недостатков, учитывая перспективы дальнейшего развития народного хозяйства, определенные программными партийными документами, государственным планом, советские экономисты должны творчески подходить к решению назревших народнохозяйственных проблем, изыскивать эффективные пути рационального использования огромных возможностей роста и совершенствования социалистического производства. Объективность советской экономической науки не имеет ничего общего с объективизмом, равнозначным капитуляции перед буржуазной идеологией.

Советской экономической науке органически присущ реализм, всесторонняя оценка существующего положения, его положительных и отрицательных сторон, стремление избежать односторонних выводов. Этим во многом определяется их практическая ценность, создаются благоприятные предпосылки для предупреждения ошибок и своевременного принятия конкретных решений. Не упустит время для осуществления назревшего мероприятия так же важно, как и предупредить проведение такого мероприятия, для которого объективные предпосылки еще не созданы. В этом проявляется диалектический подход экономической науки к изучению общественных явлений, постоянный учет их сложности, противоречивости, многогранности.

Успехи советской экономической науки бесспорны. Новая система планирования и экономического стимулирования, масштабы внедрения которой в народное хозяйство все время возрастают, убедительно доказала свою эффективность; ее теоретические основы — результат многолетней работы советских экономистов, как ученых, так и практиков. Однако решение многих проблем экономики было бы в значительной мере облегчено, если бы в самой экономической науке не допускались в отдельных случаях отступления от подлинно научных принципов исследования, упрощения, а иногда и ошибки.

В современных условиях в центре внимания советских ученых-экономистов стоят проблемы, связанные с дальнейшим осуществлением хозяйственной реформы в направлении повышения ее действенности, отдачи. Многие научно-исследовательские институты вносят полезный вклад в решение возникающих в ходе реформы проблем. Во все время отдельные экономисты допускают одностороннее толкование некоторых принципов реформы, вносят недуманные предложения. В частности встречается попытка преувеличения роли прибыли в оценке работы предприятий, признания ее единственным критерием эффективности социалистического производства, единственным показателем

оценки деятельности предприятий. Такие утверждения теоретически несостоятельны и противоречат практике. Они могут только дезориентировать хозяйственников, направят их усилия на увеличение выпуска наиболее рентабельных изделий в ущерб интересам потребителя, использовать «игру цен». Прибыль не является главной целью социалистического производства; это в равной мере относится как к народному хозяйству в целом, так и к каждому предприятию.

Повышение роли показателей прибыли и рентабельности в оценке работы предприятий в условиях рационального сочетания экономических методов хозяйствования с административными вполне естественно. Но многие народнохозяйственные проблемы, особенно проблемы развития новых отраслей промышленности, освоения северных и восточных районов страны, улучшения условий труда и другие, нельзя решать, руководствуясь лишь соображениями прибыльности и рентабельности. В противном случае неизбежны диспропорции, сугубо рыночный подход к решению народнохозяйственных задач, забвение интересов менее развитых районов страны, ущерб гармоничному развитию народного хозяйства.

Один из важнейших принципов хозяйственной реформы — усиление экономического стимулирования роста и совершенствования производства путем отчисления части прибыли в поощрительные фонды предприятий. Рост премий из фонда материального поощрения — важный фактор обеспечения заинтересованности каждого работника в конечных результатах производства. Дальнейшее совершенствование порядка образования, особенно использования, фонда материального поощрения имеет важное значение, и направленные к этому многочисленные предложения ученых и практиков нельзя не приветствовать. Однако и в этом вопросе, как и в любом другом, недопустимы крайности. Преувеличение значения материального поощрения в ущерб моральному, встречающееся в практике работы отдельных предприятий, так же недопустимо, как и недооценка роли материального поощрения.

Попытки оценивать эффективность и преимущества новой системы планирования и экономического стимулирования производства по размерам и удельному весу премий из фонда материального поощрения представляют собой «потребительский» подход к оценке методов хозяйственного руководства и не имеют ничего общего с наукой. Увеличение премий не самоцель, а средство и результат совершенствования производства, повышения его эффективности. Рост премиальных фондов необходим и экономически оправдан, если он сопровождается опережающим ростом эффективности производства и производительности труда. К сожалению, это требование сейчас не везде соблюдается, есть еще случаи, когда рост поощрительных фондов не сопровождается повышением эффективности производства, а темпы роста заработной платы опережают рост производительности труда.

Основной формой материального стимулирования высоких производственных результатов всегда была и остается заработная плата. Совершенствование системы и форм оплаты труда в соответствии с его количеством и качеством, независимо от размеров премий из фонда материального поощрения — важнейшая задача. В связи с этим перед экономической наукой стоит задача определения наиболее рациональных соотношений между выплатами из фондов заработной платы и материального поощрения по категориям персонала с учетом конкретных особенностей стимулирования производства. Не менее важная задача — разработать такую политику заработной платы, которая стимулировала бы всемерное повышение производительности труда, экономно затрат на всех участках производства.

Одним из центральных вопросов экономической реформы является хозяйственный расчет. Повышению его действительности способствуют устранение элементов формализма, расширение прав и самостоятельности предприятий. Элементы хозяйственного расчета и учетом внедряются в практику внутризаводских отношений, а также вышестоящих звеньев управления. Однако и в этой большой и нужной работе не удается избежать ошибок. Так, широкое распространение получила формулировка «полный хозяйственный расчет цеха, участка». Между тем категория хозяйственного расчета неразрывно связана с товарно-денежными отношениями, с превращением товарной формы стоимости в денежную, с возможностью определения конечных результатов хозяйственной деятельности — прибыли и убытков.

Хозяйственный расчет предполагает общественную оценку результатов деятельности предприятия в денежной форме, и она тем точнее, чем ближе действующие оптовые цены, по которым реализуется продукция предприятия, к уровню общественно необходимых затрат на производство. Ясно, что применительно к цехам (тем более к участкам, отделам и т. п.) об общественной оценке результатов их деятельности говорить нельзя; не изменяют положения и так называемые расчетные или условно-оптовые цены. Поэтому можно говорить только об использовании элементов хозяйственного расчета в практике руководства цехами, отделами, службами.

В известной мере это относится и к вышестоящим звеньям управления, в частности к министерствам. Хотя формулировка «министерство — на полный хозрасчет» внешне кажется привлекательной и послужила известное распространение, однако теоретически еще не выяснено, в чем же должны состоять признаки хозрасчета министерств, чем хозрасчет его будет отличаться от хозрасчета завода, какие изменения потребуются во взаимоотношениях предприятий с министерством, не будет ли ущемлена хозяйственная самостоятельность предприятий.

Надо иметь в виду, что теоретические погрешности в трактовке хозяйственного расчета далеко не безобидны. Так, если на данном этапе реформы поставить в повестку дня внедрение «полного хозрасчета» министерств, не укрепив как следует хозрасчетные взаимоотношения предприятий, едва приступив к переводу отраслевых главков, производственных объединений на новую систему планирования, не улучшив материально-технического снабжения, то это в конце концов выльется бы в произвольное формирование экономических процессов. Применение решений, не проверенных в экспериментальном порядке, теоретически неясных имело бы все черты сугубо административного, оторванного от конкретных экономических условий начинания, несмотря на то что оно проводилось бы под флагом «усиления» экономических методов управления народным хозяйством.

Любому практическичному решению в области экономики должна предшествовать всесторонняя теоретическая разработка проблемы экономической науки. Между тем теоретическая разработка проблем хозяйственного расчета различных звеньев управления уделяется пока недостаточно внимания.

Применительно к министерствам уже сейчас можно и нужно ставить задачу внедрения в их деятельность отдельных элементов, присущих хозяйственному расчету, прежде всего материальной ответственности и материальной заинтересованности в высоких результатах деятельности подведомственных им предприятий. Экспериментирование, кропотливое накопление опыта, теоретическая разработка проблемы, обобщение полученных результатов — только на этой основе можно будет сделать качественно новый шаг во внедрении хозрасчетных

отношений в деятельность высших звеньев управления народным хозяйством.

Укрепление и развитие хозяйственного расчета отнюдь не означает тенденцию к введению «полной самостоятельности» предприятий. Если полный хозяйственный расчет — закономерный этап в развитии хозяйственного расчета предприятий, освобождение его от присущих ему в прошлом элементов формализма, то так называемая полная самостоятельность предприятий в теоретическом отношении не выдерживает критики, а практически несущественна.

При наличии правильной экономической политики в социалистическом обществе нет и не может быть производственных коллективов, чьим материальным интересам противоречило бы объективно необходимое плановое управление экономикой со стороны государства. Поэтому хозяйственная деятельность предприятия не может не определяться задачами общества.

Следует отметить, что в условиях капитализма предприятие, являющееся частной собственностью предпринимателя или группы акционеров, не является и не может быть полностью самостоятельным. Его самостоятельность ограничена зависимостью от общественных условий производства, стихии рынка, конкуренции других предприятий и т. д. Его самостоятельность капиталистического предприятия, если понимать ее в смысле свободы выбора экономических решений, иллюзорна.

Неправомерно говорить о полной самостоятельности и социалистических предприятий не только по соображениям социального характера, поскольку предприятия, все их основные и оборотные фонды являются общенародной собственностью, а не собственностью отдельных коллективов трудящихся, но и потому, что «полностью самостоятельное предприятие», если бы таковое могло вообще существовать, было бы заведомо обречено на отставание в техническом и экономическом отношениях. Конгломерат цехов и полностью не зависящих от государства, «автономных» предприятий, строящих отношение между собой на сугубо рыночных началах, представлял бы собой базу для возникновения и развития анархо-синдикалистских отношений в экономике, что противоречит интересам строительства социализма.

При современном состоянии производственных сил единый общегосударственный план, дающий каждому социалистическому предприятию ясную перспективу его развития, обеспечивает ему несравненно большую степень действительной самостоятельности, чем та, которой располагает любое капиталистическое предприятие. В этих условиях по меньшей мере нелепыми выглядят мелобуржуазные по своему существу лозунги некоторых «непредубежденных марксистов» («любольшее равенство», «поманьше бюрократизм централизованной экономики», «любольшая свобода, поменьше планирования», «притяи к ценам рыночного равновесия», «установи бюрократизм рыночного равновесия», «не деле обеспечить автономно предприятия») и тому подобные по сути дела анархо-синдикалистские «концепции», ослепленные модной терминологией, многие из которых В. И. Ленин и Коммунистическая партия развенчали еще в 20-х годах.

Метафизический противопоставление свободы деятельности предприятия планированию, некоторые экономисты гиперболизируют, восторженные особенности и условия работы предприятий, забывают о главном: именно социалистическое планирование и является основой подлинной свободы выбора каждого предприятия наиболее рациональных экономических решений, благодаря ему каждый производственный коллектив может быть уверен в нужности и полезности своей работы, а члены этого коллектива — в своем материальном благополучии. Поэтому государственные предприятия в первую очередь заинтере-

расованы в усилении и совершенствовании централизованного планирования.

Роль науки в развитии общества непрерывно возрастает. Технический прогресс все более способствует превращению общественного производства в сферу технологического применения современной науки. В настоящее время имеются реальные условия для организации всех сторон деятельности каждого предприятия на научной основе. Это относится не только к производству, но и к сбыту и снабжению, без научной организации которых не может быть и научной организации труда. Всемерно способствовать научной организации всех сторон деятельности предприятий — важнейшая задача экономической науки.

Сложность этой задачи очевидна. Расширение круга предприятий, строящих свою работу на началах научной организации производства, не должно сопровождаться снижением требований к ее уровню. Между тем на некоторых предприятиях научную организацию производства, к сожалению, ограничивают проведением таких простейших мероприятий, как уборка заводского двора и цеховых помещений, мытье окон и т. п., являющихся элементарными условиями нормальной организации производства. Культура производства необходима, но соблюдением ее не завершается, а лишь начинается внедрение научных принципов организации труда и производства. Упрощение, игнорирование реальной сложности проблемы только затрудняют решение ее, лишают всякой перспективы дальнейшего прогресса.

Сложной и актуальной экономической проблемой, ждущей своего решения, является широкое внедрение в практику методов оптимального планирования. Этому вопросу уделяется много внимания, но достигнутое в данной области является лишь началом большой работы, сделаны лишь первые шаги.

Поэтому вряд ли можно признать полезным встречающееся у нас провозглашение «оптимальности» любого плана, методы составления которого хотя бы чем-нибудь отличались от традиционных. Улучшилось использование станков в цехе благодаря более рациональному распределению номенклатуры — говорят об «оптимальной загрузке оборудования», использовали матричный метод при составлении заводского плана — говорят об «оптимальном» (а иногда вопреки смыслу этого термина — даже о «более оптимальном») плане завода и т. д. Такое упрощение проблем чуждо духу советской экономической науки, не способствует их успешному решению.

Действенность, неразрывная связь с практикой — важнейшее требование, предъявляемое к советской экономической науке; никогда еще не было таких благоприятных условий для их осуществления, как в настоящее время. Между тем многие назревшие проблемы ждут своего решения, в частности проблемы измерения производительности труда, уточнения системы показателей, характеризующих эффективность общественного производства, соотношения плана и рынка и др. Ряд проблем — пути повышения эффективности общественного производства, совершенствования его структуры, рационального сочетания централизованного планового руководства с расширением хозяйственной самостоятельности предприятий, совершенствования системы ценообразования, практического применения методов оптимального планирования и др. — требует более основательной теоретической разработки.

Единство экономической теории и хозяйственной практики, основанное на творческом применении принципов марксизма-ленинизма, — залог их успешного решения.



организация и методология планирования

А. Майков,

первый зам. председателя
Госкомитета СМ РСФСР
по использованию трудовых
ресурсов

Вопросы перераспределения трудовых ресурсов

Успешное решение задач коммунистического строительства требует осуществления системы мер по обеспечению трудовыми ресурсами всех участков народного хозяйства. Эти меры должны проводиться планомерно на основе глубоких научных исследований, необходимость которых вытекает прежде всего из исторически сложившегося несоответствия между размещением объектов материального производства и трудовых ресурсов. К сожалению, нет еще завершенных научно-исследовательских работ и методологических разработок, которые можно было бы положить в основу рациональной организации процесса перераспределения трудовых ресурсов.

Трудовые ресурсы размещены в РСФСР неравномерно. Наряду с районами, где плотность населения очень высокая, имеются обширные малозаселенные пространства, прежде всего на Востоке и в Сибири. В европейских районах страны и на Урале проживает 75% населения, в то время как в Сибири и на Дальнем Востоке находится 90% угольных, 60% гидроэнергетических ресурсов страны и 70% запасов леса. На огромной территории Западно-Сибирской низменности начинают выступать в промышленную эксплуатацию уникальные по масштабам месторождения нефти и газа.

В результате продолжающегося сдвига размещения производства на восток в этом районе возникает большая потребность в рабочей силе, которая в определенной мере должна быть удовлетворена за счет территориального перераспределения трудовых ресурсов, основными плановыми формами которого в настоящее время являются сельскохозяйственное переселение и организованный набор рабочих.

Объективной основой перераспределения трудовых ресурсов являются не только различия в плотности их размещения, но и закономерный процесс высвобождения работающих на отдельных участках общественного производства. Этот процесс в условиях социалистического хозяйства не имеет ничего общего с относительным перенаселением и формированием армии безработных, которые являются спутниками технического прогресса при капитализме. В социалистическом обществе высвобождение рабочей силы означает лишь то, что сокращается или исчезла потребность в использовании ее на отдельных предприятиях, участках производства или в отраслях, но не по народному хозяйству в целом. Для социалистической экономики характерным является планомерное обеспечение полной занятости трудоспособного населения.

Основным фактором, обеспечивающим высвобождение рабочей силы, является рост производительности общественного труда. Принимаемые сейчас меры по повышению темпов технического прогресса, в том числе автоматизация и механизация производства, внедрение научной организации и т. д. будут способствовать ускорению роста производительности труда, созданию условий для экономии общественного труда, что, естественно, приведет и к усилению процесса высвобождения рабочей силы. Переход на новые методы планирования и экономического стимулирования, расширение прав руководителей предприятий, в частности в определении планов по труду, также будут способствовать росту производительности труда. Высвобождение рабочей силы происходит также при закрытии предприятий в связи с выработкой природных ресурсов (отрабаткой запасов угля, руды и нефти, истощением лесосечного фонда и т. д.), завершении строительства отдельных объектов, реконструкции промышленных предприятий, сокращении объемов производства отдельных видов промышленной продукции и по другим причинам.

Высвобождение рабочей силы вызывает необходимость ее организованного перераспределения и переподготовки, с тем чтобы наиболее рационально использовать квалифицированные кадры. Поэтому один из основных принципов перераспределения трудовых ресурсов состоит в том, чтобы максимально использовать высвобождающихся рабочих по их специальностям и не допустить потерь квалифицированного труда. Особенно важно заранее предвидеть масштабы высвобождения рабочих с целью своевременной разработки мер и подготовки к перераспределению рабочих.

Обеспечение рационального использования трудовых ресурсов в настоящее время — одна из важнейших задач, от решения которой в значительной мере зависит темпы развития хозяйства ряда крупных экономических районов, отдельных отраслей и эффективности всего общественного производства. Сейчас по народному хозяйству в целом, особенно в восточных районах, баланс трудовых ресурсов является весьма напряженным и в то же время уменьшаются потенциальные возможности традиционных источников для удовлетворения растущих потребностей в рабочей силе. Резко уменьшились возможности вовлечения в общественное производство населения, занятого в домашнем и личном подсобном хозяйстве, сократился приток рабочей силы в промышленные центры из села.

Решение задач по организации переподготовки и перераспределения высвобождающейся рабочей силы возложено на государственные комитеты по использованию трудовых ресурсов в союзных республиках. Эти задачи они должны решать совместно с министерствами, ведомствами, предприятиями и другими организациями.

Государственный комитет Совета Министров РСФСР по использованию трудовых ресурсов ведет эту работу совместно с министерствами и ведомствами, республиканскими и местными плановыми и статистическими органами, плановыми комиссиями крупных экономических районов, а также с научно-исследовательскими и общественными организациями.

Существенную помощь в работе оказывают республиканским госкомитетам по использованию трудовых ресурсов Госплан СССР и госпланы республик. Так, в октябре 1967 года Госпланом СССР было дано указание о том, чтобы министерства сообщили комитетам по использованию трудовых ресурсов и их органам сведения о численности и профессиональном составе высвобождающихся в 1968—1970 годах рабочих и служащих в связи с ростом производительности труда, окончанием строительства объектов и закрытием предприятий. Одновремен-

но Госплан поручил министерствам обязать руководителей подведомственных предприятий разработать совместно с местными органами по использованию трудовых ресурсов мероприятия по перераспределению высвобождающихся рабочих. Аналогичное поручение было направлено Госпланом РСФСР министерствам и ведомствам Российской Федерации. В свою очередь по поручению комитета местные управления и отделы по использованию трудовых ресурсов определяют ожидаемое высвобождение рабочих на предприятиях и стройках и совместно с хозяйственными руководителями разрабатывают меры по их перераспределению.

Несмотря на огромную важность работы по определению численности и профессионального состава высвобождающихся рабочих и специалистов, еще не все министерства и ведомства проводят работу в этой области. В частности, 14 министерств вообще не дали никаких указаний подведомственным им предприятиям о проведении совместной с местными органами по использованию трудовых ресурсов работы по перераспределению рабочих.

Возможности высвобождения рабочих в настоящее время имеются прежде всего в отраслях добывающей промышленности. По данным Министерства угольной промышленности, до 1970 года в связи с ростом производительности труда, закрытием ряда шахт, из-за нерентабельности их или отработки запасов угля высвободится свыше 30 тысяч рабочих. Особенно сложные проблемы, связанные с использованием высвобождающихся рабочих, возникают в Подмосковном, Кизеловском, Свердловском, Челябинском и Ростовском бассейнах.

Высвобождение рабочих в Подмосковном угольном бассейне началось еще в 1960 году. Однако меры по перераспределению кадров своевременно не были приняты, поэтому трудоустройство рабочих, особенно в первые годы, в этом районе проходило с большими трудностями. Значительная часть рабочих затрачивалась на трудоустройство в среднем более месяца, часть же рабочих вынуждена была перейти на менее оплачиваемую работу.

Высвобождение рабочих с предприятий Подмосковного угольного бассейна продолжается. В 1967 году в Тульской области высвободилось 1500 горняков, из них 500 человек направлено на шахты Печорского бассейна и комбината «Сахалинуголь», остальные — на местные предприятия других отраслей промышленности. В 1968 году в связи с уменьшением объема добычи угля по Подмосковному бассейну намечается высвободить еще 2270 человек, которые по разработанному плану также будут перераспределены и трудоустроены.

На основе материалов, полученных от Министерства угольной промышленности, по специальной программе проводится работа во всех угольных бассейнах по использованию трудовых ресурсов. В настоящее время заканчивается подготовка предложений по перераспределению рабочих, высвобождающихся в 1968—1970 годах на предприятиях этой отрасли, расположенных на территории РСФСР.

Постоянно испытывает недостаток в рабочей силе лесозаготовительная промышленность. В эту отрасль в порядке организованного набора ежегодно направляется около 50 тысяч рабочих. Вместе с тем в лесозаготовительной промышленности в связи с выработкой лесосечного фонда ежегодно происходит выбытие производственных мощностей, что влечет за собой высвобождение рабочих. В 1967 году было проведено обследование 150 лесозаготовительных предприятий на территории 20 областей и 4 автономных республик. В результате выяснилось, что в лесозаготовительной промышленности РСФСР ежегодно высвобождается около 15 тысяч рабочих, особенно в старых районах лесозаготовок, где занята леса истощаются. Но, так как постоянно

возрастает объем лесозаготовок и вводятся новые мощности, абсолютно-го высвобождения рабочих из лесозаготовительной промышленности не происходит. Поэтому наиболее целесообразно высвобождающихся рабочих направлять во вновь вводимые или перспективные лесозаготовительные предприятия, сохраняя тем самым для лесной промышленности высококвалифицированные, очень ценные кадры рабочих, привыкших к условиям работы и жизни на лесозаготовках.

Расчеты показывают, что в связи с дальнейшим выбытием производственных мощностей по предприятиям Главлеспрома до конца пятилетки должно быть высвобождено свыше 40 тысяч рабочих, но одновременно будут введены новые мощности, на освоение которых потребуется около 50 тысяч рабочих.

Однако вопросу перераспределения высвобождающихся рабочих в лесозаготовительной промышленности еще уделяется недостаточно внимания. Не везде проводится работа по заблаговременному определению численности и состава высвобождающихся рабочих, не разрабатываются мероприятия по их перераспределению и организованному переводу на другие лесозаготовительные предприятия. На вновь вводимых предприятиях для перераспределяемых рабочих не всегда создаются надлежащие производственные, жилищные и культурно-бытовые условия. До закрытия леспрохозов, как правило, рабочим не разъясняют, где им будет предоставлена работа после ликвидации предприятия. В результате многие рабочие переходят на предприятия других отраслей промышленности. При ликвидации в 1965—1966 годах Ухтынского лесопункта Кершенского леспрохоза, Шаренского и Кирилловского лесопунктов Шеманинского леспрохоза комбината «Горьклес» было высвобождено около 425 рабочих, из которых только 10 перешли в леспрохозы, а остальные ушли на предприятия других отраслей. Пайский леспрохоз комбината «Южкареллес», где работало 667 рабочих, закрылся в первом полугодии 1968 года. Однако в тех леспрохозах, куда намечалось перевести высвобождающихся рабочих, для них не были подготовлены жилищные условия.

Перераспределение высвобождающихся рабочих в леспрохозы других областей, краев и автономных республик РСФСР вообще не проводится. Вместе с тем вновь вводимые лесозаготовительные предприятия в таких районах, как Хабаровский и Красноярский края, Иркутская и Читинская области, Бурятская АССР, где резко возрастают объемы лесозаготовок, целесообразно комплектовать путем перераспределения квалифицированных рабочих, высвобождающихся из леспрохозов центральных районов РСФСР, что позволит быстрее освоить новые производственные мощности, сократить расходы на подготовку кадров и создать устойчивые постоянные кадры рабочих в леспрохозах этих районов.

В настоящее время Государственный комитет по использованию трудовых ресурсов РСФСР совместно с Министерством лесной и деревообрабатывающей промышленности СССР разрабатывают меры по перераспределению высвобождающихся в лесной промышленности рабочих. В частности, разрабатываются мероприятия по перераспределению рабочих лесозаготовительной промышленности из малолесных районов Европейской части СССР для работы в Хабаровском крае. Объединению «Хабаровсклеспром» до конца пятилетки потребуется на освоение вновь вводимых производственных мощностей около 3 тысяч рабочих.

По данным Министерства нефтедобывающей промышленности СССР, в этом году с предприятий, расположенных на территории РСФСР, в связи с сокращением объема буровых работ предполагается высвобождение более 6000 рабочих и служащих, в том числе свыше

1500 человек — по объединению «Башнефть», свыше 1000 человек — по объединению «Татнефть», около 1000 человек — по объединению «Краснодарнефтегаз». В автономных республиках, краях и областях, где намечается высвобождение нефтяников, управления и отделы по использованию трудовых ресурсов подготавливают необходимые меры. В Башкирии и Краснодарском крае уже приступили к практическому перераспределению высвобождающихся рабочих на предприятия других отраслей, так как в нефтяной промышленности происходит абсолютное высвобождение рабочих.

Проводится работа по перераспределению рабочих на предприятиях Министерства цветной металлургии СССР. В 1968—1970 годах в этой отрасли высвободится 2500 рабочих, большинство из которых предполагается использовать для работы на предприятиях этого же министерства.

В черной металлургии, где также намечается высвобождение рабочих, госкомитет совместно с Министерством черной металлургии СССР в настоящее время изучают проблему старых уральских заводов, значительная часть которых нерентабельна и не подлежит реконструкции. Институтами «Уралгипромез» и «Челябгипромез» разработаны и представлены рекомендации по этим заводам. Если эти рекомендации будут приняты, то высвободится около 12 тысяч рабочих.

На территории Российской Федерации ведется огромное капитальное строительство. По мере завершения строительства отдельных объектов высвободится значительное количество квалифицированных рабочих-строителей.

Планомерное обеспечение занятости таких групп рабочих предполагает заблаговременную и квалифицированную разработку мер по их трудоустройству. В связи с этим уместно привести следующий пример.

Ввиду окончания строительства Братской ГЭС за последние пять лет высвободится свыше 12 тысяч рабочих, которые были направлены на другие объекты, а также для работы в промышленности. Но, поскольку не было плана перераспределения высвобождающихся на этой стройке рабочих, возникли трудности с их трудоустройством.

Сейчас ведется работа по уточнению перечня наиболее крупных объектов, строительство которых заканчивается в текущей пятилетке, с тем чтобы по каждому из них разработать необходимые меры по перераспределению высвобождающихся рабочих-строителей. Рассматриваются также вопросы перераспределения рабочих в цементной промышленности, на железнодорожном транспорте, где до конца пятилетки высвободится 26 тысяч рабочих, а также в речном флоте.

Рабочая сила высвобождается также на предприятиях обрабатывающей промышленности в связи с ростом производительности труда. Хотя этот процесс в настоящее время приводит лишь к незначительному перемещению рабочей силы между предприятиями, однако эти вопросы требуют пристального внимания, особенно при новой системе планирования, когда численность работающих предприятия устанавливают самостоятельно.

Перераспределение рабочих — сложная народнохозяйственная задача и глубокий социальный процесс, так как высвобождение рабочих и возможности их привлечения к труду часто не совпадают по времени и месту из-за различных требований к профессиональному и половозрастному их составу. Следовательно, организованное перераспределение в крупных масштабах возможно только на государственной плановой основе. Необходимо поэтому установить порядок, чтобы по каждому министерству и ведомству, предприятию и стройке намечаемое высвобождение рабочих отражалось в текущих и перспективных планах и на этой основе совместно с органами по использованию трудовых

ресурсов своевременно разрабатывались меры по их перераспределению. Планирование перераспределения трудовых ресурсов, как годовое, так и на пятилетку, в территориальном разрезе (область, край, автономная республика, крупный экономический район), видимо, следует возложить соответственно на обл(край)планы, госпланы автономных республик и плановые комиссии крупных экономических районов. Для этого нужно обязать министерства и ведомства представлять плановым органам необходимые данные. В противном случае эта работа будет носить случайный характер и не даст должного эффекта.

При территориальном перераспределении необходимо в годовых и пятилетних планах предусматривать подготовку жилья для перераспределяемых рабочих, учитывая при этом, что перераспределению, как правило, подлежат квалифицированные семейные рабочие, обеспеченные жильем на прежнем месте работы. Оди лишь организационные меры не дадут ожидаемого эффекта, если они не будут сопровождаться системой материального стимулирования рабочих, направляемых в районы новостроек, создания в этих районах более благоприятных бытовых и социально-культурных условий жизни.

В настоящее время органы по использованию трудовых ресурсов не получают статистической отчетности по предприятиям союзной промышленности и не имеют поэтому полного представления о резервах рабочей силы, возможно ее высвобождения и потребности в рабочих кадрах. Мы считаем, что госкомитеты должны располагать определенной отчетностью союзной промышленности по труду, характеризующей высвобождение рабочих на предприятиях. Кроме того, необходимо организовать учет высвобождающихся рабочих и их перераспределения, с тем чтобы можно было судить о масштабах высвобождения рабочих и эффективности принимаемых мер по перераспределению и переподготовке их.

Прогнозирование высвобождения рабочих — сложная задача, которую можно решить в том случае, если этот процесс будет изучаться на подложно научной основе. Пока же научной методики изучения этого вопроса нет. Разработку ее следовало бы включить в план работы одного из научных институтов.

Нам представляется, что есть необходимость в дополнении трудового законодательства, относящегося к проблеме высвобождения, переподготовки и перераспределения рабочих. В настоящее время нет общего закона, определяющего порядок высвобождения, права и льготы тех лиц, которых оно затрагивает.

Необходимо также решить вопросы переподготовки рабочих, если их невозможно использовать по специальности. Переподготовка должна проводиться, по нашему мнению, на базе предприятий, заинтересованных в использовании рабочих кадров. Для обучения рабочих высокой квалификации можно проводить переподготовку на договорных началах на базе училищ профтехобразования. В настоящее время Государственный комитет Совета Министров СССР по профтехобразованию разрабатывает новое типовое Положение о подготовке рабочих на производстве. Целесообразно внести в это положение специальный раздел «Переподготовка рабочих», где изложить порядок ее проведения, а также уточнить источники финансирования переподготовки высвобождаемых рабочих; сейчас она проводится за счет себестоимости продукции, что не стимулирует ее расширения. Следовало бы, на наш взгляд, установить четкий порядок межреспубликанского перераспределения рабочих, так как необходимость в этом уже возникла и будет возникать в дальнейшем.

Первый опыт работы Госкомитета Совета Министров РСФСР по использованию трудовых ресурсов в области перераспределения рабо-

чих позволил выработать определенный порядок проведения этой работы, который будет совершенствоваться по мере накопления опыта. Прежде всего выделяются отрасли, в которых возникают проблемы перераспределения трудовых ресурсов, затем — предприятия, на которых высвобождаются рабочие, их количество и состав, отрасли и предприятия, куда их целесообразно перераспределять; изучаются материалы, имеющиеся в плановых органах, министерстве, на предприятиях, в местных партийных и советских органах и научных организациях и др.; даются соответствующие поручения местным управлениям и отделам по использованию трудовых ресурсов; при необходимости на места направляются комплексные бригады.

Для разработки конкретных мер по перераспределению рабочих возникает необходимость изучить многие вопросы, связанные с использованием трудовых ресурсов. Так, при разработке мер по Кизеловскому угольному бассейну были определены количество и состав высвобождаемых рабочих, численность проживающего в этом районе незанятого населения, а также молодежь, вступающей в трудоспособный возраст, число рабочих мест, которые будут созданы дополнительно на действующих предприятиях и на предприятиях-новостройках и т. д. Только на основе анализа большого материала и с учетом многих соображений были сделаны расчеты, обосновывающие план перераспределения и переподготовки рабочих. Эти расчеты показали, что помимо перераспределения мобильной части высвобождающихся рабочих в Кизеловском промышленном районе необходимо разместить промышленных предприятия на 15 тысяч рабочих мест, в том числе 6 тысяч для женщин. Для изучения перечисленных вопросов госкомитет разработал специальные формы. По аналогичной методике изучаются эти вопросы и в других районах.

В 1967 году работа по перераспределению рабочих находилась в первой стадии своего развития, поэтому ошутимые результаты перераспределения будут получены только в текущем году. В настоящее время с участием Госкомитета разрабатываются меры по перераспределению свыше 50 тысяч высвобождаемых в течение года рабочих. Предстоит большая и сложная работа, эффективная организация которой возможна лишь на основе серьезных научных исследований, активного участия в ней плановых органов, министерств и ведомств и общественных организаций.

Л. Берри,
И. Шилин

О планировании
специализации

На современном этапе построения материально-технической базы коммунизма в условиях стремительного научно-технического прогресса, огромных масштабов капитальных вложений и осуществления принципиально новой системы хозяйствования совершенствование планирования по специальности относится к числу первоочередных экономических задач.

Для эффективного управления процессом специализации плановодства необходимо учитывать при составлении перспективных планов влияние происходящей научно-технической революции. Игнорирование или неправильная оценка этого фактора может привести к ошибочным выводам в отношении развития специализации.

Влияние научно-технической революции на развитие специализации производства

Определяющей тенденцией развития в период, предшествовавший современной научно-технической революции, был переход от универсальных предприятий к узкоспециализированным. Например, машиностроительные предприятия сложились как универсальные и комплексные производства. Это было обусловлено сложностью либо широкой номенклатурой выпускаемой продукции. Каждое предприятие имело соответствующие цехи, которым в технологическом отношении была присуща комплексность. Затем началось развитие узкоспециализированных производств (цехов, предприятий, отраслей), материальной основой которого является процесс специализации оборудования. В последние десятилетия широкое распространение получили технологическая и поддетальная специализация производства. Так, в США на долю таких производств приходится 20% стоимости продукции машиностроения. В нашей стране эти формы специализации получили меньшее развитие (на поддетально специализированных производствах выпускается, например, в станкостроении 11,5%, дорожностроительном машиностроении — 6 и в тяжелом машиностроении — 3% всей продукции). Этой главной тенденцией противостоят сильные контртенденции — универсализация оборудования и агрегирование специализированных машин. Новейшие достижения науки и техники, в частности быстро расширяющееся применение ЭВМ и других кибернетических устройств, усилили эти тенденции в организации производства.

В настоящее время происходит процесс универсализации единичных машин, расширения их профиля (программные устройства обеспечивают быструю переналадку оборудования), усиления процесса агрегирования (объединения) машин. Наряду с циклическими автоматизированными блоками машин, в которых последние связаны между собой специальными транспортными и регулируемыми устройствами, появились рефлексы автоматизированные (система управления основана на принципе обратной связи), а также самонастраивающиеся автоматические блоки машин, в которых режим целесообразно изменяется в направлении к оптимальному. Универсализация оборудования позволяет расширять ассортимент продукции отдельных предприятий, агрегирование машин усиливает их комплексность, способствует развитию комбинирования производства.

Универсализацию, оправданную в научно-техническом и экономическом отношениях, необходимо отличать от неоправданной. В первом случае производство увеличивается на современной технической основе при стабильной универсализации или даже при увеличении числа изделий, узлов, деталей, производимых предприятием, цехом, участком. Причем увеличение производства обычно опережает рост номенклатуры, следовательно, такая универсализация сопровождается ростом масштабов однородного производства. В некоторых отраслях современной техника и организация производства требуют более узкой специализации, сокращения ассортимента продукции. В этом случае механическое объединение производства различных видов продукции в рамках одного предприятия неоправданно, ибо экономические показатели работы таких предприятий обычно ухудшаются.

Вопрос о тенденциях развития отдельных форм специализации необходимо рассматривать в свете научно-технической революции. Нельзя, например, во всех случаях рекомендовать дальнейший переход от технологической специализации цехов и участков к предметной и поддетальной специализации, ибо такая рекомендация верна лишь для некоторых отраслей машиностроения и не отражает сложных и многообраз-

ных путей развития современной техники в новейших отраслях. Так, радиоэлектроника, удельный вес изделий которой во многих видах продукции превышает 50% их стоимости, до недавнего времени базировалась на радиолампах, громоздких, дорогостоящих и недостаточно надежных. Следующая ступень развития этой отрасли связана с применением полупроводников и обусловленной этим миниатюризацией ее продукции. Размер приборов, основанных на использовании полупроводников, уменьшился примерно в 100 раз. Новый этап в развитии радиоэлектроники — этап микроинтегрализации характеризуется переходом к использованию тонкопленочных микромодулей, а также твердых или интегральных схем. В результате не только уменьшился объем электронной аппаратуры, но и увеличилась ее надежность: одна неполадка в таких ЭВМ приходится сейчас на 1650 часов, а к концу десятилетия, по прогнозным оценкам, будет приходиться на 42 400 часов работы. В то время как в ЭВМ на транзисторах одно повреждение приходится на 74 часа работы, в ЭВМ на лампах — на 8,65 часа.

Под влиянием научно-технической революции, в частности применения интегральных схем, в этой отрасли наблюдается переход от поддетальной специализации к технологической. Работы по созданию интегральных схем представляют собой введение примесей в кристаллы, то есть вмешательство технолога в природное строение кристалла. Вместо разнообразных орудий труда все более широко применяются свет, радиообразные и ионные пучки, тепло, химия. Технологическая специализация становится в радиоэлектронике основной формой специализации. Зарубежный опыт показывает, что увеличение продукции технологически и поддетально специализированных производств в 1,5–2 раза опережает рост продукции по машиностроению в целом. Только правильное определение направлений и тенденций развития специализации производства в той или иной отрасли позволит разрабатывать обоснованные перспективные планы ее развития.

Разработка и экономическое обоснование заданий по развитию специализации производства

Работа по составлению перспективного плана развития специализации производства состоит из следующих этапов:

1. Анализ состояния специализации производства в отрасли или экономическом районе, являющийся исходным пунктом разработки отраслевого, районного или общегосударственного плана.
2. Определение заданий по развитию специализации в разрезе отраслей, включающее планомерное совершенствование производственного профиля предприятий путем освобождения их от производства не свойственной им продукции. При этом разрабатываются задания по развитию мощностей специализированного производства и планы строительства новых специализированных предприятий.
3. Определение заданий по развитию специализированного производства заготовок, узлов и деталей внутриотраслевого и межотраслевого применения.
4. Расчет эффективности принятых заданий по специализации производства.

Приведенный порядок разработки плана специализации производства лишь схематично характеризует основные этапы этой работы. План по развитию специализации разрабатывается на предприятиях, в отраслях, по экономическим районам и в целом по стране и тесно увязывается с производственной программой, с заданиями по развитию техники, концентрации производства, капитальным вложениям, размещению производства и др.

В отраслях проводится работа по совершенствованию производственного профиля ведущих предприятий. По каждому из них устанавливается перечень изделий, производство которых организуется заново; прецедентами как технически устаревших, как не соответствующих профилю предприятия и подлежащих передаче на другие (специализированные) предприятия; продолжается в течение планового периода. Затем определяются практические меры по освобождению предприятий от выпуска продукции, не свойственной их профилю, и повышению удельного веса основной продукции. Производственный профиль предприятий, производящих продукцию общесоюзного значения, определяется исходя из потребности в ней. Учитываются также рекомендации по специализации, разработанные органами СЭВ. Профиль предприятий, производящих продукцию для удовлетворения потребностей экономических районов и республик, устанавливается на основе отчетных и перспективных балансов этой продукции по республике, району, области. При этом следует избегать проявлений ведомственного подхода и нарушений сложившейся рациональной специализации.

В ряде отраслей промышленности с развитием техники количество наименований и типоразмеров изделий растет быстрее, чем число предприятий. Так, количество типоразмеров металлорежущих станков, номенклатура в электротехнической промышленности увеличиваются быстрее, чем численность производственных баз.

Технический прогресс требует растущего разнообразия орудий труда, а специализированное, массовое производство предполагает их однообразие. Это характерно и для предметов потребления: общество требует все большего их разнообразия, а интересы производства — ограничения ассортимента. Создание разнообразных предметов (машин и оборудования, многих предметов потребления (из однородных элементов, а также совершенствование типажа машин и ассортимента выпускаемых изделий позволяет разрешить это противоречие.

Поэтому в плане специализации большое внимание уделяется развитию подетальной и технологической специализации. Определяется повторяемость деталей, узлов, заготовок, применяемых при изготовлении продукции на предприятиях данной отрасли и других отраслей, и устанавливаются задания по сосредоточению производства стандартных, нормализованных и унифицированных деталей, узлов и заготовок на специализированных предприятиях. В 1975 году отраслевую стандартизацию и унификацию намечено довести в автомобильной промышленности до 70—80%, в тракторном и сельскохозяйственном машиностроении — до 60—75% и в станкостроении — до 80—85%.

Важное значение для повышения уровня специализации в отраслях промышленности имеет также разработка прогрессивного типажа машин и рационального ассортимента других изделий. Актуальность этой задачи для планирования специализации определяется тем, что в настоящее время производится примерно 120 тысяч наименований машин, приборов и других изделий, а пять лет назад — 126 тысяч. Такое сокращение в известной мере результат того, что в 1962 году были подготовлены рациональные типажи, охватывающие более 23 тысяч типоразмеров существующих машин. Нерациональная многоотпальность изделий затрудняет организацию их массового производства. Так, для нужд химической и нефтяной промышленности выпускаются компрессоры примерно 350 типоразмеров при 80 базовых конструкциях. Путем унификации их число можно снизить до 35. Сокращение типажа и типоразмеров — необходимая предпосылка уменьшения неоправданного универсализма и развития специализации.

Развитие машиностроительных отраслей должно сопровождаться ростом разнообразия изделий при максимальном количестве однообраз-

ных узлов и деталей. К сожалению, процесс унификации и нормализации осуществляется медленно. Это связано и со сложившейся практикой материального стимулирования работников конструкторских бюро. В ГДР, например, существует правило, что в новых конструкциях машин не менее 80% узлов и деталей должны составлять уже освоенные промышленностью. Если это требование нарушено, проект машины не принимается к рассмотрению. У нас же олата конструктора, использовавшего в машине максимальное количество уже производимых промышленностью узлов и деталей, будет намного ниже, чем конструктора, создавшего машину, в которой преобладают новые узлы и детали. В последнем случае узлы и детали считаются оригинальными и олата будет соответственно выше, хотя технико-экономические показатели машин в обоих случаях могут быть одинаковыми. Это приводит к тому, что во многих изделиях машиностроения преобладают оригинальные детали, например в тракторе Т-75 удельный вес оригинальных деталей достигает 88%, у шасси Т-16 — 85, у зубообрабатывающих станков — 32, у токарных — 16,2%. Следует иметь в виду, что трудоемкость оригинальных деталей в 8—10 раз выше, чем нормализованных. Повышение уровня нормализации и унификации узлов и деталей и их крупносерийный или массовый выпуск позволяет производить станки или иные изделия с небольшими затратами не только при массовом, но и при мелкосерийном и даже единичном производстве. В условиях социализма имеется объективная возможность устанавливать в плановом порядке целесообразное количество типоразмеров машин и оборудования и концентрировать изготовление их на крупных передовых в техническом отношении предприятиях.

Вновь создаваемые мощности специализированных производств можно подразделить на две группы: выпускающие продукцию общесоюзного значения и продукцию для удовлетворения потребностей области, экономического района, республики. Соответственно с этим разрабатываются общесоюзные планы развития мощностей специализированных производств. Номенклатура продукции межотраслевого и отраслевого назначения, по которой разрабатываются эти планы, устанавливается Госпланом СССР по согласованию с министерствами. Планы, составляемые союзными республиками и экономическими районами, охватывают более широкую номенклатуру, утверждаемую советами министров союзных республик.

Капитальные вложения на создание специализированных производств для изготовления продукции общепромышленного применения выделяются в плане особо, как вложения специального назначения.

Размеры создаваемых специализированных заводов, цехов должны быть оптимальными. Ввод их в действие должен сопровождаться ликвидацией мелких, технически отсталых, нерентабельных цехов, устранением распыленности производства продукции массового применения — деталей из пластмассы, резины, железобетонных конструкций, комплекующих деталей, узлов, изделий и т. д.

Специализацию можно осуществлять и без нового строительства. Ликвидация неоправданного дублирования производства одной и той же продукции на предприятиях отрасли, экономического района, обеспечение рационального использования имеющихся мощностей возможно по многим случаям лишь при обоснованном распределении и перераспределении между предприятиями планового ассортимента и номенклатуры изделий и полной загрузке крупных специализированных цехов на комплексных заводах. «Узкие» места устраняются путем расширения либо реконструкции имеющихся производственных мощностей. План развития специализации производства в промышленности может быть представлен в виде следующей таблицы:

Развитие специализированного производства по продукции общесоюзного значения в 1966—1970 годах (цифры условные)

Наименование продукции	Количество предприятий и цехов, выпускающих продукцию данного вида (на отчетный год и по годам пятилетнего периода)		В % к общему выпуску (по отраслям) условного специализированного производства		Всего по СССР				
	в том числе специализированных	в том числе цехов, цехов-предприятий	в % к общему выпуску (по отраслям) условного специализированного производства						
			1966 г.	1970 г.					
Подъемно-транспортное оборудование (т.м. шт.)	300	50	30	21	35	70	90	44000	15000
				300	50	30	21	35	70

Примечание. Удельный вес специализированного производства определяется по отраслям исходя из продукции по строкам, в разрезе республик и союзных республик как отношение объема продукции на специализированных предприятиях (цехах) к общему выпуску данной продукции в принятых единицах измерения.

По отраслям промышленности разрабатываются такие сводные показатели, как удельный вес продукции отраслевого профиля в общем объеме продукции отрасли, удельный вес продукции подетально и технологически специализированных предприятий и цехов в общей продукции отрасли и пр. План развития мощностей по выпуску деталей, узлов и агрегатов межотраслевого и массового применения утверждается как составная часть народнохозяйственного. Задания по развитию специализации производства должны быть тесно увязаны с планом по кооперированным поставкам.

В ряде отраслей, после того как определены объем, ассортимент и номенклатура продукции, которая будет произведена в плановом периоде, определение оптимальной специализации сводится к наиболее рациональному распределению отраслевой производственной программы между предприятиями отрасли в соответствии с их мощностью и составом оборудования. Примером может служить разработанный для бумажной промышленности с использованием математических методов и ЭВМ оптимальный план распределения загрузки и специализации на 1963—1965 годы по 126 бумагоделательным машинам, производящим около миллиона тонн бумаги 136 видов. Решение и реализация таких задач дают возможность увеличить производство продукции на 5—7%.

Более сложно определение оптимальной специализации, обеспечивающей минимизацию текущих и капитальных затрат на производство и транспортировку продукции специализированных предприятий. В данной задаче известны круг потребителей и размеры потребления каждого вида продукции, возможные пункты производства, зависимость себестоимости отдельного продукта от размеров производства этих продуктов в каждом пункте производства, транспортные расходы на перевозку продукции в любом направлении, экономия, получаемая потребителем от использования данной продукции, например от повышения ее надежности и долговечности, капитальные вложения на расширение, реконструкцию или новое строительство, необходимые для осуществления того или иного варианта специализации.

Принятые обозначения модели:

Исковые величины:

X_i^j , где $i = 1, 2, \dots, r$, $j = 1, \dots, n$ — объем выпуска продукции (изделия) i -го вида в j -м пункте производства;

X_{ij}^j , где $j = 1, \dots, m$ — количество продукции i -го вида, перевозимой из i -го пункта производства в j -й пункт потребления.

Заданные величины:

S_i^j — количество продукции i -го вида, необходимое j -му потребителю;

$C_{ii}(X_i^1, \dots, X_i^r)$ — себестоимость производства единицы i -й продукции в i -м пункте производства, зависящая как от объема производства данного вида продукции, так и от размеров производства на этом же предприятии;

T_{ij}^j — транспортные расходы на перевозку единицы продукции i -го вида из i -го пункта производства в j -й пункт потребления;

P^i — экономия, получаемая потребителем от использования единицы i -й продукции;

$U_i^i(X_i^1 - X_i^r)$ — удельные капитальные затраты в i -м пункте производства в зависимости от увеличения мощности специализированного производства сверх имеющейся по i -й продукции на действующем предприятии (если $X_i^1 > X_i^r$) или от размеров специализированного производства на новом объекте (если $X_i^1 < 0$);

E_i^j — коэффициент эффективности капиталовложений в специализированное производство i -й продукции на i -м предприятии.

Условия модели:

$$(I) X_i^r = \sum_j X_{ij}^r \quad (i = 1, \dots, r; j = 1, \dots, n).$$

Количество продукции i -го вида, производимой в i -м пункте производства, должно быть равно количеству этой продукции, отправляемой всем потребителям, при условии стабильности остатка этой продукции на начало и конец планового периода:

$$(II) S_j^i = \sum_i X_{ij}^i \quad (i = 1, \dots, r; j = 1, \dots, m).$$

Потребность j -х потребителей в i -м продукте должна покрываться производством этого продукта из пунктов производства:

$$(III) \sum_j S_j^i = \sum_i X_i^i \quad (i = 1, \dots, r).$$

Общий объем производства продукции каждого вида должен быть равен ее суммарному потреблению в пунктах потребления.

Целью задачи является нахождение минимума следующего функционала:

$$\min \left\{ \sum_{i,j} C_{ij}(X_i^1, \dots, X_i^r) X_i^j + \sum_{i,j} T_{ij} X_{ij}^i - \sum_{i,j} P^j X_i^j + \right. \\ \left. + \sum_{i,j} E_{ij}^j U_i^j (X_i^j - X_i^{[j]}) \right\}.$$

Данная модель в отличие от опубликованных учитывает капитальные затраты и экономно, получаемую потребителем. Решение рассмотренной задачи позволяет разработать оптимальный план специализации в многоотраслевых отраслях.

Ряд неотложных задач предстоит решить и в области специализации вспомогательных производств и служб. Отношение основных рабочих к вспомогательным в машиностроении СССР составляет 1:1,2, а в США, например, — 3,5:1. Правда, при этом следует учитывать структуру машиностроения и серийность выпуска продукции этой отрасли. Но тем не менее такое соотношение не может быть признано эффективным. В трудоемкости продукции на долю вспомогательных рабочих приходится 55% всех затрат. Производительность их труда низка. Если производительность труда основных рабочих в обрабатывающей промышленности СССР составляет 80% от уровня США, то вспомогательных — лишь 20%.

Вследствие недостаточного развития специализации ремонтных работ, производства запчастей и т. д. предприятия «обрастают» неэффективными вспомогательными службами, производством в которых ведется на низком техническом уровне. Из 3010 тысяч металлорежущих станков, имеющихся в народном хозяйстве, 800 тысяч используются в ремонтном деле, причем в 2—2,5 раза менее эффективно, чем в машиностроении. Доля ручного труда в ремонтных работах в 2—2,5 раза выше, чем в основных цехах, а производительность труда в 3—5 раз ниже, чем в целом по машиностроению. Ежегодные затраты на ремонт составляют миллиарды рублей.

Крупные недостатки в организации ремонтного производства связаны прежде всего с крайне недостаточным выпуском сменных узлов и деталей. Их удельный вес в общей стоимости продукции станкостро-

ния СССР составляет 1,5—2%, а США — 12%, в производстве кузнечно-прессового оборудования соответственно — 3 и 26%. Узлы и детали, изготовляемые в полукустарных условиях, имеют высокую стоимость и низкое качество.

Элементарная исходная предпосылка упорядочения ремонтного дела в стране — выпуск запчастей в необходимых размерах. Чтобы лучше планировать его, следует разработать обоснованные нормативы потребностей в запчастях, составить балансы их, не освобождая предприятия от выпуска запчастей к машинам, снятым с производства (некоторые зарубежные фирмы, например, в течение 10—12 лет гарантируют поставку любой детали к оборудованию, снятому с производства).

Существенным недостатком является то, что ремонт в значительной степени неспециализирован и нецентрализован. Причины, затрудняющие специализацию и централизацию ремонтных работ, в известной мере коренятся, как уже отмечалось, в самом процессе конструирования и создания новой техники. В сочетании с нехваткой запасных частей все это ведет к высокой стоимости ремонта. Так, фактическая трудоемкость капитального ремонта токарно-винторезного станка 1к/82 составляет 800—900 часов при норме 385 часов, в то время как трудоемкость изготовления нового станка на заводе «Красный пролетарий» равна 216 нормо-часам.

Из комплекса проблем, от решения которых зависит совершенствование ремонтного дела, остановившись на двух. Во-первых, необходимо обозначить пути развития ремонтного дела в стране, во-вторых, улучшить его планирование, обеспечивая развитие специализации в рациональных формах.

Однозначного решения в области организации ремонта быть не может. В одних случаях, когда предприятия располагают большим числом единиц однородного малотрадиционного оборудования, которое необходимо часто ремонтировать, ремонт целесообразнее осуществлять на предприятии. Если число единиц оборудования невелико и ремонт его проводится через длительные периоды, целесообразнее пользоваться услугами отраслевых или межотраслевых специализированных предприятий. На многих предприятиях следует сочетать обе формы, то есть часть ремонтных работ осуществлять с помощью специализированных предприятий, а часть — выполнять силами заводской ремонтной службы.

Рационализация ремонта, повышая его качество, удлиняет межремонтный период функционирования оборудования и уменьшает тем самым объем ремонтных работ на 20—30%. На основе повышения производительности сокращается ремонтный цикл, а значит, и время простоя ремонтируемых единиц, вследствие чего уменьшается спрос на новые виды машин и оборудования.

Неоспорительное влияние на эффективность машиностроения оказывает развитие специализации по литью, штамповке, сварным конструкциям. Хотя специализированное производство литья, поковок, штамповк растет, его темпы отстают от роста продукции машиностроения в целом и достигнутый уровень крайне недостаточен. Если в США лишь 1,5%, а в ФРГ — 10% предприятий имеют литейные цехи, то у нас они имеются на большинстве крупных и средних машиностроительных предприятий. Так, в Москве и области с их высокоразвитым машиностроением имеется 165 цехов литья черных металлов. Из них свыше половины с объемом производства до 1000 тонн в год. Осуществление мероприятий по специализации производства литья и поковок только в Центральном экономическом районе позволит получить годовую экономию в размере 104,8 миллиона рублей.

Слабо развита специализация в области инструментального производства. Так, московский завод «Красный пролетарий» изготавливает 3000 типовых размеров режущего и свыше 1000 мерительного инструмента, Алтайский моторный завод — соответственно 4000 и около 6500. Затраты на 1000 рублей товарной продукции за четыре года на этом заводе снизились на 168 рублей, а расходы на режущий инструмент в себестоимости товарной продукции увеличились почти на 14%. Если у нас большинство заводов сами производят инструмент, то в США 88% машиностроительных заводов не имеют инструментальных цехов. Различные специализированных отраслевых и межотраслевых вспомогательных и заготовительных производств — крупный резерв повышения эффективности работы промышленности.

А. Жуковский,
С. Гарецкий,
М. Мельник

Анализ резервов фондоотдачи

Сентябрьский (1965 год) Пленум ЦК КПСС и XXIII съезд партии поставили в качестве важнейшей задачи повышение эффективности общественного производства. В связи с этим особенно возрастает значение экономического анализа работы предприятий. Широко используемые традиционные методы анализа, в частности факториальный анализ, при всей важности их применения, уже недостаточны.

Экономические процессы формируются под воздействием многочисленных факторов. Однако при факториальном анализе изучение большого числа их затруднено. К недостаткам этого метода относится также сложность составления баланса (увязки) увязки факторов, невозможность достаточно точного измерения влияния каждого из них, а также обратного влияния исследуемой функции на факторы-аргументы.

Большие возможности для анализа представляют вероятностные методы — корреляция и статистическое моделирование, которые позволяют учесть всю совокупность факторов, воздействующих на исследуемый показатель, определить меру зависимости его от каждого фактора и группы их. Отбор и исследование влияния на изучаемый показатель факторов, отражающих объективные возможности предприятий (технический уровень, величина основных фондов, их структура и т. д.), позволяют вскрыть резервы предприятий, элиминировав при этом действие факторов, имеющих в большей мере субъективный характер, то есть в основном зависящих от работы предприятий.

Закономерности, установленные путем статистического моделирования, могут быть учтены не только при анализе работы предприятий и отрасли, но и в планировании, если в качестве факторов используются научно рассчитанные на перспективу нормативы. Такой анализ позволяет обеспечить равную напряженность плановых показателей предприятий, уменьшить влияние элементов субъективизма в планировании, объективно определить передовые и отстающие предприятия.

Важнейшей частью изучения общей проблемы эффективности производства является исследование тенденций изменения фондоотдачи, ее анализа и планирование в отрасли и на предприятии на основе учета объективных возможностей техники и организации производств. В на-

стоящей статье этот вопрос рассматривается на примере промышленности сборного железобетона. Фондоотдача в этой отрасли в последние годы снижается: с 1960 по 1965 год она уменьшилась с 20,6 до 17,8 куб. м изделий в год на 1000 рублей основных промышленно-производственных фондов, или с 1,45 до 1,18 руб. По отдельным предприятиям различия в уровне фондоотдачи достигают 2—3 раз. Уровень и соотношение темпов роста фондовооруженности и производительности труда в промышленности сборного железобетона видно из таблицы 1.

Таблица 1

Показатель	1960 г.	1965 г.
Выпуск продукции на одного работающего		
в руб.	4722	5917
в %	100	124
Фондовооруженность на одного работающего		
в руб.	3232	4921
в %	100	152

Низкий уровень фондоотдачи и неблагоприятное соотношение между ростом фондовооруженности и производительности труда имеют место, несмотря на то что в типовых проектах заводов эти показатели значительно более благоприятны (см. таблицу 2, составленную по данным типовых проектов заводов сборного железобетона для промышленного (группа 1) и крупнопанельного жилищного (группа 2) строительства).

Таблица 2
(в %)

Показатель	Группа 1			Группа 2		
	мощности заводов, тыс. куб. м					
	30	70	140	35	70	140
Выпуск продукции на 1000 руб. капитальных вложений, куб. м	100	117	131	100	162	187
Выработка на одного работающего, куб. м	100	128	187	100	147	175
Фондовооруженность на одного работающего, руб.	100	143	169	100	98	107

Значительно ниже проектных не только среднеотраслевые показатели фондоотдачи, но и фактический уровень ее на заводах, построенных по типовым проектам. Разрыв между фактической и проектной производительностью труда на этих заводах значительно больше, чем в уровне фондовооруженности.

Регрессионный анализ резервов роста фондоотдачи в промышленности сборного железобетона сделан на основе изучения показателей 99 заводов Европейской части СССР. Как известно, основными группами факторов, от которых зависит уровень фондоотдачи, являются: факторы, характеризующие технический уровень предприятий (структура основных фондов, фондовооруженность, уровень механизации, автоматизации, электровооруженности труда и др.); факторы организации производства (уровень концентрации, специализации, кооперирования и комбинирования); использование производственных фондов; характер выпускаемой продукции.

В связи с ограниченностью информации при построении модели были учтены следующие факторы:

1. Производственная мощность в куб. м изделий (X_1).
2. Фондовооруженность в рублях на одного рабочего (X_2).
3. Стоимость основных фондов в рублях на единицу мощности (X_3).
4. Мощность на одного рабочего, тыс. куб. м (X_4).
5. Съем продукции с одного квадратного метра производственной площади, куб. м (X_5).
6. Съем продукции с 1 куб. м камер твердения в год (X_6).
7. Цикл формирования изделий, млн. (X_7).

Колемания фондоотдачи в промышленности сборного железобетона в зависимости от уровня некоторых основных факторов видны из таблицы 3.

Таблица 3

Показатель	Группы заводов с фондоотдачей		
	до 10 куб. м	10—25 куб. м	свыше 40 куб. м
Средняя мощность завода, тыс. куб. м	37,40	81,40	96,00
Стоимость единицы мощности, руб.	91,08	48,78	14,40
Производительность труда на одного рабочего, исчисленная по мощности, куб. м	138	200	354
Съем продукции с 1 кв. м производственной площади, куб. м	6,36	10,92	16,50
Съем продукции в куб. м с 1 куб. м камер пропаривания	15,00	22,50	38,20
Средняя длительность цикла формирования, млн.	28,00	25,12	16,80

Величина фондоотдачи в промышленности сборного железобетона зависит прежде всего от мощности предприятий и их фондовооруженности, большое влияние оказывает также уровень использования основного технологического оборудования.

Рассмотрим парные корреляционные зависимости фондоотдачи (Y) от каждого из указанных факторов (X).

Для выбора показателя, правильно характеризующего размер предприятия, определена матрица коэффициентов корреляции между различными показателями (таблица 4).

Таблица 4

Показатель концентрации	Мощность предприятия, тыс. куб. м	Объем продаж, тыс. куб. м	Валовая продукция, тыс. руб.	Среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. руб.	Численность рабочих
Мощность предприятия, тыс. куб. м	X	0,87 (0,76)	0,95 (0,90)	0,63 (0,40)	0,64 (0,41)
Объем продукции, тыс. куб. м		X	0,81 (0,66)	0,62 (0,38)	0,68 (0,46)
Валовая продукция, тыс. руб.			X	0,83 (0,69)	0,74 (0,55)
Среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. руб.				X	0,75 (0,56)
Численность рабочих					X

Наиболее тесно с другими показателями размера предприятия связана мощность, измеряемая в куб. м. Значительно хуже характеризуют размер предприятия численность рабочих и среднегодовая стоимость основных фондов. Так, коэффициент корреляции между мощностью

предприятия и среднегодовой стоимостью основных фондов равен 0,63, а квадрат его — 0,40, что указывает на значительное варьирование стоимости фондов при постоянном уровне производительной мощности.

Формула зависимости при выравнивании эмпирической линии для данной совокупности предприятий по прямой имеет вид $Y = 12,74 + 0,13X$, то есть с увеличением мощности предприятия на 1 тыс. куб. м фондоотдача растет на 0,13 куб. м. Парный коэффициент корреляции в этой связи, характеризующий тесноту зависимости фондоотдачи от мощности предприятий и всех других факторов, связанных с ней корреляционно, равен 0,48; частный коэффициент корреляции, определенный на основе многофакторной модели и характеризующий тесноту связи при исключении влияния всех других факторов, — 0,51.

При этом общий коэффициент корреляции в модели $R = 0,87$, то есть фондоотдача в значительной степени зависит от мощности. Об этом же свидетельствуют типовые проекты заводов сборного железобетона, из которых видно, что при увеличении мощности с 30 тыс. до 140 тыс. куб. м удельные капитальные затраты снижаются на 26%. Наиболее интенсивно фондоотдача повышается при увеличении мощности с 10 тыс. до 100 тыс. куб. м, при дальнейшем увеличении мощности повышение фондоотдачи становится менее интенсивным и прекращается. Как показывает исследование, увеличение мощности более чем до 200 тыс. куб. м уже не приводит к какому-либо существенному повышению фондоотдачи и снижению себестоимости.

В промышленности сборного железобетона до последних лет концентрация недоиспользуемых, в результате чего производство сборного железобетона длительное время развивалось в качестве подсобного хозяйства строительных организаций. Так, в 1954 году более 61% всей продукции было произведено на полигонах и мелких предприятиях мощностью 5—10 тыс. куб. м в год. В последние шесть-семь лет в результате строительства многих заводов мощностью 30—70 тыс. куб. м и более уровень концентрации промышленности сборного железобетона существенно повысился. Средняя мощность одного предприятия увеличилась с 3,5 тыс. до 23,4 тыс. куб. м — более чем в 6 раз. В 1964 году предприятия мощностью свыше 20 тыс. куб. м уже занимали в общей мощности отрасли 47,6% (в 1957 году — 13,8%). Вместе с тем уровень концентрации в промышленности сборного железобетона явно недостаточен, так как 54,4% общей мощности отрасли составляют сравнительно мелкие предприятия, выпускающие в год до 20 тыс. куб. м продукции, а 19,2% — относительно крупные (50 тыс. куб. м и более). Поэтому одним из важных условий повышения фондоотдачи в промышленности сборного железобетона является дальнейшее повышение концентрации за счет реконструкции действующих и строительства новых предприятий преимущественно мощностью 100—200 тыс. куб. м.

При прогрессивных изменениях в технике и структуре основных фондов рост фондовооруженности, характеризующий техническую вооруженность труда, вызывает, как правило, опережающий рост производительности труда и, следовательно, фондоотдачи. Однако более быстрый рост стоимости основных фондов по сравнению с их физическим объемом и производительностью, особенно в условиях низкого коэффициента использования проектной мощности, приводит, несмотря на рост фондовооруженности, к падению фондоотдачи. Именно этим объясняется криволинейная форма зависимости ее от фондовооруженности на многих заводах сборного железобетона (таблица 5).

Показатель фондовооруженности, используемый для характеристики технического уровня производства, имеет существенный недостаток. Так как он рассчитывается по стоимости фондов, то его колебания часто не связаны с повышением технической оснащенности предприятия.

Таблица 5

Фондовооруженность (в руб. основных фондов на одного рабочего) — X_1	Число заводов	Фондоотдача (в куб. м на 1000 руб. основных фондов) — F
До 3 000	18	16,95
3 000—4 000	10	23,90
4 000—5 000	16	30,95
5 000—6 000	16	20,30
6 000—7 000	14	20,00
7 000—8 000	13	19,05
Свыше 8 000	12	17,90
Всего	99	22,7

Для более точной характеристики уровня техники на предприятии можно использовать другие показатели, например механизированность труда.

В том случае, когда из-за отсутствия информации приходится пользоваться показателем фондовооруженности, необходимо выявить изменение стоимости фондов и действительный рост фондовооруженности. С этой целью в конечную модель введены два показателя — стоимость единицы мощности предприятия (X_2) и отношение мощности к численности рабочих (X_3).

Колебания в достаточно широких пределах стоимости основных фондов на единицу мощности подтверждаются тем, что коэффициент корреляционной связи между мощностью заводов и стоимостью их основных фондов в исследуемой совокупности составляет 0,63. В связи с этим очевидно, что отношение стоимости основных фондов к мощности завода должно достаточно сильно влиять на уровень фондоотдачи. Зависимость ее (в куб. м) от стоимости фондов на единицу мощности характеризуется данными таблицы 6.

Таблица 6

Стоимость фондов на единицу мощности (в руб. на тыс. куб. м мощности) — X_2	Число заводов	Фондоотдача (F)
До 18	7	42,5
18—36	24	31,05
36—54	28	19,45
54—72	13	14,40
72—90	13	13,65
90—108	5	10,5
108—126	4	7,5
Свыше 126	5	12,5
Всего	99	22,7

Выраженная в таблице 6 связь достаточно сильна, коэффициент парной связи $r = -0,64$. Поэтому естественно поставить вопрос о влиянии на фондоотдачу уровня действительной фондовооруженности — вооруженности рабочего средствами производства в их физическом выражении, поскольку стоимостная форма оценки не удовлетворяет поставленной цели. Как видно из таблицы 7, с ростом мощности на одного рабочего (тыс. куб. м) фондоотдача неуклонно растет.

Таблица 7

Мощность на одного рабочего (X_3)	Число заводов	Фондоотдача (F)
До 0,06	3	14,15
0,06—0,13	27	14,35
0,13—0,20	36	20,15
0,20—0,27	16	20,95
0,27—0,34	7	37,50
0,34—0,41	3	32,50
Свыше 0,41	5	35,50
Всего	99	22,7

Коэффициент тесноты связи $r = 0,62$.

Таким образом, расчленение показателя фондовооруженности рабочего позволяет уловить двойное направление его влияния: сильная обратная связь с увеличением стоимости основных фондов и сильная прямая связь при росте фондовооруженности.

Важнейшей группой факторов, оказывающих влияние на фондоотдачу в промышленности сборного железобетона, являются показатели использования оборудования и производственных площадей (см. таблицу 8).

Таблица 8

Съем и производительность	Число заводов	Фондоотдача	Съем продукции I камер твердения	Число заводов	Фондоотдача	Цикл формования, мин	Число заводов	Фондоотдача
До 3	7	13,20	До 3	1	22,50	До 4	2	17,50
3—6	22	14,75	3—15	17	11,90	4—12	8	27,50
6—9	28	20,75	15—27	34	17,05	12—20	25	27,60
9—12	20	22,50	27—39	20	20,90	20—28	29	20,60
12—15	7	23,85	39—51	12	26,25	28—36	19	17,25
15—18	4	26,25	51—63	7	23,20	36—44	4	12,50
18—21	4	31,25	Свыше 63	9	38,60	44—52	6	13,00
Свыше 21	7	36,05				Свыше 52	6	15,00
Всего	99	22,7	Всего	99	22,7	Всего	99	22,7

Эмпирические линии регрессии роста фондоотдачи с улучшением использования производственных площадей и камер твердения показывают прямолинейную форму связей и после выравнивания дают следующие уравнения парной зависимости:

а) $Y = 8,45 + 1,476X_3$, то есть при увеличении на 1 куб. м сьема с 1 кв. м производственной площади фондоотдача растет на 1,476 куб. м на 1000 руб. основных фондов;

б) $Y = 7,24 + 0,464X_4$, то есть при увеличении на 1 куб. м сьема продукции с 1 куб. м камер фондоотдача растет на 0,464 куб. м. Парные коэффициенты корреляции подтверждают тесную связь между фондоотдачей и использованием производственных площадей и камер. Для X_3 они равны 0,66, для $X_4 = 0,8$, для $X_1 = (-0,31)$.

В промышленности сборного железобетона велики резервы увеличения выпуска продукции в связи с недостаточным использованием

времени и мощности оборудования по сравнению с проектно-техническими нормативами. Низок уровень специализации заводов из-за того, скими нормативами. Низок уровень специализации заводов из-за того, что большинство из них находится в ведении отдельных строительных организаций, велики простои оборудования и т. п. Низкий уровень использования оборудования в промышленности сборного железобетона виден из данных таблицы 9.

Таблица 9

Вид оборудования	Единица измерения	Норматив	Показатель	
			1960 г.	1966 г.
Кассеты	Средняя продолжительность одного оборота, час.	14	25,0	20,4
Выборформирующее оборудование	Средний цикл формования, мин.	14—15	25,0	23,0
Камеры твердения (железные)	Средняя продолжительность одного оборота, час.	10—12	23,4	22,0

В промышленности сборного железобетона недостаточны также коэффициенты экстенсивного использования оборудования: по кассетам — 54,0% календарного времени, по форминовочному оборудованию и в по камерам — 65%. Отставание производительности оборудования в 1,5—2 раза по сравнению с проектными нормами и уровнем, достигнутым на передовых предприятиях, — главная причина низкой фондоотдачи. Как показывает опыт передовых заводов, значительного помыотачи. Как показывает опыт передовых заводов, значительного помыотачи. Как показывает опыт передовых заводов, значительного помыотачи. Как показывает опыт передовых заводов, значительного помыотачи.

Ниже приведена сводная матрица парных коэффициентов корреляции, показывающая большую тесноту линейной связи фондоотдачи по концентрату (X_1), использованию оборудования (X_2 , X_3 , X_4), стоимостью основных фондов на единицу мощности (X_5).

Таблица 10

Показатель	Фондоотдача	Мощность предприятия, тыс. куб. м	Стоимость основных фондов на единицу мощности	Отношение стоимости основных фондов к численности рабочих			
					r	p	t
1. Фондоотдача	1	0,48	-0,64	0,62	0,66	0,80	-0,31
2. Мощность предприятия		1	-0,42	0,67	0,43	0,55	-0,10
3. Стоимость единицы мощности			1	-0,61	-0,36	0,59	0,14
4. Отношение стоимости основных фондов к численности рабочих				1	0,43	-0,31	-0,15
5. Связь с кв. м производственной площади					1	0,64	-0,13
6. Связь с куб. м камер пропаривания						1	-0,50
7. Средний цикл формования							1

Вторым этапом исследования являлось построение многофакторной модели зависимости фондоотдачи (таблица 11).

Совокупный коэффициент корреляции равен 0,87. Проверка по F-критерию показала адекватность модели.

Вычисленные по модели значения фондоотдачи для большинства заводов достаточно хорошо согласуются с эмпирическими значениями, а чем свидетельствуют данные таблицы 12, показывающие системы отклонения.

Построенная модель позволяет оценить потенциальные возможности повышения фондоотдачи, определить, чем объясняются высокие показатели фондоотдачи на передовых заводах, в какой мере и при каких условиях они доступны остальным предприятиям. Для этого факторы, воздействующие на фондоотдачу, должны быть разделены на две группы:

- объективные — природные и географические условия, возраст предприятия, проектная мощность, размеры и качество основных фондов и т. п. (условно-нерегулируемые факторы);
- факторы, уровень которых в основном является результатом деятельности предприятия: производительность оборудования, простои и т. п. (условно-регулируемые факторы).

Таблица 12

Отклонения $F_i - Y_i$	Число заводов	Отклонения $\frac{F_i - Y_i}{F_i}$	Число заводов
Свыше 10	8	Свыше 40%	6
10—5	12	40—20%	12
5—0	29	20—0%	25
0—(-5)	38	0—(-20%)	30
(-5)—(-10)	6	(-20%)—(-40%)	14
(-10) и ниже	6	Ниже -40%	12
	99		99

Потенциально возможный уровень фондоотдачи определяется как уровень, соответствующий наличным значениям объективных (нерегулируемых) факторов и оптимальным значениям зависящих (регулируемых) факторов, соответствующих уровню их на передовых заводах.

Для промышленности сборного железобетона характерны, как уже было отмечено, большие колебания уровня фондоотдачи на разных предприятиях. По рассматриваемой совокупности 99 заводов наряду с 10 заводами, имеющими фондоотдачу в размере 58,7 куб. м. на тысячу рублей стоимости основных производственных фондов, есть заводы с фондоотдачей 10—15 куб. м, то есть в 2—3 раза ниже. Имеет модель зависимости уровня фондоотдачи от ряда факторов, можно рассчитать ожидаемый эффект по каждому заводу, а затем и общий отдельно по каждой группе факторов. Например, средняя мощность предприятия в группе лучших предприятий равна 147,5 тыс. куб. м; в основной группе — 67,9 тыс. куб. м. Разница — 79,6 тыс. куб. м. Но увеличение

мощности на тысячу куб. м и влетает за собой при постоянных уровнях всех остальных факторов повышение фондоотдачи на 1000 рублей основных фондов на 0,05 куб. м, а всего при линейной форме зависимости увеличение средней мощности предприятия на 79,6 тыс. куб. м увеличивает фондоотдачу на 1,194 куб. м.

Методика расчета возможного повышения ее на основной группе заводов показана в таблице 13.

Таблица 13

Факторы	Средние показатели			Разность показателей	Коэффициент регрессии	Влияние фактора	
	всех совокупностей	группы лучших заводов	основной группы заводов				
Y	22,7	58,7	18,7	40,0	—	—	
X_1	75,9	147,5	67,9	79,6	0,0145	1,13	
X_2	56,4	16,5	60,8	-44,3	-0,123	5,45	
X_3	0,19	0,35	0,17	0,18	14,51	2,61	
Всего по группе объективных факторов							9,19
X_1	9,83	20,16	8,66	11,5	0,552	6,35	
X_2	33,6	83,7	27,9	55,8	0,262	14,62	
X_3	26,2	16,4	27,3	-10,9	0,079	0,86	
Всего по группе регулируемых факторов							21,83

Из таблицы следует, что различие в уровне фондоотдачи между лучшими предприятиями и остальными объясняется на 30% (9,2 куб. м и из 40) влиянием объективных факторов и на 70% (21,8 куб. м) более низким уровнем факторов, во многом зависящих от предприятий.

Регрессионные многофакторные модели могут быть также использованы при расчете нормативного уровня фондоотдачи. Нормативная фондоотдача должна отражать объективные возможности каждого предприятия (мощность, технический уровень и т. д.) и средний для данной группы предприятий или отрасли уровень использования оборудования, рабочей силы, сырья и т. д., зависящий главным образом от работы предприятий. Отклонения фактического уровня фондоотдачи от нормативного могут быть поставлены в заслугу или в вину предприятию.

Приведем пример расчета нормативного уровня фондоотдачи для одного из заводов.

Таблица 14

Фактор	Фактический уровень фактора	Средний уровень фактора	Разность уровней	Коэффициент регрессии	Влияние фактора	
X_1	64,4	75,9	-11,5	0,015	-0,17	
X_2	22,8	56,4	-33,6	-0,123	+4,13	
X_3	0,16	0,19	-0,03	14,5	-0,44	
Итого по группе объективных факторов						+3,52
X_4	12,7	9,8	2,9	0,552	+1,58	
X_5	62,3	33,6	28,7	0,262	+7,52	
X_6	8,0	26,2	-18,2	-0,079	+1,44	
Итого по группе регулируемых факторов						+10,54

При определении нормативного уровня фондоотдачи необходимо среднюю для исследуемой группы заводов величину ее (22,7 куб. м) скорректировать на влияние группы устойчивых, объективных факторов (3,52):

$$22,7 + 3,52 = 26,22 \text{ куб. м}$$

Фактический уровень фондоотдачи на данном заводе 36,05 куб. м, то есть более чем на 40% выше нормативного. Это объясняется лучшим использованием ресурсов. Так, за счет лучшего использования производственных площадей фондоотдача возрастает на 1,58 куб. м, или на 6%, камер пропаривания железобетонных конструкций — на 7,52 куб. м, или на 29%, формирующего оборудования — на 1,44 куб. м, или на 5%.

Таким образом, построение регрессионных моделей может оказать существенную помощь в анализе резервов, планировании и расчете нормативов технико-экономических показателей. Их использование позволяет выявить возможности повышения эффективности производства.



Новая система планирования и экономического стимулирования

В. Кочарян,
главный экономист Ново-Бакинского нефтеперерабатывающего завода имени В.И. Ленина

На основе опыта

Ново-Бакинский нефтеперерабатывающий завод одним из первых в отрасли переведен на новые условия работы. Для этого были необходимы предпосылки: устойчивое финансовое положение, систематическое выполнение плана, высокая рентабельность и др. Для образования фондов экономического стимулирования в стартовый период завод использовал не 90, как предусматривается действующими положениями, а только 65% дополнительной прибыли.

В последние годы завод достиг значительных успехов в работе. Однако при этом пришлось преодолеть немало трудностей, осуществить ряд технических и экономических мероприятий. Главными из них явились реконструкция и модернизация технологических установок, в результате чего их производительность повысилась на 30–45%, значительно снижались материальные и трудовые затраты на единицу продукции. Дальнейшее расширение и совершенствование производства были возможны лишь на основе строительства новых, более мощных установок. Однако по вине научно-исследовательских и проектных институтов построенные на заводе в 1963–1967 годах шесть технологических установок оказались с большими конструктивными дефектами. Между тем задание по выпуску продукции было определено заводу исходя из проектной мощности установок. В этих условиях выполнение плана 1967 года оказалось возможным только в результате максимального использования ранее действовавших технологических установок при значительном превышении по ним всех технико-экономических показателей. В то же время по новым установкам план оказался выполненным лишь на 60–80%, да и то только в результате осуществления заводом ряда организационно-технических мероприятий, направленных на ликвидацию дефектов проекта и строительных недостатков.

На эти мероприятия завод расходовал сотни тысяч рублей. Экономические показатели снижались, коллективы, обслуживавшие соответствующие технологические установки, материально ущемлялись, а работники институтов, строительных организаций и плановых органов — фактические виновники сложившихся трудностей — оказывались в стороне. Такая практика, по нашему мнению, не отвечает новым условиям хозяйствования. Необходимо повысить требования к качеству проектов, ввести материальную ответственность за проектные дефекты и строительные недостатки.

Эксплуатационники вправе ставить вопрос, является ли готовая технологическая установка товарной продукцией проектных и строительных организаций. Настало время строить взаимоотношения промышленных предприятий с проектными и строительными организациями на хозяйственных началах. По нашему мнению, при введении в действие объекта заказчик должен оплачивать только 70–80% его стоимости, а окончательный расчет производить только при полном достижении проектных или плановых показателей. Причем затраты, связанные с доведением объекта до проектных или плановых показателей, относятся за счет проектных и строительных организаций. Такой порядок повысит ответственность указанных организаций за качество их работ.

Необходимо повысить и ответственность хозяйственных органов за качество планов. Из-за допускаемых ими просчетов нередко страдают предприятия. Так, в утвержденном плане нашего завода предусмотрен выпуск жидкого газа для химкомбината, однако планом последнее не предусмотрено приема этого газа для переработки в том же объеме и по цене заводского плана. В результате химкомбинат отказывает в приеме жидких газов, иногда же оказывает «любезность» и принимает их по 12 рублей за тонну при плановой цене реализации 30 рублей.

Завод несет большие убытки из-за несогласованности плана производства и потребления. Можно привести примеры и других просчетов хозяйственных органов, несомнимых с требованиями научного планирования. В финансовых планах предусматриваются безрасчетные суммы реализации или прибыли, производятся частые изменения планов и без всякого основания уменьшаются лимиты себестоимости, хотя этот показатель и не входит в круг утверждаемых.

Нарушаются принципы планирования выпуска продукции в натуральном выражении. Объем производства продукции в натуре может быть определен лишь после того, как рассмотрены и утверждены нормативы мощности оборудования, затраты материалов на производство единицы продукции и баланс рабочего времени оборудования за год. Однако хозяйственные органы сначала устанавливают объемы производства продукции, а затем рассматривают нормативы мощности и т. д., что приводит к несоответствию планов производства с утвержденными нормативами и балансом рабочего времени оборудования.

Не все позиции планов обеспечиваются сырьевой и материальной базой. Этим и объясняется такое положение, когда вместо обеспечения запланированного выпуска продукции по нормативам органы материально-технического снабжения отпускают 60–70% потребного количества материалов, ссылаясь на ограниченность лимита.

Несмотря на критику, в основу плана по-прежнему закладываются высшие показатели, достигнутые в предыдущем периоде, а по новым мощностям — проектные показатели с учетом установленных нормативов их освоения. Составленный таким путем план нельзя признать научно обоснованным.

При научном подходе вполне возможно, что по действующим мощностям плановые показатели могут быть больше или меньше фактических. Они могут быть больше, если на предприятии намечены к осуществлению меры по техническому совершенствованию действующих мощностей, которые приведут к росту производства продукции.

Но вполне возможны и такие случаи, когда в интересах дальнейшего развития производства необходимо в планируемом году провести мероприятия, связанные с временным снижением выпуска продукции, которое будет в несколько раз перекрыто через год-два.

Установленный же на уровне высших достигнутых показателей план не дает возможности осуществлять какие-либо технические новшества в производстве, нередко задерживает осуществление ценных организационно-технических мероприятий, которые позволили бы в дальнейшем значительно превзойти ранее достигнутые показатели. Бессспорно, что планы должны быть не «облегченными», а напряженными, но они должны быть и научно-технически обоснованными. Для составления плана на уровне фактических показателей вообще не нужна наука. Достаточно знать четыре арифметических действия, чтобы составить план не только одного предприятия, но и отрасли в целом.

Ошибочными представляются нам также предложения некоторых экономистов распространить на все производственные цехи и даже бригады показатели, планируемые заводу в целом. Хозяйственный расчет как предприятия в целом, так и его производственных и обслуживающих объектов должен быть основан на ясных, доступных каждому работнику показателях. Для цехов и участков показателя рентабельности, фондоотдачи, платы за фонды являются надуманными и отвлекают рабочих от их непосредственного участия в улучшении технико-экономических показателей. Цех и участок должны иметь ясную и реальную программу производства продукции, которая должна быть подкреплена материально-техническим обеспечением, основана на технических нормативах. Цеху необходимо также расчетный фонд заработной платы, калькуляция себестоимости продукции, точный учет сырьевых и материальных затрат. Необходимо производить ежемесячно (а по возможности и чаще) анализ отклонений фактических затрат на производство от плановых и доводить его результаты до сведения коллектива цеха и бригад.

Именно так был организован на заводе внутривзводский хозяйственный расчет цехов и бригад. Дальнейшее его совершенствование в связи с переходом на новую систему планирования и экономического стимулирования производства состояло в следующем:

1. Разработаны и введены по каждому производственному участку требования к качеству вырабатываемой продукции. При несоблюдении установленных требований снижается процент выполнения плана участком.
2. Оценка выполнения плана цеха и бригады производится не по выработке, а по сдаче продукции смежным цехам.
3. Цехам и бригадам установлен лимит расхода материалов и объема ремонтных работ со стороны.
4. Установлен размер вознаграждения из фонда материального поощрения за экономию сырья, материалов, сокращение срока ремонта оборудования, за выработку высококачественной продукции и др.

Применяемый нами метод внутривзводского хозяйственного расчета построен на доступных для каждого работника показателях, и рабочий знает, что от него требуется и на что он вправе рассчитывать. Только за период работы завода в новых условиях хозрасчетные участки завода сэкономили около миллиона рублей.

С тех пор, как повывислась материальная заинтересованность рабочих в соблюдении режима экономии и бережливости в связи с работой завода по новой системе, они стали более активными участниками решения производственных вопросов. Возросла и ответственность отделов заводоуправления за добросовестное выполнение своих функций. Плановый отдел строго соблюдает порядок своевременного доведения до цехов плановых показателей, отдел главного технолога более внимателен к разработке нормативов мощности оборудования и расхода химикатов, отделы главного механика и главного энергети-

ка — к запросам цехов о бесперебойном снабжении энергоресурсами и обеспечении измерительными приборами и т. д.

В каждой отрасли хозрасчет имеет свои особенности. Все зависит от организации кооперирования внутренних производственных участков предприятия, соотношения основного и подсобно-исполнительного производства, характера производства (добывающее, перерабатывающее и др.). На многих предприятиях сумма производимой продукции и затрат по цехам и участкам не равна заводскому объему продукции и издержек производства. Это также подтверждает, что хозяйственный расчет цехов и участков должен коренным образом отличаться от общезаводского. И не правы экономисты, которые в таких случаях распространяют показатели завода в целом на цехи и участки.

Главное в организации внутривзводского хозяйственного расчета — реальные, обоснованные нормативные и плановые показатели, организация точного учета работы хозрасчетных цехов и участков и своевременное доведение результатов до сведения исполнителей. Чем оперативнее информация о результатах работы участков, служб, цехов, тем больше эффект внутривзводского хозяйственного расчета.

В новых условиях неизмеримо возросло значение экономической учебы кадров. Она строится дифференцированно. Для экономистов, нормировщиков, бригадиров и бухгалтеров программа предусматривала изучение принципов планирования и учета основных показателей заводского и внутривзводского расчета. Для работников экономической лаборатории, группы научной организации производства, труда и управления составлен тематический план по отдельным проблемным вопросам экономики и организации производства. Члены творческих бригад и Совета НОТ проходят курсы по НОТ и т. д.

В новых условиях работы особенно актуальными стали вопросы совершенствования управления производством. На давно работающих предприятиях современная схема организации управления складывалась постепенно: одновременно с ростом объема производства создавались новые службы управления, вводились новые должности и т. д. В результате различные формы и структура организации управления производством существуют не только на предприятиях различных отраслей, но и в одной и той же отрасли народного хозяйства. Отдельные службы управления и должностные лица нередко дублируют друг друга.

По нашему мнению, для рациональной организации оперативного руководства предприятием необходимо сгруппировать службы управления по следующей примерной схеме:

1. Отдел экономики производства. В него должны входить отделы плановый, финансовый, труда и заработной платы, коммерческий и бухгалтерия (без расчетного отдела). В этом отделе целесообразно организовать три сектора — планирования, учета и аналитический.
2. Отдел технического надзора за производством. В него входят отделы главного механика, главного энергетика и техники безопасности.
3. Отдел технологии производства — технический отдел, отдел главного технолога и производственный.
4. Отдел материально-технического снабжения — отдел снабжения, транспорта и хозяйственный.

Заместителю директора по технологии — главному инженеру будут подчиняться отдел технического надзора, технология производства и конструкторский; заместителю директора (главному экономисту) — отдел экономики, расчетный и экономическая лаборатория; заместителю директора по административно-хозяйственной части — отдел материально-технического снабжения со всеми службами, связанными с благоустройством и строительством жилых и бытовых объектов;

директору завода — все службы завода и отдел кадров непосредственно (там, где нет заместителя директора по кадрам).

Конечно, это лишь примерная схема. Она требует всестороннего обсуждения и проверки. Во всяком случае современная структура управления производством устарела и не отвечает возросшим задачам оперативного руководства производством; жизнь диктует необходимость укрупнения отделов и служб предприятия.

Многие актуальные вопросы экономики плодотворно обсуждались на Всесоюзном экономическом совещании. Рекомендации совещания направлены на совершенствование планирования и улучшение экономической работы в народном хозяйстве. Многие рекомендации могут быть осуществлены самими предприятиями, хозяйственными объединениями и министерствами.

Наряду с общими для всех отраслей вопросами совершенствования планирования и улучшения экономической работы есть немало и специфических отраслевых проблем. Поэтому было бы полезно провести экономические совещания по отраслям.

И. Логунов | Перевыполнение плана и поощрение

Одним из принципов экономической реформы является повышение заинтересованности коллективов предприятий в принятии максимального плана производства продукции на основе полного использования имеющихся резервов. Этой задаче должны соответствовать и условия материального поощрения. Достичь такого положения пока еще не удалось. Сложность проблемы состоит в том, что предельно высокие темпы роста реализации продукции создают опасность невыполнения плана (и лишения премий) из-за непредвиденных затруднений с обеспечением материальными фондами, несвоевременной поставкой комплектующих изделий, а также в связи с изменением планов производства отдельных видов оборудования на увеличение заказов. При принятии же менее напряженных планов не исключена возможность их значительного перевыполнения и отчисления в фонды поощрения завышенных сумм.

Между материальной заинтересованностью коллективов предприятий в перевыполнении планов реализации и стремлением увеличения роста реализации (производства) продукции имеется несоответствие. За каждый процент перевыполнения плана реализации продукции дополнительные отчисления от прибыли в поощрительные фонды производятся по нормативам, сниженным не менее чем на 30%. Однако величина группового норматива за каждый процент роста реализации обратно пропорциональна плановому проценту роста реализации, установленному по группам предприятий. Следовательно, при выполнении плана все предприятия находятся в примерно равных условиях по размеру отчислений в поощрительные фонды, а при перевыполнении плана предприятия, имеющие незначительный рост реализации, оказываются в несравненно более благоприятных условиях, чем предприятия со значительным плановым ростом. Это подтверждает анализ работы ряда предприятий, переведенных на новые условия планирования и экономического стимулирования.

Все промышленные предприятия Главного управления машиностроения для легкой промышленности работают по новой системе со второго полугодия 1967 года. Для получения дополнительной прибыли и образования фондов материального поощрения предприятия увеличили план реализации товарной продукции на второе полугодие 1967 года на 2%. Их годовой план реализации 1967 года превышал уровень 1966 года на 16,9%.

На 1967 год были установлены нормативы отчислений от прибыли в фонды материального поощрения в зависимости от роста реализации и уровня рентабельности предприятий. Предприятия в зависимости от темпов прироста реализации товарной продукции были разделены на пять групп, причем этот показатель по группам изменялся от 7,6 до 36,2%. Каждой из этих групп, условно обозначенных А, Б, В, Г и

Показатель	А	Б	В	Г	Д
Прирост реализации по группе предприятий в % к 1966 году	7,6	10,5	15,2	21,3	36,2
Норматив отчислений в фонд материального поощрения, %	0,4	0,3	0,2	0,17	0,08

Д, за каждый процент прироста реализации товарной продукции определены следующие нормативы отчислений от прибыли в фонд материального поощрения (см. таблицу). Все предприятия успешно справились с выполнением увеличенного плана реализации товарной продукции.

План второго полугодия выполнен на 104,9%. Однако в более выгодных условиях при начислении фондов материального поощрения за перевыполнение плана реализации оказались предприятия, находящиеся в группах с меньшим плановым темпом роста реализации (А и В).

Выполнение плана реализации товарной продукции за второе полугодие 1967 года характеризуется следующими данными, %:

А	Б	В	Г	Д
103,5	106,5	107,4	101,7	106,2

Отчисления от прибыли в фонд материального поощрения с учетом понижения норматива на 30% за каждый процент перевыполнения плана, то есть с применением коэффициента 0,7, составят по группам, %:

А	0,98 (0,4 × 0,7 × 3,5)
Б	1,365 (0,3 × 0,7 × 6,5)
В	1,036 (0,2 × 0,7 × 7,4)
Г	0,202 (0,17 × 0,7 × 1,7)
Д	0,347 (0,08 × 0,7 × 6,2)

Предприятия группы А при перевыполнении плановых показателей по реализации продукции на 3,5% имеют право на отчисление от прибыли в поощрительные фонды немногим меньше, чем предприятия группы В, перевыполнившие план на 7,4%, а предприятия группы Д при перевыполнении плановых показателей на 6,2% смогут от-

числять почти в 3 раза меньше, чем предприятия групп А, Б и В. При этом наибольший темп роста реализации имеют предприятия групп Г и Д. Все это не способствует повышению заинтересованности предприятий в увеличении плановых темпов роста реализации, что противоречит идее, возложенной в экономической реформе.

Для устранения имеющегося несоответствия в начислении фондов материального поощрения, а следовательно, и в выплате премий работникам предприятий Главгосуправления в порядке опыта введен дополнительный коэффициент при определении норматива отчисления от прибыли за перевыполнение плана реализации, величина которого зависит от планового темпа роста реализации и выражается отношением темпа роста реализации по предприятию к среднему темпу роста реализации по всем заводам Главного управления.

В связи с введением с 1 июля 1967 года новых оптовых цен для предприятий Главного управления были на 1968 год пересмотрены нормативы отчислений от прибыли в фонды экономического стимулирования.

Темп роста реализации на 1968 год определен по всем предприятиям Главного управления 12,5% при колебании его по отдельным заводам от 2,3 до 26,3%. Соответственно этому норматив отчислений в фонд материального поощрения колеблется от 1,447 до 0,133% от фонда заработной платы за каждый процент роста реализации. При перевыполнении плана реализации (допустим, на 5%) предприятия, имеющие плановый прирост реализации 2,4%, без применения коэффициента будут отчислять в фонд материального поощрения 5,06% ($1,447 \times 0,7 \times 5$) от фонда заработной платы, а предприятия с приростом реализации в плане 26,3% отчислят 0,51% ($0,147 \times 0,7 \times 5$) от фонда заработной платы. Соответственно отчислениям в фонды материального поощрения следует начислять премии работникам предприятий за перевыполнение плана реализации.

При этом, как показала анализ, всем предприятиям с незначительным плановым ростом реализации и с высокими нормативами за темп роста при перевыполнении плановых показателей на 5% практически не хватает сверхплановой прибыли на покрытие отчислений в фонды материального поощрения за перевыполнение плана реализации.

При введении поправочного коэффициента 0,192 (2,4:12,5) для предприятия с темпом прироста 2,4% норматив отчислений за каждый процент перевыполнения плана реализации товарной продукции составит 0,278% ($1,447 \times 0,192$), и, следовательно, при перевыполнении плана реализации на 5% отчисления в фонд материального поощрения составят 0,97% ($0,278 \times 0,7 \times 5$) от фонда заработной платы, что полностью будет обеспечено сверхплановой прибылью.

На предприятия с темпом прироста реализации 26,3% норматив отчислений за каждый процент перевыполнения плана реализации при коэффициенте 2,104 (26,3:12,5) будет равен 0,309% от фонда заработной платы ($0,147 \times 2,104$) и отчисление за аналогичное перевыполнение плана реализации товарной продукции составит 1,08% фонда заработной платы ($0,309 \times 0,7 \times 5$).

Таким образом, введение дополнительного коэффициента стимулирует коллективы предприятий повышать плановые темпы роста реализации.

Х. Мансурова

Хозяйственная реформа

и новые цены на инструмент

Совершенствование оптовых цен явилось важным этапом хозяйственной реформы. Новые цены в большей степени, чем прежде, отражают общественно необходимые затраты труда. Это, в частности, относится и к новым оптовым ценам на продукцию инструментальной промышленности — на стандартизованный и нормализованный металлообрабатывающий инструмент. Без изменения цен переход на новые условия хозяйствования для большинства предприятий инструментальной промышленности был бы невозможен. В результате пересмотра цен созданы условия для ликвидации убыточности и малорентабельности одних предприятий отрасли и чрезмерной рентабельности других, что видно из данных таблицы 1.

Таблица 1
(в % к себестоимости)

	Количество заводов	
	при старых ценах	при новых ценах (шортан)
Действующие предприятия:		
с рентабельностью:		
до 10%	4	2
10—30%	12	27
свыше 30%	11	—
убыточные	3	1
Предприятия-новостройки или подлежащие реконструкции*		
с рентабельностью:		
до 10%	3	3
10—30%	3	3
свыше 30%	3	—
убыточные	1	4
Итого	40	40

* Подлежат высокоцентрализуемым предприятиям при старых ценах объясняется действием прежних цен, утвержденных совнархозом исходя из исключительных затрат предприятий.

Внесены существенные изменения и в систему цен на инструмент. Раньше более дорогим инструментом выпускалось по временным и разовым ценам, при этом на один и тот же инструмент имелось несколько временных цен, утвержденных разными совнархозами. Теперь такие цены аннулированы. Новые оптовые цены дифференцированы в зависимости от качества исходного материала, класса точности и стойкости инструмента, вида покрытия и других различий. Цены построены с учетом стимулирования выпуска инструмента высокого качества; соотношения цен между типоразмерами инструмента стали более обоснованными. При этом общий уровень цен на инструмент остался без изменения.

В настоящее время уже можно приступить к изучению результатов применения новых цен и их влияния на экономику предприятий. Качество плановых цен, точность отражения в ценах условий произ-

водства можно проверить, сопоставляя расчетные показатели, принятые при разработке оптовых цен, с фактическими. Такое сопоставление по отраслям промышленности имеет большое значение для дальнейшего совершенствования ценообразования. Оно должно включать изучение причин отклонений фактической рентабельности от нормативной, принятой при разработке оптовых цен, и количественное определение влияния каждого фактора на уровень рентабельности предприятий и отраслей.

С этой целью было обследовано 30 предприятий инструментальной промышленности, или 75% предприятий отрасли, выпускающих 90% производимой в ней товарной продукции. Исключены лишь предприятия, не достигшие проектной мощности или подлежащие коренной реконструкции, например такие заводы, как Карачаевский, Краснодарский). Сопоставление фактического уровня рентабельности за второе полугодие 1967 года с нормативным показано в таблице 2.

Таблица 2

Группа заводов	Уровень рентабельности		Отклонение (гр. 3: гр. 2)
	нормативной*	фактической**	
1	2	3	4
По производству режущего инструмента	16,1	35,0	+2,2 раза
мерительного инструмента	12,5	30,4	+2,4 .
Итого по заводам Главинструмента	15,8	34,1	+2,2 .
сварочно-монтажного инструмента . . .	12,5	31,5	+2,6 .
измельчителей	12,4	28,8	+2,3 .
Итого по заводам Главоснастки . . .	12,5	30,0	+2,4 .
Всего по обследованным 30 заводам	15,0	33,2	+2,2 .

* Рентабельность, исчисленная или к производственным фондам, так и к собственным и инструментальным производственным мощностям (15,1 и 14,9%). Поэтому сопоставляется только рентабельность, исчисленная к собственным.

** Для обследования сопоставимости фактической рентабельности с нормативной исключено значение рентабельности продукции, на которую имеются временные и разовые цены, экспорт и прочие продукция и услуги.

Фактическая рентабельность ниже нормативной только на Табченском заводе режущего инструмента; на остальных 29 заводах она выше ее. Размеры отклонений фактической рентабельности от нормативной по заводам приведены в таблице 3.

Как завышение, так и занижение оптовых цен в условиях хозяйственной реформы отрицательно сказывается на решении задачи повышения эффективности общественного производства. Заниженные цены, не обеспечивающие создание и увеличение поощрительных фондов предприятия за счет собственных источников — прибыли от реализации продукции, — подрывают материальную заинтересованность коллективов в повышении эффективности производства. Вред завышенных цен проявляется в следующем:

теряется основа для реальной оценки деятельности предприятия; ослабевают стимулы к увеличению прибыли путем снижения текущих затрат в результате введения новой техники, модернизации оборудования, улучшения организации производства и труда. Без больших усилий обеспечивается возможность получения прибыли, достаточной

Таблица 3

Отношение фактической рентабельности к нормативной (%)	Количество заводов	Удельный вес в объеме их товарной продукции отрасли
Фактическая рентабельность соответствовала нормативной	1	1,6
Превысила нормативную рентабельность		
на 45%	4	6,6
от 50 до 100%	9	37,2
от 120 до 175%	11	40,3
от 210 до 400%	5	13,7
Итого	30	100

для создания поощрительных фондов в максимально допустимых размерах и образования свободного остатка прибыли; наносится ущерб потребителю, а значит, и народному хозяйству в целом, хотя в условиях большого дефицита на инструмент этот ущерб явно не проявляется;

снижается заинтересованность в освоении новой, прогрессивной продукции, производством становится невыгодным.

Таким образом, завышение цен противоречит целям хозяйственной реформы. Поэтому очень важно изучить причины, вызывающие отклонение новых оптовых цен от текущих издержек производства и нормативной рентабельности, определить основные факторы, являющиеся причиной таких отклонений, и найти пути устранения их влияния. Такими факторами могут быть:

снижение текущих затрат предприятия в результате внедрения новой техники, прогрессивной технологии, существенных изменений в организации производства и труда, которое не было учтено при разработке оптовых цен;

неполное внедрение мероприятий по повышению качества инструмента, дополнительные затраты на которые были включены в базовую себестоимость при разработке оптовых цен;

несоответствие фактического размера изменения цен на сырье, материалы, топливо и энергию со ставками с принятым при разработке преysкуранта;

неточное отражение текущих затрат предприятий и отрасли в оптовых ценах.

Кроме перечисленных факторов на рентабельность предприятий могли повлиять ассортиментные сдвиги в выпуске инструмента. Проверить влияние последнего фактора можно, сопоставив затраты на рубль товарной продукции, исчисленные исходя из отраслевой себестоимости, принятой при расчете оптовых цен. Влияние этого фактора несущественно (1-3%). Это подтверждается анализом его на Сестрорецком, Томском и Новосибирском заводах.

Несоответствие индивидуальных затрат предприятий с отраслевой себестоимостью, принятой за базу цен, приводит не к отклонению фактической рентабельности от нормативной, а к дифференциации самой нормативной рентабельности по предприятиям. Границы ее, определенные исходя из новых оптовых цен, были установлены в пределах от -1,9 до +30,8%, за исключением предприятий, не достигших проектной мощности или подлежащих коренной реконструкции; последние выпускают не более 10% продукции отрасли.

На основании материалов годовых отчетов предприятий и сопоставления их с расчетными показателями, определенными при разработке оптовых цен, было исследовано влияние названных выше факторов на сверхнормативную прибыль (последняя определена для второго полугодия 1967 года как разность между массой фактической и предполагаемой прибыли за тот же период¹). Результаты этого исследования приведены в таблице 4.

Таблица 4

	Предполагаемая прибыль в полугодии 1967 г.	Фактическая прибыль в II полугодии	Сверхнормативная фактическая прибыль (гр. 3 - гр. 2)	В том числе за счет			
				снижения затрат на производство	повышения качества производимых товаров	сокращения фактического расхода материалов и инструментов	повышения фактического размера отпускных цен товаров и инструментов со стороны по сравнению с предприятием
	1	2	3	4	5	6	7
По отрасли, всего:							
в млн. руб.	16,6	36,7	20,1	4,2	1,4	4,8	9,7
в %			100	21	7	24	48
в том числе по заводам слесарно-монтажного инструмента:							
в млн. руб.	13,6	29,5	15,9	4,1	—	4,1	7,7
в %			100	26	—	26	48
по заводам слесарно-монтажного инструмента и напильников:							
в млн. руб.	3,0	7,2	4,2	—	3,3	0,2	0,7
в %			100	—	80	4	16

В первом квартале 1968 года не было каких-либо существенных изменений исследуемых показателей (фактический уровень рентабельности по отрасли за второе полугодие 1967 года — 31,1%, за первый квартал 1968 года — 32%). Поэтому можно считать, что выводы исследования, сделанные на материалах второго полугодия 1967 года, носят неслучайный характер.

Данные по сверхнормативной прибыли, полученной за счет снижения текущих издержек производства (графа 5), определены путем сопоставления себестоимости сравнительной товарной продукции за второе полугодие 1967 года по среднегодовой себестоимости прошлого, 1966 года с фактической себестоимостью за второе полугодие 1967 года, скорректированной на сумму изменения цен на сырье, материалы, топливо (расчет произведен без учета данных по Московскому, Свердловскому и Миасскому заводам).

При разработке оптовых цен на слесарно-монтажный инструмент и напильники в базовую себестоимость включены дополнительные затраты заводов по повышению качества инструмента (7,6%). Мероприятия по повышению качества во втором полугодии 1967 года не были полностью реализованы, что явилось основной причиной высокой рентабельности этих заводов (80% сверхнормативной прибыли).

¹ Превышаемая прибыль — это прибыль, определенная на нормативной рентабельности, принятой при разработке оптовых цен.

Сверхнормативная прибыль, полученная за счет изменений цен на сырье и материалы, принятых при разработке оптовых цен и фактически сложившихся во втором полугодии 1967 года (графа 7), определена путем сопоставления этих величин по заводам.

Влияние неточного отражения в новых оптовых ценах текущих затрат на производство (графа 8) принято равным разности между общей суммой сверхнормативной прибыли, полученной во втором полугодии 1967 года и принятой за 100%, и размером влияния всех других факторов.

Основной вывод, который вытекает из таблицы 4: около половины сверхнормативной прибыли получено в целом по отрасли и по заводу режущего и мерительного инструмента в результате неточного отражения в новом прейскуранте текущих затрат производства.

Неточность отражения в новых ценах текущих затрат объясняется необходимостью за короткий отрезок времени разработать 360 тысяч цен на инструмент. В этих условиях глубоко продумать все вопросы, связанные с расчетом оптовых цен, и найти правильные решения по ним невозможно. С вводом новых цен появилась возможность изучения накопленного опыта на основе анализа их применения и выявления путей дальнейшего совершенствования системы ценообразования.

По нашему мнению, метод расчета, применяемый при пересмотре прейскурантов, должен исходить прежде всего из необходимости внедрения на предприятиях полного хозрасчета, для чего требуется точное отражение в ценах текущих затрат предприятий и отрасли и тщательный учет закономерностей их изменения под влиянием изменяющихся условий производства. А это возможно только при достижении количественной увязки себестоимости конкретного изделия (как базы цены) с планируемыми издержками производства предприятий и отрасли. Последние становятся реальными только в том случае, если на каждой стадии работы над прейскурантом базовая себестоимость изделия будет рассчитываться в неразрывной связи с общими затратами предприятий и отрасли. Этим принципом должна быть проникнута вся исходная информация, получаемая от предприятий. При определении же отраслевой себестоимости соблюдение этого требования должно обеспечиваться соответствующими формами и расчетами, которые можно будет затем сбалансировать по отрасли.

При представлении предприятиями исходной информации в организацию, разрабатывающую проект прейскуранта, не требовалось сведений: об изменениях в издержках производства, которые могут возникнуть под влиянием роста объемов производства, производительности труда, внедрения технического прогресса и т. д.; о сумме затрат, которые предполагается осуществить в производстве с учетом указанных факторов; о распределении фактических и проектируемых затрат по видам товарного выпуска (доля затрат, приходящихся на непрофильную часть товарной продукции, капитальный и средний ремонт, производство товаров культурно-бытового назначения; на прочую продукцию и услуги), а также о дополнительных затратах за экспортное исполнение. Это привело к тому, что отдельные предприятия проектировали себестоимость конкретного изделия без предварительного определения общих затрат предприятия.

В исходную информацию входила форма «Показатели изменения объема товарной продукции (в оптовых ценах и себестоимости) и рентабельности в связи с пересмотром оптовых цен», которая содержит сводные показатели затрат на объем товарной продукции. Но в этой форме лишь суммируются данные, вытекающие из проектирующей себестоимости конкретного изделия. Таким образом, проект общих

затрат предприятия основывается на проекте себестоимости отдельного изделия, а не наоборот. Кроме того, в форме не предполагается расшифровка изменения затрат по статьям калькуляции, не раскрываются также полностью затраты предприятия, так как в подзаголовке ее зачастую расшифровывалась лишь основная продукция, включаемая в преискурент отрасли. Остальная часть товарной продукции отдельных предприятий совсем не показывали, что не позволяло судить о распределении затрат между различными частями товарной продукции.

Таким образом, исходная информация предприятий была по существу ограничена данными о конкретном изделии и не содержала исчерпывающих сведений о затратах предприятий на фактический и проектируемый объем выпуска. Поэтому она не могла служить средством для контроля за экономической обоснованностью проектов калькуляций предприятий и организации дальнейшей работы по определению отраслевой себестоимости изделия в неразрывной связи с экономикой предприятий и отрасли.

Ограничение исходной информации предприятий калькуляцией единицы изделия (без предварительного проектирования общих затрат предприятия) возможно лишь в том случае, если не предполагается каких-либо изменений в объемах и структуре товарной продукции отрасли и ее звеньев, а также в условиях производства, влияющих на величину текущих затрат. Тогда при расчете цены достаточно на основе отчетной калькуляции единицы продукции определить отраслевую себестоимость, добавив к ней соответствующим образом рассчитанную рентабельность. В действительности же текущие затраты предприятий под влиянием изменений в объемах товарной продукции, структуре и условиях производства постоянно изменяются. При этом текущие издержки могут как снижаться, так и увеличиваться. Точно определить величину этих изменений, приходившихся на конкретное изделие, без предварительного расчета общих затрат невозможно. Поэтому работа над преискурентом на предприятии должна начинаться с проектирования не калькуляции изделия, а общих издержек производства. Но и этого недостаточно. Необходимо предварительно разработать не только проект общей суммы затрат, но и распределение ее по статьям калькуляции.

Отдельные элементы текущих затрат на производство продукции инструментальной промышленности, как и других отраслей машиностроения, по-разному относятся на себестоимость конкретного изделия. Основные материалы и трудовые затраты калькулируются непосредственно на конкретное изделие. В косвенных расходах (связанных с работой оборудования, цеховых и общезаводских) отражается весь комплекс работ по выпуску продукции. Поэтому связь между затратами на отдельное изделие и косвенными расходами может быть установлена лишь путем перераспределения общей суммы таких расходов. При проектировании себестоимости конкретного изделия без предварительной разработки общей сметы затрат по статьям калькуляции изменение статей косвенных расходов является искусственным, не связанным с реальным движением текущих затрат, и приводит к искажению цен на изделия, а в результате — и общих затрат предприятия и отрасли. Косвенные расходы лишь формально отражают изменение заработной платы производственных рабочих. Между тем в инструментальной промышленности, как и в других отраслях машиностроения, они составляют около 40% себестоимости продукции.

Косвенные расходы должны перераспределяться в трех случаях: при изменении трудовых затрат и стабильности сметы косвенных расходов; при неизменной величине трудовых затрат и изменении абсо-

лютной суммы косвенных расходов; при одновременном изменении как трудовых, так и косвенных расходов.

Первые два случая имеют место почти на каждом предприятии (трудные затраты, как самый подвижный элемент калькуляции, изменяются под влиянием технического прогресса, а накладные расходы на изделие — под влиянием динамики объемов производства), и хотя бы по этой причине проектирование текущих затрат предприятий по статьям калькуляции обязательно.

Контроль экономической обоснованности проектов предприятий, осуществляемый только на основании калькуляции единицы продукции, сводится по существу к проверке правомерности изменения норм материальных и трудовых затрат на единицу изделия. Этот контроль не распространяется на накладные расходы и затраты предприятия в целом. Между тем без анализа данных по статьям калькуляции на весь объем товарной продукции он приобретает формальный характер.

Для устранения описанных выше недостатков при составлении предприятиями проектов индивидуальных затрат на единицу продукции предлагается изменить порядок разработки и содержание исходной информации предприятий. Составление проекта себестоимости изделия должно предшествовать определению проекта общих текущих затрат по статьям калькуляции. Эта работа должна начинаться с проектировки изменений отдельных статей затрат на планируемый объем выпуска на основании заданий министерства по объемам и условиям производства, производительности труда на ближайшие два-три года. Такой порядок не нов. Соблюдение его всеми предприятиями будет способствовать наиболее точному отражению текущих затрат в цене изделия. Разработанные предприятиями проекты пятилетних планов на 1965—1970 годы содержали и проекты изменения затрат на объем товарной продукции 1968 года. Руководствоваться только этим проектом при составлении оптовых цен, нам думается, недостаточно, так как они до сих пор не утверждены и со времени разработки их прошло около двух лет. Кроме того, ценообразование требует более подробного и глубокого проектирования затрат.

Себестоимость конкретного изделия должна вытекать из общих затрат предприятия. Этим будет достигнута увязка ее с реальными текущими затратами предприятия. Поэтому соблюдение описанного порядка разработки исходной информации всеми предприятиями поведет за собой возможность более точного определения проектируемой себестоимости единицы продукции, что отвечает интересам полного хозрасчета.

Содержание исходной информации предприятия может быть уточнено, если в нее будут входить сведения о сложившихся и проектируемых затратах предприятия на планируемый объем выпуска по статьям калькуляции с выделением отдельных частей товарной продукции. Фактические и проектируемые затраты, приходившиеся на продукцию отрасли, должны быть при этом показаны точно и оценены от дополнительных затрат за экспортное исполнение, так как последние возмещаются предприятием с помощью наценки к оптовой цене.

При разработке цен на инструмент центральным вопросом является определение базовой себестоимости группы, вида и типа инструмента, а не конкретного типоразмера. В связи с этим и контроль за обоснованностью уровня цен должен быть направлен прежде всего на проверку правомерности суммы цен на отдельные группы, виды и типы инструмента. Такой контроль будет реальным и действенным. Цена же конкретного типоразмера инструмента при таком методе будет зависеть от суммы цен по данному типу инструмента и от метода

распределения ее по типоразмерам. Таким методом может служить распределение затрат в соответствии с технико-экономическими параметрами продукции на основе корреляционного анализа. Этот метод позволит достичь количественной увязки себестоимости изделия (как базы цены) с общими проектируемыми текущими затратами предприятий и отраслей. Инструментом для этих целей мог бы послужить шахматный баланс, разрабатываемый по укрупненным группам инструмента (сверла, фрезы и т. д.), а затем и по отрасли в целом на основании данных, представляемых предприятиями.

Шахматный баланс отрасли по себестоимости представляет собой таблицу, в подлежащем которой указаны предприятия отрасли, а в сказуемом — группы изделий, включаемых в отраслевой прейскурант. Общая сумма себестоимости основной (прейскурантной) продукции предприятий должна быть равна сумме себестоимости по группам изделий. Для наиболее объективного отражения проектируемых текущих затрат отрасли и групп инструмента в цене и обеспечения реального контроля за этим должны разрабатываться шахматные балансы:

на фактический выпуск за последний отчетный период по фактической себестоимости. Необходим для контроля экономической обоснованности последующих разработок шахматных балансов;

на проектируемый объем по фактической себестоимости последнего отчетного года, предшествующего году разработки прейскуранта. Этот баланс характеризует базовые затраты отрасли и служит для определения степени влияния расчетов при разработке прейскуранта на экономику предприятий и отрасли;

на проектируемый объем по проектируемой себестоимости предприятий с учетом поправок министерства и организации, разрабатывающей проект прейскуранта. Необходим для определения суммы проектируемых изменений затрат в целом по отрасли;

на проектируемый объем по отраслевой (базовой) себестоимости. Данный баланс нужен для определения влияния на экономику предприятий разницы между уровнем отраслевой (базовой) и индивидуальной себестоимости, а также получения достоверных данных о результатах пересмотра прейскуранта по отрасли и предприятиям. Шахматные балансы следует разрабатывать также по рентабельности и ценам.

При последнем пересмотре оптовых цен шахматные балансы не использовались. Между тем разработку их может также облегчить получение сводных данных по результатам пересмотра цен по предприятиям, группам изделий и отраслям в целом. Сводные данные по результатам пересмотра были получены путем суммирования сведений по группам изделий и предприятиям. Такой способ сведения данных содержит в себе возможность ошибок и просчетов.

Проведенная реформа цен не полностью решила задачи совершенствования планового ценообразования. В частности, недостаточно глубоко были разработаны методические вопросы отражения текущих затрат в оптовой цене. Нам представляется, что предлагаемые рекомендации по этому вопросу могли бы быть применимы для продукции не только инструментальной промышленности, но и других отраслей.



В ПОМОЩЬ ИЗУЧАЮЩИМ ВОПРОСЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПЛАНИРОВАНИЯ

✓ И. Простяков,
А. Сухов

Технический прогресс и эффективность производства

За последние десятилетия резко возросло значение технического прогресса в увеличении объема производства, совершенствовании отраслевой структуры народного хозяйства и повышении эффективности общественного производства. Из двух факторов увеличения объема производства — роста производительности труда и численности занятых в сфере материального производства — важнейшее значение имеет рост производительности труда, достигаемый главным образом на основе технического прогресса.

Технический прогресс привел к изменению в отраслевой структуре промышленности. Увеличился удельный вес отраслей, определяющих темпы развития всего народного хозяйства: электроэнергетики, химической промышленности и машиностроения. Удельный вес производства средств производства в общем объеме валовой продукции промышленности повысился с 39,5% в 1928 году до 75% и 1967 году. Ускоренное развитие тяжелой промышленности позволило осуществить техническую реконструкцию других отраслей, что обеспечило устойчивые темпы развития народного хозяйства СССР, значительно превышающие темпы роста экономики основных капиталистических стран.

Технический прогресс означает повышение технического уровня производства и улучшение параметров и свойств выпускаемой продукции с целью совершенствования отраслевой структуры

народного хозяйства и промышленности, повышения производительности труда, снижения издержек производства и обращения и роста на этой основе эффективности общественного производства. В производство вводятся новые, более эффективные виды машин, оборудования, приборы, экономичные материалы, прогрессивные технологические процессы, средства автоматизации механизации и автоматизации производства. По своим технико-экономическим характеристикам они, как правило, значительно превосходят применявшиеся ранее. При этом стоимость вновь созданных видов машин в большинстве случаев возрастает незначительно по сравнению с ростом их производительности и снижением текущих издержек производства при их использовании. Это видно из сопоставления данных о росте объема производства и основных производственных фондов (см. таблицу).

При увеличении валового общественного продукта в 33,7 раза производственные основные фонды всех отраслей народного хозяйства возросли в 15,5 раза. Это объясняется в первую очередь более быстрым ростом производительности труда по сравнению с ростом его фондовооруженности. Так, за 1941—1967 годы фондовооруженность труда в промышленности (по расчету на одного рабочего) возросла в 3,6 раза, а производительность труда — 4,2 раза.

Эффективность технического прогресса определяется различными показате-

(в % к 1913 году)

	1913 г.	1940 г.	1960 г.	1965 г.	1967 г.
Валовой общественный продукт	100	510	2123	2902	3366
Надваловый доход	100	333	2327	3192	3685
Валовая продукция промышленности	100	769	4032	6084	7274
Производственные основные фонды всех отраслей народного хозяйства	100	264	838	1331	1552
в том числе промышленности	100	680	2925	4927	5870

лами, важнейшими из которых являются прирост материального дохода, увеличение производительности труда и фондотдачи, снижение издержек производства и рост прибыли. Для измерения эффективности технического прогресса используются также технико-экономические показатели, такие, как электро- и фондовооруженность труда, уровень механизации и автоматизации производственных процессов и др. Расчеты показывают, что, например, более 50% общего прироста производительности труда в промышленности обеспечивается за счет технических факторов, а в таких отраслях, как химическая промышленность, черная и цветная металлургия, машиностроение — 60—70%. В практике планирования экономическая эффективность от внедрения достижений науки и техники в производство рассчитывается путем сравнения технико-экономических показателей при различных вариантах производства.

Роль технического прогресса в росте объема производства и повышении жизненного уровня народа постоянно возрастает. В предыдущие годы экономика страны в значительной мере развива-

лась за счет увеличения численности занятых в отраслях материального производства. Так, за 1961—1967 годы около 35% прироста валовой продукции промышленности было получено за счет увеличения численности занятых и около 65% — за счет роста производительности труда.

Расчеты показывают, что уже в новой пятилетке (1971—1975 годы) ограничены возможности увеличения численности занятых в народном хозяйстве. Это связано прежде всего с повышением удельного веса занятых в народном хозяйстве в общей численности трудоспособного населения, который достиг в 1967 году 89% против 66% в 1940 году. К 1970 году этот показатель составит около 92%. Поэтому для сохранения высоких темпов развития общественного производства необходимо ускорение технического прогресса и создание на этой основе предпосылок дальнейшего роста производительности труда.

В связи с этим особую актуальность приобретают вопросы совершенствования планирования научно-исследовательских работ и внедрения достижений науки и техники в производство.

Планирование технического прогресса

Основной задачей планирования технического прогресса является определение главных направлений в развитии науки и техники в ближайшей перспективе, сосредоточение на этих направлениях научных сил, материальных и финансовых ресурсов для быстрого решения важнейших научно-технических проблем и внедрения результатов исследований в производство, а также нахождение наиболее эффективных путей и методов решения поставленных перед

научным учреждением и организацией вопросов.

Планирование научно-исследовательских работ и внедрения достижений науки и техники в народное хозяйство осуществляется в три этапа. На первом этапе Государственный комитет Совета Министров СССР по науке и технике совместно с Госпланом СССР и Академией наук СССР разрабатывают основные направления развития науки и техники на предстоящее пятилетие и уста-

навливают перечень подлежащих решению важнейших научно-технических проблем. В соответствии с основными направлениями развития науки и техники, которые определяются путем анализа развития отраслей народного хозяйства в предыдущие годы, а также хода научно-исследовательских и проектно-конструкторских работ, устанавливаются главные задачи по ускорению в планируемом пятилетии технического прогресса, предусматривается повышение технического уровня производства в отраслях народного хозяйства и определяется ориентировочный уровень технического развития производства, который должен быть достигнут и нопку планировочного периода.

На втором этапе разрабатываются пятилетний план научно-исследовательских работ и внедрения достижений науки и техники в народное хозяйство. Он состоит из заданий по решению основных научно-технических проблем, мероприятий по внедрению в народное хозяйство достижений науки и техники и плана подготовки научных и научно-педагогических кадров. В заданиях по решению основных научно-технических проблем приводится перечень этих проблем, указаны организационно-исполнители, сроки завершения работ и общие объемы финансирования на период проведения исследований.

В число мероприятий плана по внедрению достижений науки и техники в народное хозяйство включаются задания по производству новых видов промышленной продукции (первых промышленных серий), внедрению передовой технологии, механизации и автоматизации производственных процессов, автоматизированных систем управления с применением вычислительной техники и созданию вычислительных центров, экспериментальному строительству.

Министерства, ведомства СССР и госпланы союзных республик разрабатывают на этом этапе пятилетние планы научно-исследовательских работ и внедрения в производство достижений науки и техники. В них конкретизированы задания по решению важнейших научно-технических проблем, предусмотренных перспективными народнохозяйственными планами. Кроме того, в них содержится перечень работ по

проведению научных исследований, имеющих важное значение для развития соответствующих отраслей народного хозяйства и промышленности и направленных на повышение производительности труда, технического уровня производства и выпускаемой продукции. Основное внимание в этих планах уделяется работам, направленным на создание:

новых высокопроизводительных видов машин, оборудования и аппаратов, эффективных технических средств для комплексной механизации и автоматизации производственных процессов, а также новых, более экономичных видов материалов;

новых прогрессивных технологических процессов и методов организации производства, обеспечивающих повышение качества продукции, снижение ее себестоимости и рост производительности труда;

новых способов комплексной переработки сырья и материалов с целью максимально возможного их использования;

автоматизированных систем управления производством и технологическими процессами с применением средств вычислительной техники и математических методов, направленных на дальнейшее совершенствование управления и организации производства и труда.

Для обеспечения организации работ по решению научно-технических проблем министерства и ведомства по согласованию с заинтересованными организациями разрабатывают координационные планы на весь период проведения исследований по этим проблемам, которые утверждаются Государственным комитетом Совета Министров СССР по науке и технике.

Координационные планы должны обеспечить своевременное и качественное выполнение всего комплекса работ по решению важнейших научно-технических проблем. Они охватывают период от начала проведения научных исследований до внедрения их результатов в производство. В них распределяются задания по исполнителям независимо от их подчиненности, указывается сроки выполнения работ в целом и по отдельным этапам, а также источники финансирования.

Предприятия, организации и объединения на этом этапе разрабатывают планы организационно-технических мероприятий, в которых предусматриваются конкретные задания по использованию прогрессивных технологических процессов, освоению новых видов оборудования, снятию с производства морально устаревших видов продукции, а также мероприятия по совершенствованию организации и управления производством. Организации, проводящие научно-исследовательские работы, составляют свои перспективные планы.

На третьем этапе разрабатываются планы научно-исследовательских работ и внедрения достижений науки и техники в народное хозяйство в планируемом году. Этому предшествует составление предложений об использовании в народном хозяйстве достижений науки и техники, которые разрабатываются Государственным комитетом Совета Министров СССР по науке и технике на основе анализа и отбора актуальных исследований и рекомендаций на внедрение в производство новых видов оборудования, материалов и технологических процессов.

Основное внимание в годовых народнохозяйственных планах обращается на необходимость быстрого внедрения в производство рекомендованных к освоению новых видов машин, оборудования, приборов, материалов, прогрессивных технологических процессов, а также на повышение уровня комплексной механизации и автоматизации производства. Важной частью этого плана является раздел, содержащий конкретные мероприятия по созданию и использованию в производстве, планировании и управлении математических методов и средств вычислительной техники.

В годовом плане в отличие от перспективного не предусматриваются задания по проведению научно-исследовательских работ. Годовой план по этим работам составляется и утверждается министерствами, ведомствами СССР и советами министров союзных республик на основе перспективных планов научно-исследовательских работ, координационных планов и планов подведомственных предприятий и организаций.

В составе годового народнохозяйственного плана есть специальный раз-

дел по финансированию научно-исследовательских работ. В нем предусматривается общий объем затрат на эти работы, в том числе на решение важнейших научно-технических проблем и проблем по естественным и общественным наукам, фонд заработной платы работников научно-исследовательских учреждений. В годовом плане издается также раздел по подготовке научных и научно-педагогических кадров.

Мероприятия по внедрению в производство достижений науки и техники, предусмотренные в народнохозяйственном плане и планах министерств, ведомств и советов министров союзных республик, конкретизируются в планах предприятий, организаций и объединений.

На всех этапах планирования разработка планов научно-исследовательских работ и внедрения достижений науки и техники в производство должна представлять составление других разделов планов. Это позволяет учитывать в планах производства продукции, а также в планах по труду и прибыли влияние технического прогресса на рост объема продукции, повышение производительности труда и снижение издержек.

Существенным недостатком системы планирования научно-исследовательских работ и внедрения достижений науки и техники в народное хозяйство является чрезмерная централизация. Так, в Положении о министерствах СССР предусмотрено, что они несут полную ответственность за состояние и дальнейшее развитие отраслей, научно-технический прогресс и технический уровень производства, а также за качество выпускаемой продукции. Их важнейшей задачей является обеспечение высоких темпов технического прогресса, проведение единой технической политики в отрасли и повышение на этой основе эффективности производства. Между тем в государственных планах нередко включаются задания по вопросам, которые могут и должны решаться руководителями министерств и ведомств. Причем некоторые из этих заданий иногда механически переносят из планов министерств и ведомств, что снижает качество планов по внедрению новой техники.

В условиях новой системы планирования и экономического стимулирования показатели реализованной продукции, прибыли и рентабельности являются критерием оценки деятельности предприятий и отраслей. Внедрение прогрессивных технологических процессов и повышение технического уровня производства обеспечивают снижение себестоимости продукции и рост прибыли и уровня рентабельности.

Таким образом, предприятия экономически заинтересованы во внедрении в производство прогрессивной технологии и ее дальнейшем совершенствовании. В связи с этим целесообразно сократить число мероприятий по внедрению новой технологии, предусматриваемых в народнохозяйственных планах. При установлении в этих планах конечных экономических результатов производства, таких, как объем реализуемой продукции, прибыль, а также отчислений от прибыли в государственный бюджет, определение эффективных путей и методов для достижения этих результатов должно быть в компетенции предприятий, организаций, объединений и министерств. Это позволит сосредоточить усилия центральных плановых органов на решении крупных проблем, связанных с техническим развитием отраслей народного хозяйства и промышленности, на определении перспектив развития науки и техники, влияния их на технический уровень производства.

Пути и методы ускорения технического прогресса

Темпы технического прогресса во многом зависят от путей и методов реализации поставленных в народнохозяйственных планах задач по развитию экономики страны. В условиях происходящей научно-технической революции рациональное техническое преобразование отраслей и производство возможно только на основе единого перспективного плана технического развития народного хозяйства. В нем следует учитывать развитие основных отраслей народного хозяйства, рост и изменение структуры потребностей в продукции различных отраслей, развитие науки и техники во взаимосвязанных отраслях и производствах. Работы по составлению таких планов уже начаты. Однако

В рекомендациях Всесоюзного совещания по совершенствованию планирования и улучшению экономической работы в народном хозяйстве отмечалось, что «в целях дальнейшего улучшения планирования развития науки и техники необходимо: ... разрабатывать по отраслям народного хозяйства и промышленности прогнозы главнейших направлений развития науки и техники, перспективных технологических процессов и оборудования и с учетом их составлять комплексные пятилетние планы технического развития по отраслям промышленности и народного хозяйства в целом как важнейшую составную часть народнохозяйственного плана».

Наряду с дальнейшим совершенствованием перспективного планирования целесообразно несколько изменить структуру годовых планов новой техники. Практика показала, что координационные планы не в полной мере отвечают требованиям планирования технического прогресса. Возможно, следует в годовых народнохозяйственных планах устанавливать задания на проведение в планируемом году научно-исследовательских и проектно-конструкторских работ и создание опытных образцов новой техники. Необходимость этого подтверждает и анализ причин выمتнувшейся в последние годы тенденции увеличения сроков создания и испытания опытных образцов.

Перспективные планы технического развития составляются лишь по отдельным отраслям, в то время как необходимо разрабатывать их по народному хозяйству в целом.

Одним из основных методов ускорения темпов технического прогресса в условиях социализма является сосредоточение научных сил, материальных и финансовых ресурсов на решении важнейших научно-технических проблем развития народного хозяйства. Для этого на всех этапах и уровнях планирования проводят всесторонний анализ развития экономики, состояния науки и техники и хода научных исследований в стране и за рубежом, выявляют важнейшие научно-технические проблемы

развития народного хозяйства и отдельных его отраслей и устанавливают наиболее перспективные и эффективные направления технического прогресса.

В первую очередь следует предусматривать разработку проблем, решение которых окажет решающее влияние на ускорение темпов развития народного хозяйства и повышение эффективности общественного производства. При этом необходимо обеспечить соответствие в повышении технического уровня в смежных отраслях промышленности, чтобы избежать диспропорций, возникающих, например, в отдельных производствах химической промышленности. Попадание ряда новейших полимерных материалов, красителей и пигментов с качественно новыми техническими характеристиками и свойствами не сопровождается соответствующими техническими преобразованиями у потребителей этих продуктов, в результате чего возможности их выпуска не соответствуют объемам потребления. Разумеется, это — временное явление, однако подобные диспропорции снижают темпы технического прогресса и наносят существенный экономический ущерб.

Кроме этого, необходимо соблюдать рациональное сочетание в развитии отдельных элементов, определяющих технический прогресс внутри той или иной отрасли. Иными словами, необходимо соответствие между проводимыми научно-исследовательскими, проектно-конструкторскими и технологическими работами.

Создание новых эффективных видов оборудования без учета технологии его производства может привести к временному «омертвлению» основных производственных фондов или к неполному использованию их. В современных условиях технология производства все чаще выдвигает строгие требования к конструкции создаваемых машин, приборов и оборудования. Только тесное сотрудничество инженеров, конструкторов и технологических служб предприятий и организаций обеспечивает создание совершенных и эффективных изделий новой техники. Несоблюдение этого условия нередко приводит к просчетам при разработке новых изделий и необходимости устраи-

вать их уже в процессе производства, что увеличивает сроки освоения новой техники и затраты на него.

Для постоянного повышения технического уровня производства необходимо систематически проводить работу, связанную с его техническим преобразованием. Нельзя допускать, чтобы анализ достигнутого технического уровня производства проводился лишь в период составления перспективных или годовых планов. Практика показывает, что нередко техническая реконструкция действующих предприятий более эффективна, чем новое строительство, так как затраты направлены главным образом на замену и модернизацию активной части основных производственных фондов — оборудования, машин, агрегатов и т. д. В этом случае объем затрат на строительные-монтажные работы, а также сроки окупаемости капитальных вложений намного меньше, чем при строительстве новых предприятий.

Однако ориентироваться только на реконструкцию действующих предприятий нельзя, поскольку при этом сохраняются отдельные элементы старой техники. Кроме того, не всегда и не во всех отраслях состояние технического прогресса позволяет одновременно использовать элементы как новой, так и старой техники. Так, в последние годы одним из направлений технического прогресса стало укрупнение производственных мощностей агрегатов, установок и других видов оборудования, что обеспечивает значительный экономический эффект. Однако практика показывает, что их зачастую нельзя использовать на действующих предприятиях, поэтому необходимо строительство новых производственных объектов.

Для успешного выполнения заданий по техническому развитию отраслей народного хозяйства необходима общая заинтересованность коллективов предприятий и научно-исследовательских организаций в результатах научных работ и в быстрейшем их внедрении в производство. Существующие методы закрепления этих работ за научными организациями и финансирования их в основном ограничивают заинтересованность научных организаций в проведении исследований и недостаточно стимулируют внедрение результатов по-

следних в производство. Поэтому целесообразно установить такой порядок, при котором большая часть работ проводилась бы на основе договоров, заключаемых между предприятиями, объединениями, главными и научно-исследовательскими организациями. При этом при финансировании научно-исследовательских работ из государственного бюджета ассигнования следует выделять в распоряжение заказчиков, что упрощает контроль со стороны последних за своевременным и качественным проведением исследований и позволяет материально заинтересованность коллективов научно-исследовательских организаций в результатах своего труда.

Поскольку за счет внедрения результатов работ научных учреждений в производство предприятия получают дополнительную прибыль, то, во всяком случае, часть ее они должны перечислять в распоряжение научных учреждений. Размер таких отчислений можно согласовывать при заключении договоров между предприятием и научной организацией на проведение соответствующего исследования.

В последние годы выявилось некоторое несоответствие между объемом производимых научно-исследовательских работ и внедрением их в народное хозяйство. Так, в проектах пятилетнего Местерства газовой промышленности СССР уже в течение ряда лет не предусматривалось новых мероприятий по внедрению в производство достижений науки и техники. Не редки случаи, когда включенные в планы министерств и ведомств мероприятия по внедрению комплексной механизации и автоматизации касаются лишь отдельных производств и поэтому не оказывают существенного влияния на рост произво-

дительности труда в соответствующих отраслях.

Ощущается слабость экспериментальной базы для проверки результатов фундаментальных и поисковых научно-исследовательских работ в производственных условиях, что задерживает создание и испытание опытных образцов новой техники, обработку технической и технологической документации для передачи ее предприятиям, которым предстоит освоить производство новой техники. Необходимо значительно расширить опытно-промышленную и экспериментальную базу научных учреждений. Целесообразно также передать ряд отраслевых научно-исследовательских организаций, выполняющих работы прикладного характера, в ведение соответствующих крупных промышленных предприятий.

Необходимо повысить взаимную ответственность научно-исследовательских и опытно-конструкторских организаций и организаций — заказчиков новой техники. Зачастую расчетные данные по эффективности новой техники, а также предварительные показатели, характеризующие ее технические параметры, значительно отличаются от фактических. При уменьшении экономической эффективности по сравнению с расчетной нередко увеличивается смета расходов на разработку нового изделия. Часто уже в ходе работ вносятся изменения в технические условия разработки новой техники, что также приводит к ее удорожанию. Для повышения взаимной ответственности организаций — создателей новой техники и ее заказчиков следует установить порядок, при котором применение сметы расходов на ее разработку должно покрываться за счет организаций-заказчиков.

О направлениях технического прогресса в ближайшей перспективе

Для различных этапов развития производственных сил характерны специфические особенности технического прогресса, выявление и учет которых имеет важное значение для плановых органов, призванных совместно с научными учреждениями определять техническое развитие отраслей народного хо-

зяйства. Рассмотрим некоторые из этих особенностей.

Долгое время техническое развитие большинства отраслей промышленности характеризовалось изменениями в структуре совокупных затрат живого и омертвленного труда на производство единицы продукции: при сокраще-

нин абсолютных и относительных затрат живого труда повышался удельный вес затрат ошестявленного труда. В большинстве случаев это сопровождалось ростом абсолютных затрат последнего.

После завершения индустриализации страны возникла задача сокращения как абсолютных затрат живого, так и ошестявленного труда на производство единицы продукции. Это обусловлено повышением удельного веса затрат ошестявленного труда в совокупных затратах на производство продукции и переходом к новому этапу технического развития, для которого все более характерна не замена живого труда ошестявленным, а замена одного вида ошестявленного труда другим, более производительным. Это особенно заметно в отраслях промышленности с высокой степенью комплексной механизации и автоматизации производственных процессов.

Такое направление технического прогресса, как укрупнение производственных мощностей машин, агрегатов, установок и других видов оборудования, обеспечивает рост производительности оборудования при значительном сокращении удельных капитальных вложений и текущих материальных затрат на производство единицы продукции. Так, внедрение в нефтеперерабатывающей промышленности установок АВТ-6 переработки нефти мощностью по сырью 6 миллионов тонн в год позволяет сократить текущие материальные затраты на производство единицы продукции по сравнению с затратами при использовании установок мощностью 3 миллиона тонн на 30%.

Важнейшим направлением технического прогресса становится внедрение во все отрасли народного хозяйства средств вычислительной техники. Успехи советской науки и техники по созданию электронно-вычислительных машин второго поколения позволяют сделать огромный качественный скачок в использовании средств вычислительной техники для решения научных, экономических и инженерных задач, а также для оперативного решения задач, свя-

занных с управлением производством. Все более широкое применение находит электронно-вычислительные машины в управлении различными технологическими процессами, что дает большой экономический эффект. Так, внедрение 11 систем автоматизированного управления оптимальным раскроем проката на ряде заготовочных и прокатных станов металлургических заводов и комбинатов позволяет увеличить производство готового проката на них примерно на 5%.

Важное значение приобретает внедрение автоматизированных систем для решения экономических и инженерных задач и создание вычислительных центров в научно-исследовательских и проектно-конструкторских организациях. Расчеты показывают, что создание вычислительных центров в ряде научных учреждений соразмерит сроки проектирования новых изделий на 10—15%, а ускорит выполнение необходимых расчетов на 12—15%.

В связи с повышением роли технического прогресса в увеличении объема производства и росте производительности труда возросло значение его традиционных направлений — электрификация, комплексной механизации и автоматизации производства, внедрения химических методов обработки сырья и материалов, использования синтетических материалов и других продуктов химической промышленности.

Большое значение имеет повышение комплексности добычи и использования сырья. Так, внедрение в угольную промышленность новых видов комбайнов позволяет значительно повысить коэффициент добычи угля из недр, а использование прогрессивных методов сжигания топлива — коэффициент извлечения тепла. Это относительно уменьшит потребность в капитальных вложениях для строительства новых шахт.

В целом техническое развитие отраслей народного хозяйства, в первую очередь промышленности, обеспечивает повышение выхода конечной продукции с каждой единицы средства производства, то есть повышение эффективности общественного производства.



Н. Многолет

Внутрифирменные расчеты в промышленных концернах

По мере усиления монополизации промышленности, роста оборотов концернов и увеличения числа охватываемых ими предприятий вопрос об эффективности их работы приобретает все большее значение. Немонументоспособность заведений, производящих и сбытовых внутри концерна, оставшаяся сырой в течение длительного времени, в итоге наносит ущерб концерну как на внешнем, так и на внутреннем рынках. Поэтому в концернах ведется тщательный учет в анализе издержек производства не только конечной продукции, например автомобиля, но и изготовляемых ими материалов, деталей и т. д. во всем заводам, цехам, участкам и другим подразделениям. После второй мировой войны, не ограничиваясь анализом издержек производства, концерны стали вводить системы внутрифирменных расчетов для определения рентабельности или убыточности операций своих отделений, между которыми распределяется принадлежавшие им заводы.

Введение этих систем стимулировало децентрализацию оперативной хозяйственной деятельности в пределах концерна, а также диверсификацией. Системы внутрифирменных расчетов, позволяя оценивать работу управляющих подразделений концерна, служат, таким образом, основой децентрализованного управления. Все большее число фирм вводит такие системы и подчеркивает их практическую ценность. Как показал опрос, проведенный журналом «Dun's Review»,

специалисты считают крайне важным дальнейшую децентрализацию линейного управления и разукрупнение «центров прибыли», то есть хозяйственных подразделений¹.

Особенно большое значение система «центров прибыли» имеет для фирм, образовавшихся или расширяющихся сравнительно недавно путем поглощения других компаний и охватывающих таким образом различные отрасли, то есть, как их принято называть в американской экономической литературе, для конгломератов. Последние управляют в основном только финансовыми отделениями в их состав подразделениях, не выходя глубоко в методы и способы, с помощью которых эти подразделения получают прибыль.

Необходимо подчеркнуть, что в США не существует единой системы внутрифирменных расчетов. Каждая фирма применяет ту, которая наиболее соответствует ее условиям. Материалы по этому вопросу не публикуются, так как они считаются внутренним делом фирмы. Это, естественно, крайне затрудняет анализ имеющейся практики.

Основной систем внутрифирменных расчетов являются так называемые трансферные, или условно-расчетные, цены. Концерны, если это возможно а целесообразно, строят отношения между своими отделениями на коммерческих началах, то есть за передачу друг другу изделий и оказываемые услуги взимается определенная плата.

¹ «Dun's Review», II, 1967, p. 24.

Правда, на те службы, перед которыми не ставится задача получения прибыли, например функциональные, или стоимость услуг которых не поддается определению, такой порядок не распространяется.

Иногда услуги некоторых звеньев оцениваются по установленным нормативам или деятельности их оценивается в зависимости от выполнения или определенных показателей. Вопрос о расчетах плано-регулирующих органов не возникает, так как технико-производственной единицей в промышленности США является не отдельное предприятие, а комплекс их, то есть фирма. В состав фирмы входят плано-регулирующие органы и производственные предприятия. Руководство ее отвечает за их деятельность.

Трансферные цены устанавливаются с финансовой отчетностью, так как одной из целей — контролировать, оценивать и стимулировать в нужном направлении работу управляющих. По мнению руководителей фирм, введение трансферных цен усиливает чувство ответственности управляющих за прибыль, которое по мере роста оборотов фирмы может притупляться. Это также дисциплинирует управляющих, сознающих, что бесплатных услуг не существует и высокие издержки в конечном итоге скажутся на их благополучии. Как заявил один из руководителей «Дженерал электрик», вводит систему трансферных цен, кошеря врезается цель довести до сознания управляющих должную сторону их производственных операций. Таких образом, управляющие отделами кошеря должны уделять большое внимание не только техническим, но и экономическим вопросам.

Введение системы интрафирменных расчетов на базе трансферных цен связано с определенными трудностями и затратой значительных средств, требует подготовки, обучения новом методу работы управляющих. Поэтому необходимо тщательно классифицировать издержки производства и правильно распределять их между звеньями концерна. Ирационально исчисленные трансферные цены могут нанести ущерб, так как исключают действительное положение в подразделениях.

Особенно большие трудности связаны

с распределением накладных расходов. Одни специалисты считают, что при установлении трансферных цен накладные расходы отделений-поставщиков не следует принимать во внимание, ибо размер их не зависит от отделений-покупателей, происходит двойной счет и в результате трудно определить, выгодно ли фирме производить данный товар или его целесообразнее закупать на стороне. По мнению других, управляющие должны всегда помнить о существовании накладных расходов и учитывать их соответствующим образом. Наконец, выдвигается третья, компромиссная решение — выделить накладные расходы отделений-поставщиков в отдельную графу.

Во многих фирмах трансферные цены устанавливаются по соглашению между отделениями, а если они не могут достигнуть его — высшим администратором, центральной службой кошеря или даже с помощью консультативной фирмы.

Казалось бы, кроме всего использовать при установлении трансферных цен рыночные или преискуртные цены. Но последние на практике служат лишь ориентиром, от которого фирмы при заключении сделок часто отступают, делая, например, скидки при заключении соглашений на длительные сроки. Поэтому фирмам, в особенности производящие потребительские товары, часто исходят из фактически взимаемых или цен, то есть из них вычитаются суммы, покрывающие издержки и прибыль промежуточных звеньев фирм. Однако последние, будучи уверены в получении следующего процента, стремятся к улучшению своих показателей.

Некоторые специалисты считают наиболее целесообразным устанавливать трансферные цены на основе «двойных» издержек, связанных с производством дополнительной единицы продукции. Этой методу, согласно которому фирма исчисляет только прямые издержки (оплата труда и стоимость материалов), то есть меньшие в зависимости от объема производства.

В тех случаях, когда выносятся сложные детали или изделия, на по-

ставку которых нет предложений иные и на которые не существует рыночных цен (оборудование, приборы и пр.), за основу трансферных цен берутся издержки производства наиболее производительных заводов или же нормативы.

Не рекомендуется класть в основу трансферных цен действительные издержки производства, так как это может уменьшить заинтересованность отделений-поставщиков в их снижении и не позволяет правильно определять рентабельность производства. Кроме того, исчисление трансферной цены на основе реальных издержек затруднительно, так как требует многократных пересчетов.

В отраслях с непрерывным процессом производства, где трудно определить долю издержек, выходящих на промежуточный продукт, фирмы обычно не принимают трансферные цены, а ограничиваются учетом издержек производства или, например, в химических производствах, применяют условные формулы. Так, фирма «Юнион карбайд» распределяет свои издержки и полученную прибыль между отделениями пропорционально их доле в общей продукции, выпущенной фирмой.

Со второй половины 50-х годов преобладающим показателем деятельности отделений становится норма, а не абсолютный размер прибыли. Это отражает заинтересованность капиталиста в эффективности своих вложений, которую он, как правило, определяет при помощи нормы прибыли. Исчисляется она по отношению к активам, выделенным отделением, или к части их, чаще всего к стоимости основного капитала.

Практика показывает, что введение указанного порядка связано с большими трудностями. Споры ведутся вокруг вопроса об определении стоимости активов, передаваемых отделениям кошеря, и о методе их амортизации, так как от этого зависит норма прибыли. Наименее удачным решением считается исчисление нормы по отношению к валовой стоимости активов (или их части), но критикуется и метод, базирующийся на чистой их стоимости (то есть за вычетом амортизационных отчислений). В первом случае управляющий заинтересован в ликвидации неиспользуемых активов или же тех активов, на которые он получает низкую норму прибыли. На первый

взгляд это кажется положительным фактом, особенно в первый период после внедрения метода исчисления нормы прибыли по отношению к валовой стоимости активов. Но в будущем могут обнаружиться нежелательные последствия, если в результате чрезмерного расширения управляющего будут ликвидированы активы, которые фирме придется вновь приобретать. При исчислении же нормы прибыли по отношению к чистой стоимости активов управляющий отделением может потерять интерес к новым вложениям, так как с уменьшением стоимости основного капитала норма прибыли автоматически растет.

Тем не менее большинство фирм предпочитают второй способ исчисления, ибо высшие администраторы сами решают вопрос о капитальных вложениях, управляющие отделениями лишь участвуют в подготовке проектов. Таким образом, риск может идти только о том или ином отношении управляющих к инвестициям на подготовительной стадии.

Проведенный в 1963 году опрос 1648 промышленных фирм показал, что 89% из них ввели у себя систему трансферных цен, причем 88% исчисляют норму прибыли по отношению к чистой стоимости основного капитала (некоторые фирмы устанавливают при этом минимальную стоимость основного капитала). Наконец, очень немногие фирмы базируются на оценочной или рыночной стоимости основного капитала.

Некоторые концерны, например «Дженерал электрик», применяют для части своих отделений наряду с указанными выше «чистой прибылью», согласно вычитается плата за пользование переданными ему активами. Она составляет 6—10% за пользование основным капиталом и 3—6% за пользование оборотным.

Нет единого мнения и в вопросе о планировании самой нормы прибыли, поскольку возможности получения ее у разных звеньев различны. Поэтому некоторые концерны разрабатывают для своих подразделений (по согласованию с ними) или прибыли, определяя для каждого из них особую норму прибыли, отличную от общей средней нормы для всего концерна. Но очевидно, что при-

меньше подобного метода сопровождается большими трудностями.

Введение трансферных цен и вообще любой системы внутрифирменных расчетов и организации «центров прибыли» связано со сложными проблемами, затрагивающими интересы концерна в целом. Прежде всего встает вопрос, является ли прибыль, полученная отделением или каким-либо другим звеном концерна, показателем эффективности их работы, поскольку на практике права управляющих сильно урежены. Кроме того, прибыль каждого звена все больше зависит от мероприятий, проводимых в масштабе всей фирмы, — от внутрифирменного планирования, системы информации, коммуникаций, организации снабжения, транспорта. Ведь управляющий может отвечать за прибыль только в том случае, если он пользуется определенной автономией и его решения и мероприятия, следовательно, отражаются на доходах фирмы. Но концерны, управляющие отделения которых располагали бы полной, ничем не ограниченной свободой, нет. Организационные схемы промышленных концернов различны. Одни из них построены на началах децентрализации управления, в основе организационной структуры других лежит принцип централизации. Существуют промежуточные формы управления. Но во всех случаях централизованная администрация концернов, даже если часть их предприятий управляется филиалами, имеющими права юридического лица, сосредоточивает в своих руках управление финансами, выполняет фактически банковские функции, контролирует капитальные вложения и распределяет прибыль.

Отделения концернов (в отличие от филиалов они не пользуются правами юридического лица) составляют собственные балансы и отчеты о прибылях и убытках, но они (и тем более производственные предприятия) не располагают собственными счетами в банках и не имеют права по своему усмотрению расходовать прибыль. Самостоятельно расходовать средства на капитальное строительство им разрешено лишь в пределах весьма ограниченного максимума. Однако и эти суммы ассигнуются центральными органами из общего фонда капиталовложений.

У отделений нет также прямых денежных отношений с поставщиками и покупателями со всеми предприятиями, входящими в состав концерна. Расчеты с поставщиками, покупателями, налоговыми органами осуществляются централизованными органами осуществляются в единой бухгалтерии. Она ведет также счет основных средств и амортизационных отчислений.

Некоторые специалисты подчеркивают, что мероприятия в масштабе всего концерна урезают свободу управляющих этих отделений и поэтому они не могут отвечать за прибыль. Стронични централизации, напротив, считают, что система трансферных цен препятствует проведению необходимых мероприятий, например налаживанию рационального внутрифирменного транспорта¹. Безспорно, что мероприятия, проводимые в масштабе концерна, влияют на рентабельность его отделений. Влияние это может быть как положительным, так и отрицательным. Однако это не означает, что мероприятия управляющих отделений не отражаются на рентабельности всего концерна. Отделение зависит не только от высших руководящих органов, но и от других подразделений концернов. Система трансферных цен выявляет эту зависимость и заставляет управляющих отделений следить за работой не только собственных, но и других звеньев, что отражает интересам концерна в целом.

Управляющие в погоне за прибылью, в особенности если они недавно назначены, часто излишне экономят на издержках производства (заметьте, что это возможно, даже если управляющие не несут ответственности за прибыль, так как во всех случаях они отвечают за издержки производства), а это приводит к снижению качества продукции. По тем же мотивам управляющий, стремясь избежать риска, может приветствовать обильное ассортимент или внедрение новой техники. Между тем в условиях конкуренции и быстрого технического прогресса для фирмы крайне важно сохранить конкурентоспособность своих товаров и высматривать новые выгодные сферы приложения капитала. По мнению экономиста-социолога Р. Ликерта, порядком оплаты труда и премирования

¹ «Iron Age», 27. I. 1966, p. 28.

управляющих в зависимости от результатов текущего года или даже более короткого срока толкает их на списание затрат, над которыми вышшая администрация осуществляет менее строгий контроль, например расходов на подготовку кадров и принятие спороносных решений о сокращении штатов и проведении реорганизации. «Высшим и другим управляющим не только дозволяется расстреливать людские ресурсы, но их даже премируют за это»¹.

Наибольшего внимания заслуживают соображения, связанные с новейшими тенденциями технического прогресса. Так, по словам президента фирмы «ИВМ» (основного производителя ЭВМ), нельзя базироваться только на данных о прибылях отделений за текущий год, так как производство и сбыт изделий обычно планируются на более длительный период. «Мы стараемся, — заявил он, — заинтересовать управляющих отделений в более далеких перспективах и разрабатываем программу премирования творческих ученых и инженеров»².

Подобное положение существует не только в производстве ЭВМ и в экспериментальных производствах, но и по существу и во многих отраслях, например в машиностроении. Управляющие заинтересованы в получении прибыли на ближайший период, в то время как руководство концерна стремится к достижению отдаленных целей, уделяет больше внимания долгосрочному планированию и разработке проектов, рассчитанных на длительные сроки. Если же фирмы при распределении своих накоплений между отделениями будут руководствоваться только рентабельностью отделений в данный момент (а такой практикой придерживаются многие фирмы при разработке планов капиталовложений), то, утверждают экономисты, они в итоге потерят ущерб.

Руководство многих концернов озабочено тем, чтобы методы исчисления трансферных цен и прибыли не тормозили внедрение новой техники и рационализаторских предложений. Поэтому трансферные цены пересматриваются

при подготовке к пуску новой модели, при совершенствовании конструкций и вообще в случае существенных изменений в издержках производства. Большое внимание обращается также на распределение между отделениями дополнительных расходов, связанных с улучшением качества продукции, так как на этой почве часто возникают конфликты. Например, если какому-либо мероприятию отделения сокращает издержки производства определенной детали, фирма не спешит со снижением трансферной цены, опасаясь, что в дальнейшем стимул и выделение рационализаторских предложений будет ослаблено. Эта цена, выплачиваемая отделению-поставщику, снижается только по истечении известного срока. Некоторые фирмы сохраняют старую цену до конца срока, в течение которого подготавливается и выпускается модель.

Таким образом, введение системы трансферных цен ставит перед руководством концернов серьезные задачи. Вышние администрации должны осуществлять не менее тщательный контроль над работой управляющих, чем прежде, следить за тем, чтобы высокая прибыль, полученная тем или другим подразделением концерна, не была результатом мероприятий, которые в конечном результате нанесут ущерб концерну. Иными словами, деятельность того или иного звена должна отвечать интересам не только его самого, но и концерна в целом.

Практика крупнейших концернов показывает, что руководители их понимают всю условность трансферных цен и критерия прибыли. Это видно из того, что в основу финансового контроля у «Дженерал моторс» положена не только норма прибыли, но и другие показатели — издержки производства, цена, объем производства, доля рынка, оборот капитала. Кроме того, размер первоначального фонда «Дженерал моторс», как и многих других объединений, определяется в зависимости от прибыли всего концерна, а не отдельных его подразделений.

Точно так же и формула исчисления нормы прибыли, применяемая в концерне «Дюпон», учитывает не только норму прибыли по отношению к инвестированному капиталу (по валовой цене), но и факторы, которые привели к данному результату, то есть прежде всего норму за-

¹ R. Likert. New Patterns of management. N. Y., 1961, p. 71—76.

² «Dun's Review», XI, 1964, p. 30.

ловой прибыли по отношению к продажам (gross profit margin) и скорость оборота капитала. Если цены за рассматриваемый период не менялись, то повышение нормы валовой прибыли показывает, что доля надбавки в стоимости реализованной продукции уменьшилась. Ускорение оборота отражает рост эффективности основного и оборотного капитала. Выявив главные факторы, обуславливающие данную норму прибыли, исполнительный комитет концерна «Дюпон» раз в квартал совместно с генеральными управляющими отделений анализирует возможные слабые места.

Отчеты о прибылях и убытках, которые отделения и другие звенья фирм составляют на основе трансферных цен, дают руководству представление о рентабельности того или иного производства. Кроме того, они помогают высшей администрации решать важнейший для нее вопрос, следует ли покупать данные материалы или детали на стороне или же производить их внутри объединения. Вопрос этот обычно ходит в компетенцию высшей администрации, так как он связан с затратами капиталов на закупку оборудования и новое строительство и от его решения в значительной мере зависит размер прибыли концерна.

Стараясь не терять связи с рынком и использовать силу конкуренции, фирмы следуют правилу, по которому отделение-поставщик не может устанавливать более высокую цену, чем посторонняя компания. Более того, некоторые концерны дают отделениям-покупателям право отказываться от покупки детали у внутреннего поставщика, если вышнее предприятие ее на стороне. На практике, однако, руководители концернов, заинтересованные в максимальной нагрузке своих мощностей, обычно разрешают сдавать на сторону заказы на изготовленные только определенного процента нужной продукции или же передают решение этого вопроса службе снабжения.

Наконец, сама технология производства, в особенности при автоматизации, требует особого внимания и проектированию изделия и всех его элементов, жесткого контроля над производственным процессом и не всегда позволяет быстро менять поставщиков деталей, узлов, материалов. По тем же причинам фирмы стремятся сосредоточить у себя произ-

водство наиболее важных и дорогих деталей. Поэтому отделение-аказчик, узнав о более дешевой источнике снабжения, ограничивается, по-видимому, требованием снизить трансферную цену.

Для определения конкурентоспособности своей продукции, в особенности деталей, фирмы продают часть их на сторону, в том числе и конкурентам. Часть своих потребностей, даже при наличии собственных мощностей, они так же обеспечивают покупками у внешних поставщиков, причем, чтобы застраховаться от неожиданности, распределяют свои заказы между несколькими фирмами. Некоторые наиболее крупные концерны устраивают торги, в которых их отделения участвуют наравне с внешними поставщиками, но такая практика не получила большого распространения.

О трудностях, связанных с разработкой систем трансферных цен в условиях быстрого технического прогресса, свидетельствуют большое их разнообразие и споры вокруг них. Это понятно, поскольку от трансферных цен в известной мере зависят отчетные данные, представляемые отделениями высшему руководству, оплата управляющих и оценка их работы.

Споры могут вызываться личными отношениями и индивидуальными особенностями управляющих. Поэтому руководство фирмы уделяет огромное внимание подбору кадров управляющих и воспитанию у них умения обращаться с людьми, следуя правилу, что «там, где имеешь дело с людьми, нельзя все сводить к технической разработке системы». Однако конфликты чаще возникают из-за организационных неполадок, отсутствия четкости в размежевании функций отдельных управлений, и, наконец, из-за характера самих функций, выполняемых различными группами работников, прежде всего между производственными отделениями и службой сбыта.

Противоречия часто интересуют отделение-поставщиков и отделение-аказчиков. Поэтому правило о том, что цена не должна превышать цены внешнего поставщика, не всегда соблюдается. Поставщик скрывает возможность приобрести деталь по более низкой цене, а заказчик часто не в курсе дела. Одна фирма, пытаясь бороться с подобными нарушениями, ввела правило, по которому

более низкая цена, предлагаемая внешним поставщиком, вводилась в внутренних расчетах только через год, однако при том условии, что сведения о более низких ценах были получены с помощью отделения-поставщика.

Введение трансферных цен требует тщательно продуманной системы внутрфирменных коммуникаций. В результате нечеткого порядка или нарушения его (например, высший администратор отдаст распоряжение о введении каких-либо новшества, не обсудив предварительно с заинтересованным управляющим отделение вопроса о трансферных ценах) неминуемо возникает конфликт. Неправильная организация контроля, включение в планы отделений чрезмерно высоких заданий также порождает недоразумения. «Человеческая природа такова», — пишет один специалист, — что в этом случае могут возникнуть две системы контроля: одна — для высшей администрации, а другая, неформальная, но дающая представление о реальном положении вещей, — для всех остальных работников¹.

Споры между подразделениями концернов чаще всего разрешаются управ-

ляющими, ответственными за ценообразование, или одной из центральных служб, например финансовой. Рассматриваются они, исходя из хозяйственной целесообразности и интересов фирмы в целом, а не каких-либо формальных моментов. Если же обнаруживается, что действующая система дает возможность обойти поставление вперед ней цены и управляющие пользуются этим, система пересматривается и в нее вносятся изменения. Управляющие привлекаются к ответственности только в случае грубого мошенничества. Если же работа их неудовлетворительна и в другом отношении, они увольняются.

Необходимо также отметить, что никакие платежи между отделениями и заводами, входящими в состав концерна, не производятся. Отношения эти, а также между отделениями и центральной бухгалтерией концерна не оформлены в виде прямых договорных обязательств, и поэтому проблема экономических санкций внутри объединений не встает.

¹ W. Haynes and J. Massil. Management Analysis, concepts and cases, 1961, p. 182.

Ю. Васильев

Об организации управления предприятиями в США

Осуществляемая на Западе в рамках отдельных компаний капиталистической рационализация, направленная на получение наибольших прибылей, обеспечивается за счет совершенствования как средств производства, так и системы управления им. Вскрывая причины создания такой системы, К. Маркс отмечал, что всякий общественный или совместный труд, производимый в сравнительно крупном масштабе, нуждается в управлении, которое «устанавливает согласованность между индивидуальными работами и выполняет общие функции, возникающие на движении всего производственного организма в отличие от

движения его самостоятельных организмов¹.

Капитализм не может создать систему народнохозяйственного планирования. Однако в его недрах совершенствуются также (на уровне предприятий) и среднее (на уровне фирмы) управление экономики. Формирование их отражает объективный процесс развития планирования производства как составной части системы управления. Первая ступень планирования формируется в условиях доминирующего, вторичного — в условиях

¹ К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 23, стр. 342.

государственно-монополистического капитализма, а третья, высшая ступень (народнохозяйственное планирование) — только в условиях социализма.

Поскольку элементы управления и планирования складываются при капитализме, опыт организации управления и планирования в капиталистических корпорациях может быть использован при создании социалистических производственных объединений. Однако к изучению этого опыта следует подходить критически, отбрасывая все то, что порождено не потребностью крупного производства, как такового, а его капиталистическими условиями и нерационально с точки зрения социалистической системы хозяйства.

Крупные компании промышленного стран капиталистического мира накопили значительный опыт в организации управления предприятиями. Это наиболее характерно для крупнейших американских промышленных компаний, значительно превосходящих по масштабам деятельности своих европейских партнеров. По организационной структуре управления промышленные компании США можно разделять на три группы: отраслевые, многоотраслевые и меюотраслевые. К первой относятся компании, деятельность которых ограничивается какой-нибудь одной отраслью промышленности. В эту группу входит большинство мелких и средних компаний, а также крупные, выпускающие массовую конечную продукцию. К многоотраслевым относятся крупные диверсифицированные компании, ведущие массовое производство широкого ассортимента конечной продукции, относящейся к разным отраслям промышленности. Наконец, в третью группу входят компании, выпускающие производственные материалы, детали, узлы, полуфабрикаты, потребляемые в разных отраслях промышленности, в том числе не только мелкие и средние, но и крупные компании, владеющие специализированными предприятиями и обслуживающие поставками своей продукции различные компании.

Такая классификация несомненно условна, ибо далеко не все компании можно разграничить на три указанные группы. Например, некоторые многоотраслевые выпускают меюотраслевою продукцию (материалы, детали, комплектующие из-

делия и проч.), потребляемую другими компаниями различных отраслей промышленности. Отдельные меюотраслевые компании, особенно крупные, выпускают некоторые виды конечной продукции. Тем не менее данная классификация дает возможность выявить основные принципы организации управления в каждой группе.

Отраслевые компании. В небольших и средних компаниях, имеющих ограниченное число предприятий, управление последними осуществляется администрацией компаний; в крупных между высшей администрацией и предприятиями имеется среднее управленческое звено, представленное производственными отделениями, осуществляющими руководство предприятиями.

В некоторых крупных компаниях с централизованным управлением создана так называемая функциональная система управления, при которой каждое из отделений выполняет строго определенные исследовательские, производственные и сбытовые функции. Так, в компании «Интернейшнэл бизнес машин» (ИБМ), выпускающей электронную вычислительную технику и контрольные машины (электрические пишущие машины, диктофоны и др.), имеется 11 отделений. Одно из них занимается изучением рынка сбыта выпускаемой продукции, подчетом возможностей реализации выпускаемых машин в различных районах страны, выделением новых районов сбыта. На основе полученных данных составляются прогнозы сбыта, используемые для перспективного планирования производства. Второе отделение разрабатывает проблемы, связанные с улучшением технологии производства и выделением новых возможностей применения вычислительной техники, чтобы расширить сферу ее реализации; третье — совершенствует модели выпускаемых вычислительных систем и составляет для них программы; четвертое — непосредственно производит вычислительные системы и оборудование; пятое — выпускает специализированные вычислительные системы для аэродвигов, ракетодвигов и наземных военных баз; шестое — ведет разработку и производство перфолент, магнитных и бумажных лент, а также различных форм, используемых при работе с выпускаемым оборудованием;

седьмое — занимается совершенствованием производства и сбыта электрических печатных машин, диктофонов и т. п.; восьмое — выпускает детали и компоненты, нужные для сборки выпускаемой продукции; девятое — осуществляет продажу в США выпускаемой продукции; десятое — специализируется на техническом обслуживании на местах всех видов выпускаемых машин; одиннадцатое — занимается строительством, покупкой и арендой производственных помещений, требующихся для расширения деятельности других отделений.

Для такой структуры управления характерно четкое разделение труда между отделениями, каждое из которых — неотъемлемая часть всего производственного организма компании. При централизованном управлении производством функции планирования обычно также централизованы. При высшей администрации имеется центральная служба планирования, подчиняющаяся непосредственно президенту или вице-президенту и занимающаяся разработкой перспективных и текущих планов, а на предприятиях — заводская служба планирования, занимающаяся текущим и оперативным планированием.

В некоторых компаниях, выпускающих широкий ассортимент продукции в рамках одной отрасли промышленности, предприятия сгруппированы по типам выпускаемой продукции (предметная специализация). В этом случае в крупных компаниях производственные отделения пользуются известной автономией в осуществлении не только производственных, но и сбытовых функций. Примером может служить крупнейшая химическая компания «Дюпон де Немур». Она имеет 11 производственных отделений, каждое из которых выпускает определенную группу товаров: эластичные материалы (резина и каучук), химические реактивы, взрывчатые вещества, нетканые материалы, всевозможные пленки, химические продукты для промышленности и сельского хозяйства, органические соединения, фотопленку, фотобумагу и фотозиминаты, пигментирующие вещества, пластики, искусственное волокно. Все 11 отделений располагают не только промышленными, но и торговыми предприятиями, реализующими выпускаемую продукцию.

Объединение однотипных предприятий в рамках одной компании можно наблюдать на примере американской компании «Пет милк», которая является одной из ведущих в пищевой промышленности США (в списке крупнейших компаний страны она занимает 196-е место) и имеет более 60 предприятий, управляемых специализированными производственно-сбытовыми отделениями. В каждом из них имеются предприятия примерно одного профиля. Одно отделение, насчитывающее 17 заводов, занимается производством и сбытом стуженого и сухого молока и мороженого. Ассортимент продукции, выпускаемых и реализуемых вторым отделением (семь заводов), включает замороженные изделия на теста (пицца, вафли, слоеный и т. д.) и замороженные фрукты. Ассортимент третьего отделения, располагающего 17 предприятиями в южных штатах страны, — пастеризованное молоко, мороженое, масло, творог и прочие молочные продукты и т. д. Для организационной структуры управления этой компании характерно следующее.

Во-первых, между высшим руководством компании и предприятиями имеются отделения, администрация которых непосредственно руководит работой предприятий, контролирует выполнение ими текущих производственных планов, организует проведение на предприятиях мероприятий по снижению издержек производства и повышению производительности труда и т. д. Такая структура управления освобождает высшую администрацию от текущей и оперативной работы, дает возможность ей сосредоточить основное внимание на разработке перспектив развития компании.

Во-вторых, отделения компании «Пет милк» занимаются и производством продукции, и ее отовой реализацией. В осуществлении этих функций отделения пользуются большой автономией, планируют производство на своих предприятиях с учетом спроса на выпускаемую продукцию. Это повышает гибкость в управлении производством, обеспечивает своевременное обновление ассортимента выпускаемых товаров и при необходимости быструю перестройку производства. Известная автономия в осуществлении производственно-сбытовых функций сочетается с жестким финансовым контролем,

осуществляемых высшей администрацией. Отделение не имеет своего счета в банке. Все денежные расчеты производит центральная касса.

К отраслевым можно отнести также компании, выпускающие сырые материалы и полуфабрикаты массового потребления, например сталелитейные и нефтяные компании. Крупнейшие из них занимаются не только добычей, но и переработкой минерального сырья, а также производством многочисленных продуктов.

Многоотраслевые компании. В крупной промышленности США концентрация производства в последние десятилетия характеризуется не только количественным ростом, выражающимся в увеличении размеров промышленных предприятий, но и качественным изменением. Расширение масштабов производства потребовало специализации заводов, вызвало необходимость укрепления производственных связей между ними. В связи с возрастающей сложностью в управлении производством началось объединение взаимосвязанных заводов одной компании в комплекс специализированных заводов, выпускающих различные детали, направляемые на сборочный завод. В крупных компаниях эти комплексы представляли производственными отделениями — средним управленческим звеном между высшей административной фирмой и заводом. Такое отделение по существу можно рассматривать как одно предприятие с производственными цехами в виде отдельных заводов. Производственная мощность их рассчитывается в зависимости от мощностей головного сборочного завода. Например, размер автомобильных предприятий, поставляющих отдельные детали автомашин на сборочный завод, определяется производственной мощностью его сборочной линии. Все заводы одного производственного комплекса работают по единому плану, обеспечивающему ритмичность их работы.

Рассмотрим такую структуру управления на примере крупнейшего концерна США — «Дженерал моторс». Он имеет 128 заводов¹ в 70 городах США и, кроме того, производственные и бытовые предприятия в 22 капиталистических странах. Активы концерна состав-

ли в 1966 году 12,2 миллиарда долларов, объем продаж — 20,2 миллиарда, чистая прибыль — 1,8 миллиарда долларов. В деятельности его можно выделить три основных направления: автомобилестроение, моторостроение и выпуск различных электрических приборов и установок для широкого потребления.

Наиболее важное направление в работе концерна — автомобилестроение, представленное 82 заводами, которые ежегодно производят 4,5—5 миллионов легковых автомобилей, то есть более половины выпускаемых в США легковых автомашин, и свыше 700 тысяч грузовых машин и автобусов. Заводами управляют девять главных отделений («Бюки», «Кадиллак», «Шевроле», «ГМС трак энд юж», «Олдсмобил», «Понтиак», «Волво» — Oldsmobile — Pontiac Assembly), «Финчер боди» и «Термингтедт», которые осуществляют руководство комплексами взаимосвязанных предприятий, размещающихся в различных районах страны. Так, «Шевроле» руководит деятельностью 34 заводов, расположенных в десяти различных штатах, «Финчер боди» — 28 заводов, размещающихся в 12 штатах страны. Каждое отделение представляет собой крупное производственное объединение.

Кроме того, концерн имеет производственную группу, включающую 14 вспомогательных отделений, которым подчиняются 29 заводов, выпускающих различные комплектующие изделия и запасные части к легковым и грузовым автомобилям. Их продукция (подшипники, амортизаторы, тормозное оборудование и др.) направляется на автоборочные заводы. Эти отделения представляют собой материально-техническую базу главных автомобилестроительных отделений.

Второе направление деятельности концерна — моторостроение. «Дженерал моторс» имеет пять отделений, которые возглавляют руководство предприятиями по производству различных двигателей — от малогабаритных электромоторов до двигателей для авиационных и самолетов. Предприятия моторостроительных, как и других, отделений концерна производят не только готовые изделия, но и запасные части.

Предметная специализация на примере моторостроительных отделений отчетливо видна. Так, отделение «Эллисон»

специализируется на производстве турбовальневых двигателей для транспортных и военных самолетов, вертолов, передач для тяжелых грузовых машин и т. д.; «Дейтрейв дизель энжин» — на производстве различных дизельных двигателей; «Электромовин» — дизельных локомотивов; «Энлик» — транспортных машин для перевозки угля, земли, строительного материала в условиях бездорожья. Примером подотдельной специализации может служить отделение «Дизель энжинмент», занимающееся производством отдельных частей для дизельных двигателей и газовых турбин.

Третье направление в деятельности концерна — производство электрических приборов и установок — представлено двумя отделениями. Первое («Фриджидейв») руководит предприятиями, производящими бытовые электроприборы, в том числе холодильники, морозильники, пылесосы, стиральные и посудомоечные машины, установки для кондиционирования воздуха и т. д.; второе («Делко апплиенс») — предприятиями по производству домашних автоматических отопительных систем, работающих на нефть и газом топливе.

Во всех трех основных направлениях деятельности концерна ведется поточное производство, рассчитанное на широкий рынок. Производство автомобилей и электроприборов осуществляется два главных производственных подразделения, потребности которых в двигателях обеспечиваются моторостроительными заводами концерна, сведенными в самостоятельное направление производства. Его можно рассматривать как вспомогательное производственное подразделение. Следовательно, в концерне имеется два ограниченных связанных между собой производственных подразделения — главное и вспомогательное.

Поскольку электромоторы и двигатели внутреннего сгорания пользуются широким спросом многих компаний различных отраслей промышленности, моторостроительные отделения концерна производят их для удовлетворения собственных потребностей и реализации широкого ассортимента двигателей как в США, так и за границей. Поточное производство двигателей обеспечивается, с одной стороны, собственными потребностями в них и, с другой — увеличением прибылей за

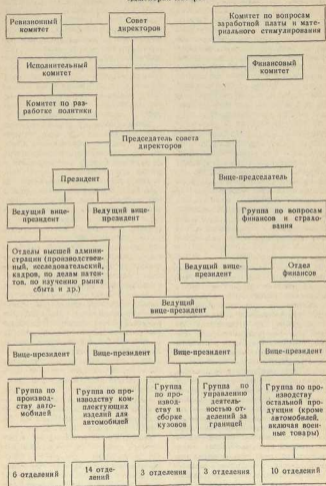
счет массового сбыта этих двигателей вне концерна. Таким образом, наряду с конечными продуктами предприятий концерна выпускают различные компоненты этих продуктов, которые в условиях общественного разделения труда представляют потребительскую стоимость для других компаний и реализуются на внутреннем и мировом рынках. Кроме того, концерн выполняет военные заказы, в частности в лабораториях отделения «Эллисон» ведется работа в области ракетных, ядерных и космических исследований.

Таким образом, как и многие крупные компании, концерн «Дженерал моторс» имеет несколько управленческих звеньев, представляющих высшую администрацию, направляющей всю его деятельность, администрацию производственных групп, осуществляющей руководство работой производственных отделений, которые в свою очередь руководят работой подчиненных на предприятиях, и администрацией непосредственно предприятий (см. схему). Такая структура управления разгружает высшую администрацию от повседневной текущей работы по руководству предприятиями, позволяет сосредоточить внимание на решении важнейших вопросов, связанных с составлением перспективных планов, и создает условия для более четкого руководства работой предприятий на местах. Отделения имеют право оперативно решать на своих предприятиях различные производственные вопросы, руководствуясь основными установками, исходящими от высшей администрации. Перед каждым производственным отделением стоит конкретная задача — оптимизировать работу комплекса своих предприятий.

Несмотря на большое число заводов и разнообразный ассортимент выпускаемых ими товаров, «Дженерал моторс» производит далеко не все детали, требующиеся для изготовления продукции. Концерн связан с 36 тысячами американских фирм, поставляющих различные материалы и части, включая автомобильные намеры и покрытия, стекла, краски и т. д. Эти фирмы отгружают продукцию в соответствии с установленными графиками и в определенном количестве, необходимым для обеспечения бесперебойной работы предприятий кон-

¹ Данные за 1966 год.

Схема общей организации управления в концерне «Дженерал моторс»



концерн. Таким образом, концерн планирует не только деятельность комплексов своих предприятий, но и размещение за-

казов среди большого числа различных фирм на сырье, материалы, детали и т. д. Установление графиков поста-

вок и материальная заинтересованность поставщиков в своевременной отгрузке продукции дают возможность значительно снизить перебои в материально-техническом снабжении, вызываемые циклическими колебаниями производства, просчетами в планировании поставок и т. д. Ряд преимуществ обеспечивает концерну существующая структура управления.

Во-первых, достигнута децентрализация в управлении работой предприятий в рамках концерна, что при широком применении материальных стимулов создает благоприятные условия для наиболее полного использования имеющихся ресурсов. На предприятиях и в отдельных составляются текущие производственные планы. Высшая администрация занимается перспективным планированием деятельности концерна с учетом развития своих направлений производства. Децентрализация в управлении предприятиями в концерне сочетается с централизацией финансового контроля, сосредоточенного в руках вице-председателя и совета директоров.

Во-вторых, объединение предприятий в крупные производственные комплексы и сведение их в производственные группы обеспечивают ритмичную работу взаимосвязанных предприятий, позволяют рассчитать оптимальную программу капиталовложений по предприятиям каждого отделения для наибольшего повышения эффективности работы предприятий в интересах всего концерна. Кроме того, создаются условия для более тесной связи предприятий с исследовательскими институтами и лабораториями, находящимися в ведении отделений; облегчается привлечение к работе квалифицированных консультантов в области управления и планирования производства; появляется возможность более эффективного централизованного использования электронно-вычислительной техники, в частности для оптимизации основных направлений капиталовложений; обеспечивается оптимальная загрузка оборудования и рабочей силы в масштабе всего комплекса взаимосвязанных производственных мощностей.

В-третьих, создана собственная база материально-технического снабжения в виде самостоятельных производственных

подразделений, поставляющих основные детали и компоненты предприятиям главных производственных подразделений.

В-четвертых, все четыре управленческих звена (высшая администрация, администрация производственных групп, отделений и предприятий) связаны единой системой своего рода хозрасчета.

Рассмотрим организационную структуру управления многоотраслевого концерна «Дженерал элктрик». Он имеет 159 заводов¹ в различных районах США (в 129 городах 31 штата) и 93 завода, расположенных в 23 странах капиталистического мира. Антны концерна в 1966 году составили около 5 миллиардов долларов, объем продаж превысил 7 миллиардов, чистая прибыль — 0,3 миллиарда долларов.

Деятельность концерна ведется по трем основным направлениям: первое и главное из них — производство товаров промышленного назначения (55%), второе — производство потребительских товаров (28%), третье — производство военной продукции (17%)².

Ассортимент выпускаемой продукции разнообразен и достигает 500 наименований. В числе вырабатываемых товаров производственного назначения — электромоторы, генераторы, турбины, изоляционные материалы, измерительные приборы, трансформаторы, реактивные авиационные двигатели, дизельные, электрические и газотурбинные двигатели для локомотивов, электронное оборудование, оборудование для электро-, радио- и телевизионных станций и т. д.

«Дженерал элктрик» ведет активную деятельность в области разработки и конструирования реакторов для производства атомной энергии. Эта сфера деятельности включает, например, производство реакторов для частных атомных электростанций, атомных военных кораблей и подводных лодок.

Концерн занимается производством различных частей для межконтинентальных ракет, включая выключенники, системы управления, части для ракетных двигателей и т. д. Жаростойкие материалы, требующиеся для этого производства, изготавливаются на специальных предприятиях концерна. На некоторых из

¹ Данные за 1967 год.

² Данные за 1965 год.

них производится искусственные алмазы, что является характерным примером диверсификации, когда при определенных технологических условиях производства открываются возможности для выпуска нового вида продукции.

В числе выпускаемых товаров широкого потребления — холодильники, морозильники, установка для кондиционирования воздуха, автоматические стиральные, сушильные и посудомоечные машины, телевизоры, радиоприемники, всевозможные нагревательные системы для отопления жилищ, пылесосы, электроплотеры и др. Указанные промышленные и потребительские товары основаны на электромоторах и различных видах электродвигателях, которые выпускают специализированные предприятия концерна. Как и в «Дженерал моторс», здесь организовано поточное производство отдельных компонентов для обеспечения собственных потребностей и широкой реализации их другим компаниям. В связи с тем что концерн выпускает самую разнообразную промышленную, военную и потребительскую продукцию, он по праву считается наиболее диверсифицированной компанией США.

Для управления большим числом предприятий, выпускающих широкий ассортимент продукции, созданы специализированные производственные отделения, которые объединены шесть производственных групп по производству военной продукции и оборудования для изучения космического пространства; по производству материалов и компонентов; по производству потребительских товаров; по снабжению электротехникой, промышленной продукции и международной группа. Таким образом, между высшей администрацией и предприятиями также имеются два управленческих звена, представляющих производственными группами и отделениями.

Межотраслевые компании играют важную роль в снабжении отраслей и многоотраслевых компаний различными видами промышленной продукции. Примером может служить «Борг Уорнер», которая занимает 84-е место в списке 500 крупнейших компаний США. Она располагает 55 предприятиями, размещенными в 35 городах 12 штатов страны. Большинство предприятий распо-

жено вблизи крупных металлургических центров, прилегающих к Великим озерам. Кроме того, компания имеет производственно-сбытовые филиалы в 13 странах капиталистического мира.

«Борг Уорнер» выпускает широкий ассортимент разнообразной продукции промышленного назначения. Многоотраслевые производственные отделения и иностранные филиалы сведены в четыре крупные производственные группы. К первой относятся отделения и филиалы, выпускающие различные части для автомобильной промышленности (коробки передач, радиаторы, приборы для измерения давления в двигателях, подшипники, звонки, муфты сцепления, механизмы гидравлического управления, водяные насосы, криповогаряющие трансмиссии, карданные валы и т. д.); ко второй — производственные отделения и филиалы, выпускающие различные части для предприятий авиационной промышленности и других отраслей (насосные системы для подачи горючего в самолетах и ракетах, охлаждающие системы, автотормозы, системы управления, цепи, соединительные муфты, водопроводные краны, шкафы для электричного оборудования, части для системы зажигания двигателя внутреннего сгорания, карбюраторы и т. д.); и третьей группе — производственные отделения и филиалы, выпускающие специальные стали и прокат из высоколегированной стали, металлическое литье для изготовления влит из предварительно нагретого высоколегированного, арматуру, а также химические продукты, включая пластиковые смолы и краски; к четвертой — производственные отделения и филиалы, изготавливающие изоляционные и строительные материалы для различных строительных компаний, оборудование для крупных коммерческих предприятий, специализированные установки кондиционирования воздуха для торговых и промышленных предприятий, а также стиральные машины и кондиционеры для бытового потребления.

Таким образом, «Борг Уорнер» — крупный поставщик многих компаний различных отраслей промышленности, что ей занимает своего рода межотраслевое положение. Это обуславливает другие компании от ряда производителей, требующих строительства специализирован-

ных предприятий. Поточное производство в компании «Борг Уорнер», рассчитанное на широкий рынок, позволяет строить высокоэффективные предприятия по выпуску продукции многоотраслевого назначения с относительно низким издержками производства.

Более сложные виды продукции, в частности оборудование для химических и предприятий химичности, выпускаемое специализированным отделением фирмы в Чикаго, изготавливаются на основе поставок различных материалов и компонентов другим производственными отделениями. Следовательно, и здесь имеются основные и вспомогательные производственные подразделения.

Подобную организационную структуру подразделения имеет компания «Дрессер индустри», занимающая 190-е место в списке 500 крупнейших компаний. В нее входит 14 производственных отделений. Одно из них выпускает различные части для вычислительных машин; второе — всевозможные резинные прокладки для предприятий нефтяной промышленности; третье — помпы для нефтеперерабатывающих заводов, тепловых электростанций и океанских судов; четвертое — буровые долота и оборудование для буровых работ; пятое — вентиляторы для промышленных и торевых предприятий и приборы для компрессоров; шестое — металлические махты для радио- и телевизионных станций и ангары для самолетов; седьмое — сепараторы для фармацевтической промышленности, сельского хозяйства, нефтеперерабатывающих заводов и предприятий по переработке урановых концентратов; восьмое — водопроводные и канализационные краны и всевозможные клапаны; девятое — компрессоры для нефтегазовой промышленности; десятое — электромоторы и дизельные двигатели для нефтегазовой промышленности; одиннадцатое — оборудование для бурения нефтяных и газовых скважин, двенадцатое — измерительные приборы и регуляторы давления; тринадцатое — водные краны и лебедки; четырнадцатое — занимается техническим обслуживанием предприятий нефтегазовой промышленности. Таким образом, один отделений специализируется на изготовлении продукции для многих отраслей промышленности (краны, лебедки, насосы и т. д.), дру-

гие — на производстве оборудования для одной отрасли.

Несмотря на то что «Борг Уорнер» и «Дрессер индустри» относятся к числу крупных компаний, характер их производства заметно отличается от рассмотренных выше гигантских концернов. Их конечная продукция не имеет такого широкого выхода на рынок потребительских, производственных или военных товаров. Рынок этих компаний более ограничен. Конкуренция выдерживается за счет строгости высоспециализированных предприятий с массовым производством продукции.

Иско, что каждая из американских компаний создает свою организационную структуру управления строго индивидуально в зависимости от масштабов производства, характера выпускаемой продукции, ее ассортимента и т. д. Даже однотипные компании различны по организации управления.

В крупных компаниях ведется систематическая работа по улучшению организационной структуры управления. Специальные исследовательские группы при высшей администрации занимаются изучением изменений, происходящих в производстве и сбыте, и разработкой на основе этого рекомендаций для высшего руководства компании о внесении соответствующих изменений в организационные формы управления и планирования.

Улучшение организации управления большими предприятиями весьма актуально ввиду большой их численности. В западных странах, в том числе в США, много мелких предприятий, принадлежащих небольшим компаниям. В обрабатывающей промышленности США имеется свыше 300 тысяч таких компаний. Большинство из них — мелкие и средние фирмы. Хотя основные рычаги развития экономики страны находятся в руках крупнейших компаний (на долю 500 крупнейших фирм приходится более трех пятых стоимости продаж и трех четвертей прибыли в промышленности), мелкие и средние компании продолжают играть значительную роль в обслуживании крупного производства и в изготовлении отдельных потребительских товаров, в частности галантерейных, хозяйственных и др.

Многие мелкие компании владеют небольшими специализированными предприятиями, рассчитанные на мелкосерийное и индивидуальное производство, приспособленное к выполнению заказов крупных компаний на комплектующие изделия, инструменты и т. д. Это освобождает крупные фирмы от необходимости производства многих второстепенных деталей на своих предприятиях. При этом за ними сохраняется господствующее положение в ведущих отраслях промышленности.

Мелкие и средние компании, привязанные каналами сбыта к крупным, ведут свое производство в соответствии с запросами последних. В современных условиях, когда требуется высокая точность в сроках поставок сырья, производственные планы мелких и средних компаний-поставщиков увязываются с планами предприятий крупных компаний. Это новая особенность современно го производства.

Такая координация планов, возможная на основе укрепления межфирменных связей и кооперации, практикуется не только между крупными компаниями-поставщиками и мелкими и средними компаниями-потребителями, но и между крупными компаниями, связанными взаимными поставками.

Координация планов привела к усилению специализации производства, повысила его эффективность в рамках кооперирующихся компаний. Переход к координации производственных планов

отразил стремление компаний обеспечить в условиях капиталистического планового хозяйства, с одной стороны, длительный сбыт выпускаемой продукции компаниям-потребителям, с другой — своевременную отгрузку компаниями-поставщиками производственного сырья. В этом выражается объективная потребность в планировании производства в более крупных масштабах. Однако большинство межфирменных связей в США продолжает складываться стихийно. Их прочность в большей степени зависит от соотношения между спросом и предложением, от рыночной ситуации и т. д.

В каждой отрасли промышленности и в каждом виде производства существуют определенные границы экономической целесообразности обобществления производства. Те сферы, которые невыгодны для приложения сил крупного капитала, оказываются доступными для мелких.

Характерно, что крупные компании зачастую оказывают помощь мелким компаниям-поставщикам, снабжая их сырьем, инструментами, технической документацией и т. д., чтобы обеспечить получение от них высококачественных материалов, деталей и комплектующих изделий. Это способствует повышению уровня специализации небольших предприятий, улучшению материальных возможностей для обновления средств производства и роста на этой основе производительности труда.



Заметки экономиста

М. Литочевский

Вопросы специализации литейного производства

Одним из основных резервов роста эффективности литейного производства является повышение уровня его специализации. В этом направлении осуществляются крупные мероприятия: строятся несколько десятков специализированных заводов — межотраслевых центров. Принято решение выделять средства для специализации тех цехов, которые будут подвержены реконструкции и т. д. Однако вновь создаваемые центры будут давать не более 10—15% потребного количества литья. Основную массу отливок как в этой, так и в смежающей пятилетке дадут старые, уже функционирующие цеха. Поэтому особенно важно повысить эффективность их работы. Путь к достижению этого один — переход к изготовлению всех отливок (в том числе и для предприятий с серийным, мелкосерийным и единичным типами производства) массово-поточным методом при условии специализации и оптимальном объеме производства заготовок.

Большинство литейных цехов, применяя ступенчатый режим работы, одновременно использует только треть оборудования. В первую смену производится формовка, сборка форм, изготовление стержней, во вторую — сушка крупных форм и стержней, льялка, заливка, в третью смену — выбика, очистка, приготовление земляных смесей, подготовка рабочих мест и т. д. В лучшем случае при двух производственных циклах в сутки оборудование может использоваться в течение $\frac{2}{3}$ суток. Но если учесть простои оборудования при переналадке, то в действительности во многих цехах землеразготовительное оборудование, формовочные стеллажи, вагранки и кра-

новое оборудование используются часто только 3—5 часов в сутки.

Применение массово-поточных методов производства в литейных цехах связано с переходом от ступенчатого режима работы к параллельному, позволившему использовать все оборудование непрерывно в течение всего процесса производства (кроме остановок для профилактики и подготовки рабочих мест). В результате при одном и том же коэффициенте смены степеня использования оборудования увеличивается, а в ряде случаев возрастает объем, сокращается длительность производственного цикла, ускоряется движение оборотных фондов. При этом улучшаются технико-экономические показатели, возрастает эффективность производства.

Переход к массово-поточным методам изготовления отливок становится экономически выгодным только при достижении оптимального объема производства (не менее 8—10 тысяч тонн отливок на одной поточной линии при наличии трех поточных линий в цехе), позволяющего эффективно использовать высокопроизводительную технику и технологию. Вместе с тем только высокий уровень концентрации однородных отливок позволяет применять при их изготовлении массово-поточные методы производства. Специализация литейного производства может быть осуществлена по признакам конструктивной однородности отливок, однородности разряда, применяемого металла и технологии, габаритов литья и т. д.

Выбор направления специализации для того или иного литейного предприятия или цеха в первую очередь зависит от типа

мощностью от 1000 до 10 000 тонн (примерно 30—40% общего числа цехов) целесообразно выделять и превратить в филиалы фирм лишь те, которые имеют перспективу роста, а цехи мощностью свыше 10 тысяч тонн выделять обязательно. В результате практически встает вопрос о выделении из состава машиностроительных предприятий примерно 20—30% литейных цехов. Эти цехи в большинстве своем должны остаться на своих площадях, но перейти в подчинение литейных фирм, стать их филиалами.

Специализация литейного производства и создание фирм потребуют определенных капитальных вложений. Они окупятся в короткие сроки.

Выделение цехов из состава машиностроительных предприятий приведет к тому, что на себестоимость литей прервант ложиться тяжелым бременем накладки расходам всего машиностроительного производства; учитывая это, а также преимущества специализированного производства, можно будет снизить цену на литей.

Литейные фирмы, имея единственной своей задачей снижение машиностроения литей, будут материально заинтересованы в установлении строгой дисциплины контроля. Это позволит машиностроительным предприятиям резко снизить за-

пасы отливок, что будет содействовать сокращению потребности в оборотных фондах.

Цехи, выделенные из состава машиностроительных предприятий и превращенные в филиалы литейной фирмы, следует по возможности специализировать таким образом, чтобы значительная часть производимого ими литей поступала по кооперации тому предприятию, в состав которого они раньше входили. Это упростит систему кооперированных расходов и сведет к минимуму транспортные расходы.

Специализация цехов, переход к поточным методам и к параллельному режиму работы в короткие сроки позволят значительно повысить коэффициент использования оборудования. Производительность труда возрастет на 40—70%.

Вместо существующих в настоящее время многочисленных мелких и полукрупных модельных мастерских и цехов литейные фирмы смогут создать крупное централизованное производство модельной оснастки. Возникнет возможность реорганизовать и упростить систему снабжения литейного производства сырьем. Все это приведет к значительному повышению экономической эффективности литейного производства.

г. Мелекес

Г. Лапшина

К вопросу о законе планового развития

Возможность и необходимость планового характера социалистического производства неоднократно подчеркивал Ф. Энгельс. В частности, в «Анти-Дюринге» он писал, что, после того как средства производства переходят в собственность всего общества, «каждая из производств заместит общественно-плановым регулированием производства согласно потребностям как общества в целом, так и каждого его члена и отдельности»¹.

Условием возникновения и действия закона планового развития является общественная собственность на средства

¹ К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. 20, стр. 291.

производства. Известно, однако, что в 20-е и 30-е годы многие экономисты отрицали наличие и действие этого закона в социалистической экономике. Считалось, что процесс планирования, государственный план имеют силу экономических законов, а следовательно, исключают действие объективных закономерностей.

В настоящее время действие закона планового пропорционального развития в социалистическом хозяйстве никем не отрицается, однако в понимании его характера и использовании точки зрения различны. Наиболее распространены две точки зрения. Сторонники первой по существу отождествляют всеобщую и пропорциональную закономерности. Так, И. Штернман пишет: «... именно пропорциональность составляет сущность закона планового развития народного хозяйства... закон планового развития требует простой и ясной вещи — пропорционального развития»¹.

Между тем пропорциональность представляет собой объективную закономерность, свойственную каждому способу производства в связи с общественным разделением труда. Плановность же означает сознательное общественное регулирование производства, присущее лишь социализму, и как таковая является основой поддержания пропорциональности, но не сводится к ней.

Сторонники второй точки зрения считают закон пропорциональности развитием общего экономического закона, а закон планового развития — специфическим законом социалистического способа производства. «Плановность», — пишет А. Кропфрод, — специфический закон коммунистического способа производства, общий его первой и второй фазам. Пропорциональность — общий закон всех способов производства»². Такое понимание, на наш взгляд, больше соответствует действительности. Закон пропорциональности действует и при капитализме. Это вытекает из сущности товарных отношений и обуславливается товарной стоимостью и его стихийный механизм ценобразования. Постоянное колебание ценых пропорций на рынке, отклонения цен от стоимости това-

ров способствовало распределению труда между сферами производства и вместе с тем являются стихийными показателями соотношения между производством и потреблением. Повышение цен на товары стимулирует их выпуск, ведет к расширению объема производства, перемещению труда в данную сферу. Снижение цен действует в противоположном направлении. К. Маркс подчеркивал, что «необходимость распределения общественного труда в определенных пропорциях иным образом не может быть уничтожена определенной формой общественного производства, — изменяться может лишь форма ее проявления»³. Пропорции капиталистического способа производства складываются в результате регулирующего воздействия средней прибыли. В таких условиях, по выражению Маркса, пропорциональность осуществляется через несуществование. На это неоднократно указывал В. И. Ленин. Он отмечал, что пропорциональность есть идеал капитализма, но не его действительность⁴. «Для капитализма», — указывал В. И. Ленин, — «необходимо кризис, чтобы создавать постоянно нарушающую пропорциональность»⁵.

Что же касается плановности, то в условиях частной собственности на средства производства она не может стать законом развития экономики, не может, следовательно, действовать и закон планового развития. Суть буржуазного общества, подчеркивал К. Маркс, состоит как раз в том, что в нем «не существует никакого сознательного общественного регулирования производства; плановый контроль «совершенно несогласен с законом капиталистического производства»⁶.

Сторонники отождествления плановности и пропорциональности обычно ссылаются на известное положение В. И. Ленина о том, что «сплошная, сознательная поддерживаемая пропорциональность, действительная, означала бы всеобщую пропорциональность»⁷. Однако приведенное высказывание свидетельствует о том, что в условиях

¹ К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. 32, стр. 460—461.

² См. В. И. Ленин, Полн. собр. соч., т. 4, стр. 86.

³ В. И. Ленин, Полн. собр. соч., т. 3, стр. 621.

⁴ К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. 25, ч. 1, стр. 133.

⁵ В. И. Ленин, Полн. собр. соч., т. 3, стр. 620.

¹ «Вопросы политической экономики социализма». Изд. ВЛШ и АОН при ЦК КПСС, 1961, стр. 295—296.

² А. Кропфрод, Законы политической экономики социализма. «Мысль», 1966, стр. 381.

капитализма постоянной, сознательно поддерживаемой пропорциональности быть не может, так как там отсутствует плановерность общественного производства. Вряд ли правильно на основании этого положения утверждать, что категория «пропорциональность» и «пропорциональность» тождественны, ибо вопрос о соотношении их при социализме В. И. Ленин в данной работе не рассматривает.

Иногда закон пропорциональности, как и общий закон отрянутой на том основании, что при капитализме нет возможности для его сознательного использования. Но это не является достаточным аргументом, так как при капитализме нет такой возможности и для использования других законов. Закон пропорциональности, как и другие экономические законы, проявляется так стихийно. Установление цен в соответствии с общественно необходимыми затратами при капитализме невозможно. И тем не менее закон стоимости так действует. Стихийное проявление закона пропорциональности приводит к тому, что «при капиталистическом производстве пропорциональность отдельных отраслей производства, — писал К. Маркс, — воспроизводится из диспропорциональности как постоянной процесс, так как здесь внутренняя связь процесса и как целое наивысшая степень изводства как целого навязывается атеистам производства, как слепой закон, а не как закон, постигнутый их коллективным разумом и потому подвластный ему, подчиняющийся процесс производства их общему контролю»¹.

Условием возникновения закона пропорционального развития производства является общественное разделение труда. Поэтому он выступает как общий экономический закон, но формы его проявления в социалистических формациях и при социализме существенно различаются. Закон планового развития — специфический закон социалистического способа производства, он возникает и действует на базе общественной собственности на средства производства. Понятие равномерности включает в себя понятие пропорциональности, но ею не исчерпывается.

Необходимо отметить, что отдельные экономисты по существу игнорируют действие при социализме закона планового развития народного хозяйства. Так, Н. Петраков пишет: «Если общественная потреб-

ность в хлебе удовлетворена полностью, а в тканях лишь частично, то в таких экономических условиях такая окажется «лишняя» хлеба. Обществу будет завистливо, а наиболее быстрым росте текстильной промышленности. Это будет способствовать ликвидации возникшей диспропорции в народном хозяйстве. Но показателем динамики насыщенности потребности в продукции должны служить изменения цен, а следовательно, и прибыли. При дефиците какой-либо продукции цены на нее отклоняются вверх от общественных издержек производства и прибыли этой отрасли соответственно возрастает. Обратный процесс происходит в условиях перепроизводства.

Этот «механизм» хорошо знаком всем экономистам. Правда, на практике он нередко действовал с переборами, которые вызвали бы волонтеризм при установлении цен. Однако вместо того, чтобы бороться с субъективизмом в ценообразовании, многие из таких экономистов сочли сам этот «механизм» непригодным для социалистического хозяйства и отвели прибыли весьма скромную роль одного из показателей, оценивающих результаты производства на отдельных предприятиях². Аваргачевская точка зрения высказывается и Г. Лисичкиным, который считает, что пропорции в социалистическом производстве должны устанавливаться на основе действия закона стоимости в форме цены производства. «Где выше норма прибыли, — пишет он, — туда и устремляются деньги, средства производства»³. Если рыночные цены будут отклоняться от цены производства, то общественные средства должны будут перераспределяться в соответствии с требованиями рынка. Заметим, что эти взгляды не только неправильны, но и неоригинальны. Еще в 1925 году И. Дашковский писал: «Поскольку мы не можем осуществлять сейчас непосредственно измерение стоимости товара», остается норма прибыли, а следовательно, и «законы образования цен здесь сохраняют свое значение деловиком»⁴. По его мнению, «задача государства состоит в том, чтобы точно устанавливать основную тенденцию рынка и соответственно ей перестраивать хозяйст-

венный фронт... тенденция к выравниванию нормы прибыли сохраняется и здесь, как и в капиталистическом хозяйстве»⁵.

Пытаясь представить схему установления пропорций между отраслями народного хозяйства с помощью прибыли, Н. Петраков допускает ряд ошибок. Его утверждение, что на практике «этот механизм действовал с перебором» не соответствует действительности. Такой механизм регулирования пропорциональности общественного производства в условиях социализма не применялся, и был отвергнут классиками марксизма-ленинизма задолго до социалистической революции. При осуществлении с июля 1965 года экономической реформы в Югославии его намечалось использовать, но практически ее довольно быстро не действовало. Реформой предусматривается, что, кроме ограниченного круга товаров, цен на изделия следует устанавливать в зависимости от спроса и предложения. Но в связи с ростом цен на многие товары последовало «замораживание» цен со стороны государства, охватившее примерно 70% цен.

Трехлетний опыт применения модели так называемого рыночного социализма, согласно которой регулятором производства должны быть законы рынка, привел к снижению темпов общественного производства. В 1966 году рост промышленной продукции в Югославии составил 8%, а в 1966 году по сравнению с 1965 годом 4, а в 1967 году промышленное производство снизилось на 0,4%. За первую половину 1968 года рост продукции промышленностью по сравнению с первой половиной предыдущего года составил 3,8%, а в то время как ориентировочный план на 1968—1970 годы предусматривал его в размере 9—10% ежегодно.

Такие результаты развития экономики страны привели к ряду отрицательных социально-экономических последствий. Одной из острых проблем является неполная занятость трудоспособного населения. В стране свыше 400 тысяч ищущих работу, примерно 300 тысяч вынуждены искать ее за границей. Наблюдалась неоправданная дифференциация в доходах занятых в народном хозяйстве.

Делать вывод о том, что механизм, основанный на стихийном действии закона стоимости, несущественно признан «непри-

годным для социалистического хозяйства», несправедливо. Его отчасти справедливо, и попытки применять его лишь подтверждают это.

Только путем сознательного использования объективных экономических законов, в том числе закона планового развития, при решении хозяйственных вопросов возможно не просто определение пропорциональности в общественном производстве, а установление пропорций, обеспечивающих изменение темпа роста производства и повышение его эффективности.

Основным аспектом использования закона планового развития народного хозяйства во взаимодействии с другими экономическими законами социализма, по моему мнению, являются: сознательное определение научно обоснованных перспектив экономического развития; всемерное совершенствование экономических отношений с учетом достигших научно-технического прогресса, роста производительных сил и конкретных форм управления производством, распределением и потреблением; постоянное совершенствование системы планирования, методов и показателей планирования и оценки работы различных отраслей и звеньев, прежде всего предприятий.

Не случайно в постановлении сентябрьского (1965 год) Пленума ЦК КПСС подчеркивается, что «при составлении планов необходимо соблюдать важнейшие принципы — строгий учет экономических законов социализма, обеспечение пропорциональности в развитии экономики, получение максимальной промышленной продукции при наименьших затратах. Новая система планирования и экономического стимулирования предусматривает обеспечение максимальной стабильности плановых заданий, тщательную увязку всех показателей плана при обеспечении их материальными и финансовыми ресурсами.

Использование закона планового развития народного хозяйства распространяется на все стороны экономической жизни. Новая система хозяйствования предполагает повышение научного уровня планирования всех сфер, отраслей общественного производства; расширение хозяйственной самостоятельности и инициативы предприятий и объединений, повышение их роли и ответственности в общественном производстве.

Показатели планирования и оценки работы предприятий — это основа хозяйствен-

¹ См. «Некоторые аспекты дискуссии об экономических методах хозяйствования», «Экономист», 1966, стр. 47.

² Г. Лисичкин. Плана и рынок. «Экономист», 1966, стр. 82.

³ И. Дашковский. Рынок и цена в современном хозяйстве. М., 1925, стр. 205.

⁴ И. Дашковский. Рынок и цена в современном хозяйстве. М., 1925, стр. 219.

ной системы. Между этими показателями и использованием экономических законов в деятельности производственных коллективов существует непосредственная связь. Научно обоснованные показатели, отражающие реальные возможности предприятий, являются обязательным условием эффективного использования экономических законов.

Социалистическое государство, применяя систему экономических законов и учитывая реальную, конкретную обстановку, определяет принципы экономической политики на определенном этапе коммунистического строительства и вырабатывает соответствующие формы и методы для ее реализации.

Принципы экономической политики, разработанные XXIII съездом КПСС, предусматривают сочетание централизованного отраслевого управления с расширением

прав союзных республик, усиление роли экономических методов в руководстве планированием, коренное улучшение планирования, расширение прав предприятий, повышение их экономической деятельности.

Осуществление хозяйственной реформы — прочная основа повышения темпов нашей экономики, повышения ее общественной эффективности, дальнейшего повышения благосостояния трудящихся. Первые итоги работы по новому свидетельствуют о том, что принципы экономической реформы, разработанные с учетом наиболее рационального использования экономических законов социализма и особенно закона планомерного развития народного хозяйства, позволяют полнее использовать огромные производственные возможности народного хозяйства.

Е. Панкратов

О факторах эффективного использования основных фондов в сельском строительстве

Повышение территориальной концентрации строительного производства и укрупнение строительно-монтажных организаций — важные факторы повышения эффективности использования основных производственных фондов и мощностей сельских строительных организаций. По мере возрастания объемов работ появляется необходимость более широкого и эффективного использования высокопроизводительных машин и механизмов, улучшения организации строительства. При этом количество вспомогательного и обслуживающего персонала увеличивается в меньшей степени, чем мощность и численность строительно-монтажных организаций. Именно поэтому крупные строительные организации имеют лучшие показатели рентабельности, производительности труда и себестоимости продукции.

Применение более совершенных средств механизации, внедрение новых технологических процессов и все возрастающие объемы строительно-монтажных работ обуславливают необходимость изменения размеров

строительных организаций. Так, по данным Минсельстроя РСФСР и бывшего Главлесстроя, годовой объем строительно-монтажных работ в Российской Федерации, выполняемых в среднем одним трестом, увеличился за 1962—1967 годы на 33%. При этом только за последние два года удельный вес трестов с объемом работ до 5 миллионов рублей в общем их количестве в РСФСР сократился с 12,3 до 4%, с объемом работ 5—13 миллионов рублей число их осталось почти без изменения, а вне 13 миллионов — увеличилось с 18,6 до 26,5%.

Однако преимущества крупных строительных организаций проявляются только в определенных пределах. При чрезмерном увеличении объемов работ сельских строительных организаций снижается эффективность их работы, увеличиваются транспортные расходы, возникают затруднения в осуществлении контроля, материально-технического обеспечения и т. п. Особую важность приобретает фактор управления.

В сельском строительстве он играет более значительную роль, чем в городском и промышленном. Увеличение объемов работ сельских строительных организаций сопровождается, как правило, значительным расширением своих их деятельности, а следовательно, расщеплением материальных и трудовых ресурсов на большой территории, что затрудняет оперативное руководство строительством.

Размер строительной организации не может быть произвольным. Он зависит от ряда факторов: отраслевой направленности производства, концентрации строительства, вида работ, размещения трестов, фондово-

оруженности труда и т. д. Экономически целесообразным размером сельской строительной организации следовало бы считать такой, при котором достигается минимум совокупных затрат на единицу продукции. В таблице 1 показано изменение фондоотдачи, производительности труда, его фондовооруженности и рентабельности строительных организаций в зависимости от объема выполняемых ими работ (по данным 32 сельских строительных трестов, функционирующих в ПЧО, Волого-Витском, Подольском, Центральном и южных областях Северо-Западного экономического районов за 1966—1967 годы).

Таблица 1

	Фондоотдача		Фондовооруженность труда		Производительность труда		Прибыль (+), убыток (-) на 1 млн. руб. выполняемых работ, руб.
	в руб.	в % к группе с минимальным объемом работ	в руб.	в % к группе с минимальным объемом работ	в руб.	в % к группе с минимальным объемом работ	
До 5	3,16	100	1065	100	3070	100	-124
5—8	3,84	121,5	1023	96,3	3320	108	-71
8—11	3,94	124,7	910	85,5	3350	109	-78,5
11—14	4,00	126,5	944	88,6	3650	119	-49
Свыше 14	3,98	125,6	935	87,9	3698	120,5	-44,5

Как видно из данных таблицы 1, с увеличением размеров организаций показатели производительности, фондоотдачи и рентабельности ухудшаются. Имеются лишь незначительные колебания по отдельным группам. Строительные тресты с годовым объемом работ 11—14 миллионов рублей имеют лучшие показатели по сравнению с трестами меньшей мощности.

Рост фондоотдачи и выработки на одного работника при увеличении размеров строительных организаций и некоторое сокращение фондовооруженности труда в крупных организациях являются важным преимуществом последних. Это значит, что лучшие результаты достигаются здесь не за счет наращивания фондовооруженности, а в результате лучшего использования основных производственных фондов и реализации других возможностей крупных организаций.

Более высокие показатели отдачи фондов в крупных организациях обусловлены также их лучшей структурой. С увеличением размеров строительных организаций возра-

стает удельный вес машин и оборудования в основных производственных фондах. В строительных организациях (трестах) Минсельстроя РСФСР, объем работ в которых достигает 6 миллионов рублей, доля активной части основных фондов составляет 51,7%, а в трестах с объемами работ от 6 до 12 миллионов рублей — 52,8% и свыше 12 миллионов — 53,2%.

В крупных строительных организациях машины, как правило, используются более интенсивно. Существует определенная зависимость между годовой выработкой машин и объемом работ строительной организации. Как показали исследования, экскаваторы достигают максимальной производительности труда в передвижных механизированных колоннах (ПМК), выполняющих собственными силами строительно-монтажные работы на сумму 1,8—2 миллиона рублей, бульдозеры — при программе работ 1,5—1,8 миллиона, автомобильные краны — 1,7—1,9 миллиона рублей. С дальнейшим возрастанием объемов работ увеличивается радиус действия ПМК, что

приводит к увеличению количества перебарозок и дальности рейсов машин, снижению их маневренности и уменьшению выработки.

Зависимость между степенью использования основных фондов и размерами строительных организаций подтверждается также другими расчетами. Так, в группе организаций с годовым объемом работ 11—14 миллионов рублей время работы экскаваторов на 14%, автомобильных кранов — на 17 и бульдозеров на 16% больше, чем в организациях с годовым объемом работ до 8 миллионов рублей. При этом коэффициент использования рекламного фонда времени в первой группе трестов составил по бульдозерам 34,3, по автомобильным кранам — 35,9%, во второй группе эти показатели равны соответственно 29,4 и 30,8%. Рост годовых объемов работ сельских общестроительных трестов в 2 раза способствует, по расчетам, увеличению времени использования машины на 18—20%.

Установлено, что между объемом работ строительных организаций и фондоотдачей в них существует параболоческая зависимость. В организациях, объем работ которых находится в пределах от 4 до 17 миллионов рублей, эта зависимость выражается уравнением

$$\Phi = 1,866 + 0,34Q - 0,0124Q^2,$$

где Φ — средняя величина фондоотдачи, руб.;

Q — объем строительно-монтажных работ, выполняемых собственными силами, млн. руб.

Воспользовавшись этим уравнением, нетрудно подсчитать, что с увеличением размеров организаций с годовым объемом работ от 4 до 14 миллионов рублей строительно-монтажных работ на 10% отдача основных производственных фондов повышается на 0,5—3%. Зависимость между годовым объемом работ строительных организаций и фондоотдачей характеризуется данными таблицы 2.

Как следует из приведенных данных, при увеличении объема работ свыше 14 миллионов рублей рост фондоотдачи прекращается. Аналогичная закономерность наблюдается и в первичных строительно-монтажных организациях (ПМК и СМУ). Линейные коэффициенты корреляции между годовыми объемами работ ПМК и другими технико-экономическими показателями их деятельности, по данным ЦНИИПестроствоза, свидетельствуют о тесной связи между

Таблица 2

Организации с годовым объемом работ, млн. руб.	Изменение фондоотдачи на каждые 10 % увеличения объема работ (в % к увеличению, — снижение), %
4—6	+2,8
6—8	+2,74
8—10	+2,40
10—12	+1,75
12—14	+0,59
14—16	-1,07
16—18	-3,05

этими величинами. Так, для приведенных затрат на 1 тысячу рублей строительной продукции такой коэффициент составляет 0,688, для фондоотдачи активной части фондов — 0,72, для выработки на одного работающего — 0,82, для себестоимости продукции — 0,78 и для выполнения нормы продолжительности строительства — 0,74. Наилучшие показатели свойственны для ПМК с годовым объемом работ по генеральному подряду 2,5—3 миллиона рублей.

Для определения наиболее целесообразных размеров строительных организаций требуется изучение факторов, определяющих их масштабы. В зависимости от характера этих факторов их можно разделить на две группы: общие и специфические (отраслевые). К первой группе относятся уровень развития техники и технологий производства, темпы роста объемов строительно-монтажных работ, уровень специализации и развития транспортной сети, состояние дорог и др.

Проникнувший в строительство процесс индустриализации сопровождается увеличением мощности машин и механизмов, ростом их производительности. Между тем высокопроизводительная техника может быть полностью использована и даст высокий экономический эффект только в крупных строительных организациях. Характерными чертами технического прогресса в сельском строительстве в настоящее время являются переход к более мощным подъемным, землеройным, транспортным и другим видам механизмов, механизация и комплексная механизация производственных процессов, что обуславливает увеличение размеров строительных организаций и концентрации строительного производства.

Следует, однако, иметь в виду, что с увеличением масштабов строительного производства возрастает дальность доставки

материалов или машин на объекты. Связанное с этим удорожание транспортных расходов в свою очередь сдерживает рост размеров организаций, хотя с прогрессом транспорта и улучшением состояния дорожной сети дальность доставки снижается и воздействие этого фактора ослабевает. Влияние транспортного фактора особенно велико в сельском строительстве, где рост размеров строительных организаций в последние годы на 30—40% осуществляется за счет расширения зоны их деятельности.

Большое влияние на величину организации в сельском строительстве оказывают уровень отраслевой специализации строительных организаций (удельный вес сельскохозяйственного строительства в общем объеме работ, выполняемых трестом, ПМК или СМУ), а также территориальная концентрация строительства.

Влияние уровня отраслевой специализации на размеры сельских строительных организаций характеризуется данными таблицы 3.

Таблица 3

Уровень специализации строительной организации, %	Количество организаций, в % к итогу	Средний объем работ в организации, млн. руб.
До 30	11,85	11,4
30—40	11,85	9,17
40—50	15,25	8,36
50—60	15,25	9,05
60—70	15,25	7,80
70—80	16,05	8,12
Свыше 80	13,55	8,06

Зависимость между уровнем отраслевой специализации сельских строительных организаций и их размерами для рассматриваемых трестов можно выразить с помощью уравнения

$$Q = 6,958 + \frac{103,0}{10Y},$$

где Y — уровень отраслевой специализации строительно-монтажных организаций.

Повышение уровня отраслевой специализации сельских строительных организаций на 10% обуславливает увеличение их размеров на 1—3,4%.

Основным показателем, характеризующим уровень концентрации территориально-распределочного строительства, является объем строительно-монтажных работ (в денежном или натуральном выражении), выполняемый в среднем одной строительной организацией в расчете на квадратный километр.

Большинство сельских ПМК и СМУ возводило объекты, расположенные на территории двух-трех районов области, общестроительные тресты — в пределах области или края. В связи с этим зона действия строительной организации (территория, на которой расположено объекты строительства) составляет в среднем 1500—6000 квадратных километров для ПМК и 20—70 тысяч и более квадратных километров для трестов.

В среднем величина одной ПМК возводилась от 40 до 100 объектов на расстоянии 20—70 километров друг от друга.

Большая территория обслуживания, распределенность строительства и небольшие объемы работ на строительных площадках обуславливают высокую концентрацию сельского строительства. До 90% организаций центральной зоны РСФСР работает с концентрированной строительства, выполняемого собственными силами, от 200 до 600 рублей на квадратный километр. В районах Сибири, Казахстана, Севера эти показатели ниже, в 1,5—2 и более раз.

Этот показатель не является постоянным. С ростом объема работ в сельском строительстве он повышается, что склывается на размерах строительных организаций. В 1962 году по анализируемым трестам на квадратный километр приходилось строительно-монтажных работ на 149, в 1967 году — на 338 рублей. При этом количество трестов с концентрированной строительством до 300 рублей сократилось с 82 до 33,3%. В результате этого среднегодовая нагрузка строительных организаций увеличилась на 33%. Аналогичная зависимость наблюдается в отношении соотношения этих показателей в течение 1967 года.

Анализ соответствующих показателей за 1966—1967 годы показал, что взаимосвязь между концентрацией строительства и

пределах от 180 до 800 рублей на квадратный километр и размеры строительных организаций носят прямилинейный характер. Повышение концентрации строительства на 10% приводит к росту объема работ этих организаций на 35%.

Итенсивность действия как общих, так и специфических факторов неодинакова в различных отраслях и в разные периоды времени. В зависимости от этого и размер организаций, рациональный в данное время, не будет таким через пять-шесть лет. Строительные организации должны эффективно действовать многие годы, поэтому их размер нужно определять на основе прогнозов изменения данных факторов в перспективе. Уже при создании этих организаций должна предусматриваться возможность их увеличения в дальнейшем до нужных размеров.

Факторы, определяющие рациональный размер организации, неодинаковы в различных природно-экономических зонах. Это относится, в частности, к территориальной концентрации строительства, состоянию дорог, отраслевой направленности района, климатическим условиям и другим факторам. Так, в районах Поволжья или Центра Российской Федерации объем строительномонтажных работ, приходящихся на квадратный километр, в 2-3 раза выше, чем в Западной или Восточной Сибири, а в ГлавИЧОсельстрое — почти в 4 раза выше, чем в Главвостсибсельстрое. Естественно, что в рациональный размер сельских строительных организаций в этих районах не может быть одинаковым.

Это подтверждается фактическими размерами сельских строительных трестов, расположенных в различных зонах и климатических условиях. Наибольшей головной объем работ собственных организаций, находящихся в районах с более благоприятными условиями для развития сельского хозяйства. Например, размеры строительных трестов в Поволжье и 1,3-1,5 раз больше, чем в Восточной Сибири, на Урале, Севере, Дальнем Востоке.

В свою очередь степень концентрации строительства скимается из результатов деятельности строительных организаций. Данные обследования ряда строительных организаций Главцентрострельстрой, Главвостсибсельстрое и ГлавИЧОсельстрой РСФСР за 1967 год показывают, что степень использования машин и механизмов, как правило, несколько выше в организациях с высоким уровнем концентрации строительства. Если в организациях с объемом работ, приходящихся на квадратный километр, до 200 рублей время работы экскаватора за год составляет 1807 часов, бульдозера — 1852 и автомобильных кранов — 2305 часов, то в организациях с концентрацией выше 600 рублей эти показатели увеличиваются соответственно на 8; 6,5 и 7%.

Эффективность концентрации строительства и ее влияние на технико-экономические показатели работы сельских строительных организаций характеризуются данными по обследованным сельским строительным трестам (таблица 4).

Таблица 4

Группа трестов с квадратной работ., в руб. на км ²	Фондоотдача, руб.	Фондооборотность, руб.	Производительность труда, руб.	Отношение фактической самостоятельности к плановой, %
До 200	2,62	1275	3280	108,5
200—300	3,64	659	3360	105,8
300—400	3,9	883	3300	104,6
400—500	3,96	877	3405	105,0
500—600	4,24	853	3580	104,0
Свыше 600	3,77	800	4360	100,0

Как видно из данных таблицы 3, с ростом концентрации строительства фондооборотность труда снижается, а производительность труда и фондоотдача растут. Это является доказательством того, что с ростом концентрации строительства уро-

вень использования основных производственных фондов ухудшается.

Количественное соотношение этой зависимости выражается уравнением

$$\Phi = 4,664 - \frac{203,30}{K},$$

где K — концентрация строительства, руб. на кв. км.

Увеличение концентрации строительства, которая в рассматриваемых трестах колеблется от 180 до 800 рублей на квадратный километр, на 10% ведет к росту фондоотдачи на 0,8-4%.

Проведенный анализ позволяет сделать вывод, что наиболее эффективное использование основных производственных фондов в условиях указанных выше районов в сельских общестроительных трестах достигается при объеме работ, выполняемых собственными силами, 13-15 миллионов рублей и концентрации строительства 500-700 рублей на квадратный километр. При этих условиях и другие технико-экономические показатели являются наилучшими. Среднегодовой объем работ, выполне-

мых собственными силами, по рассматриваемым общестроительным трестам составляет в настоящее время 9,5 миллионов рублей при средней концентрации строительства 338 рублей. Это значит, что в данных организациях имеются большие резервы для увеличения эффективности производства.

Результаты вложенного в статье анализа, методы определения зависимости между объемами работ строительных организаций, концентрацией сельского строительства и технико-экономическими показателями сельских строительных организаций могут быть использованы при планировании их деятельности и обосновании рациональных размеров переданных механизированных колонн и сельских общестроительных трестов в различных районах страны.

М. Сидоров,

нач. подгруппы Госплана СССР

Улучшить планирование капитального строительства

На современном этапе построения материально-технической базы коммунизма выбор эффективных направлений капитальных вложений и совершенствование организации капитального строительства приобретают особую актуальность.

Решению этой задачи, несомненно, будет способствовать перевод строительных организаций на новую систему планирования и экономического стимулирования. Методика такого перевода должна учитывать специфические особенности строительства. Дело в том, что замена показателя валовой продукции реализованной связана в строительстве с определенными трудностями. Реализованная продукция строительства — это готовые к эксплуатации производственные мощности и основные фонды. В настоящее время за выполнение плана ввода их в действие отчетливо не подразделяются (субподразрядки) и проектные организации, а заказчика, ибо в состав этих фондов входят и оборудование, поставленное последним.

По нашему мнению, целесообразно расширить функции подраздела, возложив на них обязанности по снабжению строите- льства только материалами, но и оборудова-

нием. Это можно осуществить прежде всего в жилищно-гражданском, сельскохозяйственном и транспортном строительстве, а также на строительстве угольных шахт и электростанций, то есть в отраслях, не связанных с большой коммутацией оборудования и сложностью технологических процессов. Такое расширение функций подраздела организаций должно сопровождаться усилением контроля за качеством строительства со стороны органов архитектурно-строительного контроля. Это предполагает расширение контрольных функций Стройбанка СССР.

Имеется и другие специфические особенности строительства, которые необходимо учесть при разработке методики по переводу строительных организаций на новую систему хозяйствования. В частности, здесь неприменим принятый в промышленности порядок образования поощрительных фондов в зависимости от роста процента реализации, прибыли и рентабельности, что связано с характерной для всей отрасли динамикой капиталовложения (увеличение их объема в начале строительства и сокращение после достижения максимума).

Однако многие крупные недостатки в капитальном строительстве нельзя устранить только путем экономической реформы. Масштабы строительства в СССР из года в год возрастают. Наряду с ростом объема капитальных вложений увеличиваются мощности строительных организаций и производительности строительных материалов. За последние десять лет особенно быстро развивалась цементная промышленность и промышленность сборного железобетона. Индустриализация строительства позволила значительно сократить трудовые затраты. Тем не менее основная масса объектов строится долго. Это приводит к росту объема незавершенного строительства. Многие промышленные предприятия и отдельные корпуса их, построенные несколько лет назад, не эксплуатируются из-за некомплектности оборудования, а новые предприятия зачастую длительное время не достигают проектной мощности и часто выпускают изделия низкого качества.

Такое положение вызвано, на наш взгляд, рядом причин: применением недостаточно эффективных методов финансирования, неудовлетворительным планированием капитальных вложений, недостатками в проектных организациях и организациях капитального строительства и др. Нетрудно заметить, что это наведение порядка в капитальном строительстве выигрывает все народное хозяйство, резко увеличит темпы роста национального дохода.

На наш взгляд, нуждается в совершенствовании порядок финансирования капитального строительства. Во-первых, следует прекратить финансировать безвозвратным методом реконструкцию действующих предприятий и перейти на возвратное финансирование в виде долгосрочных кредитов с выделением в случае перерочис в фондиртв балковского процента за счет фонда материального поощрения. Во-вторых, целесообразно перевести подрядные строительные организации на расчеты с заказчиками за готовый объект, а субподрядчики — на расчеты с генподрядчиками за законченные виды работ. Для этого нужно увеличить размер оборотных средств строительных-монтажных организаций.

Банковский кредит в капитальном строительстве применяется в нашей стране давно. В последние годы общие кредиты, выдаваемые Госбанком СССР и Стройбанком СССР на капитальное строительство, достигли больших размеров, но по отношению

к общему объему централизованных и децентрализованных капитальных вложений они составляют незначительную величину. На строительство промышленных корпусов действующих, а также новых предприятий кредиты не выделяются. Изменение метода финансирования капитальных вложений усилит роль Стройбанка СССР. В нем будет полностью сосредоточено финансирование капитальных вложений в стране с освобождением от этих функций Госбанка СССР. Стройбанк СССР и его областные конторы будут решать многие вопросы, связанные с выдачей предприятиям кредитов. Госбанк СССР в этих условиях будет распределять капитальные вложения между отраслями и разрабатывать планы ввода в действие новых производственных мощностей в основных фондах по дефицитным или особо важным видам продукции на основе отраслевых и общегосударственных балансов, широко используя для этого электронно-вычислительные машины.

Разумеется, перейти на возвратный метод финансирования в один год невозможно. Этот переход целесообразно осуществлять на наш взгляд, по этапам, при чем каждому из них должны предшествовать широкие эксперименты: например, 1969—1970 годы — жилищно-гражданское строительство; 1971—1972 годы — реконструкция действующих предприятий; 1973—1975 годы — строительство новых предприятий.

Более трудным будет перевод подрядных строительных организаций на расчеты с заказчиками за готовый объект. Одним из таких вопросов наперед определенным практическим опытом (наведен, лишь в области жилищного строительства). Таким же образом займется значительных средств их собственные оборотные средства, включая авансы заказчика, составляют около 25%, но при рекомендуемом порядке расчетов им потребуется примерно 46—50%. Таким образом, в целом оборотные средства строителей, в целом оборотные. Перевод организаций действующих организаций на подрядных строительных организаций на расчеты с заказчиками за готовый объект повлечет требования, предъявляемые к работе строителей и оборудования. Установивши материалов и оборудования. На каждой стройке прежде всего необходимо внедрить сетевой график, за соблюдением которого отвечали бы не только строители, но и проектировщики и постав-

щики. Работа на строительстве должна протекать слаженно, без срывов и нарушений сроков. При обеспечении строем материалами только хорошего качества и комплектным оборудованием.

На предлагаемый порядок расчетов, по нашему мнению, следует перейти в первую очередь строительные организации, основной формой работы которых составляет жилищно-гражданское строительство, затем союзные министерства промышленного строительства и монтажных и специальных работ, а затем остальные строительные организации, подчиненные другим министерствам и ведомствам. Таким образом, очередность перехода на расчеты за готовый объект может с учетом видов строительства и существующих строительных министерств быть следующей: 1969—1970 годы — стройорганизации, осуществляющие в основном жилищно-гражданское строительство; 1971—1972 годы — стройорганизации Минпромстрой СССР, занятые реконструкцией действующих предприятий, и все организации Министерства монтажных и специальных работ СССР; 1973—1975 годы — остальные стройорганизации.

Может возникнуть вопрос о порядке финансирования особо крупных строев, например строительства крупных электростанций. Правильный ответ на него, по-видимому, можно получить только на основе опыта. Возможно, следует, как, например, в судостроении, провозгласить оплату по индивидуальным договорам за этапы работ. Применительно к электростанциям такими этапами могут быть строительство плотин, шлюза, машинного зала и т. д.

Недостатки в планировании капитальных вложений сводятся в основном к распылению их в перспективных и годовых планах развития народного хозяйства СССР. В настоящее время единовременно строится 250 тысяч объектов. Объем незавершенного строительства превышает два трети годового объема капитальных вложений. Этот недостаток укореился начиная с первых пятилеток, и устранить его трудно, но, по нашему мнению, можно, если восстановить практику составления титульных списков по особо важным стройкам на весь срок строительства. Причем титульные списки должны утверждаться сессией Верховного Совета СССР в составе перспективных народнохозяйственных планов и

только Президиум Верховного Совета СССР может вносить в них поправки по удлинению сроков строительства.

Такой строгий подход и вопрос об удлинении сроков строительства вынудит министерства с большой ответственностью выбирать площадки для строительства и составлять технико-экономические обоснования. При этом, конечно, в титульные списки особо важных строев не должны включаться мелкие объекты, как это нередко случалось в прошлом. Чтобы исключить такую практику, может быть установлен сменный лимит, в основу которого должны быть положены тщательные расчеты по данному минимуму за два пятилетия. Ибо, если лимит превышен, большинство строев будет ниже его и удаれる все капитальных вложений по ним будут незначительными; если занижен, титульные списки особо важных строев окажутся слишком громадными и строительные министерства не смогут ориентироваться, на каких стройках следует концентрировать материальные и трудовые ресурсы. Если, например, в качестве лимита принят суммарная стоимость в 10 миллионов рублей, то на особо важные стройки приходилось бы около половины общего объема капитальных вложений.

Титульные списки особо важных строев позволяют улучшить организацию капитального строительства. Строительные министерства получат перспективные планы, а промышленные будут с большей ответственностью относиться к капитальным вложениям, меньше осуществлять строительство новых предприятий, направляя капитальные вложения на расширение и реконструкцию действующих, что повышает эффективность капитальных вложений.

Для централизованных капитальных вложений на промышленное строительство, оставшаяся от особо важных строев, будет использоваться более эффективно благодаря возвратному финансированию в виде долгосрочных кредитов с выделением банковского процента за счет фонда материального поощрения. Руководители предприятий будут, перед тем как ставить вопрос перед Стройбанком СССР о выделении кредита, даже при наличии его в плане министерства делать подробные расчеты о размерах и сроках укрупнения капитальных вложений, о росте фонда поощрения и его уменьшения из-за оплаты банковского процента и т. д.

Осуществление указанных предложений о совершенствовании планирования капитальных вложений сделает ненужными некоторые действующие правила, например необходимость просить разрешение на новые стройки сметной стоимостью строительства 2,5 миллиона рублей и выше. Титульные списки по таким стройкам сметной стоимостью, например, до 10 миллионов рублей и по переходящим стройкам с той же лимитной могли бы при таком порядке не утверждаться в правительстве, а согласовываться с Госпланом СССР.

Все более очевидной становится необходимость осуществления крупных реформ в проектной деле. В настоящее время проекты разрабатываются долго, часто в них встречается отсталая технология, а сметная стоимость строительства в большинстве случаев зашкаривает. Для сокращения сроков проектирования и перехода на комплексное обеспечение строек технической документацией, что крайне важно для совершенствования капитального строительства, необходимо, по нашему мнению, осуществить следующие меры: перевести проектные организации на расчеты с заказчиками за готовый проект и устранить «прокаты», имеющиеся в положении о премировании проектировщиков. Премировать их следует за качественную разработку проекта в срок, предусмотренный договором. Размеры премии должны составлять, на наш взгляд, два-три месячных оклада в год. Необходимость ускорения сроков проектирования отпадает, если будут приняты упомянутые выше предложения по финансированию и планированию капитальных вложений. Что же касается качества проектов, то здесь необходим экономический подход. Премия следует выдавать только при наличии в протоколе утверждения проекта пункта о качестве его. Для оценки могла бы быть принята трехбалльная система.

Однако это еще не решает проблемы улучшения качества проектов. По нашему мнению, следует вернуться к трехэтапному проектированию (исначный проект, технический проект и рабочие чертежи) и расширить права министерств в деле утверждения технической документации с одобрением успешным контролем за ним со стороны Госстроя СССР. По некоторым особо важным стройкам, возможно, целесообразно представлять на утверждение правительству СССР. При

этом министерствам потребуются отходы технической экспертизы с оценками специалистов. Необходимо также исключить на каждой стадии проекта лишние проектные материалы и сократить согласования.

Большие недостатки имеются и в сметном деле. Этот вопрос осложнен тем, что сделаны только первые шаги в разработке и установлении научно обоснованных цен. Поэтому нельзя рассчитывать на появление в ближайшее время справочников оптимальных цен на все материалы, оборудование, приборы и услуги. Строительство же ведется ежедневно. Действующие сейчас сметы, составленные в ценах на 1 июля 1955 года, устарели. Приблизительный пересчет смет на цены по состоянию на 1 июля 1967 года увеличит их, но еще не обеспечит полный порядок в этом деле. В течение 1968—1969 годов необходимо составить справочники оптимальных цен, новых сметных норм на строительные работы, тарифов на электро- и теплоэнергию, а также на грузовые перевозки, норм и тарифных ставок для оплаты труда рабочих в строительстве, норм амортизационных отчислений и новых норм накладных расходов в строительстве по состоянию на 1 января 1970 года и в течение 1970 года пересмотреть все имеющиеся сметы. Это позволит перейти с 1 января 1971 года на новые, более стабильные сметы.

В дальнейшем для улучшения положения в сметном деле было бы целесообразно, чтобы министерства ежегодно издавали каталоги на все изделия с техническими характеристиками и оптимальными ценами. Это обеспечит проектировщиков необходимой информацией и улучшит качество смет.

На качество проектов и смет существенно влияние оказывает подчиненность проектных организаций. В связи с этим возникает вопрос о возможности передачи проектных организаций в систему Госстроя СССР, а также о расширении функций подрядчиков. При этом последние должны обеспечивать стройки оборудованием и технической документацией.

Изложенные в статье предложения направлены на повышение эффективности капитальных вложений. Осуществление этих предложений, на наш взгляд, может способствовать улучшению планирования, финансирования и организации капитального строительства.

Экономическое учение К. Маркса играет огромную роль для дальнейшего развития народного хозяйства социалистических стран. Поэтому анализ тех сторон этого учения, которые приобретают наибольшее значение для теории и практики коммунистического строительства, представляет большой интерес. Исследование некоторых из них послужит рендевуэнированию книги.

В первой главе рассматривается методология «Капитала» в связи с проблемами политической экономии социализма. Для успешного использования экономического наследия К. Маркса при анализе новых, социалистических отношений необходимо выделить главное в этом наследии. Во многих современных работах по политэкономии в качестве основного доказательства правдивости тех или иных выводов об особенностях социалистического производства широко используются цитаты из произведений Маркса. Такой методологический прием оправдан, ибо, во-первых, Марксом открыты многие важные положения о принципах организации производства в условиях коммунизма и переходного периода и, во-вторых, за многими специфическими категориями, раскрываемыми в «Капитале», лежит общее, свойственное разным обществено-экономическим формациям условие материального производства. Однако смысл цитат в большой мере зависит от общего контекста, в котором они находятся. Маркс — диалектик. И неудивительно, что сдвигами на него аргументируются иногда противоположные выводы и положения.

Поэтому в книге правильно утверждается: «Самое существенное, что делает решающее творение К. Маркса бесмертным, — это метод» (стр. 9). Именно овладение диалектическим методом как орудием исследования, незаменимый пример которого дан в «Капитале», позволяет глубоко проникнуть в сущность социалистических производственных отношений в условиях, когда ряд конкретных положений и законов, открытых Марксом, сохраняют силу лишь для капиталистического общества.

Практическое овладение диалектическим методом — необходимое условие развития политической экономии социализма в стройную систему категорий, «иерархию» которых, восходящую от общих основополагающих категорий к конкретным, отражала бы объективное место различных законов социалистического способа производства.

Политическая экономия социализма еще не представлена такой стройной системой ступеней, подтверждающей истинность предыдущей. Во многих трудах по политэкономии рассматриваются определения и расширяется механизм действия наиболее существенных законов социализма (основной закон, закон равномерного и пропорционального развития, закон распределения по труду и т. д.). Разумеется, и эти пункты могут быть получены правильными выводами и определениями, представляющими большую важность для теории и практики социалистического строительства. Однако в итоге книга нередко представляется в виде набора законов, логически стройной ялн взаимосвязей и взаимозависимостей между которыми, соподчиненности их становится весьма затруднительным. Между тем такой анализ особенно важен для практики, определения мер явлений, поскольку все законы действуют в тесном единстве и сложном переплетении. Поэтому необходимым выделение наиболее общих категорий, выражающих сущность социалистических производственных отношений, и переход к конкретным формам проявления этой сущности.

Автор указывает на сложность такого пути исследования, ибо, непосредственно воспринимаемые явления экономической жизни социалистического общества в значительной степени являются результатом экономической политики государства, которая не всегда в полной мере отражает требования объективных законов развития.

К сожалению, в книге не рассматриваются средства, позволяющие нам не менее проникнуть в сущность экономических про-

«Капитал» К. Маркса в политической экономии социализма.
«Масса», 1967, 215 стр.

цессов. Это возможно, по нашему мнению, при учете следующего.

Изучение причин изменения экономической политики (от протекционизма до вала, от жесткой централизации 30-х годов до экономических реформ, проводимых в социалистических странах), установление причинности и несостоятельности ее требований и законов может раскрыть экономические законы сущности эти законов. Кроме того, условием успеха любой экономической политики при условии ее соответствия требованиям широких трудящихся является ее осуществление, ее воплощение в жизнь и в разработке, ее осуществлении же, что предопределяет разнообразие путей, методов, средств воплощения экономических законов. В. И. Ленин подчеркивал необходимость разнообразно использовать сотни и тысячи новых приемов, способов, средств борьбы для выработки наиболее пригодных из них¹.

Разнообразие путей осуществления экономической политики позволяет выделять как проявления известного исторического периода наиболее эффективные, жизнеспособные, оправданные внутренним экономическим счете адекватные внутренним экономическим законам конкретные формы производственных отношений. Большие возможности для этого открывает прохождение в настоящее время экономической политики практики приобретает особое значение для построения теоретической концепции. Изучение от конкретного к абстрактному, предшествующее от конкретного к абстрактному методу «Капитала», может принести большую пользу для развития науки и построения в последующем системы категорий исторической сущности предмета политики экономики. Л. И. Абалкин хотя и использует для анализа диалектический метод, но недостаточно раскрывает диалектику производственных сил, выходящих за пределы политическую сторону, которая является предметом политической экономии.

Заключительный раздел главы — «Проблема научного курса политэкономии социализма» — с методической точки зрения наиболее полезен. Однако конкретное содержание раздела, на наш взгляд, не совсем отвечает его названию: автор возвращается к предмету методологии научного изучения экономических процессов, хотя изучение экономических процессов, как правило, еще широко бытующие в литературе социалистические попытки объяснить противоречивые экономические явления исходя из заранее сложившейся системы категорий политэкономии науки упоминает вскользь.

В целом в этой главе раскрываются основные направления дальнейшего метода анализа для анализа социалистической действительности. Вместе с тем они иллю-

стрируют в несколько общей форме. Предстоит пройти большой путь, чтобы практически реализовать диалектический и разработать стройную систему категорий политической экономии. Поэтому сохраняется актуальность в требованиях, высказанных Лениным еще в 1922 году в работе «О значении новейшего материализма»: организовать систематическое изучение диалектики Гегеля, материалистическую критику Гегеля, выделять отсюда из главных произведений Гегеля, использовавшая их материалистическую критику, комментарии Гегеля применительно к современности, диалектика Маркса и в области современных экономических и политических отношений.

Теоретический подход к расширяемому вопросам отличается вторая глава — «Несколько проблем теории стоимости», за которую О. М. Юм) применительно тем, что в ней дается интересная попытка применения диалектического метода при познании теории стоимости. Автор отмечает, что в литературе подробно рассмотрен вопрос о противоречивости потребительной стоимости, конкретного и абстрактного труда, однако недостаточно уделяется внимания другой стороне проблемы — единству этих противоречивостей. Между тем последнее приобретает особое значение для анализа социалистических производственных отношений.

Глава состоит из трех разделов, посвященных по диалектическому принципу отрицания отрицания — антиэкономизму, кривому единичное — особенно — всеобщее. Каждый раздел охватывает отдельную сторону проблемы, и только в единстве они образуют логический строй главы. Так построение теории позволяет рассмотреть в разном плане понятие общественно необходимого продукта, лежащее в основе определения стоимости.

От потребительной стоимости и стоимости продуктов, удовлетворяющих какую-либо общественную потребность, автор переходит к факторам, определяющим производительность труда, условиям формирования индивидуальной и отраслевой стоимости, которые являются двигателями технического прогресса, и завершает исследование рассмотрением единства общественно необходимой и стоимости, пропорциональности общественно необходимого продукта.

Такое последовательное раскрытие единства стоимости приводит к правильному, на наш взгляд, представлению, что стоимость является одновременно трех моментов общественного необходимого продукта: производимого лишь общественно необходимого продукта, употребляемого лишь общественными средствами производства и рыночно необходимого средства производства лишь общественно необходимым количеством (стр. 104).

Использование диалектического метода представляется одним из основных достоинств главы. Этот метод мышления и

взгляда действительности издается в дальнейшем развитии, распространении, особенно в условиях отсутствия сформировавшейся школы, наиболее мыслителя, способствующего всестороннему осмыслению социалистических производственных отношений, в условиях, когда эти школы еще предстоит создать.

В первом разделе этой главы представляется интерес анализ трех факторов полезности: потребительных свойств продукта, обуславливающих возможность использования его в качестве предмета потребления, потребности людей, производящих продукт, и полезности продукта, получающей признание в процессе потребления.

Практически важным является различие между сложностью труда работников и его квалификацией, производимое во втором разделе главы. Автор справедливо критикует действующую систему оплаты труда, но только она при ряде случаев строится именно на базе квалификации работников, а не труда, который эти работники производят, часто значительно менее сложного по сравнению с квалификацией (стр. 84). Заслуживает внимания также анализ, проведенный в третьем разделе главы категорий, связанных с общественной потребностью и пропорциональностью общественного производства, в том числе степени насыщения потребности, отношения производства к т. д.

Во второй главе рассматриваются и спорные вопросы. Так, автор считает, что «более высокая потребительная стоимость при тех же фактических затратах труда всегда воплощается в более высокой общественной полезности и потому всегда имеет более высокую стоимость, чем продукт меньшей полезности» (стр. 72).

Следует отметить, что речь идет о продуктах, удовлетворяющих общественно необходимую потребность, иначе это положение прямо противоречило бы марксизму. Но в отношении этих продуктов различия качественно сводятся в конечном счете к различиям количественно. Это отмечает автор: «Повышение качества производимого продукта равносильно производству дополнительного количества продукции» (стр. 89). Иначе сложное, более высокая потребительная стоимость, более высокое качество продукции выступает в данном случае как фактор повышенной производительности конкретного труда, она равняется производительности общественного труда, будучи в едином времени. Поэтому формирование стоимости этого высококачественного продукта подчиняется общим законам формирования отраслевой стоимости продукции (на основе суммирования индивидуальных стоимостей предприятий, имеющих различную производительность труда).

Приведенное выше положение может быть неправильно истолковано, поскольку оно объясняется лишь одним фактором — повышенной производительности труда, так как любой труд повышенной производительности по отношению к среднереализованной име-

ет большую общественную необходимость и создает в едином времени более высокую общественную (общую, отраслевую) стоимость. Более сложное производство добавляет ничего нового в теорию стоимости и не раскрывает сущности рассматриваемого явления, поскольку более производительный труд создает в едином времени большую стоимость. Вследствие того, что оно общественно более необходимо, а потому, что общественно необходимое рабочее время определяется различиями общественной полезности продукции, произведенной и средним в данном обществе уровнем полезности и интенсивности труда, тогда как при повышенной производительности эти факторы превращают общественно нормальное в среднее рабочее время.

Спорными представляются в некоторые определения, связанные с характеристикой сложности, интенсивности труда и умения работать. Более сложность труда выражается в более высоком качестве продукта и в более высокой его стоимости, и повышение его сложности не затрагивает количества производимого продукта» (стр. 83), «на практике умение работать, искусство работать воплощается в более высоком качестве продукта и при том же самом его количестве» (стр. 89).

Спорными, например, сельскохозяйственное производство. Предполагается, что на каком-либо участке земли в исторически короткий срок значительно повышается сложность выполняемого труда, хотя сорт выполняемой культуры и сорта (то есть качество) остаются неизменными. Ясно, что в этом случае повышению сложности труда будут сопутствовать дополнительное количество продукции, увеличение ее стоимости. Вместе с тем, как в указанных выше положениях ясно, что в указанных выше зависимости взаимосвязи между рассматриваемыми характеристиками труда и качеством продукции. Исходя из этого, можно утверждать, что как зависимости абсолютные, непосредственные, тогда как в действительности эти взаимосвязи более сложные, опосредованные, опосредованные многими факторами и отношениями к восток корреляционный характер.

Перечень спорных положений не исчерпывается приведенными выше. В книге мы удачно отметили ряд недочетов, комментируя отдельные положения, но не сможем охватить все содержание работы. Следует заметить, что спорные моменты, недостатки и ошибки, которые могут встретиться при попытке изучения системы социалистической экономики с позиций диалектической логики, не являются основанием для отрицания полезных попыток. От этого предостерегал В. И. Ленин: «Конечно, работа такого изучения, такого истощения и т. д. — это работа гегелевская и гегелевская, чрезвычайно трудная, и, несомненно, переесть ее в этом отношении будут связаны с ошибками. Но не ошибается только тот, кто ничего не делает!»

¹ В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 45, стр. 30.

Третья и четвертая главы книги написаны П. О. Савчуком. Она посвящена соответственно теории воспроизводства и аграрной теории К. Маркса, представляющим большую важность для организации социалистического хозяйства.

В третьей главе раскрывается значение этого принципиального шага вперед в анализе процесса воспроизводства, сделав Маркса по существу автором, занимающимся изучением этой проблемы до него; рассматривается воспроизводство индивидуального капитала, а также детально излагается теория общественного капитала и некоторые выводы из этой теории, актуальные для политико-экономии социализма.

Автор справедливо подчеркивает важность для социализма анализа пропорции расширенного воспроизводства, осуществленного К. Марксом в «Капитале» и продолженного В. И. Лениным, поскольку в основе этого анализа лежат общие закономерности развитого материального производства.

П. О. Савчук полемизирует с экономистами, предлагающими отказаться от категории совокупного общественного продукта, заменив его конечным продуктом. Мы разделяем его мнение о нецелесообразности такого отказа. Однако автор фактически отторгает категорию конечного продукта, что, на наш взгляд, также чревато однобокостью. Понятие конечного продукта является, в частности, неотъемлемым элементом микротраслевого баланса и других более сложных моделей развития экономики, которые постепенно становятся практическим инструментом определения и систематического поддержания пропорциональности социалистического расширенного воспроизводства. Поэтому задача заключается не в том, чтобы отказаться от этой категории, а в том, чтобы правильно

обусловить ее и найти объективные место этой категории в системе категорий политической экономики.

В четвертой главе автор рассматривает широкий круг аграрных отношений (вопрос развития капитализма в сельском хозяйстве, дифференциальной и абсолютной ренты), анализ которых является важной частью экономического учения марксизма; он расширяет непосредственную зависимость аграрной теории К. Маркса с программой социалистического переустройства сельского хозяйства.

Автор показывает роль К. Маркса в обосновании необходимости союза рабочего класса с крестьянством для победы и заложения пролетарской революции, а также в раскрытии объективной потребности добродельного объединения земельных участков и средств производства в создании кооперативных сельскохозяйственных хозяйств. Большое внимание уделяется значению ленинских работ для дальнейшего развития Марксовой аграрной теории и для практики социалистического строительства. Один из разделов главы посвящен рассмотрению дифференциальной ренты при социализме. Автор убедительно доказывает, что ликвидация капиталистической формы производства сама по себе не устраняет дифференциальной ренты, поскольку остаются товарно-денежные отношения.

В рецензируемой книге, хорошо оформленной, написанной живым, точным и образным языком, подробно раскрываются значение различных сторон экономического учения К. Маркса для развития экономической теории в условиях социализма, рассматриваются ряд интересных проблемных вопросов. Данная работа, несомненно, сыграет полезную роль в дальнейшем развитии ленинских социалистического способа производства.

В. Стародубровский

Юбилей газеты советских экономистов

В канун первой годовщины Октября — 6 ноября 1918 года — вышла в свет газета «Экономическая Жизнь» у истоков которой стоял В. И. Ленин. Вначале газета была органом ВСХП и экономических наркоматов, а с середины 1921 года — Совета Труда и Обороны.

«Экономическая Жизнь» была общесоюзной экономической газетой, сыгравшей важную роль в налаживании хозяйства молодой Республики Советов. С первых же номеров она представляла собой последовательным наблюдением и теоретическим курсом, полнотой фактов и Совета Народных Комиссаров. Это дало право редакции заявить в июле 1921 года: «Преобразование «Экономической Жизни» в орган СТО является формальным завершением того круга идей, которые постоянно защищала и за которые все время боролась наша газета».

Много внимания уделял газете Владимир Ильич, вынимая подчас даже в газетических вопросах издательского дела. С 1918 по 1924 год на страницах «Экономической Жизни» было опубликовано около 130 ленинских произведений — статей, писем, записок, телеграмм, обращений, речей, постановлений Совета Труда и Обороны и Совета Народных Комиссаров, написанных лично В. И. Лениным или редактированных и подписанных им.

Владимир Ильич считал «Экономическую Жизнь» важнейшим органом и регулярно читал ее, используя затем газетные материалы в речах и докладах.

В. И. Ленин смотрел на орган СТО, как на верного помощника партии в деле управления и руководства хозяйством, стремился и тому, чтобы в лице «Экономической Жизни» иметь острое базисное критическое зеркало, промашок и недочетов, а также изучение, суммирование опыта, особенно местного, нашего хозяйственного строительства. Нередко В. И. Ленин сам принимал меры по критическим выступлениям «Экономической Жизни».

Он считал чтение «Экономической Жизни» своей важнейшей обязанностью, и только после завершения с ней выступил докладом наркомом. В постановлении о работе заместителей председателя СНК и СТО, написанном В. И. Лениным, подчеркивалось, что они должны регулярно читать «Экономическую Жизнь» и «бороться беспощадно с господствующим стремлением всех литераторов и всех соавторщиков свести эту газету на уровень обычного полужурналистского, интеллигентско-буржуазного органа «мнений», взглядов и перебранки, без сводки отчетов, без контроля за правильностью их поступления, без серьезного анализа хозяйства на отдельных предприятиях, без серьезной критики годных и негодных учреждений, лиц, приемов их работы и т. д.».

Сохранилось немало документов, из которых видно, как много внимания уделял Владимир Ильич «Экономической Жизни», ее распространению. В начале сентября 1921 года Владимир Ильич писал в редакцию: «Газета должна стать боевым органом, но только таким регулярным и правдивым сведением о нашей экономике, во-первых, но также анализирующим эти сведения, обрабатывающим их научно для получения правильных выводов в целях управления промышленностью и проч., (во-вторых), и наконец, подготавливающим всех работников экономического фронта, добивающихся пунктуальной отчетности, доборающими усидчивую работу и выносившими на общий суд чужестранных, отсталых, немалых работников данного предприятия, или учреждения, или отрасли хозяйства и т. п., а-третье»¹.

Владимир Ильич был идейным вдохновителем «Экономической Жизни». В газете активно сотрудничали ближайшие соратники В. И. Ленина, партийные и хозяйственные деятели, известные ученые и писатели, видные публицисты. На страницах газеты часто выступали Г. А. Крижвинский, М. И. Калинин, В. П. Ногин, В. В. Куйбышев, Д. Б. Крестин, Н. П. Горбунов, В. Я. Чубарь, А. М. Левкая, Я. Э. Рудутан, А. И. Микоян, С. П. Середя, Н. М. Крестинский, И. М. Губкин, С. Г. Струмиллин, Г. И. Ломов, М. И. Савельев, Г. И. Крумин, Демьян Бедный и многие другие.

Как отмечалось в приветствии ЦК ВКП(б) по случаю десятилетия юбилея газеты, «Экономическая Жизнь» сумела стать руководящей экономической газетой, твердо отстаивавшей принципиальные позиции ленинизма и глубоко освещающей практику строительства в пролетарском государстве. «Экономическая Жизнь» уже стала той газетой, без которой не может работать ни один руководитель социалистического хозяйства».

Большой и трудный путь прошла газета за полвека своего существования. В 1930 году «Экономическая Жизнь» издвалась как орган народных комиссариатов Внутренней, Внешней торговли и Продовольствия, Путей сообщения и Финансов.

¹ В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 45, стр. 156.

² В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 44, стр. 112.

В 1931 году она стала органом Госплана и Наркомфина СССР, а с 1933 года выходит как орган Наркомфина СССР, пяти союзных банков и ЦК Союза финансово-банковских работников. С ноября 1937 года она стала называться «Финансовой газетой» и в таком виде издавалась до 27 июня 1941 года. Во время Великой Отечественной войны газета не выходила.

Возродилась газета в феврале 1956 года под названием «Промышленно-экономическая газета» как орган Государственного научно-технического комитета Совета Министров СССР. В июне 1960 года она была реорганизована в ежедневный орган Центрального Комитета партии — «Экономическую газету», а с августа 1961 года под тем же названием издается как еженедельник ЦК КПСС.

«Экономическая газета» рассчитана на широкого читателя: на руководителей предприятий, экономистов, инженеров, технологов, техников, мастеров, рабочих, директоров и специалистов совхозов и колхозов, работников строительных и других хозяйственных организаций, партийных и профсоюзных работников, пропагандистов и преподавателей вузов и техникумов — всех, кто интересуется теоретическими и практическими проблемами развития народного хозяйства СССР и зарубежной экономики.

Газета регулярно печатает материалы, посвященные 100-летию со дня рождения В. И. Ленина. Публикуются статьи по марксистско-ленинской экономической теории, а также статьи, показывающие, как осуществляется ленинский план создания материально-технической базы коммунизма.

В каждом номере еженедельника перед вами предстает во всем многообразии и конкретности экономическая жизнь страны. Сорок восемь страниц «Экономической газеты» посвящены рассказу о том, как борются советские люди за превращение в жизнь решений XXIII съезда КПСС, за успешное выполнение пятилетнего плана.

Газета освещает научные проблемы создания материально-технической базы коммунизма, развития всех отраслей народного хозяйства, технического прогресса, использования экономических законов в практике хозяйственного руководства. Читатель найдет в газете статьи и корреспонденции об осуществлении хозяйственной реформы, совершенствовании методов планирования и экономического стимулирования.

В разных по форме и жанрам материалах рассказывается о методах партийного руководства хозяйством в современных условиях, ходе социалистического соревнования предприятий и отраслей, распространении опыта передовиков и новаторов производства, организации экономического образования кадров, деятельности народного контроля. В еженедельнике публикуются ответы на вопросы читателей, новые официальные документы, консультации по различным вопросам жизни предприятий.

Свято храня ленинские традиции партийно-советской печати, «Экономическая газета» отмечает пятидесятилетний юбилей своей родоначальницы — «Экономической Жизни» — в условиях активной борьбы за последовательное осуществление политики Коммунистической партии, за дальнейший подъем экономики советской страны.

Редакционная коллегия и коллектив редакции журнала «Плановое хозяйство» сердечно поздравляют коллектив «Экономической газеты» с юбилеем и желают дальнейших успехов в его большой и ответственной работе.