

ПЛАНОВОЕ ХОЗЯЙСТВО



3

1968

ПЛАНОВОЕ ³МАРТ ХОЗЯЙСТВО 1968

ПОЛИТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ
ГОСПЛАНА СССР

Год издания
XLV

К ВСЕСОЮЗНОМУ СОВЕЩАНИЮ ПО ПЛАНИРОВАНИЮ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ РАБОТЕ

В. Лисицын, Г. Попов	О науке управления	3
П. Крылов, М. Чистяков	Вопросы совершенствования методики планирова- ния промышленности	11
Ю. Белик	Народнохозяйственное планирование и экономиче- ское прогнозирование	24



НОВАЯ СИСТЕМА ПЛАНИРОВАНИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ

Л. Стариков	Внутризаводское планирование в новых условиях	35
Т. Седиванова, О. Ильин	К методике образования фондов экономического стимулирования	44
Я. Либерман	Экономическая реформа и финансовое планирование	52
М. Загуменнов	Заработная плата и фонд материального поощрения	61
Б. Клазс, Г. Либерман	Цеховой хозрасчет и оперативно-календарное пла- нирование	64

ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОБЩЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

А. Доровских	Система показателей эффективности общественного производства	70
Р. Меркин	Оценка «лага» капитальных вложений	77



В ПОМОЩЬ ИЗУЧАЮЩИМ ВОПРОСЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПЛАНИРОВАНИЯ

А. Иванченко	Проблемы рационального размещения производи- тельных сил и использования трудовых ресурсов	84
--------------	---	----



Г. Кузнецов Довести до конца упорядочение цен на машины 91
Л. Крайков О точности технико-экономических расчетов 93

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

А. Ф. Колосов
(главный редактор),
А. В. Вачурин,
А. И. Бужинский,
Л. М. Володарский,
Г. С. Гавриленко,
Н. Е. Дрогачинский,
Н. С. Дьячков,
А. И. Ефинов,
Г. Я. Кисерман
(зам. главного редактора),
В. Н. Крылов,
В. П. Лисицын,
Н. А. Паутин,
Н. И. Раговский

Адрес редакции:
Москва, К-9,
Георгиевский пер., 3,
тел. К 4-97-03

Ответственный секретарь В. Н. Бочаров

А05133

Формат бумаги 70 × 108/16 = 3 бум. л.

Тираж 51 895 экз.

Цена 30 коп.

Подписано к печати 16/11 — 1968 г.

Индекс 70696

Печ. л. 6

Заказ 44

Московская типография № 12 Главного управления Книжества по печати при Совете Министров СССР, Москва, ул. Вавулова, Денисовский пер., д. 3а.

К ВСЕСОЮЗНОМУ СОВЕЩАНИЮ ПО ПЛАНИРОВАНИЮ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ РАБОТЕ

В. Лисицын, | О науке управления

Г. Попов

Одним из важнейших условий повышения эффективности общественного производства, наиболее полного использования возможностей, открываемых современной научно-технической революцией, является совершенствование системы управления. Решению этой задачи во многом способствует осуществление экономической реформы, обеспечивающей повышение уровня хозяйственного руководства, приведение его в соответствие с объективными условиями развития общества. Реформа потребовала решения ряда серьезных теоретических и практических проблем: дальнейшего развития демократического централизма в управлении, сочетания отраслевого и территориального принципов управления и планирования, централизованного руководства предприятиями и хозяйственного расчета и др.

Предоставление более широких прав руководителям хозяйств, наделение предприятий необходимыми средствами стимулируют развитие их самостоятельности и инициативы, вызывают растущий спрос на научные рекомендации в области управления.

Общественная собственность на средства производства обеспечивает условия для поступательного, планомерного развития экономики. Преимущества социалистической системы хозяйства позволяют достичь такого уровня экономического развития и благосостояния населения, который невозможен в условиях капитализма. Одним из основных рычагов, призванных наилучшим образом реализовать эти преимущества на практике, является управление. Социализм предполагает сознательное использование объективных законов с помощью механизма управления, который позволяет эффективнее, чем при стихийных рыночных регуляторах капитализма, внедрять в практику достижения научно-технической революции. Вопрос о качестве и уровне управления — вопрос о наиболее эффективной реализации преимуществ социализма перед капитализмом. Субъективизм и волюнтаризм, иногда еще проявляющиеся в практике хозяйственного руководства, именно потому сурово осуждены нашей партией, что они противостоят принципам научного управления экономикой, препятствуют повышению качества и уровня руководства народным хозяйством.

Необходимость обеспечить в исторически короткий срок решающее превосходство социалистического строя в экономическом соревновании двух систем также требует повышения уровня и эффективности управления общественным производством.

Развернувшись в нашей печати дискуссия по проблемам управления, в которой участвует большое число научных и практических работников, вызвала их исключительную активность. Не претендуя на подведение окончательных ее итогов, можно, по нашему мнению, уже сделать некоторые обобщения и выводы, облегчающие выработку единой концепции по обсуждаемому вопросу.

Теория управления социалистическим производством и ее место в системе наук

В ходе дискуссии обсуждаются, но не всегда четко разграничиваются три различных вопроса: о научном управлении, научных основах управления и об особой науке управления.

Управление становится научным в результате победы социалистической революции, и было бы неправильно говорить о том, что нам еще предстоит обеспечить его научность. Это противоречило бы объективной оценке нашего управления и достижениям в области хозяйственного строительства. Принимаемые решения в области управления, партия исходит из требований науки, руководствуется марксистско-ленинской теорией общественного развития.

Научность управления обеспечивается учетом требований всех общественных наук — от философии и политэкономии до психологии и права. Совокупность «управленческих» аспектов этих наук и составляет научные основы управления.

В то же время не вызывает сомнения необходимость дальнейшего повышения научного уровня управления хозяйством, исходя из соответствующих теоретических разработок. Но по вопросу о направлении этих научных разработок существуют различные мнения.

Некоторые считают, что существующей системы наук достаточно для теоретических обоснований практики управления. Сторонники этой традиционной точки зрения полагают, что в таких сложившихся науках, как политическая экономия, конкретные экономии, право, и другие, имеются «управленческие» аспекты, недостаточного внимания уделяется разработке проблем управления, и в этом они видят причину известного отставания в области теории управления. Они считают возможным ограничиться усилением связей этих наук с практикой хозяйственного руководства, укреплением их взаимных контактов при разработке проблем управления, расширением в них разделов, связанных с управлением. Считая новое научное направление ненужным или в то же время не имеющим общего мнения по вопросу о том, предметом изучения какой науки прежде всего являются теоретические проблемы управления. Некоторые относят их к предмету политэкономии, другие к сфере правовых наук, третьи рассматривают управление как часть конкретной экономики или организации производства в каждой отрасли народного хозяйства.

Но существует и иной, синтетический подход к этим проблемам. Его сторонники утверждают, что исследовать управление производством следует как целостную комплексную проблему, и доказывают необходимость создания самостоятельной науки управления. Проблемы управления носят комплексный характер и поэтому должны исследоваться как общенетодологически (научный коммунизм, марксистская философия, политэкономия, теория советского государства и права и т. д.), так и конкретными науками (экономика и финансы, отрасли права, социология, психология и др.).

В предшествующий исторический период научный уровень управления действительно обеспечивался системой наук. Но в современных условиях задачи повышения научного уровня управления требуют выделения этой области знаний в самостоятельную науку. Эта точка зрения нам представляется единственно правильной. Нужна наука управления. Усложнение сферы управления, ее дальнейшее обособление от других областей деятельности, несомненно, все круге ее проблем с предметом той или иной науки, противоречивость подхода представителей разных наук к этим проблемам — все это убеждает в необходимости создания особой науки управления.

Иногда проблему науки управления подменяют вопросом о соответствующей учебной дисциплине и ее преподавании. Очевидно, что прежде необходимо создать науку, а затем ставить вопрос об одном или нескольких учебных курсах, хотя разрыв во времени не должен быть значительным.

Как известно, в работах К. Маркса и Ф. Энгельса имеются чрезвычайно ценные, но лишь отдельные высказывания по вопросам управления. В. И. Ленин уделял исключительное внимание управлению, и в его работах заложены основы научного управления. Но в силу объективных условий он не мог еще опираться на реальный опыт крупной социалистической машинной индустрии. Сейчас все еще нет развитой науки управления, к созданию которой призывает В. И. Ленин.

Подчеркивая необходимость усилить «управленческий» аспект в традиционных науках, призывая к комплексному подходу к управлению с учетом результатов соответствующих исследований, мы считаем главной задачей работу над формированием особой науки управления.

Что же является объектом науки управления? Некоторые считают, что основным ее содержанием должно стать то общее, что свойственно различным видам управления. При этом поиски общего черт идут в разных аспектах. Одни ищут эти общие черты во всех системах управления независимо от их материальной природы (механических, биологических, социальных). Таков, в частности, кибернетический подход к управлению. Другие стремятся определить общие закономерности в борьбе видов социального управления, управления всяким производством и т. д. При этом приводит немало примеров плодотворного использования в практике общих закономерностей процессов управления — организационных, кибернетических, социальных — при налаживании связей потребителей с производителями, при рационализации структуры и функционирования систем управления, при правильной организации системы информации и т. д.

Изучение и использование на практике общих закономерностей процессов управления действительно необходимо, но при таком подходе не учитывается специфика процессов управления. Вместо раздельного изучения управления при социализме и капитализме, в производстве и армии сторонники кибернетического подхода считают основным именно то, что является общим для всякого управления людьми, признавая существенными лишь различия в его проявлениях. Между тем было бы неправильно игнорировать качественное своеобразие различных областей и форм управления. Для конкретных действий недостаточно знать общее. Нельзя управлять армией или производством, зная лишь кибернетику или даже изучив особенности ее проявления в этих областях. Необходимо прежде всего исходить из специфики этих сфер, определяющей законы их развития. Объектом науки управления необходимо считать не только общие черты всякого управления, но и его качественные особенности.

Такой подход позволяет подчеркнуть особый характер проблем управления при социализме, выявить специфические черты и решающие преимущества его в условиях нашей страны и в то же время учитывать кибернетические и другие общие закономерности управления. Изучение и учет общих закономерностей не только предопределяет, но и обязательное условие научности управления, однако ведущим является исследование его качественных особенностей в каждой области. Такой подход требует изучения прежде всего качественных особенностей, связанных с коренными чертами социально-экономической формации. Объектом изучения должно стать управление социалистическим производством, наукой и другими сферами общественной деятельности.

Необходимо изучение всех видов управления при социализме, специфики каждого из них, однако оно не будет эффективным без выделения исходного пункта, имеющего определяющее значение по отношению ко всей системе управления в целом.

Подошло тому как все стороны общественной формации в конечном счете определяются особенностями способа производства, так и все виды управления в конечном счете обусловлены особенностями и закономерностями управления производством. Другими словами, исходным пунктом должно стать изучение управления социалистическим общественным производством. Поэтому в дальнейшем речь идет о науке управления последним, от развития которой зависит успешное изучение других видов управления при социализме.

Большое значение имеет вопрос о понимании социалистического общественного производства как объекта управления. Одни рассматривают его только как совокупность производственных отношений, другие говорят о единстве производственных сил и производственных отношений, третьи склонны признать и наличие разных проявлений производственных отношений в виде конкретно-экономических отношений.

В процессе производства материальных благ люди вступают в общественные отношения. Теоретический анализ позволил вскрыть их содержание по видам — производственные, психологические, национальные, классовые, политические и т. д. — и установить ведущую роль производственных отношений. Но управление имеет дело не с продуктами абстрактного анализа, а с реальным народным хозяйством, выступающим как единство всех его элементов и сторон: технической, организационной, экономической, социальной.

Трактовка производства только в одном или нескольких аспектах (например, только в технико-экономическом плане) и соответственно упор в управлении только на одну из сторон, недооценка необходимости учета влияния всех факторов в их взаимосвязи противоречат требованиям научного анализа.

Приведем пример. По-видимому, обеспечить сельское хозяйство кадрами будет затруднительно, если исходить только из экономических факторов и недооценивать, например, социально-культурные проблемы села или половозрастной состав сельского населения. Другой пример. В нашей печати публиковались материалы о недостатках управления заводом «Уралэлектротяжмаш». Высказываются различные суждения о причинах «неуправляемости» завода. Одни указывают на неадекватность учета и запаздывание данных, необходимых для управления производством, другие вообще сомневаются в возможности хорошо управлять крупным предприятием с многоменделютурным характером производства. Некоторые, напротив, в этой многоменделютурности видят серьезные преимущества по сравнению с узкоспециализированными по предметному признаку предприятиями.

Современные исследования и мировая практика неопровержимо свидетельствуют о том, что только углубление процесса специализации — детальной и узловой, технологической, вспомогательных производств и служб — может обеспечить должную управляемость предприятия, необходимые темпы роста производительности труда, высокую эффективность производства, взаимную увязку территориального и отраслевого планов развития народного хозяйства. Выводы о таком всестороннем и универсальном влиянии специализации прямо вытекают из основных закономерностей, диктуемых развивающейся научно-технической революцией.

Суть этих закономерностей применительно к рассматриваемому вопросу состоит в том, что ускоряется моральное старение машин,

оборудования и приборов, уменьшается серийность продукции, возрастают требования к надежности машин в связи с комплексностью их в автоматической действующей системе. Все это повышает трудоемкость машиностроительного производства и при все возрастающих потребностях в продукции этой отрасли требует принятия специальных мер для повышения производительности труда в этой важнейшей отрасли народного хозяйства, где занято около трети всех работающих в промышленности. Только путем концентрации производства конструктивно и технологически однородных изделий и процессов, его специализации и основанной на этом широкой отраслевой и межотраслевой кооперации возможно сохранение принципов массового и крупносерийного производства с их высокими технико-экономическими показателями.

Вот почему министерства, ведомства и плановые органы при планировании строительства новых и реконструкции действующих предприятий должны предусматривать создание высокоспециализированных заводов, получающих полуфабрикаты, заготовки, инструмент, оснастку, комплектующие изделия с других специализированных предприятий. Только при соблюдении этих условий ныне действующие в основном универсальные предприятия постепенно превратятся в сборочные, а их многоменделютурность в значительной мере перестанет быть препятствием при управлении ими.

Продолжим тот же пример. В настоящее время завод «Уралэлектротяжмаш» представляет собой почти полностью комплексное предприятие с замкнутой технологической цепочкой производства, изготовляющий для собственных нужд почти 75% чугуна, около 100% цветного литья и все необходимые сварные металлоконструкции. Только 10% деталей и узлов, входящих в состав его продукции, он получает со стороны. Если учесть при этом, что завод изготовил все запасные части к технологическому оборудованию, весь специальный инструмент и оснастку и даже значительную долю так называемого гостированного инструмента, станет ясным, в чем причина трудностей в управлении им и почему автоматизированная система управления производством, проектируемая для этого завода, не обещает их разрешить. Этот и многие другие примеры свидетельствуют, как важно и необходимо, анализируя частное, глубоко изучить закономерности общего.

Признавая ведущую роль изучения проблем управления производством, необходимо ответить на вопрос об уровне анализа. При этом следует учитывать три возможных его аспекта: на уровне всего общественного производства, на уровне отраслей народного хозяйства и, наконец, на уровне предприятий.

Когда сравнивается управление отраслью и предприятием, народным хозяйством и отраслью, то речь идет о различных внутри качественно единого целого и все проблемы управления производством в своих существенных чертах едины.

Какой же уровень необходимо брать в производстве за исходный пункт анализа? Для капиталистического управления исходным пунктом всегда является предприятие. Оно является основой хозяйства и при социализме. Именно его роль и значение учитываются мероприятия производимой экономической реформы. Однако, признавая значение предприятия, нельзя не отметить того важнейшего факта, что при социализме предприятие является ячейкой единого хозяйственного механизма. Поэтому проблемы управления социалистическим производством могут быть раскрыты в полном объеме только на уровне всего народного

хозяйства, только с позиций управления общественным производством можно дать анализ специфических проблем управления отраслями и предприятиями, а не наоборот.

Если вести анализ только на уровне предприятия, то 30—40-е годы внесли мало нового в управление предприятиями. Некоторые специалисты даже выдвигают теорию о застое научного управления в тот период. Но если подойти к проблеме с позиций управления общественным производством, окажется, что в эти годы сложилась система планирования на основе перспективных планов, именно тогда интенсивно разрабатывался один важнейший участок науки управления, и, следовательно, можно говорить о поступательном развитии научного управления в нашей стране и в период якобы имевшего место зстоя.

Конечно, наука управления может включать в себя различные учебные дисциплины, например управление промышленностью, управление предприятием. Но когда речь идет собственно о науке, следует иметь в виду науку управления общественным производством, которая должна охватить в единой системе как проблемы управления социалистическим хозяйством в целом, так и межотраслевые, внутриотраслевые проблемы, управление предприятием, его научно-технической организацией.

Не следует противопоставлять особенности управления в различных звеньях хозяйства. Наоборот, надо искать и находить их взаимные связи. В межотраслевой науке управления необходимо учитывать и отраслевые особенности и особенности управления основной ячейкой народного хозяйства — предприятием. Но вести анализ только на уровне предприятия или отрасли — значит неизбежно сузить и ослабить теоретическую и практическую базу управления при социализме, упустить из виду его важнейшие резервы.

О предмете и содержании науки управления

Если проблемы управления не могут быть монополизированы какой-либо одной наукой и ими должны заниматься все науки, то возникает вопрос: чем в этом случае будет заниматься особая наука?

Для того чтобы ставить вопрос об особой науке управления, необходимо обнаружить такие закономерности управления, которые не входят и по своей природе не могут войти в предмет ни одной из существующих наук. Эти закономерности связаны с использованием комплекса законов общественного производства в отличие от использования законов только в технике или экономике.

Речь идет о подходе с позиций целого, с позиций синтеза. В сложном современном производстве на примере отношения директора и рабочего слиты, синтезированы отношения экономики и права, психологии и политики.

Общие законы управления обществом изучает философия. Но управление интересуется не общим, а конкретным производством в данный исторический период, в данной стране, в данной ситуации. Поэтому изучение специфических механизмов синтеза разных подходов в процессе принятия решений в социалистическом производстве может и должно стать предметом науки управления.

Современная теория систем подтвердила старую истину диалектики, что целое имеет закономерности, не сводимые к закономерностям его частей. Ф. Энгельс любил повторять афоризм: части есть только у трупа, организм живет. Управление развивающимся хозяйственным организмом имеет дело не только с законами функционирования его частей: техники или экономики, социологии или психологии, но и с

законами целого. При этом речь идет не просто об учете всех аспектов, а прежде всего об их органическом единстве, об учете их взаимодействия, например соотношения материального и морального, экономики и политики стимулирования и принуждения, отраслевого и территориального.

Теория управления общественным производством — это прежде всего наука о синтетическом, системном, комплексном подходе к проблемам и ситуациям. Законы целого, естественно, в предмет других наук не входят, являясь сферой науки управления.

Что же, исходя из вышесказанного, должно стать содержанием науки управления?

Наука управления должна, по-видимому, содержать два раздела: стратегическую, концепционную часть (собственно теорию, подход) и прикладную часть (систематизированный набор теоретически осмысленных практических рекомендаций для тех или иных конкретных ситуаций, возникающих в управлении).

В теоретическую часть могли бы войти следующие подразделы: цели управления как всем общественным производством, так и его отраслями и предприятиями. Речь идет о формулировании экономической политики в соответствии с конкретным этапом развития хозяйства в данный исторический период. Это, если так можно сказать, теория планового роста социалистической экономики, примененная к конкретной стране в конкретной ситуации;

общие принципы построения механизма управления, которые формулируются в соответствии с целями управления, например соотношение управляемого и неуправляемого в производстве, определение сферы управления, соотношение в управлении централизованных и децентрализованных решений, государственной и общественной деятельности, методы и приемы сочетания территориальных и отраслевых аспектов управления в интересах общества, повышение роли основной производственной ячейки — предприятия;

методы управления, воздействия на управляемую систему, вытекающие из закономерностей, присущих каждому объекту управления — в данном случае общественному производству. Так как этот объект совокупности разных сторон и аспектов, то и методы управления будут различными, например экономические, психологические, социологические, правовые;

организация процесса функционирования, реализации методов управления, организация администрирования. При этом исследуются как кибернетические и общеорганизационные черты процесса управления, так и конкретные процессы прогнозирования, планирования, организации, координации, контроля в народном хозяйстве в целом, на его различных уровнях и в отраслях;

управляющая система, реализующая методы управления. Речь идет об аппарате управления народным хозяйством на разных его ступенях, о его функциях и структуре. Специальные подразделы теории управления должны быть посвящены двум основным элементам управляющей системы — кадрам (прежде всего руководящим) и техническим средствам (технике управления);

технология организации отдельных процессов управления по операциям в конкретных рамках организационной управляющей системы, научная организация управленческого труда;

применение в процессах управления математических методов и управленческих машин, место в управлении количественного анализа, алгоритмизации, автоматизации, оптимизации;

рационализация управления, его эффективность. Речь идет о практическом внедрении в управление рекомендаций теории. Этот подраздел

дела по сути дела является переходом ко второму разделу теории управления — практическим ситуациям.

Раздел ситуаций необходим, ибо какой бы развитой ни была теория управления, она является лишь методом, правилом подхода к проблемам управления. Руководство народным хозяйством в целом и каждому его участку было, есть и будет сферой глубоко творческой. Сколько бы научных теорий ни привлекал руководитель, как бы широко он ни использовал математический аппарат и ЭВМ, он останется творцом. В последней своей работе — «Творец и робот» основатель кибернетики Н. Винер специально подчеркнул это обстоятельство, отвергая тем самым претензии обвинения некоторых теоретиков оптимизма.

В любой сфере деятельности тактика и стратегия не отменяют и не заменяют мастерства, навыков работника. Такое соотношение науки и творчества присуще всем сложным областям человеческой деятельности, и тем более самой сложной из них — руководству людьми в процессе производства. Поэтому кроме «чистой теории» в науку управления должны войти выдающиеся образцы решения типичных проблем управления на разных уровнях экономики, в разных условиях.

В системе общественных наук объективная потребность в научной теории, являющейся теоретическим фундаментом активности в области создания, выражалась вначале в требованиях быть ближе к жизни, к практике, в развитии тех их разделов, которые призваны обосновывать практическую деятельность людей. Затем появились система наук о конкретных действиях — планирование, экономика социалистической промышленности и др. И уже на базе этих достижений создание особой науки управления социальными общественным производством стало практической задачей (как теоретическую ее поставил В. И. Ленин еще в 20-е годы).

Из этого вытекает особый характер науки управления. Она должна быть теорией, но теорией прагматической. Вот почему в ней обязательен раздел о ситуациях. Эта наука не может лишь объяснять, комментировать различные хозяйственные ситуации, то есть быть «объясняющей» наукой. Наука управления должна быть конкретной, наукой о том, как действовать, как решать, как управлять. Формирование и развитие такой науки управления необходимо нашей практике хозяйствования в эпоху научно-технической революции, в период создания материально-технической базы коммунизма.

П. Крылов,

М. Чистяков

Вопросы совершенствования методики планирования промышленности

Переход промышленности на новую систему планирования и экономического стимулирования требует совершенствования методики народнохозяйственного планирования. При разработке перспективных и годовых планов развития народного хозяйства должно быть улучшено научное обоснование народнохозяйственных пропорций, темпов роста производства и повышения его эффективности. Нуждается в совершенствовании и методика планирования важнейших экономических показателей — реализуемой продукции, прибыли, фонда заработной платы и др. Должна быть устранена чрезмерная детализация количественных заданий в планах и в то же время повышена роль показателей, позволяющих улучшить технико-экономическое обоснование планов.

Обсуждение вопросов совершенствования планирования промышленного производства весьма актуально в связи с тем, что в настоящее время проводится доработка проекта методических указаний к составлению государственных планов развития народного хозяйства, подготовленного Госпланом СССР совместно с подведомственными ему научно-исследовательскими институтами.

О планировании продукции в натуральном выражении

Одной из важных проблем совершенствования планирования является научный подход к формированию планов по производству промышленной продукции. По этому вопросу в последние годы внесено много предложений, большинство из которых направлено прежде всего на ограничение номенклатуры, планируемой в централизованном порядке. В связи с переходом на новую систему хозяйствования значительно уменьшено число видов продукции, утверждаемой Советом Министров СССР в государственных планах развития народного хозяйства СССР.

Из приводимой ниже таблицы видно, что за последние два года общее количество важнейших видов промышленной продукции, утверждаемой правительством в народнохозяйственных планах, сокращено почти на 50%, а по таким отраслям, как топливная, металлургическая и пищевая, — почти в 2,5 раза.

Кроме того, в централизованном порядке устанавливается план по большому количеству видов продукции. Сюда относятся те ее виды, план производства которых утверждается Госпланом СССР, союзными министерствами. Следует отметить, что номенклатура продукции, по которой планы утверждаются Госпланом СССР, за последние годы практически не сократилась и остается весьма значительной.

План производства на 1968 год утвержден Госпланом СССР по 1965 видам продукции, из которых 1428 позиций, или 75% всей номенклатуры, составляют важнейшие виды машин, станков и оборудования. Госпланом СССР и его органами распределяется около 12 тысяч

Таблица

	1966 г.	1967 г.	1968 г.
Общее количество наименований важнейших видов продукции	1250	840	615
в том числе			
по топливной промышленности	67	48	29
черной и цветной металлургии	155	136	68
химической, нефтяной и машиностроительной промышленности	219	114	79
машиностроению и металлообработке	592	361	297
легкой промышленности	37	30	24
пищевой	72	43	29

наименований промышленной продукции; министерствами, ведомствами СССР, союзными республиками — около 25 наименований. Следовательно, всего в централизованном порядке утверждается план по производству и распределению примерно 40 тысяч видов промышленной продукции.

Расширение прав предприятий, повышение их самостоятельности и инициативы в решении хозяйственных вопросов требуют существенного уменьшения номенклатуры продукции, планируемой в централизованном порядке. По многим конкретным видам продукции и особенно по ассортименту они могут самостоятельно формировать планы производства на основе портфеля заказов с учетом выбора наилучших вариантов загрузки мощностей, более рационального использования сырьевых, трудовых и финансовых ресурсов.

Для планирования продукции в натуральном выражении на различных уровнях хозяйственного руководства следует обсудить принципы формирования номенклатуры. Дело в том, что номенклатура промышленной продукции в связи с быстрым развитием науки и техники постоянно изменяется. Ежегодно в производство внедряется большое количество новых видов продукции, устаревшие изделия снимаются с производства. В связи с этим номенклатура продукции должна систематически пересматриваться, на всех уровнях планирования должны получать «зеленую улицу» новые, более совершенные и высококачественные виды продукции.

Каковы же общие принципы планирования продукции на различных уровнях хозяйственного руководства промышленностью? Попытаемся ответить на этот вопрос.

На наш взгляд, в народнохозяйственные планы следует включать важнейшие виды продукции в натуральном выражении по укрупненной номенклатуре, определяющие главные направления, темпы и основные пропорции развития народного хозяйства. Это важнейшие виды средств производства, использование которых обеспечивает успешное развитие и техническое перевооружение всех отраслей промышленности, сельского хозяйства, транспорта, и основные виды предметов потребления, сырья, от масштабов выпуска которых зависит повышение уровня жизни населения страны. В народнохозяйственные планы должны включаться также новые, более эффективные виды изделий и продукция, поставляемая на экспорт.

В планы министерств следовало бы включать продукцию, входящую в номенклатуру народнохозяйственного плана, а также распределяемую Госснабом СССР для обеспечения общесоюзных нужд,

межотраслевых и межреспубликанских поставок и предназначенную для внутриотраслевого потребления.

Предприятиям должны утверждаться вышестоящими организациями задания по производству важнейших видов продукции в натуральном выражении (в том числе продукция на экспорт), включая показатели качества продукции. При этом предприятия могут самостоятельно планировать выпуск продукции по всем изделиям, типам и моделям основного производства и объем продукции вспомогательного производства с учетом портфеля заказов и прямых связей, закрепленных хозяйственными договорами.

При формировании планов производства по номенклатуре продукции должен применяться единый подход на основе классификатора продукции. Разработанный проект единого общесоюзного классификатора в 1967 году рекомендован Госпланом СССР для опытного внедрения по основным группам продукции (так называемые вышние группировки).

Внедрение общесоюзного классификатора позволит обеспечить единый принцип формирования номенклатуры продукции для составления народнохозяйственных планов, разработки материальных балансов и планов распределения, разработки планов экспорта и импорта, а также для составления спецификаций, ведения учета и отчетности.

Наличие такого классификатора даст возможность обеспечить кодирование всех видов продукции, а также улучшить технико-экономическое обоснование планов с применением электронно-вычислительной техники и экономико-математических методов. Задача состоит в том, чтобы ускорить внедрение общесоюзного классификатора и проект пятилетнего плана развития народного хозяйства СССР на 1971—1975 годы составить по номенклатуре применительно к единому классификатору.

В последнее время все чаще ставится вопрос о прекращении утверждения предприятием и отдельными министерствам планов производства продукции, которая для них не является профилирующей. Вопрос этот назрел потому, что до сих пор предприятиям утверждаются планы выпуска той продукции, которая предназначена для внутреннего потребления. Так, многим машиностроительным предприятиям утверждаются планы по производству стали лишь потому, что объем выплавки ее является утверждаемым показателем в народнохозяйственном плане. Такая практика приводит к тому, что многие виды продукции утверждаются в народнохозяйственном плане по 20—25 ведомствам, несмотря на то что подавляющая часть этой продукции производится двумя-тремя министерствами. Планы производства черных металлов, пластических масс и ряда других материалов в государственном плане исчисляются миллионами тонн, между тем отдельным министерствам утверждаются задания по их производству в несколько тысяч и даже сотен тонн.

Чтобы избежать чрезмерной детализации показателей плана производства продукции по отдельным исполнителям (предприятиям и министерствам), следовало бы им утверждать план по производству только важнейших видов продукции в натуральном выражении, являющихся профилирующими для предприятий, по продукции на экспорт и основным товарам народного потребления, а также план по новым видам изделий. Вся остальная номенклатура могла бы утверждаться самими предприятиями и сообщаться ими в вышестоящие организации для учета объема производства по отраслям.

В народнохозяйственном плане можно утверждать общий объем производства важнейших видов продукции по отраслям промышлен-

ности с выделением лишь основных производителей. В частности, можно отказаться от утверждения в государственном плане заданий многочисленным министерствам по производству чугуна и стального литья, поковок, штамповок, лигатурных и другим видам продукции, производимой главным образом для собственных нужд.

Для учета в общих балансовых ресурсах страны этой части продукции и обеспечения ее материалами и сырьем министерства будут представлять в Госплан СССР и в органы материально-технического снабжения расчеты по производству продукции, которая не является профилирующей для данного министерства, но по которой разрабатываются материальные балансы и планы распределения. Такой порядок позволит обеспечить в народном хозяйстве контроль за натурально-вещественными пропорциями в развитии отраслей народного хозяйства, увязать их со стоимостными пропорциями, а также более полно удовлетворить потребности государства и населения в конкретных видах продукции.

Важнейшей проблемой разработки планов производства является максимальное использование имеющихся резервов в промышленности и увеличение производства продукции за счет улучшения использования основных фондов действующих предприятий. В упомянутых выше методических указаниях изложены основные принципы обоснования производственной программы. Рекомендуется прежде всего произвести расчет максимально возможного выпуска продукции с действующих производственных мощностей и основных фондов и только после этого определять недостающую часть мощностей и производственных фондов, которые должны быть дополнительно введены для обеспечения запланированного объема выпуска продукции.

Для обеспечения увязки между планируемым объемом производства продукции и необходимыми мощностями на предприятиях, начиная с 1966 года систематически разрабатываются балансы производственных мощностей, в которых должны находить отражение все изменения величин производственных мощностей в течение года.

Однако практика планирования производственных мощностей имеет ряд существенных недостатков. На многих предприятиях не учитываются изменения мощностей за счет проведения организационно-технических мероприятий. В основу расчетов мощностей на предприятиях и в целом по отрасли зачастую принимаются заниженные нормы производительности оборудования, завышенные плановые простои, допускается ориентация на так называемые узкие места в производстве.

В результате по отдельным отраслям уровень использования производственных мощностей достигает почти 100%, несмотря на наличие крупных недостатков в работе предприятий. В целях повышения роли балансов производственных мощностей в планировании производства и капитальных вложений следует установить порядок заблаговременной проверки и утверждения его Госпланом СССР.

Новым важным инструментом обоснования планов по промышленному производству является показатель фондоотдачи. Повышение ее в планируемом периоде зависит от многих факторов. Поэтому выдвигается задача обоснования показателя фондоотдачи расчетами влияния удельного веса активной части основных фондов в их общей сумме, сокращения количества неупотребленного и неиспользуемого оборудования, повышения интенсификации производства, ликвидации излишних основных фондов, изменения ассортимента выпускаемой продукции и т. д.

Для правильного определения эффективности использования производственных фондов необходимо обеспечение сопоставимости по стоимости объема промышленной продукции, с одной стороны, и основных производственных фондов — с другой. В планах развития народного хозяйства производство продукции определяется в отовых ценах предприятий на 1 июля 1967 года, а основные производственные фонды — в старой оценке, произведенной почти 10 лет назад. Намечаемая переоценка основных производственных фондов позволит значительно улучшить исчисление фондоотдачи в промышленности.

Одним из важных путей совершенствования отраслевого планирования является введение в стране единой классификации отраслей народного хозяйства, которая должна быть основой научного определения структуры народного хозяйства и состава отдельных его отраслей. Неотъемлемой частью проекта методических указаний к составлению государственного плана развития народного хозяйства СССР является классификация отраслей народного хозяйства, разработанная Госпланом СССР совместно с ЦСУ СССР.

Длительное время для разработки отдельных разделов народного хозяйства плана (в том числе планов производства, капитальных вложений, материально-технического снабжения, по труду и себестоимости) применялись различные классификации отраслей. Органы статистики разрабатывали отчетность по своей классификации, значительно отличающейся от плановой. В этих классификациях было различное количество отраслей и подотраслей промышленности. Наименование и содержание отраслей и подотраслей в ряде случаев не совпадали. В перечне для планирования валовой и товарной продукции было выделено 54 отрасли и подотрасли, а в перечне для планирования капитальных вложений — свыше 150 отраслей и подотраслей промышленности; отчетные же данные ЦСУ СССР разрабатывались примерно по 240 отраслям и подотраслям промышленности.

Наличие различных классификаций создавало большие трудности при разработке важнейших экономических показателей и в планировании пропорций и темпов развития. Во многих случаях нельзя было использовать статистические данные для подведения итогов выполнения планов. Так, мукомольно-крупяные и комбикормовые предприятия в перечне по валовой и товарной продукции были отнесены к пищевой промышленности, а в перечне по капиталовложениям — к сельскому хозяйству.

Разработанный проект классификации отраслей обеспечивает сопоставимость по всем отраслям народного хозяйства таких важнейших экономических показателей, как объем реализации продукции, прибыль, рентабельность, производственные фонды, капитальные вложения, фонд заработной платы, производительность труда, фондоотдача и др.

При разработке проекта классификации отрасли определены как совокупность отдельных предприятий, связанных производством определенного вида продукции, или совокупность учреждений, связанных с выполнением определенных общественных функций. По промышленности отрасли и подотрасли определены исходя из принципов однородности перерабатываемых видов сырья, материалов, единства технологии производства и одинакового назначения продукции. Учитывалась также необходимость выделения в составе отраслей и подотраслей наиболее экономичных производств. В составе промышленности предусмотрено выделение 17 самостоятельных крупных отраслей, а внутри отраслей — 260 подотраслей и крупных производств.

Поскольку отдельные министерства при разработке планов считают необходимым ориентироваться на показатели в целом по министерству, несмотря на то что в них входят предприятия различных отраслей промышленности, в проекте имеется большое число исключений для планирования капитальных вложений по министерствам. Между тем ЦСУ СССР, положив в основу разработанный совместно с Госпланом СССР проект, утвердило в августе 1967 года и разошло для руководства всем статистическим органам «Классификацию отраслей народного хозяйства и отраслей промышленности», которая существенно отличается от проекта, включенного в методические указания Госплана СССР. Расхождения заключаются прежде всего в степени детализации подотраслей внутри некоторых отраслей промышленности. В проекте единой классификации имеется ряд нерешенных вопросов, в отдельных случаях недостаточно последовательно соблюдаются отраслевой принцип. Имеющиеся расхождения и недостатки в ближайшее время должны быть рассмотрены Госпланом СССР совместно с ЦСУ СССР с участием заинтересованных министерств, ведомств и госпланов союзных республик.

В связи с необходимостью составления межотраслевого баланса требуется проведение плановых расчетов по так называемым чистым отраслям, то есть по совокупности производств, а не только по совокупности предприятий, как это имеет место в практике планирования. Расчеты по чистым отраслям требуют распределения оборотов продукции и других показателей многоотраслевых предприятий по отраслям. Из практики составления межотраслевого баланса известно, что объемы производства по чистым и существующим отраслям неодинаковы.

В результате пересчета величина валовой продукции по «чистым» отраслям машиностроения, лесной, целлюлозно-бумажной и деревообрабатывающей промышленности понизилась, а металлургической, топливно-энергетической и химической значительно увеличилась.

Расчеты по «чистым» отраслям необходимы для разработки коэффициентов прямых и полных затрат в системе межотраслевого баланса, которые дадут возможность более точно определять межотраслевые связи и пропорции. В ближайшее время следует разработать конкретные пути перехода от отраслевых плановых расчетов к расчетам по «чистым» отраслям. Для этого могут быть использованы коэффициенты соотношений между отраслями по сумме предприятий и «чистым» отраслям, которые в течение ряда лет могут быть достаточно устойчивыми.

Вопросы методики планирования стоимостных показателей

Предусмотренные в методических указаниях стоимостные показатели и методы их разработки основываются на круге заданий, утверждаемых предприятием в условиях новой системы планирования и экономического стимулирования. С 1968 года в качестве утверждаемого показателя, характеризующего объем промышленной продукции в стоимостном выражении, в народнохозяйственном плане принят показатель реализованной продукции. Он является сквозным, то есть утверждается от предприятий до министерств, причем для переведенных и непереведенных на новую систему.

Переход к показателю реализованной продукции способствует обеспечению должного единства в исчислении общего объема промышленной продукции. Это важно отметить, поскольку еще недавно общий объем продукции промышленности в плане утверждался на

основе различных показателей, применявшихся в разных отраслях: валовой продукции, товарной продукции и нормативной стоимости обработки.

Планирование реализованной продукции значительно повышает требования к методике расчетов объема продукции в стоимостном выражении. Это прежде всего связано с необходимостью расчета в плане не только объема произведенной, но и остатков нереализованной продукции на начало и конец планируемого периода.

Методическими указаниями рекомендуется для расчета ожидаемого остатка готовой продукции на складах на начало планируемого года использовать данные о фактических остатках на последнюю отчетную дату и данные о предполагаемом выпуске и реализации товарной продукции до конца текущего года. Остатки нереализованной продукции на конец планового периода планируются исходя из нормативов по отдельным элементам. Однако по ряду отраслей эти нормативы недостаточно обоснованы и нуждаются в корректировках при составлении планов.

В практике разработки проекта плана по реализованной продукции на 1968 год применялся и упрощенный метод ее расчета. Объем реализованной продукции определялся на основе объема товарной продукции с учетом влияния отдельных факторов на изменение остатков продукции (сокращения запасов готовой продукции на складах, ускорения документооборота, ликвидации сверхнормативных запасов). Видимо, и в дальнейшем объем реализованной продукции целесообразно рассчитывать не только на основе данных по отдельным элементам, но и на основе учета влияния отдельных факторов.

В последнее время выдвигаются предложения о том, чтобы рассчитывать объем реализованной продукции на основе данных о реализации отдельных видов ее в натуральном выражении или по объему поставок продукции. Такой расчет вполне возможен в отраслях, выпускающих однородную продукцию, например в угольной, нефтедобывающей, сахарной и др. Иначе обстоит дело в отраслях с широкой номенклатурой производимой продукции. Для такого расчета потребовалось бы по сотням и тысячам изделий определять изменения остатков продукции на начало и конец года, что весьма сложно. Следует также учесть, что расчет реализации по данным об объеме поставок продукции не соответствует полностью объему реализации, так как не учитывает влияния сроков оплаты продукции потребителями. Поэтому для большинства отраслей более точным является определение объема реализованной продукции на основе показателя товарной и данных об изменении остатков продукции в целом по отрасли или союзной республике.

Переход к показателю реализованной продукции не означает отказа от расчетов других стоимостных показателей объема производства. Показатель реализованной продукции по своей природе не может быть универсальным. Так, в большинстве отраслей промышленности он мало пригоден для измерения производительности труда и исчисления других показателей, связанных с объемом производства. Поэтому для разработки ряда показателей народнохозяйственного плана наряду с объемом реализации необходимо иметь показатель общего объема продукции. Лишь на основе этого показателя могут быть проведены расчеты производительности труда, фондоотдачи, потребности в отдельных видах материальных ресурсов и т. п. Для измерения объема производства продукции может быть использован в качестве расчетных показателей объем товарной, а в отдельных отраслях валовой продукции.

Для подавляющего большинства отраслей предпочтительным является использование показателя товарной продукции, который более прост для расчета и контроля. Кроме того, этот показатель весьма важен для исчисления себестоимости продукции, которая является основой для расчета прибыли.

Данные о валовой продукции, необходимые для расчетов общего объема совокупного общественного продукта, национального дохода и других народнохозяйственных показателей, могут исчисляться централизованно на основе показателя товарной продукции и отчетных данных. Следует учесть, что в целом по промышленности различия между этими показателями объема продукции незначительны: за последние годы объем товарной продукции меньше объема валовой (в тех же ценах) на 5—6%.

При расчете объема реализуемой продукции повышаются требования и к ценам, используемым при расчете. Как известно, в ряде отраслей промышленности объем валовой продукции исчислялся по так называемым средним ценам, применявшимся в течение ряда лет независимо от изменения ассортимента и качества продукции и размещения производства по районам страны (например, средний тариф на электроэнергию, средняя цена на уголь, нефть, древесину и т. д.). Применение таких цен значительно упрощало плановые расчеты, однако создавались разрывы между условными усредненными ценами и реальными ценами реализации продукции.

По самой природе показателя объема реализуемой продукции должен утверждаться в реальных действующих ценах. Только таким путем он может быть органически связан с показателем прибыли. Это требует возможно более полного учета в ценах влияния ассортимента продукции, надбавок и скидок за изменение ее качества, территориальных сдвигов в производстве продукции (главным образом по добывающей промышленности, где цены дифференцированы по отдельным бассейнам). Вместе с тем для исчисления динамики физического объема продукции необходимо использование постоянных цен.

В практике планирования и учета до последнего времени в качестве неизменных цен использовались оптовые цены предприятий на 1 июля 1955 года. В настоящее время введены новые оптовые цены. Целесообразно в течение ближайших лет, в том числе и в расчетах пятилетнего плана на 1971—1975 годы, систематически производить расчеты продукции в новых ценах на 1 июля 1967 года и соответственно осуществлять учет. Другой путь планирования и учета физического объема продукции состоит в ежегодном пересчете объема реализуемой продукции в неизменные цены на основе индексов изменения оптовых цен. К сожалению, система такого рода индексов еще не разработана.

В условиях новой системы планирования повышаются требования к методам исчисления показателей производительности труда и фонда заработной платы. На предприятиях, перешедших на новую систему хозяйствования, для контроля над фондом заработной платы применяются различные показатели: реализованная, товарная, валовая продукция (в ценах на 1 июля 1967 года), валовой оборот, нормативная стоимость обработки. Это создает определенные неудобства. Есть предложения использовать для этой цели показатели чистой или условно-чистой продукции.

Преимуществом показателя чистой продукции является то, что он не зависит от уровня материалоемкости ее, не содержит повторного счета при использовании в производстве покупных деталей и узлов. Этот показатель характеризует не только изменение физического объема производства, но и снижение материальных затрат, что со-

дает возможность для более правильного сопоставления темпов роста производительности труда и темпов роста средней заработной платы. Ведь часть увеличения заработной платы, особенно выплаты из фонда материального поощрения, связана не только с экономией живого труда, но и с экономией материальных затрат.

Вместе с тем следует иметь в виду, что показатели чистой и условно-чистой продукции имеют ряд недостатков. Главный из них — величина показателя в значительной степени зависит от уровня рентабельности продукции, который неодинаков по различным видам ее. Кроме того, большая зависимость показателя чистой продукции от трудоемкости может ослабить стимулы экономии трудовых затрат.

Сложной проблемой является определение ее динамики в сопоставимых ценах. Основной метод, который в настоящее время применяется для сводных расчетов, состоит в том, что сначала исчисляется в сопоставимых ценах общий объем продукции, затем вычитаются материальные затраты также в сопоставимых ценах, а разница характеризует динамику физического объема чистой продукции. Однако проведение такого рода расчетов на предприятиях вызывает серьезные трудности.

Характерно, что темпы роста продукции и соответственно производительности труда, исчисленные по чистой продукции в целом по промышленности, как правило, несколько выше темпов роста этого показателя, исчисленного по валовой продукции. Однако в отдельные годы имеет место значительное снижение темпов в связи с изменениями в структуре продукции, в частности той, которая облагается налогом с оборота. Необходимо, чтобы научные учреждения совместно с плановыми органами разработали методику расчета производительности труда по чистой продукции применительно к отдельным звеньям планирования и провели соответствующие экспериментальные расчеты.

Нуждается в совершенствовании и методика планирования заработной платы. Существующая методика предусматривает, что расчеты плановой средней заработной платы производятся исходя из сложившейся базы с учетом намеченного роста производительности труда, главным образом вследствие увеличения его интенсивности и повышения квалификации работников.

При такой методике план по фонду заработной платы во многом зависит от ее уровня в отчетном периоде. В связи с этим выдвигается предложение при наличии значительных отклонений от нормальных условий оплаты труда планировать среднюю заработную плату по отношению к скорректированной базе. Выдвигаются также предложения о планировании фонда заработной платы непосредственно в процентах к объему произведенной продукции. Однако для этого необходимо разработать нормативы расхода фонда заработной платы на рубль выпущенной продукции и коэффициенты их ежегодного изменения в зависимости от роста производительности труда и средней заработной платы. Соответствующим научно-исследовательским организациям целесообразно разработать такую методику планирования фонда заработной платы и провести экспериментальные расчеты на примере отдельных отраслей промышленности.

В народнохозяйственном плане на 1968 год впервые утверждены задания по прибыли в промышленности и на транспорте. В условиях хозяйственной реформы прибыль становится основным источником финансовых ресурсов хозяйства, образования поощрительных фондов предприятий и, что особенно важно, одним из главных критериев их деятельности.

Поскольку основой планирования прибыли являются расчеты объема продукции и ее себестоимости, в проекте методических указаний много внимания уделено методике плановых расчетов реализованной продукции и плановых затрат на ее производство и реализацию. Утверждение плана по балансовой прибыли требует расчетов себестоимости не только товарной, но и реализованной продукции на основе определения себестоимости остатков нерезализованной продукции.

В последнее время отдельные министерства выступают за резкое упрощение или даже отказ от планирования снижения себестоимости продукции. Действительно, существующая методика разработки плана по себестоимости по факторам довольно сложна. Однако отказ от расчетов себестоимости привел бы к тому, что план по прибыли пришлось бы устанавливать, ориентируясь лишь на динамику этого показателя за прошлые годы. Но это невозможно, тем более в условиях возросшего значения этой экономической категории. Вместе с тем, на наш взгляд, целесообразно некоторое упрощение расчетов плана по себестоимости за счет укрупнения факторов и максимальной их дифференциации применительно к отдельным отраслям.

Другой путь состоит в использовании для обоснования плана по себестоимости и прибыли расчетов плановой сметы по элементам — сырью, материалам, топливу, электроэнергия и др. В ряде отраслей с относительно однородным составом потребляемых материалов, а также в отраслях добывающей промышленности расчеты сметы затрат по элементам могут быть достаточно точными.

Показатель рентабельности утверждается пока лишь для отдельных предприятий. Для отраслей промышленности он применяется как расчетный. Между тем уровень рентабельности, ее изменения более полно характеризуют экономические результаты производства, чем показатель прибыли. В связи с этим имеются предложения утверждать показатель рентабельности для министерств и союзных республик. Однако это сопряжено с большими трудностями, особенно в части расчетов сопоставимой динамики производственных фондов. Более широкое применение показателя рентабельности требует тщательной разработки методов ее анализа в масштабе отрасли, в частности влияния сдвигов в структуре продукции, соотношения основных и оборотных фондов, ранее действовавших и вновь введенных и т. п.

В ходе проведения хозяйственной реформы существенно возрастает объем и удельный вес нецентрализованных капитальных вложений, осуществляемых за счет фондов развития производства, социально-культурных мероприятий и жилищного строительства, а также доходов трудящихся за счет выплат из фонда материального поощрения. Нельзя определить рост средней заработной платы, покупательный спрос населения и необходимые товарные ресурсы без учета размеров поощрительных фондов предприятий. Только с учетом средств этих фондов могут быть определены необходимые материальные ресурсы для капитального строительства, объема подрядных строительно-монтажных и проектно-исследовательских работ. Однако расчеты фондов экономического стимулирования до последнего времени производились главным образом при переводе предприятий на новую систему.

Назрела необходимость проведения расчетов размеров фондов экономического стимулирования по отраслям на всех стадиях и уровнях разработки народнохозяйственного плана. Трудности в планировании фондов экономического стимулирования связаны с тем, что исходные элементы для их образования (увеличение реализованной продукции или прибыли и рентабельности) весьма подвижны и зна-

чительно колеблются по предприятиям. За основу примерных расчетов этих фондов после перехода отраслей промышленности на новую систему можно было бы принять исходные отраслевые нормы по видам фондов. Однако потребуются разработать методы корректировки их размеров по министерствам в зависимости от планируемого прироста реализации продукции (прибыли) и уровня рентабельности по отрасли в целом.

Совершенствование балансовых методов планирования

В новых условиях планирования в системе балансовых расчетов все большую роль приобретают стоимостные балансы. С их помощью определяются темпы развития экономики, соотношение I и II подразделений общественного производства, фонда накопления и потребления и другие важнейшие народнохозяйственные пропорции.

Методы планирования стоимостных пропорций воспроизводства разработаны еще недостаточно, и увязка ряда показателей подчас ограничивается материальными балансами. Изолированная разработка их нередко приводит к тому, что сбалансирование производства и потребления достигается при излишних затратах общественного труда, нарушается непрерывность процесса производства и потребления. Примером этого является практика разработки отдельных балансов оборудования, зачастую не увязанных с объемом капитальных вложений. В результате возрастают объемы неустановленного оборудования.

В числе стоимостных балансов в настоящее время особо важна роль отводится финансовым планам отраслей, которые до последнего времени являлись в основном пассивным отражением производственной программы. При новой системе все основные показатели плана производства и капитального строительства должны разрабатываться с учетом их влияния на финансовые результаты. Это обусловлено оценкой деятельности предприятий и отраслей по показателю «реализация продукции» и «прибыль», значительным увеличением доли собственных средств в развитии производства.

Разработка единого производственно-финансового плана отрасли будет способствовать органической увязке всех разделов плана. Это особенно важно в части планов материально-технического снабжения и капитального строительства, которые зачастую разрабатываются без учета реальных финансовых ресурсов отрасли.

Возросшее значение увязки материальных ресурсов и денежных средств выдвигает вопрос о целесообразности разработки ряда основных видов материальных балансов не только в натуральном, но и в стоимостном выражении. Это создает условия для непосредственной увязки в народнохозяйственном плане материально-вещественных и стоимостных пропорций. Использование обобщенных данных таких балансов позволит более обосновано определять объем материальных затрат в производстве и капитальном строительстве, планировать рыночные фонды и материальные ресурсы, направляемые на социально-культурные нужды.

Разработка материальных балансов в стоимостном выражении создает условия для экономического обоснования плана материально-технического снабжения, непосредственной увязки заявок на материальные фонды с реальными финансовыми ресурсами предприятий и отраслей. В связи с трудностями в разработке материальных балансов в стоимостном выражении необходимо предварительное разрабо-

тат соответствующую методiku на примере основных материальных балансов и провести экспериментальные расчеты. Значительная работа по расчетам балансов оборудования в стоимостном выражении уже начата. При доработке методических указаний имеется в виду включить в них в качестве особого раздела основные положения методики составления этого баланса.

Повышение роли балансового метода планирования требует существенных изменений и в методах разработки материальных балансов, разработки и обоснования норм расхода сырья, материалов, топлива, электроэнергии. Госплан СССР разработан новый порядок определения норм расхода и перекрывающих запасов материальных ресурсов, а также нормативов технологических отходов и потерь, учитываемых при определении норм расхода.

Вместо ранее существовавшего порядка рассмотрения и утверждения центральными плановыми органами множества норм материальных затрат по отдельным видам продукции (до 20 тысяч норм) предусматривается, чтобы Госплан СССР устанавливал министерствам, ведомствам и союзным республикам с учетом их предложений лишь общие задания по экономии материальных ресурсов. По тем видам сырья и материалов, по которым Госплан СССР не утверждает задания по экономии и среднему снижению норм расхода, министерства, ведомства и госпланы союзных республик определяют их самостоятельно, с тем чтобы общая экономия материальных ресурсов соответствовала планируемому повышению эффективности общественного производства. Задания по экономии материальных ресурсов и среднему снижению норм их расхода будут доводиться министерствами, ведомствами и союзными республиками до предприятий, которые в соответствии с ними должны определять и уточнять нормы расхода материальных ресурсов.

Обобщающим балансовым расчетом является баланс народного хозяйства. В последние годы расчеты баланса народного хозяйства получили широкое применение при разработке годовых и перспективных планов. Стали систематически проводиться расчеты общественного продукта и национального дохода и реальных доходов населения по союзным республикам.

Однако уровень работ по балансу народного хозяйства не отвечает возросшим требованиям. Важнейшей задачей является создание единой и взаимосвязанной системы основных показателей развития народного хозяйства, которая бы в комплексе характеризовала воспроизводство материальных, трудовых и финансовых ресурсов страны.

Большое значение в современных условиях приобретают расчеты межотраслевого баланса производства и потребления продукции. Проведенные экспериментальные расчеты позволяют поставить задачу включить этот баланс в число балансовых расчетов, используемых при разработке народнохозяйственных планов. Однако необходимо создать такую методiku его составления и нормативную базу, которые были бы тщательно увязаны со всей системой плановых расчетов. Большое значение для дальнейшего использования межотраслевых балансов имеет разработка динамических моделей и единого натурально-стоимостного баланса.

Весьма важная проблема совершенствования балансового метода планирования состоит в увязке системы балансов с показателями эффективности производства. В прошлом увязка пропорций часто достигалась за счет значительного увеличения затрат общественного труда на единицу продукции (например, по балансу топлива). В связи с этим следовало бы дополнить балансовые расчеты показателями, ха-

рактеризующими размер затрат, необходимых для удовлетворения потребностей народного хозяйства и населения при планируемой структуре производства и потребления. Следует не только разработать перечень таких показателей, но и методы их органической увязки с балансовыми расчетами. Речь идет прежде всего о таких показателях, как динамика текущих затрат и капитальных вложений на единицу потребленной продукции, на рубль розничного товарооборота и бытовых услуг и т. п.

Рассмотренные выше вопросы не исчерпывают большого круга проблем, связанных с завершением разработки методических указаний Госплана СССР к составлению народнохозяйственных планов. Предстоящее обсуждение этих проблем на Всесоюзном совещании, несомненно, будет способствовать улучшению плановой работы.

Ю. Белик

Народнохозяйственное планирование и экономическое прогнозирование

Завоевание власти трудящимися и сосредоточение собственности на решающие средства производства в руках социалистического государства положили начало действию экономического закона планомерного развития народного хозяйства и дали возможность развивать экономику по единому народнохозяйственному плану. Пятидесятилетний опыт Советского Союза, как и послевоенное развитие других социалистических стран, неопровержимо свидетельствует об огромных преимуществах планового ведения хозяйства.

Советскому Союзу выпала крайне трудная задача — первому разрабатывать основы народнохозяйственного планирования. Все, что сделано в этой области за годы пятилеток, является ценным достижением нашей страны, большой заслугой нашего народа в прогрессивном развитии человечества. «Теория и практика планового ведения хозяйства в СССР, — отмечалось в Тезисах ЦК КПСС к 50-летию Октября, — крупный вклад в исторический опыт народов, в коммунистическое строительство».

С развитием производительных сил и производственных отношений развивается и народнохозяйственное планирование. Рост масштабов общественного производства, ускорение темпов научно-технического прогресса, усложнение внутроотраслевых и межотраслевых связей требуют повышения научного уровня планирования, более полного учета действительных экономических законов социализма в управлении хозяйством.

Совершенствование планирования предполагает повышение уровня плановой работы на всех ее этапах — анализе состояния народного хозяйства, определении основных направлений его дальнейшего развития, разработки системы балансов и др. В качестве вспомогательного средства на предварительной стадии разработки народнохозяйственных планов всегда использовались и используются прогнозы численности населения и трудовых ресурсов, научно-технического прогресса и др. Поэтому улучшение работы по составлению прогнозов также необходимо. Между тем некоторые наши экономисты, неправильно преувеличивая роль экономических прогнозов в плановой работе, считают широкое применение их главным путем дальнейшего повышения научного уровня планирования.

Характерно, что еще в период постановки вопроса о широком развитии работ по экономическому прогнозированию академик С. Г. Струмилин высказал критическое отношение к возможности научного планирования по западным образцам с ориентировкой в основном на планы-прогнозы¹. Однако в 1967 году в печати появился ряд статей, в которых роли экономического прогнозирования в планировании придается такое расширительное толкование, при котором оно (несмотря на отговорки авторов этих статей) объективно противопоставляется

народнохозяйственному планированию². Такое толкование роли прогнозов в работе по составлению народнохозяйственных планов, по нашему мнению, противоречит основным принципам социалистического планирования, многолетнему опыту работы советских плановых органов.

Представляется, что вопросы экономического прогнозирования, его места и роли в социалистическом планоом хозяйстве требуют дальнейшего критического рассмотрения и обсуждения.

Система народнохозяйственных планов и их директивный характер

Противопоставление прогнозирования народнохозяйственному планированию проявляется уже в трактовке предмета экономического прогнозирования, который, по мнению авторов названных статей, «составляет вымысел и предкажание объективных процессов, охватывающих все народное хозяйство или его отдельные звенья, все стороны социалистического воспроизводства в их единстве...

В зависимости от характера и сроков действия тех или иных экономических тенденций... народнохозяйственное прогнозирование может быть краткосрочным (1—3 года), среднесрочным (4—7 лет) или долгосрочным (до 20—25 лет)»³. В действительности именно народнохозяйственное планирование (а не прогнозирование) охватывает все звенья общественного производства. В подмене объекта планирования, его содержания прогнозированием таится опасность замены системы народнохозяйственных планов «системой прогнозов».

Многолетней практикой выработаны принципы планового руководства экономикой. Они состоят прежде всего в разработке системы государственных народнохозяйственных планов, носящих директивный характер. Она включает долгосрочные перспективные планы, рассчитанные на 15—20 лет (ГОЭЛРО, план на 1961—1980 годы), среднесрочные, как правило, пятилетние и текущие (годовые).

Экономическая политика Коммунистической партии реализуется Советским государством именно через народнохозяйственные планы. Долгосрочные планы определяют направление решения важнейших социально-экономических и технических задач, выдвигаемых партией на перспективу. Они являются основой составления пятилетних планов.

Основной формой централизованного планового руководства экономикой в нашей стране являются пятилетние планы, конкретизирующие экономическую политику партии и отражающие ее главные цели. В них дается углубленное технико-экономическое обоснование намечаемых мер по росту и совершенствованию производства, повышению жизненного уровня советского народа, достижению оптимальных пропорций в развитии народного хозяйства и районов страны.

Концепция пятилетних планов рассматривается на партийных съездах, которые принимают директивы, содержащие главные задачи и направления развития экономики для последующей их детализации и разработки плановыми и хозяйственными органами страны.

¹ См. А. Ефимов, В. Кириченко. Научное прогнозирование развития экономики СССР. «Коммунизм», 1967 г., № 5; А. Аничкин, З. Ершов. Методологические вопросы народнохозяйственного прогнозирования. «Вопросы экономики», 1967 г., № 5.

² «Вопросы экономики», 1967 г., № 5, стр. 55.

³ См. акад. С. Струмилин. О прогнозах в оптимальном планировании. «Вопросы экономики», 1967 г., № 1.

Задачи пятилетних планов в свою очередь конкретизируются в годовых народнохозяйственных планах с учетом хода развития экономики, а также изменений в ресурсах и потребностях народного хозяйства и населения. По мере перехода от долгосрочных и пятилетних и годовым планам расширяется круг показателей плана, повышается степень директивности и адресности плановых заданий. Годовые народнохозяйственные планы рассматриваются и утверждаются Верховным Советом СССР в форме Закона о государственном плане.

С момента своего возникновения планирование в нашей стране носит директивный характер. Задачи плана являются обязательными для всех производственных звеньев. В этом смысле он и обладает силой закона, разумеется в юридическом, а не в экономическом смысле.

На директивную сторону наших планов, как на одну из важнейших их особенностей, указывалось на XV съезде партии (1927 год). В отчетном докладе Центрального Комитета съезду отмечалось, что «наши планы есть не планы-прогнозы, не планы-догадки, а планы-директивы, которые обязательны для руководящих органов и которые определяют направление нашего хозяйственного развития в будущем в масштабе всей страны»¹. Директивность наших планов определяется характером общественного строя и не зависит от уровня или особенностей развития экономики на отдельных этапах. Между тем некоторые экономисты склонны считать, что с повышением роли экономического планирования положение о директивном характере наших планов якобы утратило свою силу, а кое-кто даже объявляет все советские перспективные планы... прогнозами. Можно встретить такие, например, высказывания:

«В СССР и других социалистических странах слова «прогнозы» и «прогнозирование» в отношении экономического развития долгое время не употреблялись. У нас преобладало мнение, что наши планы — это планы-директивы, а не планы-прогнозы, не планы-догадки. Мы пренебрежительно относились к опыту отдельных капиталистических стран Западной Европы и США, которые на основе идеи и практики планирования народного хозяйства в Советском Союзе разработали приемы, методы и модели кратко-, средне- и долгосрочного прогнозирования развития экономики и осуществляют его в послевоенные годы»².

«Предвидеть пути научно-технического прогресса не только интересно, но и необходимо. По существу такие прогнозы в нашей стране делаются уже в течение многих лет: ведь план ГОЭЛРО, планы развития экономики страны, начиная с первой пятилетки, — все это прогнозы развития важнейших отраслей народного хозяйства»³.

Нам представляется, что с подобными высказываниями ни в коей мере нельзя согласиться.

Тезис о директивном характере наших планов по существу является развитием ленинских взглядов на план, как на «государственное задание пролетариату, научно обоснованное». Известно, сколь высокую политическую оценку В. И. Ленин дал плану ГОЭЛРО — первую перспективному плану Советского государства. «На мой взгляд, это — наша вторая программа партии... Наша программа пар-

тии не может оставаться только программой партии. Она должна превратиться в программу нашего хозяйственного строительства, иначе она негодна и как программа партии. Она должна дополниться второй программой партии, планом работ по воссозданию всего народного хозяйства и доведению его до современной техники»⁴.

Директивность наших планов закреплена и в Конституции, в статье 11 которой говорится, что «хозяйственная жизнь СССР определяется и направляется государственным народнохозяйственным планом».

За 50 лет система планового руководства социалистической экономикой неоспоримо доказала свои преимущества перед стихийно развивающимся капиталистическим хозяйством. Более того, за это время в самом капиталистическом мире с его отработанным инструментарием долгосрочных прогнозов намечался явный поворот от прогнозов к планам. Буржуазная наука уже не один десяток лет стремится наладить эффективное планирование. Но для этого капиталистическому обществу, по меткому выражению С. Г. Струмилина, не хватает лишь такой «безделки», как общественная собственность на средства производства.

Вот почему особенно странной выглядит позиция некоторых экономистов, утверждающих, что нам нужны планы-прогнозы, и тем самым объективно пятясь назад, отступая от прочно завоеванных позиций планового руководства экономикой⁵.

Еще об одной функции государственного плана необходимо напомнить в связи с вопросом о прогнозировании. Речь идет о роли плана как регулятора важнейших народнохозяйственных пропорций. Государство сознательно, сообразуясь с требованиями экономических законов, осуществляет развитие экономики в интересах создания материально-технической базы коммунизма и подъема жизненного уровня трудящихся. Странники же расширительного толкования роли экономических прогнозов рассматривают социалистическую экономику как автоматический «самовоспроизводящуюся» систему. По их мнению, состояние экономики в прошлом и настоящим предопределяет ее облик в будущем. При этом якобы «будущее, ничем не связанное с настоящим, перестает быть объектом прогнозирования». Можно было бы сказать: тем хуже для такого прогнозирования. Ведь если представить себе нашу страну, какой она была полвека назад, с ее невероятной отсталой экономикой, то вряд ли правмерно говорить, что тогдашнее состояние экономики России «предопределяло» ее сегодняшней облик.

Разве не сознательно поставленные уже в плане ГОЭЛРО задачи (в общем виде это было сделано раньше, еще накануне Октября, в экономической платформе нашей партии) имели целью прерывание отсталого аграрного государства в мощную индустриальную державу? Именно уже в те годы будущее выдвигалось как сочетание Советской власти с электрификацией всей страны, как необходимость наметить «широкие планы не из фантазии взятые, а подкрепленные техникой, подготовленные наукой»⁶.

Мы и сейчас видим перспективы построения коммунистического общества, его материально-технической базы как результат созна-

¹ В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 42, стр. 157.

² Характерно, что в первые годы Советской власти некоторые буржуазные специалисты, работавшие в планирующих и хозяйственных органах, пытались свести народнохозяйственный план к простой и ни к чему не обязывающей ориентировке, к плану-догадке, целью которого не активное преобразование экономики, а «предвосхищение», угадывание стихийно складывающихся закономерностей. Они исходили из неверного утверждения, будто наше хозяйство развивается самоотом, то есть стихийно.

³ В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 40, стр. 108.

⁴ Пятнадцатый съезд ВКП(б). Стенографический отчет, т. I. Госполитиздат, 1961, стр. 76.

⁵ Ф. Хнаюк. Проблемы долгосрочного прогнозирования развития социалистической экономики. «Экономика Советской Украины», 1967 г., № 4, стр. 79.

⁶ Академик В. Трапезников. Предприятие будущего. «Известия», 17 мая 1967 года.

тельной реализации задач, выдвинутых в этом направлении партийной программой, в которой твердо зафиксированы наши конечные цели. Вызывают удивление попытки некоторых экономистов эти цели представить в форме ориентировочных прогнозов вместо научного обоснования путей и средств наиболее эффективного их достижения.

По мнению А. Ефимова и В. Криченко, практическое значение прогнозов в социалистической экономике характеризуется следующим: «Прогнозирование социалистической экономики предполагает построение гипотез хозяйственного развития на перспективу. Поэтому *экономический прогноз в системе социалистического планирования — это не просто предсказание возможного развития, а научное обоснование целенаправленной хозяйственной стратегии, путей и мер активного воздействия на экономику* (курсив мой. — Ю. Б.) на основе познания сущности и количественной характеристики объективных тенденций экономического роста. Прогноз характеризует возможные направления хозяйственного развития, различные его варианты, помогает в выборе конкретных целей».

Не слишком ли большая роль отводится здесь прогнозам в условиях социалистической экономики? Нет ли здесь попытки (независимо от субъективных намерений авторов) отвести органически присущие плану функции научного обоснования тактических приемов лучшего решения стратегических задач развития экономики экономическим прогнозом.

При определении возможных направлений хозяйственного развития действительно необходимо разрабатывать несколько вариантов плана (а не прогноза), которые бы характеризовали направления развития экономики при различных исходных задачах, например в распределении капитальных вложений между производственной и непроизводственной сферами или при различных соотношениях потребленной и накапливаемой частей национального дохода и т. п.

В результате многолетнего опыта планового руководства экономикой выработан балансный метод планирования, состоящий из основы разработки перспективных и годовых народнохозяйственных планов. Он предполагает построение системы стоимостных, натуральных и трудовых балансов, определяющих народнохозяйственные, межотраслевые и внутриотраслевые пропорции, а также пропорция в производстве и потреблении важнейших видов продукции. Это дает основание считать балансный метод одновременно и условием разработки оптимальных, то есть возможно более точных и эффективных, планов. При этом существенное значение принадлежит межотраслевому балансу производства и распределения продукции, позволяющему с наибольшим эффектом подготавливать ряд вариантов плана, что особенно важно на ранних стадиях его разработки, например при составлении контрольных цифр.

Использование прогнозов при составлении планов

Возражения против расширительного толкования роли экономического прогнозирования, объективно приводящего к противопоставлению его перспективному планированию, отнюдь не относятся к тому неоспоримому факту, что прогнозы всегда использовались и используются при составлении планов, особенно рассчитанных на пять и более лет. При этом объектом прогнозирования выступают такие явления, которые в данных конкретных условиях не поддаются непосредственно государственному регулированию с помощью плана или находятся пока еще на стадии предвидения.

Для иллюстрации этого положения приведем примеры из области естествознания.

Ежегодно в разных районах земного шара землетрясения приносят огромный ущерб. Воплощенные попытки безуспешные стремления ученых разных стран выработать надежные методы заблаговременного их предвидения. Но и своевременное предвидение землетрясений не позволяет их предотвратить.

Или взять прогнозирование погоды. Точность его еще не очень высока. Но развитие научных методов позволяет надеяться, что в недалеком будущем достоверность прогнозов погоды существенно повысится. Со временем же человек овладеет средствами целенаправленного регулирования погоды. Но и тогда наша суждения о ней, так как она складывается под воздействием сил природы, по-прежнему будут прогнозами, но весьма точными.

И в экономике в условиях планомерно организованной системы хозяйства познание неуравновешенных непосредственно процессов, изучение тенденций их развития составляют одно из необходимых условий планирования.

К числу важнейших областей прогнозирования при составлении народнохозяйственных планов относятся демографические процессы, прогнозы (яна, по принятой у нас терминологии, основные направления) научно-технического прогресса, прогнозы потенциальных природных ресурсов.

Демографические прогнозы — оценка прироста и общей численности населения на конец планируемого периода, определение его половозрастного состава, трудоспособной части — эти и некоторые другие вопросы народонаселения являются в известном смысле исходными при разработке любого плана, особенно рассчитанного на длительный срок.

Точность перспективных оценок (прогнозов) численности населения повышается, если они опираются на данные переписи населения. Но и этих данных оказывается недостаточно для определения перспективной численности населения. Поэтому необходимо серьезно изучать комплекс факторов и закономерностей, определяющих рождаемость, в частности влияние на нее роста доходов, культурного и образовательного уровня населения, улучшения жилищных условий, степени занятости женщин в общественном производстве, обеспеченности детскими садами, ислами и др. Государство не в силах декретировать количество детей в каждой семье, хотя косвенно и прежде всего материальными стимулами оно может способствовать увеличению прироста населения.

Повышение достоверности прогнозов перспективной численности населения особенно важно потому, что на их основе **планируется** численность трудовых ресурсов, распределение трудоспособного населения по видам деятельности (отрасли материального производства и непроизводственной сферы), подготовка кадров, определяется плановый размер фонда заработной платы и динамика роста ее среднемесячного уровня, объем и состав общественных фондов потребления и т. д.

Важной областью прогнозирования является определение долгосрочных перспектив научно-технического развития и его влияния на темпы экономического развития.

В условиях научно-технической революции, открывающей принципиально новые методы практического использования научно-технических достижений, значение правильного определения путей технического прогресса особенно возрастает. Социалистическая система хозяйства и в этой области обладает огромными преимуществами, обеспечивая на основе государственного плана развитие научных

исследований, сосредоточение сил и средств на решении важнейших проблем науки и техники с целью повышения эффективности общественного производства.

Не будет преувеличением утверждать, что всестороннее развитие науки с момента свершения Октябрьской революции стало одной из важнейших задач Советской власти. Ленин неоднократно подчеркивал значение всемерного использования завоеваний науки и техники для создания материально-технической базы социализма. Об этом свидетельствует составленный им в 1918 году «Набросок плана научно-технических работ», в котором была впервые высказана идея планирования науки. Огромные успехи, достигнутые советскими учеными в важнейших отраслях современной науки, убедительно подтверждают правильность ленинских идей планирования научных исследований.

Сентябрьский (1965 год) Пленум ЦК, определяя задачи улучшения управления промышленностью, совершенствования планирования и экономического стимулирования, указал на необходимость всемерного повышения эффективности общественного производства, в том числе и путем предусмотрения в планах скорейшего освоения последних достижений науки и техники. Одной из главных задач образованных после сентябрьского Пленума промышленных министерств является осуществление единой технической политики в отраслях, внедрение новейших достижений науки и техники и передового опыта.

Пленум со всей решительностью подчеркнул задачи повышения уровня планирования в условиях современной научно-технической революции. «Народнохозяйственные планы», — говорится в принятом Пленумом постановлении, — должны учитывать перспективы научно-технического прогресса, предусматривать быстрые темпы внедрения и освоения новейших достижений науки и техники, основываться на реальных и объективных расчетах.

Эта общая принципиальная установка Пленума была конкретизирована в Постановлении ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 4 октября 1965 года, принятом в развитии решений сентябрьского Пленума. «В целях наиболее полного учета в планах достижений науки и техники, — говорится в нем, — поручить Государственному комитету Совета Министров СССР по науке и технике совместно с Академией наук СССР разрабатывать с участием министерств и ведомств СССР **злабогременно, до составления народнохозяйственных планов, предложения об основных направлениях развития науки и техники, об использовании в народном хозяйстве научно-технических достижений, имеющих важное народнохозяйственное значение (подчеркнуто мной. — Ю. Б.)**».

В утвержденном правительством в июле 1967 года «Общем положении о министерствах СССР» отмечается, что министерство «проводит систематическую работу по оценке достигнутого технико-экономического уровня производства и выпускаемой продукции отрасли, определяет пути наиболее эффективного использования научных и технических достижений и обеспечивает высокий технический уровень развития отрасли на основе достижений отечественной и зарубежной науки и техники». Таким образом, законодательные положения наводят соответствующие органы на максимальное продвижение и использование достижений науки, технического прогресса.

С позиций народнохозяйственного плана проблемы научно-технического прогресса проходят как бы две стадии. Первая, когда на основе определенных научных гипотез планом научно-исследовательских работ (включающимся одним из разделов единого государственного народнохозяйственного плана) предусматривается проведение исследований поискового или прикладного характера, заканчивающихся

экспериментом. Работы на этом этапе можно считать прогнозными. Вторая стадия заключается в переходе от эксперимента к непосредственному использованию через план научного достижения как фактора ускорения развития общественного производства или повышения его эффективности. На этом этапе научное достижение становится техническим средством развития производства и уже не является объектом прогнозирования.

Нельзя не учитывать и отдаленных перспектив развития энергетики, химии, биологии и других наук, возможностей расширения хозяйства человека над природой. Например, подсчеты ученых в области энергетики показывают, что при современных темпах уступающих темпам потребления всех видов энергии энергии урана и тория, а также ресурсов угля и нефти хватит на 100—200 лет. На смену им наука выдвигает новый, неисчерпаемый источник энергии — это энергия, выделяющаяся при реакции превращения дейтерия в гелий. Когда люди смогут управлять термоядерными процессами, человечество будет обеспечено запасами энергии на сотни миллионов лет.

Подобных примеров можно привести много. Они также подтверждают исключительную важность для планирования разработки основных направлений развития науки (даже на стадии гипотез), обеспечения координации усилий научных коллективов в исследовании проблем и в проведении экспериментов.

К числу объектов научного прогнозирования относится оценка природных ресурсов. Природные ресурсы, вовлеченные в процесс производства, составляют важную часть национального богатства страны. Обществу, однако, важно знать, каковы потенциальные возможности использования тех или иных видов природных ресурсов. Определение перспектив прироста этих ресурсов всегда было и остается неотъемлемой функцией любого перспективного плана. Технико-экономические доклады о состоянии, перспективах, экономической ценности ресурсов, основных направлениях их использования в территориальном разрезе при составлении государственных планов готовят соответствующие ведомства и их научные организации. Подобные доклады охватывают, как правило, период, превосходящий по продолжительности пятилетку.

Наряду с рассмотренными главными объектами прогнозирования¹ сторонники расширительного толкования его роли и значения предлагают включить в систему прогнозных расчетов также прогнозы основных фондов и капитальных вложений, уровня жизни населения, развития отраслей народного хозяйства и промышленности, внешней торговли, прогнозы финансов и цен. В результате все основные разделы народнохозяйственного плана становятся объектами прогнозирования. С этим нельзя согласиться.

Нам представляется неразумным говорить о прогнозе капитальных вложений, уровня жизни, развития внешней торговли, потому что через эти разделы плана в первую очередь реализуется хозяйственная политика нашей партии. Прогнозоположные утверждения объективно означают отрицание решающей роли плана в активном воздействии на экономику и отведение ее прогнозу. Об этом свидетельствует следующий тезис из статьи о методологических вопросах народнохозяйственного прогнозирования:

«Стадии «активного» прогнозирования предполагают разработку двух типов моделей: моделей планирования экономической политики

¹ Речь идет именно о главных его объектах, что не исключает всеобъемлемости прогнозирования развития и других, более поздних этапов экономического характера при составлении народнохозяйственных планов, например оценки объема и структуры продукции деятельности отдельных отраслей и т. д.

имитационного типа, с помощью которых вырабатываются цели, пути, стратегии экономического развития, и моделей принятия решения, с помощью которых производится поиск оптимального варианта экономического развития в соответствии с поставленными целями и намеченной стратегией. На стадии «активного прогнозирования» наибольшее значение имеет обоснование возможных направлений и путей экономического развития. Эта работа состоит в установлении задач, которые следует решать в прогнозируемом периоде (устранение диспропорций или неблагоприятных тенденций, сложившихся к настоящему времени; достижение какого-то определенного уровня производства в отдельных отраслях; повышение уровня жизни по заданному уровню; решение комплексной социально-экономической проблемы, например жилищной или проблемы механизации трудоемких процессов)¹.

Приведенная выдержка показывает, что объективно речь идет о попытке противопоставить прогнозирование планированию, хотя открыто авторы и не признают этого. Активная роль планирования при этом исчезает, план как регулятор общественного производства подменяется «научным» экономическим прогнозированием.

Когда говорят о прогнозировании капитальных вложений, игнорируют тот неоспоримый факт, что именно их целевая направленность позволяет решать определенные технические или социальные задачи. Например, в текущей пятилетке предусмотрен ускоренный рост капитальных вложений в сельское хозяйство и отрасли промышленности, обеспечивающие повышение производительности сельскохозяйственного труда и интенсификацию возделывания сельскохозяйственных культур. Этим создаются предпосылки для устойчивого роста производства сельскохозяйственной продукции, что является одним из важнейших условий неуклонного повышения жизненного уровня советских людей. Таким образом, предусматриваемое планом распределение капитальных вложений — важнейшее средство осуществления экономической политики партии. Разве допустимо в этом случае говорить о замене плана прогнозом?

Одна из важнейших функций народнохозяйственного плана — планомерное повышение жизненного уровня населения. Этот раздел плана, возможно даже в большей мере, чем любой другой, обеспечивает реализацию программных положений, определяющих пути роста реальных доходов, сочетание индивидуальной оплаты по труду и потребления из общественных фондов, масштабы и направленность снижения цен, постепенное выравнивание уровня жизни городского и сельского населения, а также населения различных районов страны, решение жилищной проблемы и т. д.

В этом разделе, как и в любом другом, не только возможны, но и необходимы различные варианты плановых решений. Например, прирост фонда потребления может быть направлен на увеличение заработной платы, снижение цен, пополнение общественных фондов. Но и здесь речь идет не о прогнозах, а о вариантах плана; рассмотрение их директивными органами позволяет остановиться на том, который обеспечивает наиболее эффективные меры по повышению жизненного уровня населения и развитию общественного производства.

Спорной представляется постановка вопроса о прогнозировании развития отраслей народного хозяйства и промышленности. Государство через план активно воздействует на их развитие в соответствии с объективными условиями, прогрессивными тенденциями развития всего общественного производства, исходя из общих задач коммуни-

¹ «Вопросы экономики», 1967 г., № 5, стр. 63—64.

стического строительства в стране. Прогнозы развития отраслей задаются технико-экономическим обоснованием направлений технического прогресса. Например, в энергетике — направлений развития отрасли за счет тепловых, гидравлических или атомных станций, наиболее эффективного сочетания этих и других видов энергии — ветра, солнца, термоядерной — с точки зрения возможных общих объемов и районирования и т. д. В плане развития отрасли предпочтение отдают тем видам энергии, которые обеспечивают наибольший эффект. Это в равной мере относится и к другим отраслям народного хозяйства и промышленности.

Итак, прогнозирование в условиях планомерной социалистической системы хозяйства выполняет вспомогательную роль при составлении народнохозяйственных планов.

Наметившееся увеличение экономическими прогнозами, не соответствующее их действительной роли в планомерной работе, стремление привлечь к ним широкие круги научных и практических работников, отнесение вопросов экономического прогнозирования к числу важнейших в повышении научного уровня планирования — все это таят в себе большую опасность ухода от разработки насущных проблем совершенствования планирования и повышения уровня экономической работы во всех звеньях народного хозяйства.

XXIII съезд партии в Директивах по пятилетнему плану поставил перед советскими экономистами задачу «сосредоточить внимание на дальнейшей разработке теории планового руководства народным хозяйством на базе глубокого изучения и использования экономических законов социализма, на определении путей и методов повышения эффективности общественного производства»¹.

Одной из важнейших проблем является дальнейшее совершенствование балансовых методов разработки и обоснования перспективных и годовых планов с целью оптимизации народнохозяйственных пропорций и лучшего решения ряда других вопросов. Большое значение имеет практическое использование в планировании межотраслевых балансов производства и распределения продукции и других методов планоных расчетов с применением математики и электронно-вычислительной техники. Однако известно, что научные исследования в области разработки планоных межотраслевых балансов, которые ведутся более десяти лет, все еще не вышли из стадии эксперимента. Хотя для превращения экспериментальной схемы баланса (статистического и особенно динамического) в рабочую предстоит еще немало сделать², многие научные работники, являвшиеся в прошлом наиболее горячими сторонниками практического использования в планировании межотраслевых балансов, теперь заметно ослабили внимание к этой исключительно важной в теоретическом и практическом отношении проблеме.

К числу наиболее актуальных проблем экономической науки относится исследование всего комплекса проблем, связанных с осуществлением хозяйственной реформы. Представляется, что на современном этапе экономическая наука не имеет более важных задач, чем разработка проблем совершенствования методологии и организации планирования на различных уровнях хозяйствования, создания научно обоснованной системы нормативов производственного потребления, системы показателей эффективности производства отдельных отраслей и общественного производства в целом, повышения роли централизованного планирования при одновременном расширении самостоятель-

¹ «Материалы XXIII съезда КПСС», Политгиз, 1966, стр. 231.

² См. А. Доровских. Некоторые вопросы теории и практики межотраслевого баланса, «Плановое хозяйство», 1967 г., № 12.

ности предприятий, оптимального сочетания отраслевого и территориального планирования. По нашему мнению, внимание ученых-экономистов к этим проблемам, уровень их разработки еще не отвечают предъявленным требованиям.

Без активного участия ученых различных направлений невозможно составление эффективных долгосрочных планов. Достигнутый уровень экономического развития страны позволяет исходить при составлении перспективных планов из научно рассчитанной потребности общества в материальных благах. По существу речь идет о качественно новом подходе к планированию уровней развития отдельных отраслей и народного хозяйства в целом. Перед наукой открываются большие возможности, прежде всего в разработке путей и нормативов рационализации потребления в масштабе всего общества.

Планирование нуждается в данных о научно обоснованных уровнях потребления продуктов питания и непродовольственных товаров, обеспеченности предметами длительного пользования, различного рода услугами и т. п. Все это должно стать исходной базой для определения рационального потребительского бюджета и совокупной потребности общества в материальных благах и услугах (например, в расчете на численность населения 1980—1990 годов). Структура производства при этом должна быть производной от выведенной на научной основе потребности общества (в этом и должно проявиться регулирование производства на основе плана). Пятилетние планы призваны служить определенными вехами на пути к достижению такой рациональной структуры и постепенно подготавливать ее.

* * *

За последние годы в капиталистических странах наблюдается повышенный интерес к составлению различного рода прогнозов. Образуя говоря, там произошел своего рода «прогнозный взрыв», порождением которого стал широко пропагандируемый «культ будущего».

Несмотря на обилие разработанных прогнозов, среди буржуазных экономистов до сих пор нет единого мнения и ведутся дискуссии по поводу объектов, методов и по другим вопросам прогнозирования. На фоне «прогнозного бума» было бы непростительной ошибкой не замечать идеологической направленности долгосрочных прогнозов развития капиталистической экономики. Идеологи и политики «свободного мира» всячески используют эти прогнозы для проповедования «идей» о вечности и неизменности капитализма, о достижении всеобщего благополучия в рамках капиталистической системы хозяйства, об исчезновении на современном этапе развития капитализма классовой борьбы, которая якобы уступает место спорам об облике будущего. Нельзя не замечать и того, что одна из целей капиталистических прогнозов — нейтрализовать или хотя бы ослабить воздействие успехов Советского Союза на трудящихся всего мира, особенно на народы слаборазвитых стран.

В этих условиях особенно важно правильно определить действительное место прогнозов в плановой работе, с тем чтобы составление их не противоречило теории и практике народнохозяйственного планирования, сила и жизнеспособность которых убедительно доказана всем ходом коммунистического строительства в нашей стране.



Новая система планирования и экономического стимулирования

Л. Стариков

Внутризаводское планирование в новых условиях

В системе хозяйственного руководства внутризаводскому технико-экономическому планированию принадлежит особая роль. Являясь первичным звеном в системе социалистического планирования, оно представляет собой важнейший метод управления производством непосредственно на предприятии. Поэтому эффективность работы в новых условиях во многом зависит от уровня внутризаводского планирования. Однако в организации его еще много недостатков, вызванных отставанием методической работы в этой области и слабой помощью предприятиям со стороны органов отраслевого управления.

Министерства и ведомства обязаны оказывать предприятиям систематическую помощь в разработке прогрессивных внутризаводских систем хозяйственного расчета и оперативно-производственного планирования, широко привлекая к этой работе научно-исследовательские институты и отраслевые экономические лаборатории. В связи с этим особенно важно обобщить опыт предприятий и проанализировать имеющиеся материалы по организации внутризаводского планирования в новых условиях.

Обеспечение единства планирования производства по предприятию в целом и его отдельным звеньям — важнейшее условие его эффективности. Но это не означает, что план любого цеха или производственного участка должен по своему содержанию копировать план предприятия. Они могут и должны различаться во многих отношениях, но исходить при этом из единых принципов, положенных в основу всей хозяйственной реформы. При этом должны быть обеспечены дальнейшее развитие демократического централизма во внутризаводском планировании и управлении, правильное сочетание административных и экономических методов хозяйственного руководства, усиление материальной заинтересованности работников в повышении его эффективности. Одновременно должна быть решена задача повышения уровня обоснованности планов, всей экономической работы на предприятии.

В соответствии с этими показателями плана предприятия должны определяться главные параметры работы (задания) цехов и в то же время они должны давать достаточный простор для проявления хозяйственной инициативы работников всех подразделений. Этим условиям соответствуют главные показатели, утверждаемые предприятием вышестоящим хозяйственным органом: выпуск важнейших изделий в натуральном выражении и объем реализации продукции, фонд заработной платы, сумма прибыли и уровень рентабельности.

Действительно, выпуск продукции в натуральном выражении в сочетании с другими утверждаемыми цеху показателями определяет главные задачи его производственной деятельности. Объем реализации продукции для цеха — это произведенная им продукция в стоимостной оценке, передаваемая в соответствии с планом другим цехам или на склады предприятия. При четком оперативно-производственном планировании выполнение плана по номенклатуре и в стоимостном выражении основными цехами гарантирует выполнение общезаводского плана по объему реализации продукции.

Остальными показателями предопределяются уровень использования ресурсов цеха и тем самым эффективность производства. Если трудовые затраты на производственную программу лимитируются фондом заработной платы, то другие издержки производства ограничиваются суммой прибыли, которая при установленной плано-расчетной цене определяет верхний предел себестоимости продукции. Вместе с тем планирование и оценка работы цеха по уровню рентабельности к производственным фондам обеспечивают заинтересованность коллектива в лучшем их использовании.

Таким образом, эти показатели можно считать главными и во внутризаводском планировании, ибо их применение должно обеспечить выпуск необходимой высококачественной продукции при достижении установленного планом уровня эффективности производства. Иными словами, такая система показателей, определяющая главные задачи коллективов цехов, соответствует требованию обеспечения единства интересов завода и его подразделений.

Этим не исключается возможность установления цехам в ряде случаев и других показателей. На заводе «Ростсельмаш», например, первоначально при переходе на новые условия работы была установлена названная выше система показателей. Однако в дальнейшем в связи с существенными затруднениями в обеспечении завода рабочей силой и недостаточными темпами роста производительности труда руководством завода введено в состав утверждаемых показателей и выработку продукции на одного работающего.

Но следует иметь в виду, что расширение круга утверждаемых цеху показателей неизбежно ограничивает его хозяйственную самостоятельность. В данном случае введение лишь одного дополнительного показателя значительно снизило возможности коллектива и руководства цеха в принятии наиболее рациональных хозяйственных решений. При планировании объема производства и фонда заработной платы введение показателя выработки означает и планирование сверху таких показателей, как численность работников и средняя зарплата. Это сдерживает инициативу работников в выявлении и использовании внутренних резервов производства. Достижения желаемых результатов производственно-хозяйственной деятельности подразделений предприятий следует добиваться в соответствии с принципами хозяйственной реформы путем усиления экономических, а не административных методов руководства.

Оптимальное сочетание экономических и административных методов в системе внутризаводского руководства — сложная задача. Для решения ее нужны обстоятельные исследования и проверка на практике отдельных приемов и методов. В связи с этим первостепенное значение приобретает организация внутризаводского планирования на базе экономически обоснованной системы показателей, открывающего широкий простор для инициативы работников предприятия в повышении эффективности производства и в то же время направляющего их усилия на достижение этой цели. Создание такой системы предполагает улучшение организации плановой работы на предприятии, усиле-

ние элементов хозрасчета во всех его звеньях, экономически обоснованное планирование технического уровня и развития производства.

Отвечающая современным требованиям организации плановой работы невозможна без соответствующей нормативной базы. В условиях новой системы планирования и экономического стимулирования роль нормативов особенно возрастает. Использование прибыли и рентабельности как важнейших экономических показателей работы предприятия резко повышает значение показателей себестоимости в системе внутризаводского планирования. Но себестоимость зависит от размеров составляющих ее элементов, которые в свою очередь во многом определяются величиной расходных нормативов.

Между тем на многих предприятиях нормативная база не соответствует современным требованиям планового руководства. Так, на машиностроительных заводах технической обоснованности нормы времени разрабатываются главным образом по основным технологическим процессам. Уровень нормирования на вспомогательных и обслуживающих процессах значительно ниже, а затраты труда инженерно-технических работников и служащих, как правило, вообще не нормируются. При сложившейся структуре промышленности производственного персонала технической обоснованностью нормированием на многих машиностроительных заводах охвачено 40–50% затрат труда на производство продукции. Примерно такое же положение и с нормированием использования средств труда. Значительно выше уровень нормирования затрат сырья, материалов, топлива. В то же время имеются недостатки в разработке норм расхода вспомогательных материалов, различных видов энергии, инструмента.

Но если разработка расходных норм и нормативов для внутризаводского планирования — дело не новое и речь идет лишь о совершенствовании ее, то нормативы производственных запасов в подразделениях предприятия разрабатываются впервые. Они должны способствовать обеспечению единства интересов цехов и завода в целом по оптимальному использованию производственных фондов.

Опыт показывает, что работа по совершенствованию внутризаводского планирования должна начинаться с создания прогрессивной, научно обоснованной и динамичной системы нормативов. Каждый цех должен располагать нормативной базой, включающей прогрессивные технико-экономические расходные нормы и нормативы. Над ее разработкой и совершенствованием должны работать отделы заводоуправлений с привлечением соответствующих служб цехов. Нормативы запасов полностью разрабатываются цехом и согласуются с соответствующими органами управления завода в процессе рассмотрения и утверждения плана по технико-экономическим показателям.

Подобно тому как пятилетние и годовые планы составляются предприятиями на основе устанавливаемых вышестоящей организацией контрольных цифр, цехи разрабатывают свои планы на основе исходных данных, которые доводятся до них планово-экономическим отделом завода. К этим данным могут быть отнесены: номенклатура и количество деталей, узлов и изделий, подлежащих выпуску цехом в плановом периоде; нормативы отчислений в фонд материального поощрения цеха и платы за производственные фонды цеха.

На основе установленных заданий и нормативов цех разрабатывает и обосновывает проект основных технико-экономических показателей плана — объем выпуска продукции, фонд заработной платы, сумму прибыли и уровень рентабельности, который представляется заводуоуправлению на рассмотрение и утверждение. Эти главные показатели цехового плана проектируются и обосновываются путем детальной разработки оргтехплана. После их утверждения цех разраба-

тывает производственный технико-экономический план на предстоящий период по всем разделам производственно-хозяйственной деятельности.

Такой порядок разработки цехового плана предусматривает передачу значительной части работы по расчетам и определению плановых показателей из заводууправления в цехи. Дело здесь не в техническом перераспределении работы по внутризаводскому планированию, а в том, что план разрабатывается работниками цеха при активном участии всего коллектива трудящихся, которым предстоит осуществление этого плана. Так как в распоряжение цеха выделяются соответствующие ресурсы в виде производственных фондов и фонда заработной платы, от уровня использования которых зависит размер материального поощрения работников цеха, то последние заинтересованы в разработке плана, предусматривающего использование резервов и дальнейшее развитие техники, организации и экономики производства. Кроме того, при такой разработке планов его подразделения получают возможность самостоятельно решать вопросы производственно-хозяйственной деятельности с целью наиболее эффективного выполнения государственного плана, установленного предприятию.

В новых условиях должны быть несколько изменены направления социалистического соревнования на предприятиях. На современном этапе экономическими показателями деятельности предприятий. Но по сложившейся традиции главным объектом соревнования остается выполнение планов. По нашему мнению, теперь одним из основных объектов соревнования должен быть сам план — уровень его показателей, степень напряженности. Уже на стадии проектирования плановых нормативов и показателей усилия всего коллектива должны быть направлены на выявление внутризаводских резервов и наиболее полное их отражение в плане.

Развитие и совершенствование внутризаводского хозяйственного расчета сопровождается повышением роли показателей прибыли и рентабельности в технико-экономическом планировании цехов, широким использованием внутризаводских планово-расчетных цен. Не все экономисты считают, что такие показатели, как прибыль и рентабельность, должны доводиться до цехов. При этом иногда прибыль и себестоимость неадекватно противопоставляются друг другу. Прибыль — функция себестоимости. Но не только ее. Не уменяя значения себестоимости, следует признать, что прибыль и рентабельность полнее характеризуют результаты производства. От работы цехов зависит использование основных и оборотных фондов предприятия, что на уровне себестоимости мало отражается. Однако планирование прибыли цехам не только не снижает значения себестоимости, но усиливает его, ибо только активной работой всего коллектива цеха, нацеленной на полное использование всех возможностей по снижению себестоимости, могут быть достигнуты планируемые сумма прибыли и уровень рентабельности. Из главных факторов образования прибыли — количества, качества и уровня себестоимости продукции — последний в наибольшей мере зависит от деятельности коллектива цеха.

Планировать увеличение прибыли, достижение определенного уровня рентабельности — значит прежде всего предусматривать определенное снижение издержек производства. Однако и при установлении заданий по прибыли и рентабельности основным цехом остается спорным вопрос о целесообразности планирования этих показателей вспомогательным цехам. Работники последних, так же как и основных цехов, участвуют в создании прибыли. Но эта прибыль воплощается

в конечной продукции предприятия и реализуется в процессе обращения. Производит же продукцию, подлежащую реализации, основные цехи.

Влияние вспомогательных цехов на величину общей прибыли завода в количественном выражении определяется их издержками, связанными с выполнением работ и услуг для основных цехов. Эти издержки списываются на себестоимость продукции основного производственного цеха. В таких условиях планирование прибыли вспомогательным цехам лишь усложнит систему внутризаводского хозяйства. Планирование вспомогательным и обслуживающим цехам себестоимости работ и услуг достаточно для организации действенного хозяйственного расчета их. Исключение составляет та часть продукции и услуг вспомогательных цехов, которая предназначена для реализации на сторону.

Планирование прибыли внутри предприятия предполагает использование внутризаводских планово-расчетных цен. При налаженной системе калькулирования себестоимости деталей, полуфабрикатов, узлов и готовых изделий создание внутризаводских цен не требует больших дополнительных затрат труда. В практике применяются различные методы формирования планово-расчетных цен. Определенным преимуществом обладает такая методика, по которой сумма планово-расчетных цен по отдельным элементам (частям) изделия равна его оптовой цене. В этом случае обеспечивается полная увязка между себестоимостью, ценой и прибылью, планируемой в связи с тем, что формирование поощрительных фондов цехов в зависимости от показателей прибыли и рентабельности порождает заинтересованность их в повышении цены и рентабельности. Включение в цены всей суммы прибыли и построение цеховых цен по балансовому методу исключают возможность завышения цен, поскольку сумма цен частей изделия не может превышать его оптовую цену.

Цена на продукцию цеха (p) рассчитывается по формуле

$$p = C + Z + B + П,$$

где C — цеховая себестоимость продукции (машинкомплекта, узла, детали);

Z — общезаводские расходы, величина которых на данную единицу продукции определяется пропорционально заработной плате основных рабочих;

B — внепроизводственные расходы, величина которых определяется пропорционально заводской себестоимости данной единицы продукции цеха;

$П$ — прибыль завода по изделию, включаемая в цену данной единицы продукции цеха.

При существенных различиях в уровне рентабельности изделий и унификации деталей и узлов, выпускаемых заводом, балансовый принцип построения цены может быть нарушен. Тогда следует обеспечить балансовую увязку суммы прибыли завода и цехов путем распределения ее описанными ниже методами. Необходимостью балансовой увязки в планировании прибыли имеет, на наш взгляд, принципиальное значение, так как объединяет усилия отдельных цехов в решении общей задачи предприятия. Включение в расчетную цену лишь части прибыли (в пределах сумм материального поощрения и прибыли малообоснованы и применение показателей условной рентабельности и прибыли малообоснованы и представляют собой искусственные построения, оторванные от реально существующих экономических категорий.

Коллектив цеха имеет дело с реальными издержками и продукцией, реализуемой по действующим ценам; использование условных показателей может лишь отвлечь усилия и внимание работников от решения конкретных экономических задач производства. Так, по расчетам завода «Ростсельмаш», в первом году работы по-новому сумма платы за производственные фонды и фонда материального поощрения, включаемая в расчетные цены, составила только 26% балансовой прибыли завода. Кто же в таком случае создает остальную часть прибыли завода, составляющую 74% от общей массы?

Распределение всей суммы прибыли завода по цехам основного производства имеет и существенное воспитательное значение, так как каждому работнику виден вклад своего коллектива в увеличение доходов государства, всего общества. Именно здесь и должно проявляться единство интересов общества, предприятия и отдельного работника. Не случайно, например, на заводе «Ростсельмаш» после двухлетнего опыта применения условных расчетных цен пришли к выводу о необходимости включения в них всей массы прибыли. В плане на 1968 год это уже осуществлено.

Прибыль может быть включена во внутризаводскую планово-расчетную цену различными методами. Один из них — пропорционально производственным фондам цехов, что обеспечивает им равный уровень рентабельности. Этот метод может применяться на заводах с примерно равной фондовооруженностью труда по цехам, а в противном случае в более выгодных условиях по размеру прибыли будут находиться фондомеханические цехи, в невыгодных — трудоемкие. Затем общая сумма прибыли распределяется между видами продукции.

Прибыль завода может быть распределена между цехами и пропорционально заработной плате основных рабочих, цеховой себестоимости продукции или собственным затратам цеха, под которыми понимается цеховая себестоимость за вычетом стоимости основных материалов, покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий. Эти методы формирования внутризаводских цен могут быть использованы в зависимости от принятой системы внутризаводского планирования. Каждый завод может после экспериментальной проверки выбрать метод, наиболее отвечающий его особенностям.

Поскольку планирование цеховой прибыли связывается с образованием фондов материального поощрения, существенное значение приобретает отношение суммы прибыли к фонду заработной платы, которое зависит от принятого метода формирования внутризаводской цены. Например, по Бердянскому заводу сельскохозяйственного машиностроения оно колеблется в следующих размерах (см. таблицу).

Цех	При распределении прибыли пропорционально		
	зарплате основных рабочих	цеховой себестоимости	собственным затратам цеха
Летальный	98,9	62,2	137,8
Кузнечико-прессовый	93,1	143,2	151,5
Механический № 1	168,3	129,7	148,7
Механический № 2	160,6	67,7	168,9
Сборочный	169,6	315,2	127,1
Сборочно-сборочный	213,6	162,4	124,7

Наименьшее расхождение значений получено при распределении прибыли пропорционально собственным затратам цехов, что обеспечи-

вает им примерно равные условия образования фондов материального поощрения. Произведенные экономическими службами одесского завода имени Октябрьской революции и Кировоградского завода «Красная звезда» расчеты также показали преимущества этого метода, который и принят заводами.

Если учесть, что на машиностроительных заводах, как правило, цехи существенно различаются по фондовооруженности, трудоемкости и материалоемкости, то распределение прибыли пропорционально собственным затратам цехов представляется наиболее обоснованным. Собственные затраты исключают заработную плату основных рабочих и цеховые расходы. Поскольку косвенные расходы цеха в основном состоят из заработной платы всех других (кроме основных рабочих) категорий работников и затрат, связанных с работой оборудования, постольку распределение прибыли пропорционально собственным затратам учитывает как трудоемкость продукции, так и фондовооруженность труда. Это позволяет использовать прибыль и внутризаводские цены в качестве критериев вклада каждого цеха в результаты работы предприятия.

Создание планово-расчетных цен и планирование прибыли внутри предприятия в сочетании с усилением материального стимулирования работников способствуют укреплению внутризаводского хозрасчета. Включение прибыли в состав внутризаводской цены позволяет использовать этот показатель для оценки работы цехов. Закрепление за цехами основных и оборотных фондов помогает экономически регулировать повышение рентабельности производства, так как образование фонда материального поощрения прямо зависит от прибыли и рентабельности цеха. Создаются лучшие условия для более широкого использования стоимостных показателей во внутризаводском планировании и стимулировании повышения эффективности производства, устранения элементов формализма в организации хозяйственного расчета. Этому должны способствовать также развитие и укрепление материальной заинтересованности работников в результатах производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Важное значение имеет вопрос о размерах премий, выплачиваемых различным категориям работников из фонда материального поощрения. В частности, заслуживает внимания применяемое на ряде заводов премирование рабочих за экономно-материальными ресурсами по творческим экономическим планам. На заводе «Ростсельмаш» эти планы стали важнейшим элементом внутрицехового хозяйственного расчета. Премия рабочих составляет 18—24% получаемой ими экономии.

Однако совершенствование методов формирования поощрительных фондов и премияльных систем проблема материального стимулирования не исчерпывается. Главная роль в материальном стимулировании роста производительности труда принадлежит заработной плате. При любых формах поощрения из прибыли организации заработной платы оказывает решающее влияние на заинтересованность работников в результатах труда.

Между тем в организации заработной платы много недостатков. Это одна из главных причин медленного роста производительности труда на ряде заводов. Во многих подразделениях предприятий нормы выработки выполняются на 140—150%. Если в первые годы после упорядочения заработной платы удельный вес тарифных ставок в зарплате сдельщиков составлял 75—80%, то сейчас он нередко составляет около 60%. Занижненные расчетные условия препятствуют развитию технического нормирования. Парадоксально, что особенно низки тарифные ставки в машиностроении.

Выплаты из фонда материального поощрения, несмотря на их значительный рост, составляют на большинстве предприятий примерно 10%

обшей суммы оплаты труда: свыше 90% приходится на долю фонда заработной платы. Поэтому ослабление внимания к вопросам совершенствования организации труда и заработной платы на предприятиях недопустимо. По нашему мнению, назрела необходимость разработки и широкого применения длительно действующих нормативов соотношения роста производительности труда и заработной платы. Такие отраслевые нормативы, дифференцированные по группам предприятий, следовало бы предусматривать в перспективных и текущих планах предприятия, что усиливало бы стимулирующее значение заработной платы в повышении эффективности производства.

Главным средством достижения целей внутризаводского планирования — увеличения выпуска высококачественной продукции, сокращения издержек и увеличения прибыли — является организационно-техническое развитие производства, направленное на безусловное повышение производительности труда, полное использование внутривыпускных резервов. Этим определяются роль и место плана технического развития производства (оргтехплана) в современной системе планирования ваших предприятий.

План оргтехмероприятий должен обеспечивать планомерное ускорение технического прогресса во всех подразделениях предприятия, повышение эффективности производства, более полное использование всех ресурсов предприятия, обоснование основных показателей технико-экономического плана. С переходом на новые условия работы значение обоснования оргтехпланом проектируемых основных показателей плана возрастает. План технического развития должен стать основой и внутризаводского технико-экономического планирования. На практике это достигается далеко не всегда. В результате планы цехов (из-за недостаточного их обоснования организационно-техническими мероприятиями) нередко были нереальными, фактические результаты их деятельности существенно отклонялись от намеченных проектировком.

В новых условиях планирования и экономического стимулирования важно выявить степень влияния каждого мероприятия на изменение текущих издержек производства и стоимости основных и оборотных фондов цеха. Поэтому на стадии проектирования оргтехплана целесообразно определять коэффициент эффективности (рентабельности) каждого мероприятия (E_p) по формуле:

$$E_p = \frac{\Delta y}{\Phi_p}$$

где Δy — условно-годовая экономия по данному мероприятию, руб.; Φ_p — стоимость дополнительных производственных фондов, необходимых для реализации мероприятия, руб.

Полученный коэффициент сопоставляется с фактическим уровнем рентабельности предприятия за прошлый год и служит для сравнительной оценки эффективности различных вариантов мероприятий. Для определения экономического эффекта, получаемого цехом от данного мероприятия, рассчитываются показатели в соответствии с принятыми методами определения эффективности новой техники. Методика расчетов и обоснования оргтехплана позволяет полностью ухватить его экономические результаты с главными показателями работы цеха, включая рентабельность.

Решение задач по ускорению технического прогресса и повышению эффективности производства повышает роль планирования технического развития в системе хозяйственного руководства на каждом предприятии. В связи с этим должны быть решены вопросы не только о содержании оргтехпланов, но и об источниках финансирования намеченных мероприятий. Нередко при составлении плана этот вопрос остается

открытым, из-за чего впоследствии ставится под сомнение реальность его осуществления. В первую очередь должен проводиться мероприятия, обеспечивающие наибольший экономический эффект. Анализ показывает, что сейчас особенно значительный рост эффективности может быть достигнут за счет использования резервов вспомогательного производства.

На многих предприятиях машиностроения уровень техники и организации вспомогательного производства значительно ниже, чем основных цехов. Это тормозит рост производительности труда, увеличивает издержки производства. Оплата труда вспомогательных рабочих вследствие наличия тяжелых и маломеханизированных работ нередко выше оплаты труда рабочих, занятых на основных процессах. Например, на Таганрогском комбайновом заводе 40% вспомогательных рабочих занято на погрузочно-разгрузочных, транспортных и складских работах, механизированных примерно на 30%.

На заводе был создан комплексный план механизации транспортно-перемещающих процессов, предусматривающий повышение уровня механизации до 88%; он успешно выполняется. Расчеты свидетельствуют о высокой эффективности затрат на эти работы, которые окупаются за один-полтора года. Совершенствование техники и организации вспомогательных и обслуживающих процессов является крупным резервом повышения эффективности производства, который должен быть использован планомерно, через оргтехпланы предприятий и их подразделений.

Осуществление планов технического развития предприятия и его подразделений требует твердого финансового обеспечения. В связи с этим возникает вопрос о размерах фонда развития производства. Если исходить из того, что капитальные вложения действующих предприятий должны финансироваться за счет собственных накоплений предприятия с широким использованием банковского кредита, то фонд развития по своим размерам должен быть не меньше суммы амортизационных отчислений, предназначенных для реновации основных фондов. При таком условии за счет этих средств может быть обеспечено простое воспроизводство основных фондов. Между тем по установленным нормативам общая величина фонда развития производства, образуемая за счет трех источников, значительно меньше суммы амортизации, предназначенной для реновации основных фондов.

Представляется целесообразным в интересах более эффективного использования фонда развития производства и укрепления хозяйственного расчета провести на ряде предприятий эксперимент по включению в фонд развития всей суммы амортизации, а также прибыли, определяемой по установленным нормативам. Возможно, это следовало бы осуществить на тех предприятиях, которые в виде опыта будут применять новые методы формирования фондов материального поощрения.

В области совершенствования внутризаводского планирования в новых условиях хозяйствования еще много нерешенных проблем. Но в основном новая система внутризаводского технико-экономического планирования уже создана; она содержит основные принципы, показатели, методы, порядок разработки и формы цеховых планов. Ее дальнейшее развитие требует изучения и обобщения накопившегося опыта работы по-новому, творческого обсуждения возникающих вопросов.

Т. Селиванова,

нач. отдела Госплана
Украинской ССР

О. Ильин,

з. специалист

К методике образования

фондов экономического
стимулирования

Повышение экономического стимулирования предприятий и материальной заинтересованности работников — важное звено хозяйственной реформы. Использование фондов экономического стимулирования предприятий должно способствовать повышению эффективности производства.

Абсолютный размер фондов экономического стимулирования, плановые темпы роста объема реализуемой продукции или балансовой прибыли, уровень расчетной рентабельности, общий фонд заработной платы и среднегодовая стоимость основных производственных фондов, предусмотренные в плане, служат основой при определении нормативов отчислений от прибыли в фонды экономического стимулирования. По этим нормативам, уменьшенным или увеличенным в зависимости от перевыполнения или невыполнения плановых заданий, в год перехода производятся только дополнительные начисления в плановые фонды экономического стимулирования или, наоборот, их уменьшение. В последующие годы размеры указанных фондов определяются непосредственно по этим нормативам.

Имелось в виду, что нормативы образования фондов экономического стимулирования, исчисленные за каждый процент планового прироста балансовой прибыли или объема реализуемой продукции и за каждый процент планового уровня расчетной рентабельности, выраженные в процентах к общему фонду заработной платы (для поощрительных фондов) и к среднегодовой стоимости основных производственных фондов (для фонда развития производства), позволят стимулировать повышение как объема производства (или балансовой прибыли), так и уровня расчетной рентабельности.

Между тем такой метод образования фондов экономического стимулирования пригоден лишь для предприятий с устойчивыми и возрастающими из года в год темпами роста объема производства или прибыли, с более или менее равномерным приростом производственных фондов по годам при условии, что уровень расчетной рентабельности колеблется незначительно, а соотношение балансовой прибыли и фонда заработной платы складывается в плане в пользу прибыли, то есть прибыль по своей абсолютной величине превосходит общий фонд заработной платы.

При использовании указанного метода образования фондов экономического стимулирования на предприятиях с иными показателями выявились его недостатки. Прежде всего при возрастании объема производства и массы прибыли абсолютный размер этих фондов во многих случаях снижается. Это не заинтересовывает предприятие в полном выявлении внутренних резервов, в результате чего не достигается напряженность плана. Установленные при переходе на новую систему нормативы отчислений от прибыли в фонды экономического стимулирования по многим предприятиям оказываются непригодными для использования в последующие годы. Не стимулируется сокращение фонда заработной платы, а значит, и численности работающих. Не все категории работни-

ков предприятия одинаково материально заинтересованы в повышении эффективности производства, особенно рабочие, которые получают премию в основном от фонда заработной платы. Снижение или повышение уровня рентабельности и прибыли почти не оказывает влияния на размер фонда заработной платы и премии рабочим из него.

Такие недостатки в методике образования фондов экономического стимулирования вызвали необходимость ее совершенствования, в частности потребовалась разработка и опытная проверка способа образования указанных фондов путем прямых отчислений от массы полученной предприятием прибыли.

Нам представляется целесообразным применение двух методов образования фондов экономического стимулирования: по нормативам, выраженным в процентах к массе расчетной прибыли, и по нормативам, выраженным в долях балансовой прибыли, при компенсации уменьшения отчислений за пониженный при новой технике уровень рентабельности соответствующим увеличением массы прибыли.

В год перехода предприятия на работу по-новому образование фондов экономического стимулирования может быть осуществлено только в процентах к фонду заработной платы (для поощрительных фондов) и к среднегодовой стоимости основных производственных фондов (для фонда развития производства). Иначе определить рациональные размеры этих фондов, учесть структуру затрат на производство, сопоставить нормативы и фонды по отраслям, группам и отдельным предприятиям практически невозможно.

Оба предлагаемых метода основываются на том, что на старте, то есть в год перехода на новые условия работы, фонды экономического стимулирования образуются согласно действующим методическим указаниям и лишь после проверки рациональности их величин пересчитываются в процентах (или долях) к прибыли.

Согласно этим методам устанавливается один норматив отчислений от прибыли в общий фонд экономического стимулирования, который распределяется на три фонда непосредственно предприятиями в соотношениях, установленных первоначально.

Далее, оба метода предполагают сохранение за предприятиями права перераспределения средств между фондом материального поощрения и фондами социально-культурных мероприятий и жилищного строительства (в пределах до 20% каждого из них).

Оба метода исходят из того, что выплата премий и сдельного заработка рабочим производится из фонда материального поощрения. Поэтому на старте указанные плановые выплаты исключаются из фонда заработной платы и включаются в фонд материального поощрения, как и премии инженерно-техническим работникам и служащим.

Рассмотрим метод образования фондов экономического стимулирования по нормативам, выраженным в процентах к массе расчетной прибыли, имея в виду, что эти нормативы устанавливаются стабильными на ряд лет.

Предположим, что предприятию установлены плановые показатели, по которым в соответствии с действующей методикой образованы следующие фонды экономического стимулирования (см. таблицу 1).

Как видно из приведенных данных, в 1968 году при росте балансовой прибыли на 3,1% фонды экономического стимулирования резко (на 23,4%) снижались, а в 1969 году предприятие, имея план по балансовой прибыли, равный плану 1967 года, образует эти фонды лишь в размере 68,8% к плановым фондам 1967 года. В 1970 году по сравнению с 1969 годом фонды экономического стимулирования возросли на 93,1%, а то время как балансовая прибыль увеличилась только на 40%. Этот

Таблица 1

Показатели	1966 г. (отчет)				
	1967 г. (план)	1968 г. (план)	1969 г. (план)	1970 г. (план)	1971 г. (план)
Балансовая прибыль, тыс. руб.	250	320	330	320	450
Темп ее прироста, %	28	28	3,1	-3	40,1
Расчетная прибыль, тыс. руб.	90	150	160	150	210
Фонды экономического стимулирования, тыс. руб.	67	128	98,1	88,1	170,2
Темп их прироста, %	91	-23,4	-	-10,2	93,1

пример показывает, что при действующей системе нет жесткой связи между источником образования фондов экономического стимулирования и их абсолютными размерами, что противоречит принципам хозяйственного расчета.

В предлагаемой методике этот недостаток устраняется. Для получения единых стабильных на ряд лет нормативов в год перехода на новую систему абсолютный размер фондов экономического стимулирования (ФЭС) выражается в процентах к расчетной прибыли (P_p):

$$\frac{\text{ФЭС} \cdot 100}{P_p} = \frac{128 \cdot 100}{150} = 85,3\%$$

Расчитанные по этому нормативу фонды экономического стимулирования составят: в 1966 году (отчет) — 67 тысяч рублей, в 1967 году (год перехода) — 128 тысяч, в 1968 году (план) — 136,5 тысячи, в 1969 году (план) — 128 тысяч, в 1970 году (план) — 179 тысяч рублей. Темп прироста при этом будет с 1967 года соответственно равен 91%; 6,6; —6,4 и 32%.

Такой способ образования поощрительных фондов весьма прост. На размеры их влияет только величина расчетной прибыли, а это значит, что предприятие всегда будет заинтересовано в возможно большем увеличении как плановой, так и фактической прибыли. При невыполнении плана дополнительные начисления в фонды экономического стимулирования производятся по нормативу, выходящему на 50%, то есть начисляется не по 85,3, а по 42,65 копейки с каждого рубля полученной предприятием сверхплановой расчетной прибыли. За каждый рубль невыполнения по нормативу, повышенному на 30%, предприятие уменьшает плановые поощрительные фонды на 1 руб. 10,9 коп. На абсолютных размерах фондов экономического стимулирования последующих лет не отражается невыполнение или невыполнение плана данного года. Это не ограничивает предприятие в достижении лучших результатов в текущем году.

Рассмотрим влияние изменения величины платы за производственные фонды на размер поощрительных фондов. В таблице 2 показано увеличение или уменьшение фондов экономического стимулирования в зависимости от платы за производственные фонды в копейках на рубль.

Из приведенных данных можно сделать следующие выводы:

при большем (более 40%) удельном весе фондов экономического стимулирования в балансовой прибыли изменения размера платы за фонды, вызванные даже незначительным увеличением или уменьшением величин производственных фондов, в достаточной степени влияют на величину поощрительных фондов;

если в балансовой прибыли фонды экономического стимулирования составляют менее 40%, на величину их оказывает влияние также

Таблица 2

Удельный вес платы за производственные фонды в балансовой прибыли, %	Удельный вес фондов экономического стимулирования в балансовой прибыли, %							
	6,25	12,5	18,75	25	31,25	37,5	43,75	50
2,25	6,9	13,2	20,1	26,4	31,0	39,6	58,6	63,5
4,50	6,0	13,5	20,1	27,4	34,7	41,3	71,9	82,2
9,00	7,1	14,4	21,2	28,5	35,6	42,9	95,1	—
18,00	8,0	16,7	23,8	31,7	39,8	47,7	—	—
36,00	10,3	20,6	30,8	41,1	51,4	61,6	—	—
54,00	13,6	27,2	40,8	54,3	67,9	81,5	—	—
72,00	25,1	50,3	75,4	100,0	—	—	—	—

удельный вес в этой прибыли платы за производственные фонды. Чем меньше доля платы за производственные фонды в фондах экономического стимулирования в балансовой прибыли, тем меньшее влияние оказывает изменение стоимости производственных фондов, а значит, и платы за них на размер поощрительных фондов.

Применение данного способа образования фондов экономического стимулирования можно считать целесообразным для предприятий, у которых удельный вес этих фондов в балансовой прибыли составляет 7 и менее процентов при удельном весе платы за производственные фонды в указанной прибыли более 60%, а также для предприятий, у которых доля фондов экономического стимулирования в балансовой прибыли находится в пределах от 12—20% до 40—45% или от 20 до 50% при удельном весе платы за производственные фонды 35%.

Для остальных предприятий представляется целесообразным применять иной метод образования фондов экономического стимулирования, так как показатель платы за производственные фонды не будет стимулировать их к повышению эффективности производства, что приведет в конце концов к экстенсивному развитию производства.

Чтобы заинтересовать предприятие в эффективном использовании как действующих, так и вновь вводимых производственных фондов, следовало бы ежегодно уменьшать норматив отчислений от прибыли в фонды экономического стимулирования в тех же пропорциях, в каких возрастает среднегодовая стоимость производственных фондов. Однако такой способ образования поощрительных фондов пригоден для предприятий лишь при условии немедленного получения полного эффекта от внедрения новой техники, что во многих случаях не может быть осуществлено.

Следовательно, необходимо создать условия, при которых предприятие было бы экономически заинтересовано во внедрении новой техники, расширении производства за счет дополнительных капитальных вложений, даже если они ведут к усугублению основных производственных фондов и не дают немедленной отдачи в виде прибыли. Этого можно добиться при снижении нормативов не в указанной выше пропорции, а в несколько меньших размерах. Величина фондов экономического стимулирования при этом должна быть поставлена в зависимость от эффективности новых капитальных вложений, что будет учтено, если нормативы отчислений от прибыли (H_1) выразить следующим образом:

$$H_1 = K_p \cdot \frac{F_0(1 - \frac{\Phi_0}{\Phi_1} \cdot K_p)}{d_0(1 - \frac{\Phi_0}{\Phi_1})}$$

где K_ϕ — коэффициент повышения эффективности производственных фондов предприятия в зависимости от степени использования их;

Φ_n и Φ_0 — основные производственные фонды, новые и предшествующего года;

K_n — коэффициент эффективности новых капитальных вложений, определяемый как отношение рентабельности новых капитальных вложений (P_n) к сложившемуся на предприятии уровню балансовой рентабельности (P_0). При нормативном сроке окупаемости новых капитальных вложений восемь лет уровень их рентабельности (P_n) равен 12%;

d_ϕ — темп роста производственных фондов.

Расчет нормативов отчислений от прибыли в фонды экономического стимулирования и размеров указанных фондов по предлагаемой методике осуществляется исходя из следующих условий (см. таблицу 3).

Таблица 3

	1967 г. (год пере- счета)	1968 г. (план)	1969 г. (план)	1970 г. (план)
Балансовая прибыль, тыс. руб.	320	350	390	420
прирост, тыс. руб.		30	40	30
темп прироста, %		9,4	11,4	7,7
Производственные фонды, тыс. руб.	1200	1600	1650	1900
прирост, тыс. руб.		400	50	250
темп прироста, %		33,3	3,1	15,2
Основные производственные фонды, тыс. руб.	800	1100	1100	1300
ввод в действие, тыс. руб.		400	—	300
выбытие, тыс. руб.		100	—	100
Нормируемые оборотные средства, тыс. руб.	400	500	550	600
их прирост, тыс. руб.		100	—	100
Уровень балансовой рентабельности, %	26,67	21,88	23,64	22,11
Фонды экономического стимулирования, тыс. руб.	100	—	—	—
Норматив отчислений от прибыли	0,3125	—	—	—

На основании данных таблицы произведем расчет нормативов и фондов экономического стимулирования.

Для 1968 года.

$$H_1 = 0,97 \frac{0,3125 \cdot \left(1 - \frac{400}{1200} \frac{12}{26,67}\right)}{\frac{1600}{1200} \left(1 - \frac{400}{1500}\right)} = 0,2898;$$

$$\Phi ЭС_1 = H_1 \cdot П_{61} = 0,2898 \cdot 350 = 101,43 \text{ тысячи рублей.}$$

Для 1969 года. Поскольку нет ввода основных производственных фондов, норматив определяется по упрощенной формуле:

$$H_1 = K_\phi \frac{H_0}{d_\phi} = 0,97 \frac{0,2898}{1650/1600} = 0,2727;$$

$$\Phi ЭС_1 = H_1 \cdot П_{61} = 0,2727 \cdot 390 = 106,35 \text{ тысячи рублей.}$$

Для 1970 года. Расчет производится так же, как и для 1968 года:

$$H_1 = 0,97 \frac{0,2727 \left(1 - \frac{300}{1650} \frac{12}{23,64}\right)}{\frac{1900}{1650} \left(1 - \frac{300}{1650}\right)} = 0,2548;$$

$$\Phi ЭС_1 = 0,2548 \cdot 420 = 107,02 \text{ тысячи рублей.}$$

Таким образом, нормативы отчислений и абсолютные размеры фондов экономического стимулирования будут следующими (см. таблицу 4):

Таблица 4

	1967 г. (год пере- счета)	1968 г. (план)	1969 г. (план)	1970 г. (план)	1970 г. к 1967 г.
Норматив отчислений	0,3125	0,2898	0,2727	0,2548	
Фонды экономического стимулирования, тыс. руб.	100	101,43	106,35	107,02	
Прис					
уровень балансовой рентабельности, %	26,67	21,88	23,64	22,11	
теме прироста, %:					
балансовой прибыли		9,4	11,4	7,7	31,3
фондов экономического стимулирования		1,43	4,9	0,63	7,02

Как видно, фонды экономического стимулирования растут одновременно с балансовой прибылью, однако в более замедленном темпе. Объясняется это снижением рентабельности против уровня, достигнутого в первый год работы по-новому. Если бы во все годы дополнительно получаемая прибыль обеспечивала сохранение уровня рентабельности первого года работы, поощрительные фонды характеризовались бы данными, приведенными в таблице 5.

Таблица 5

	1967 г. (год пере- счета)	1968 г. (план)	1969 г. (план)	1970 г. (план)
Уровень балансовой рентабельности, %	26,67	26,67	26,67	26,67
Соответствующая ей балансовая прибыль, тыс. руб.	320	426,7	440,0	506,7
Фонды экономического стимулирования, тыс. руб.	100	123,66	120,0	130,5

Некоторое уменьшение фондов экономического стимулирования в 1969 году правомерно, поскольку эффективность использования производственных фондов осталась на уровне 1968 года. Если бы предприятие ежегодно улучшало использование производственных фондов, размеры фондов экономического стимулирования были бы следующими (см. таблицу 6).

Таблица 6

	1967 г. (год пере- счета)	1968 г. (план)	1969 г. (план)	1970 г. (план)
Уровень балансовой рентабельности, %	26,67	27,49	28,34	29,21
Соответствующая ей балансовая прибыль, тыс. руб.	320	439,8	467,6	555,0
Фонды экономического стимулирования, тыс. руб.	100	127,5	127,5	144,1

Для создания заинтересованности предприятий в повышении эффективности производственных фондов целесообразно применение коэффициента $K_{\Phi} = 0,95 - 0,98$.

Определим выигрыш, получаемый предприятием при расчете поощрительных фондов по предлагаемой методике. Если бы в 1968 году норматив был установлен в зависимости от прироста производственных фондов без учета коэффициента эффективности новых капитальных вложений (K_{Φ}), то фонды экономического стимулирования в этом году составили бы:

$$H_1 = K_{\Phi} \frac{H_{\Phi}}{2_{\Phi}} = 0,97 \frac{0,3125}{1,333} = 0,2274 \text{ и}$$

$$\Phi ЭС_1 = H_1 \cdot \Pi_{\Phi 1} = 0,2274 \cdot 350 = 79,6 \text{ тысячи рублей}$$

вместо 101,43 тысячи рублей, рассчитанных по предлагаемой методике, и 100 тысяч рублей, фактически образованных в предыдущем году. Следовательно, прямой выигрыш предприятия при вводе новых производственных основных фондов составляет 101,43 - 79,6 = 21,83 тысячи рублей. Это позволяет предприятию внедрить новую технику и расширять производство, даже если в первое время указанные мероприятия несколько снижают достигнутый уровень рентабельности.

Анализ работы предприятий, переведенных на новую систему в 1966—1967 годах, вскрыл ряд недостатков в действующей методике образования фондов экономического стимулирования также при перевыполнении и невыполнении плана. Так, не достигнута заинтересованность предприятий в принятии действительно напряженных планов, недостаточно увязаны их интересы с интересами государства; за перевыполнение плановых показателей в фонды экономического стимулирования нередко отчисляется вся сверхплановая прибыль, а иногда и часть плановой, хотя отчисления производятся по пониженным нормативам; имеет место двойное поощрение (наказание) за достижение (невыполнение) одних и тех же показателей работы предприятий.

Предлагаемая методика позволяет устранить отмеченные недостатки и в большей мере, чем действующая, соответствует принципам хозяйственного расчета. В частности, она предусматривает при выполнении плана начисление в фонды экономического стимулирования их плановой сумм. При перевыполнении (невыполнении) плановых показателей в поощрительные фонды производится дополнительные начисления либо осуществляется их уменьшение на величину, определяемую исходя из следующих соображений.

При дополнительных начислениях в фонды (или их уменьшения) следует учитывать перевыполнение (невыполнение) основного фондообразующего показателя — балансовой прибыли ($\Pi_{\Phi} - \Pi_{\text{пл}}$). Эти начисления производятся от суммы перевыполнения (невыполнения) плана по нормативам, пониженным или повышенным не менее чем на 50%, то есть $(\Pi_{\Phi} - \Pi_{\text{пл}}) \cdot H_1 \cdot K$. При этом коэффициент изменения планового норматива K принимается равным для уменьшения — 0,5—0,3, для увеличения — 1,3—1,5.

Дополнительное начисление (уменьшение) фондов экономического стимулирования в зависимости от одного основного фондообразующего показателя нецелесообразно, так как при этом не отражается степень использования производственных фондов предприятия, изменение фондоотдачи при увеличении или уменьшении производственных фондов. Влияние изменения этих фондов может быть учтено путем сопоставления показателей плановой и фактической рентабельности предприятия. Однако в показателе фактической рентабельности должно найти отражение изменение против плана только производственных фондов, так как динамика балансовой прибыли уже учтена.

Таким образом, кроме дополнительных начислений (уменьшения), производимых по основному фондообразующему показателю, необходимо рассчитать величину поощрительных фондов по формуле

$$\Delta \Phi ЭС = \frac{(P_{\Phi 1} - P_{\Phi 0}) \cdot H_1 \cdot \Pi_{\Phi} \cdot K}{100},$$

где $P_{\Phi 1} = \frac{\Pi_{\Phi 1} \cdot 100}{\Phi_{\text{пл}}}$ — плановый уровень рентабельности при плановых производственных фондах ($\Phi_{\text{пл}}$) и плановой балансовой прибыли ($\Pi_{\Phi 1}$) в %;

$P_{\Phi 0} = \frac{\Pi_{\Phi 0} \cdot 100}{\Phi_{\Phi}}$ — условный фактический уровень рентабельности при фактических производственных фондах (Φ_{Φ}) и плановой балансовой прибыли.

Следовательно, общая сумма в фонды экономического стимулирования дополнительных начислений или их уменьшения составит:

$$\Delta \Phi ЭС = H_1 \left[K \cdot (\Pi_{\Phi} - \Pi_{\text{пл}}) + \frac{(P_{\Phi 1} - P_{\Phi 0}) \cdot H_1 \cdot \Pi_{\Phi} \cdot K}{100} \right] = \\ = H_1 \cdot K \cdot (\Pi_{\Phi} - \Pi_{\text{пл}}) + \frac{K \cdot P_{\Phi 1} \cdot P_{\Phi 0} \cdot (\Phi_{\text{пл}} - \Phi_{\Phi})}{100 \cdot 100}.$$

Если $\Pi_{\Phi} > \Pi_{\text{пл}}$ и $\Phi_{\text{пл}} > \Phi_{\Phi}$, то применяется понижающий коэффициент и предприятие производит дополнительные начисления в плановые фонды экономического стимулирования. При $\Pi_{\text{пл}} > \Pi_{\Phi}$ и $\Phi_{\Phi} > \Phi_{\text{пл}}$ применяется повышающий коэффициент и предприятие уменьшает плановые фонды поощрения. Пример расчета:

1967 г.	1968 г.		
	план	факт	
Балансовая прибыль, тыс. руб.	320	350	370
Производственные фонды, тыс. руб.	1200	1600	1650
в том числе ввод в действие основных фондов	—	400	400
Уровень балансовой рентабельности, %	26,67	21,88	22,42
Норматив отчислений от прибыли в фонды экономического стимулирования	0,3125	0,2898	0,2898
Фонды экономического стимулирования, тыс. руб.	100	101,43	—

Произведем расчет фондов экономического стимулирования:

$$\Delta \Phi ЭС = H_1 \left[K \cdot (\Pi_{\Phi} - \Pi_{\text{пл}}) + \frac{K \cdot P_{\Phi 1} \cdot P_{\Phi 0} \cdot (\Phi_{\text{пл}} - \Phi_{\Phi})}{100 \cdot 100} \right] = \\ = 0,2898 \left[0,5 \cdot (370 - 350) + \frac{1,3 \cdot 21,88 \cdot 22,42 \cdot (1600 - 1650)}{100 \cdot 100} \right] = \\ = 1,97 \text{ тысячи рублей.}$$

Следовательно, в 1968 году фактически фонд экономического стимулирования ($\Phi ЭС_{\Phi}$) составит:

$$\Phi ЭС_{\Phi} = \Phi ЭС_{\text{пл}} + \Delta \Phi ЭС = 101,43 + 1,97 = 103,4 \text{ тысячи рублей.}$$

Если предприятию установлен план по балансовой прибыли на уровне его выполнения, то фонды экономического стимулирования можно определить по нормативу

$$H_1 = K_0 \frac{H_0 \left(1 - \frac{\Phi_{\text{н}}}{\Phi_0} - K_{\text{н}}\right)}{d_0 (1 - \Phi_{\text{н}})} = 0,97 \cdot \frac{0,3125 \cdot \left(1 - \frac{400}{1200} \cdot \frac{12}{36,67}\right)}{\frac{1600}{1200} \cdot \left(1 - \frac{400}{1200}\right)} = 0,2898.$$

В этом случае $\Phi ЭС_1 = H_1 \cdot \Pi_1 = 0,2898 \cdot 370 = 107,23$ тысячи рублей, то есть на $107,23 - 103,4 = 3,83$ тысячи рублей больше, чем при перевыполнении плана. Следовательно, предприятию выгодно принять более напряженный план.

Таким образом, формирование фондов экономического стимулирования в процентах от прибыли предлагаемыми методами устранит выявившиеся в процессе работы предприятий по-новому недостатки и обеспечит необходимую увязку размеров фондов экономического стимулирования с источником их образования, надежность системы материального поощрения, рост фондов экономического стимулирования по мере увеличения массы прибыли и эффективности производства, опережающий темп роста прибыли по сравнению с темпом роста поощряемых фондов. Кроме того, данная методика способствует заинтересованности всех работников предприятия в максимальном увеличении массы прибыли при наиболее эффективном использовании производственных фондов, во внедрении новой техники, даже если в первое время использование ее приведет к некоторому снижению уровня расчетной рентабельности, в полном выявлении резервов производства и установлении предельно напряженных планов, в повышении производительности труда.

Я. Либерман,

ст. научной сотрудник
Института экономики
АН СССР

Экономическая реформа и финансовое планирование

Первые итоги работы предприятий, переведенных на новую систему планирования, показывают, что использование части прибыли для экономического стимулирования их коллективов не привело к соответственному сокращению платежей в государственный бюджет. Напротив, они возросли в темпах, превышающих общий темп роста прибыли. Такой результат, столь удачно сочетающий интересы предприятий с интересами бюджета, в значительной степени объясняется большими размерами ранее не использованных резервов повышения эффективности производства.

До реформы предприятия были слабо заинтересованы в увеличении рентабельности, и по сравнению с другими плановыми показателями выполнение плана по прибыли, как правило, стояло на последнем месте. Новая система планирования устранила одно из главных препятствий к полному использованию стимулирующей роли прибыли — отсутствие прямой зависимости между объемом прибыли и размерами материального поощрения коллективов. Это заставило предприятия скрыть резервы повышения эффективности: улучшить ассортимент и качество

продукции, увеличить объем реализации, добиться снижения себестоимости.

Включению в план ранее не использованных резервов увеличения реализации, прибыли и рентабельности способствовала и существующая дифференциация материального поощрения коллективов в зависимости от степени выполнения плана. Но достигаемое таким путем стимулирование напряженных плановых заданий, по нашему мнению, пригодно лишь в качестве однократной, разовой меры и не является фактором постоянного действия. Для предприятий, где явные резервы увеличения прибыли в основном исчерпаны, сохранение существующего порядка поощрения в зависимости от выполнения плана может в дальнейшем, как показывают факты, препятствовать выявлению и полному использованию скрытых резервов роста производства и повышения его эффективности в период после принятия плана в ходе его выполнения.

Для обоснования выдвинутого тезиса рассмотрим стимулирование напряженных плановых заданий по показателям, характеризующим эффективность работы предприятия (прибыль и рентабельность). В данном случае размер поощрения оказывается по существу в зависимости от того, насколько точно был разработан план. Это стимулирует не столько повышение эффективности производства, сколько совпадение достигнутой рентабельности с прогнозами, сделанными в плане. Однако не всегда можно предусмотреть в плане все потенциальные резервы повышения рентабельности.

При существующем порядке стимулирования предприятие по сути дела окажется в невыгодном положении в том случае, если оно предусмотрит в плане мобилизацию всех резервов, но хотя бы немного не достигнет запланированного уровня. Если же оно придержит резервы, не имеющие «согласительной» гарантии, до следующего года, то окажется в более благоприятных условиях. Поэтому поощрение не за высокую прибыль и рентабельность, а за точность, с какой они были предугаданы в плане, мешает полностью использовать все резервы их увеличения, которые не были учтены при составлении плана, но возникли в процессе его выполнения.

Обратимся к стимулированию напряженного плана по объемно-материальным показателям. На предприятиях, продукция которых в современных условиях дефицитна, наиболее эффективно было бы стимулировать именно перевыполнение плана. Такой порядок заставил бы их постоянно изыскивать резервы увеличения производства, а не придерживать их до той поры, пока с их помощью удастся увеличить план реализации будущего года. Для основной массы предприятий, выпускающих недефицитную продукцию, стимулирование повышенного плана практически бесполезно, так как границы увеличения этого плана определяются не столько производственными возможностями предприятия, сколько спросом на их продукцию.

Не следует забывать, что стимулирование напряженных планов действует лишь для каждого предприятия в отдельности. Сравнение же массы предприятий показывает противоположную картину: чем меньше плановая рентабельность и плановый рост реализации или прибыли, тем на соответственно более высоком уровне устанавливаются нормы отчислений в поощряемые фонды. Другими словами, предприятия, принявшие более высокие плановые задания, оказываются не в лучшем, а в худшем положении. Все это заставляет усомниться в целесообразности сохранения в дальнейшем существующего порядка поощрения в зависимости от степени выполнения плана.

Возникает вопрос, как лучше всего обеспечить полное выявление и использование скрытых резервов роста производства и особенно повышения его эффективности. По нашему мнению, представление о

необходимости стимулировать во всех случаях высокие плановые задания обусловлено неверными теоретическими предположениями. Государственный план, если он составлен правильно, должен отражать не максимально достижимый уровень производства, а количественно вполне определенную потребность общества (его заказа) в данной продукции. Поэтому отклонение от него в любую сторону одинаково нежелательно, так как ведет к нарушению предусмотренных планом пропорций, которые мыслится как оптимальные. Научные принципы народнохозяйственного планирования исключают неопределенность границ, в которых может возрастать объемно-номенклатурный план на основе стимулирования напряженных заданий.

Задачу же повышения эффективности работы предприятий можно решить не путем установления напряженных плановых заданий, а на основе действующего экономического стимулирования. Главное заключается в том, чтобы создать достаточную материальную заинтересованность коллективов в повышении прибыли и рентабельности, что полностью избавит от необходимости разноразрядно стимулировать предприятие соответствующие плановые задания и экономически таким образом принятие напряженных планов. Поэтому экономическая реформа наряду с усилением экономических стимулов предусматривает постепенное ограничение числа плановых показателей, устанавливаемых для предприятий сверху. В первую очередь, по нашему мнению, следовало бы исключить из числа утверждаемых показателей задание по прибыли. Необходимость в этом отпадает при утверждении в плане суммы платежей в бюджет.

Максимально использовать скрытые финансовые резервы предприятий можно лишь на основе дальнейшего расширения и усиления системы экономических стимулов, которые должны воздействовать на повышение эффективности производства непосредственно, а не через принятие напряженных планов. На современном этапе реформы повышение эффективности работы предприятий достигается путем стимулирования достижения планового уровня рентабельности и планового прироста объема реализации (прибыли). Стимулирующая роль этих показателей обеспечивается стабильными нормативными отчислениями от прибыли в поощрительные фонды.

Опыт осуществления реформы показал, что обеспечить отраслевой или хотя бы групповой характер этих нормативов, как предполагалось ранее, далеко не всегда удается. Индивидуальные нормативы оказываются, скорее, общим правилом, чем исключением. При этом зачастую при установлении их возрождается практика планирования «от достигнутого уровня», когда для коллективов, добившихся ранее более высокого уровня эффективности, как бы зачерчиваются все их предыдущие достижения. Однако даже индивидуальные норматив не гарантирует его стабильности. Многие работники предприятий, где действует действующая нормативы вынуждают из года в год снижение материальной заинтересованности коллектива, отмечают, что принцип стабильности нормативов образования поощрительных фондов нельзя возводить в абсолют, и требуют ежегодно их пересматривать. Расмотрим, насколько обоснованы эти требования и не отражают ли они случайных, несущественных обстоятельств.

Известно, что рентабельность действующих производственных фондов, как правило, значительно превышает установленные нормативы эффективности новых капиталовложений. Чтобы убедиться в этом, достаточно сопоставить уровень рентабельности в ряде отраслей промышленности, с одной стороны, и нормативные сроки окупаемости капиталовложений на мероприятия по новой технике — с другой. Расхождение, иногда весьма значительное, отражает хорошо известный эконо-

мистам факт: затраты на создание техники будущего не приносит немедленного эффекта; должно пройти немало времени, чтобы создаваемая сегодня техника обеспечила в будущем высокий уровень эффективности производства.

В этих условиях достижение нормативной эффективности использования вновь вводимых производственных фондов должно понижаться, причем весьма значительно, общий уровень рентабельности, а вместе с ним и размеры материального поощрения коллективов. Приведем пример. Удельный вес новых производственных фондов на Кузнецком игольно-латунном заводе в 1966 году составил около 7%, а их нормативная эффективность установлена на уровне 15% при фактической рентабельности, равной 109%. Нетрудно подсчитать, что если фактическая эффективность новых фондов достигнет нормативного уровня, рентабельность (исчисленная по отношению к сумме старых и новых производственных фондов) снизится до 103%. Если эффективность новых фондов превысит утвержденный норматив, скажем, в 5 раз, и тогда общая рентабельность уменьшится до 105,9%. Соответственно сократится и размер поощрительных фондов. Такое же положение в дальнейшем может сложиться и на многих других высокорентабельных предприятиях.

Сокращение размера фондов экономического стимулирования окажется тем значительнее, чем больше предприятия займутся о техническом прогрессе и вводят в действие новые основные фонды. Поэтому поощрение за плановый показатель рентабельности в дальнейшем будет неизбежно сдерживать обновление производственных фондов предприятий и технический прогресс. Это можно сказать и об обновлении продукции, поскольку новые виды изделий, по крайней мере в период их освоения, как правило, менее рентабельны. Зависимость размера фонда развития производства от суммы производственных фондов, а фонда материального поощрения и социально-культурных мероприятий — от величины фонда зарплаты снижает заинтересованность предприятий в экономике как производственных фондов, так и фонда зарплаты.

С точки зрения длительной перспективы такое положение не может не вызвать серьезной озабоченности. Чтобы предотвратить такие последствия при существующем порядке поощрения, необходимо еще больше усложнить и без того сложный и громоздкий порядок расчетов фондов экономического стимулирования. В этих условиях неизбежны частые переосмотры нормативов отчислений в эти фонды.

Между тем действующий на данном этапе реформы порядок материального поощрения коллективов не настолько эффективен, чтобы сохранять его без изменения, несмотря на все недостатки. Следует отметить, что в условиях больших и все возрастающих платежей в бюджет свободного остатка прибыли плата за производственные фонды постепенно лишается самостоятельной стимулирующей роли. Всякое улучшение или ухудшение в использовании производственных фондов ведет лишь к перераспределению платежей в бюджет между платой за фонды и отчислениями свободного остатка прибыли, но не затрагивает непосредственно материальных интересов коллективов. Поскольку в этом случае плата за фонды сама по себе не в состоянии активно стимулировать лучшее использование производственных фондов, действующий порядок предусматривает поощрение предприятий по показателю так называемой расчетной рентабельности.

Но и такое усложнение порядка формирования поощрительных фондов не приводит к желаемой цели. Так, если следовать действующим инструкциям, то накопление на крупном машиностроительном заводе излишних и неиспользуемых производственных фондов (равно как

и их высвобождение) на сумму, равную стоимости нескольких автоматических линий, не должно практически отразиться на расчетной рентабельности, а значит, и не затронет фондов экономического стимулирования.

Все это приводит к выводу, что методом свободного остатка прибыли целесообразно формировать поощрительные фонды предприятий, а не строить их взаимоотношения с государственным бюджетом. В этом случае условия экономического стимулирования коллективов и его источник сливаются воедино в одном показателе свободного остатка прибыли (чистой прибыли). Нормативы длительного действия при таком порядке получают адекватную сферу своего применения, то есть используются не при образовании поощрительных фондов предприятий, а при их расчетах с государственным бюджетом.

В пользу показателя чистой прибыли высказываются все большее число экономистов. Так, академик Н. П. Федоренко полагает, что уровень рентабельности и не объем реализации, а локальный показатель нетто-прибыли (прибыль за вычетом платы за фонды, процентов за кредит, рентных платежей) должен быть положен в основу оценки и стимулирования промышленных предприятий. Соглашаясь с этим мнением по существу, отметим, что для превращения чистой прибыли (нетто-прибыли) в единственный оценочный показатель и источник экономического стимулирования недостаточно тех вычетов из валовой прибыли, на которые указывает Н. П. Федоренко.

Дело в том, что после перевода всей промышленности на новые условия планирования плата за производственные фонды, рентные платежи и проценты за кредит будут составлять не более 45—50% всей валовой прибыли, тогда как фонды материального поощрения, социально-культурных мероприятий и жилищного строительства и фонд развития производства в той части, в какой он образуется за счет прибыли, по принятым в настоящее время нормативам, — менее 25% прибыли. Оставшиеся 25—30% прибыли также должны быть изъяты в бюджет. На предприятиях, уже переведенных на новую систему, этот процент, как правило, выше.

По нашему мнению, эту часть прибыли целесообразно аккумулировать в государственный бюджет не по каналу отчислений свободного остатка прибыли, а по консолидированному каналу, то есть методом, аналогичным взиманию платы за производственные фонды. Платежи свободного остатка, производимые по эластичным, ежегодно меняющимся нормативам, разрывают прямую и жесткую зависимость между полученной прибылью и размерами материальной поощрения коллективов, что подрывает материальную заинтересованность предприятий в повышении прибыли и рентабельности.

По существу в этой форме осуществляется своеобразная разверстка финансовых платежей предприятия по принципу: чем оно лучше работает, тем больше прибыли отчисляет в бюджет. В ряде случаев платежи свободного остатка превышают сумму платы за фонды в 10 и более раз. В этих условиях другие платежи предприятий (в первую очередь плата за фонды) почти не ощущаются. А ведь отчисления свободного остатка обнаруживают очевидную тенденцию к гораздо более быстрому росту, нежели валовая прибыль в целом.

С платежами свободного остатка прибыли некоторые экономисты связывают возможность охватить большее количество отраслей и групп предприятий едиными нормами платы за производственные фонды и образования фондов предприятия. Однако и они предлагают тем не менее ввести дифференциацию нормативов платы за фонды между отраслями (от 3 до 10%) и, сверх того, внутри отраслей. Очевидно, что

возможности свободного остатка для сглаживания такой дифференциации слишком малы. Но дело, конечно, не только и не столько в этом.

Отчисления свободного остатка прибыли в бюджет ослабляют стимулирующую роль прибыли и препятствуют превращению платы за фонды в основную доход государственного бюджета. Вот почему канал, по которому отчисляется в бюджет свободный остаток прибыли, должен быть, если так можно выразиться, полностью закрыт. Целесообразнее применять консолидированные платежи, исчисляемые не по эластичным, а по твердым и длительно действующим нормативам.

Система консолидированных платежей позволяет отказаться от системы отчислений от прибыли, с тем чтобы последняя, ограниченная некоторыми минимальными размерами, целиком оставалась в распоряжении реализованных ее предприятий. Таким образом, возможность превращения чистой прибыли в единый показатель, служащий одновременно и условием и источником экономического стимулирования коллектива, тесно связана прежде всего с разработкой и внедрением широкой и достаточно разносторонней системы консолидированных платежей предприятий.

Ликвидация поступлений свободного остатка прибыли не затронет интересов государственного бюджета, так как все необходимые средства будут поступать туда по консолидированному каналу. В этих условиях задачи и роль финансового планирования, содержание всей финансовой работы существенно видоизменяются, более тесно приспосабливаясь к условиям дальнейшего осуществления экономической реформы.

Прежде всего необходимо определить наиболее целесообразные формы бюджетных и прочих изъятий из валовой прибыли предприятий. К консолидированному относятся любые (возрастающие, строго фиксированные либо уменьшающиеся) платежи предприятий, основанные не на эластичных процентах отчислений, а на твердых, стабильных ставках. Нормативы таких платежей устанавливаются на длительный срок (не менее срока действия оптовых или розничных цен) и не пересматриваются при ежегодном утверждении государственного бюджета. Такие платежи существуют в форме налога с оборота, долги годы сохраняющего положение основного источника бюджетных доходов. Его ставки, выраженные в строго фиксированной части цены соответствующих товаров, не пересматриваются в течение ряда лет. Это хотя и препятствует своевременному пересмотру оптовых цен, но не наносит никакого ущерба хозрасчету на предприятиях-производителях, поскольку налог с оборота не ущемляет хозрасчетных интересов производственных коллективов.

В современной практике от налога с оборота по существу не отличаются и так называемые рентные и фиксированные платежи, которые также устанавливаются по отношению к единице производимой продукции (термин неточен, поскольку фиксированными являются не сами платежи, а ставки, по которым они исчисляются и взимаются).

Экономическая реформа вызвала к жизни новую, более совершенную форму консолидированных бюджетных изъятий — плату за фонды. Нормативы этих поступлений выражаются в твердо фиксированной величине к единице производственных фондов. В соответствии со смыслом и назначением консолидированных платежей планироваться должны только нормативы платы за фонды, суммы же ее не должны устанавливаться в годовых планах предприятий. Поэтому установление предприятия плановых заданий по плате за фонды не совсем правомерно: ведь именно их невыполнение косвенно свидетельствует об ухудшении использования производственного аппарата.

Введение платы за фонды znamená собой начало широкого процесса консолидации доходной базы государственного бюджета, в результате чего все доходы последнего могут поступать в виде консолидированных платежей. Помимо существующих форм этих платежей, по нашему мнению, целесообразно также установить начисления к заработной плате на социально-культурные мероприятия, взносы в фонд текущего регулирования цен, фиксированные отчисления от прибыли и др. Наряду с платежами в союзный бюджет желательны также консолидированные изъятия из прибыли предприятий в республиканские и местные бюджеты, в фонды министерств, профсоюзных организаций (с целью финансирования премий по итогам социалистического соревнования), хозрасчетных объединений.

Твердый процент отчислений от прибыли выражает стабильную, строго фиксированную долю валовой прибыли, которая тем самым делится в постоянной пропорции между коллективом и получателем этого платежа. Высшей допустимой границей при нормировании этого платежа следует, видимо, считать 50%, когда прибыль, а с нее и весь дополнительный эффект от лучшего использования всех ресурсов делится поровну между коллективом и тем централизованным финансовым фондом, куда направляется данный платеж. Следовательно, после внесения всех других платежей остающаяся часть прибыли должна не более чем вдове превышать необходимые размеры фондов экономического стимулирования. Это предполагает достаточно широкое развитие консолидированных платежей, исчисляемых с занятых в производстве ресурсов.

Большую часть этих финансовых платежей предприятий должны составлять налоговые отчисления от стоимости тех или иных хозяйственных ресурсов. В частности, представляется важным, чтобы рентные платежи взимались с единицы продукции, а с единицы соответствующих природных ресурсов. По такому принципу долги годы исчисляются, например, повенная плата в лесозаготовительной промышленности.

Введение новых видов платежей в государственный бюджет побудило некоторых экономистов искать аналогю им в процентах за кредит, плате за аренду. На этой основе была сконструирована категория «плата за ресурсы» (за фонды, землю, кредит и т. д.). Являясь конгломератом разнородных экономических отношений (товарных, кредитных, арендных, бюджетных), она не может способствовать уценению природы и принципов использования каждого из видов. За общим термином скрываются существенные различия. Например, плата за фонды и другие платежи в бюджет носят бесцельный характер, тогда как кредитные и арендные отношения строго регламентированы во времени. Поэтому введение указанных платежей не приводит к возникновению арендных отношений между предприятиями и государством. Вместе с тем и широкое развитие консолидированных платежей в бюджет само по себе отнюдь не избавляет от необходимости расширения кредитных и арендных отношений.

Налоговые отчисления от стоимости хозяйственных ресурсов предприятий выражают отношения безэквивалентного отчуждения и перераспределения части чистого дохода на основе установленных норм централизованного регулирования хозяйственной деятельности предприятий. Отношения же купли-продажи, кредита, аренды выражают хозрасчетные эквивалентные экономические связи между самостоятельными предприятиями и организациями.

Наряду с налоговыми платежами, признанными к тем или иным хозяйственным ресурсам, в доходах бюджета должны занять определенное место и твердые налоговые отчисления от общего дохода (налог с оборота), платежи в фонд текущего регулирования цен) и валовой

прибыли. Они предназначены для окончательной корректировки распределения прибыли с таким расчетом, чтобы остающаяся после погашения всех финансовых обязательств предприятий чистая прибыль отвечала плановым размерам фондов экономического стимулирования. Поэтому нормативы таких платежей могут носить индивидуальный характер.

Одной из разновидностей консолидированных платежей являются и фиксированные отчисления от прибыли (в твердо установленной абсолютной сумме). Они могут оказаться полезными, когда для нескольких сходных предприятий понадобится установить одинаковый стабильный процент отчисления от прибыли, с тем чтобы создать для них равные условия распределения прибыли и ее прироста, полученного за счет повышения эффективности их работы.

Многие экономисты, справедливо усматривающие во все возрастающих платежах свободного остатка прибыли опасность подрыва действующего экономического стимулирования, предлагают фиксировать на ряд лет сложившееся соотношение в распределении прибыли между предприятием и государством. Сугубо индивидуальный характер этих пропорций поставил бы предприятия в неравные условия; в поощрительные фонды отчислялись бы разные проценты от дополнительного эффекта, полученного предприятиями. Закрепление таких пропорций на ряд лет вперед не учитывало бы также изменяющихся потребностей бюджета. По этим причинам твердый процент отчислений от прибыли в бюджет не может быть распространен на всю сумму свободного остатка прибыли.

Отчисление в бюджет свободного остатка — неизбежное следствие такого порядка стимулирования, когда нормативы длительного действия кладутся в основу образования поощрительных фондов, а не формирования бюджетных доходов. Поощрение коллективов в зависимости от уровня рентабельности, а не от массы чистой прибыли, остающейся после погашения всех финансовых обязательств предприятий, не позволяет использовать одну из наиболее важных функций платы за фонды в качестве нижнего предела эффективности новых капиталовложений. В ущерб техническому прогрессу эта роль отводится показателю рентабельности. Поскольку расчетная прибыль включает в себя значительные суммы свободного остатка, величина фондов стимулирования мало зависит от степени повышения эффективности работы предприятий.

Покрывая все потребности государственного бюджета, консолидированные платежи дают ему устойчивую доходную базу, не зависящую от ежегодных колебаний рентабельности. Они позволяют реализовать на практике принцип одноканальности и первоочередности платежей в бюджет (отчисления свободного остатка — основного и все возрастающего источника бюджета — производятся в последнюю очередь).

Необходимость перестройки системы финансовых платежей в последнее время все более широко признается экономистами. Авторы, несколько лет тому назад возражаясь против такой перестройки, усматривая в ней опасность «создания многоканальной системы платежей в бюджет», вскоре вынуждены были допустить «третий канал» бюджетных доходов в виде платы за производственные фонды, а затем признали целесообразным ввести и фиксированные платежи в бюджет. Такая эволюция взглядов, бесспорно, отражает объективные тенденции дальнейшего развития взаимоотношений предприятий с государственным бюджетом в условиях экономической реформы.

Однако вряд ли правомерно трактовать различные формы платежей в качестве особых самостоятельных каналов. Широкое разнообразие конкретных форм этих платежей существует в рамках одного — консолидированного канала. Существовавших изменений как

раз и сводится к замене двухканальной системы мобилизации бюджетных доходов одноканальной. Это в наибольшей степени будет отвечать той системе хозяйственного управления, которая установится в промышленности и других отраслях в результате полного и последовательного проведения экономической реформы.

Важнейшей задачей финансового планирования является определение обоснованного объема всех консолидированных изъятий из валовой прибыли предприятий. Он должен быть обусловлен потребностью бюджета в покрытии плановых бюджетных расходов, потребностью предприятий в прибыли в размерах, обеспечивающих действительное экономическое стимулирование их коллективов. Соотношение между этими величинами характеризует одну из основных пропорций в распределении валовой прибыли и должно отражать общность интересов отдельных производственных коллективов и государства. При наличии твердых фиксированных нормативов различных изъятий в бюджет из валовой прибыли чистая прибыль станет показателем не только эффективности работы предприятия, но и размера материального поощрения его коллектива.

При этом важно, что совокупность консолидированных платежей будет нейтрализовать воздействие на прибыль факторов, не зависящих от работы данного производственного коллектива, а определяемых более высокой технической оснащенностью труда (плата за фонды), лучшими природно-географическими условиями (рентные платежи) или повышенным спросом на продукцию (отчисления в фонд текущего регулирования цен). Тем самым предприятия будут поставлены в примерно равные условия хозяйствования, а чистая прибыль станет достоверным измерителем эффективности работы каждого из них. С повышением эффективности производства соответственно возрастает чистая прибыль, в результате она является действенным стимулом повышения его эффективности. В то же время и материальная заинтересованность коллективов не снижается.

Актуальной задачей финансового планирования является обоснование нормативов различных консолидированных изъятий. Поскольку они устанавливаются на длительный срок, их обоснование является задачей перспективного планирования. Таким образом, проблема сводится к определению долгосрочных перспектив развития бюджета. Правильно определить будущие потребности государственного бюджета особенно важно для того, чтобы в течение всего срока действия ставок консолидированных платежей (5—10 лет) не возникла какая-либо чрезвычайная потребность в неконсолидированных способах бюджетных изъятий. Перспективное планирование государственного бюджета (в первую очередь составление перспективного бюджета капитального строительства, что устранит перебор в финансировании новостроек) может послужить основой для широкого процесса консолидации бюджетных расходов.

Система консолидированных платежей послужит важнейшим средством централизованного планового воздействия на экономические процессы и будет, по нашему мнению, способствовать оптимизации всех хозяйственных решений, принимаемых на уровне каждого предприятия. Поэтому система таких платежей составляет предмет теории оптимального планирования. Достижение народнохозяйственного оптимума немалосмысленно без применения широкой и разносторонней системы консолидированных изъятий, планируемых при самом высоком уровне централизации.

Нормативы консолидированных платежей за производственно-хозяйственные ресурсы предприятий отражают минимально допустимую норму эффективности их использования в условиях перспективного

оптимального плана. Ресурсы, фактическая эффективность использования которых не достигает норматива бюджетных изъятий, окажутся для предприятия убыточными, и сохранение их (как и соответствующих предприятий) потребует определенных дотаций и субсидий, отражающих реальные потери общества. Вкладывая средства в расширение тех или иных ресурсов, предприятия без всякого административного нажима будут выбирать такие варианты капитальных затрат, эффективность которых в худшем случае будет достигать норматива платежей. Это послужит мощным рычагом повышения эффективности производства.

Соотношение нормативов консолидированных платежей должно отвечать сравнительной нормативной эффективности различных ресурсов, отражающей фактически различную степень их ограниченности. Предприятиям это даст надежный критерий выбора оптимальных направлений экономического развития и технического прогресса. Так, нормативы помогут определить, в какой мере и в каких случаях им выгодно проводить автоматизацию производства, заменять старое оборудование — новым, одни ресурсы — другими.

Таким образом, только при наличии системы консолидированных платежей возможны достоверные расчеты экономической эффективности на уровне каждого предприятия. Введение их существенно облегчит плановые калькуляции цен и максимально приблизит их структуру к ценам оптимального плана. На основе консолидированных платежей можно будет частично отказаться от индивидуальных плановых заданий каждому предприятию и заменить их нормативами, регулирующими хозяйственные процессы на гораздо более высоком уровне экономического планирования.

М. Загуменов

Зарботная плата и фонд материального поощрения

В новых условиях планирования единственным показателем по труду является фонд заработной платы, который имеет важнейшее значение для обоснования всего плана предприятия и определения других показателей (производительности труда, численности работников и т. д.). Учитывая необходимость обеспечения единства интересов общества и предприятия, особенно важно планировать фонд заработной платы так, чтобы предприятие было материально заинтересовано в его наиболее экономном использовании и в доведении его размеров до уровня, определяемого действительными потребностями производства. Однако некоторые особенности новой системы планирования и экономического стимулирования приводят к тому, что предприятия не всегда объективно заинтересованы в экономии фонда заработной платы.

Как известно, в соответствии с методическими указаниями по переводу предприятий на новую систему планирования и экономического стимулирования фонды поощрения образуются за счет отчислений от

прибыли по установленным отраслевым и групповым нормативам и определяются по следующей формуле:

$$F = \frac{H_{\text{рен}} \cdot P_p \cdot Z_{\text{эл}}}{100} + \frac{H_{\text{пр}} \cdot d_{\text{эл}} \cdot Z_{\text{эл}}}{100},$$

где F — фонды поощрения;
 $H_{\text{рен}}$ — норматив отчислений от прибыли за рентабельность;
 P_p — рентабельность с производственных фондов;
 $Z_{\text{эл}}$ — плановый фонд зарплаты;
 $H_{\text{пр}}$ — норматив отчислений от прибыли за прирост реализации (или прибыли);
 $d_{\text{эл}}$ — плановый темп роста реализации (или прибыли).

Из формулы следует, что величина поощрительных фондов находится в прямой зависимости от размера фонда заработной платы и, следовательно, предприятия не заинтересованы в росте производительности труда. Этот недостаток проявляется при действии как индивидуальных, так и отраслевых или групповых нормативов отчислений от прибыли в поощрительные фонды.

Нам представляется возможным преодолеть указанный недостаток. Для этого при образовании фондов поощрения необходимо учитывать эффективность использования не только основных производственных фондов и корригируемых оборотных средств, но и живого труда, то есть фонда зарплаты. Практика показывает, что из двух предприятий с одинаковым уровнем общей рентабельности, но с различными удельными величинами фонда заработной платы (на 1 рубль прибыли) большие отчисления в фонды поощрения получат те, у которых больше фонд заработной платы.

Чтобы нейтрализовать этот отрицательный момент, на наш взгляд, следует в расчетную формулу отчислений в поощрительные фонды ввести поправочный коэффициент, учитывающий степень эффективности использования живого труда. Он должен быть рассчитан так, чтобы те предприятие, которое получает на 1 рубль зарплаты больше прибыли, создавало и относительно больший фонд материального поощрения. Определение такого коэффициента по каждой группе предприятий (с примерно одинаковым уровнем рентабельности) не представляет трудностей. Его можно получить как отношение суммы прибыли на 1 рубль фонда зарплаты по каждому предприятию к средней сумме прибыли на 1 рубль фонда зарплаты.

Формула поправочного коэффициента эффективности (K_f) использования фонда зарплаты может быть представлена в следующем виде:

$$K_f = f_i / \bar{f},$$

где f_i — прибыль на 1 рубль фонда зарплаты по i -му предприятию;
 \bar{f} — средняя сумма прибыли на единицу фонда зарплаты по группе предприятий.

В таблице приведены исходные данные, необходимые для расчета, и порядок определения коэффициентов эффективности использования фонда зарплаты по группе цементных заводов Украины с уровнем рентабельности 20—30%.

Ичисленные таким образом коэффициенты используются в формуле расчета фондов поощрения:

$$F = \frac{H_{\text{рен}} \cdot P_p \cdot Z_{\text{эл}}}{100} K_f + \frac{H_{\text{пр}} \cdot d_{\text{эл}} \cdot Z_{\text{эл}}}{100} K_f,$$

Введение поправочного коэффициента в формулу исчисления фондов поощрения будет способствовать экономии фонда зарплаты.

Таблица

Цементный завод	Рентабельность, %	Прибыль, тыс. руб.	Фонд зарплаты, тыс. руб.	Сумма прибыли на 1 рубль фонда зарплаты, руб. цент.	Коэффициент эффективности использования фонда зарплаты (гр. 4 и 5 гр. 6)
	1	2	3	4	
Харьковский	23,0	741	346	2-14	0,6
Амросовский	24,8	1428	4946	2-88	0,82
Николаевский	25,0	6968	1900	3-87	1,1
Балаклевский	26,5	13226	2385	5-54	1,6
Краматорский	28,9	4587	1790	2-56	0,73
Всего по группе	25,8	30780	11267	3-53	1,0

Предлагаемый рядом экономистов метод исчисления рентабельности как отношения прибыли к сумме основных фондов, оборотных средств и фонда зарплаты дает величину, лишь на 2—3% отличающуюся от показателей, полученных общепринятым способом, и, следовательно, лишь немного изменяет величину отчислений в фонды поощрения. При расчете фондов поощрения в соответствии с коэффициентами эффективности использования фонда зарплаты величина отчислений отличается от полученных обычным методом на 20—30%, а по Балаклевскому цементному заводу, где особенно высок уровень прибыли на 1 рубль зарплаты, — на 57%. Такие изменения весьма ощутимы и могут существенно способствовать повышению заинтересованности в использовании новой, более производительной техники, в экономии живого труда.

Единственным возражением против применения таких коэффициентов для поправки в процессе расчета фондов поощрения является то, что высокие показатели прибыли на 1 рубль фонда зарплаты на предприятии не могут быть объяснены исключительно успешной деятельностью коллектива. Предприятие в централизованном порядке предоставляет высокотехнологичную технику и оборудование. Точно определить роль предприятия в достижении в результате этого более высоких производственных показателей не представляется возможным. Однако если допустить, что вклады предприятия и общества будут равными, то предлагаемые коэффициенты по каждому предприятию необходимо скорректировать по формуле

$$K_f^k = \frac{K_f - 1}{2} + 1,$$

где K_f^k — скорректированная величина коэффициента эффективности использования фонда зарплаты.

При такой методике расчета фонды материального поощрения и социально-культурных мероприятий, определенные по нормативам рентабельности и прироста прибыли (или реализации) с учетом скорректированного на коэффициент эффективности использования фонда зарплаты, будут больше или меньше рассчитываемых согласно Методическим указаниям на 10—30%. Это может оказать положительное влияние на использование фонда зарплаты и, что самое важное, будет способствовать увеличению заинтересованности коллективов предприятий в повышении производительности труда.

Б. Клаз,

Цеховой хозрасчет

Г. Либерман

и оперативно-календарное
планирование

Разработка действенной системы внутризаводского хозрасчета — весьма актуальная задача, решение которой усложняется тем, что ряд коренных методологических вопросов внутризаводского хозрасчета еще носит дискуссионный характер, имеются существенные различия в организации внутризаводских отношений даже родственных предприятий Латвийской ССР, работающих в новых условиях хозяйствования.

В связи с этим возникает вопрос: необходим ли единые отраслевые методики по организации внутризаводского хозрасчета, которые каждое предприятие использовало бы применительно к конкретным условиям? Создание таких методик, разумеется, облегчит и ускорит повсеместное внедрение внутризаводского хозрасчета. Однако создание в настоящее время типовых методик может привести к преждевременной канонизации тех или иных методических принципов, еще недостаточно апробированных на практике. Это может сузить широту эксперимента по выявлению оптимальных решений, нанести ущерб применению эффективных форм хозрасчета подразделений предприятий, учитывающих специфику последних.

По нашему мнению, для каждой отрасли (подотрасли и даже группы предприятий) целесообразно иметь несколько вариантов методики организации внутризаводского хозрасчета, с тем чтобы объективно оценить условия и результаты практического применения их. Таким образом, предприятия получат возможность осуществить предварительные расчеты по нескольким вариантам и выбрать наиболее соответствующий конкретным условиям данного производства для экспериментальной проверки.

Рассмотрим основные положения внутризаводского хозяйственного расчета цехов основного производства, разработанные для рижского радиозавода имени А. С. Попова. В соответствии с ними директор утверждает цехам основного производства: объем товарной продукции; номенклатуру, ассортимент; фонд заработной платы; снижение трудоемкости; себестоимость товарной продукции и условно-цеховую прибыль. Такой выбор утвержденных показателей, с одной стороны, органически увязывает планы цехов и предприятия, с другой — оставляет руководству цеха определенную самостоятельность в использовании производственных фондов и рабочей силы. На основе этих показателей экономическая служба цеха разрабатывает детализированный план, который утверждается начальником цеха.

Распространено мнение, что объем производства цехов должен определяться в денежном выражении как произведение внутризаводских цен на количество планируемых изделий (деталей, узлов и т. д.). При этом на машиностроительных предприятиях число внутризаводских цен достигает нескольких тысяч. На Рижском электромашиностроительном заводе, например, существует более 7000 таких цен. Они используются лишь при определении объема производства (в денежном выражении) и размера прибыли цеха. Причем оценка объема производства цеха в ценах содержит ряд недостатков, свойственных показателю валовой продукции: выгодным становится производство материалоёмких, дорогих изделий.

На большинстве машиностроительных предприятий применяется так называемый бесплудифабричный метод планирования и учета себестоимости продукции, поэтому сфера применения внутризаводских цен ограничена при значительной трудоемкости их разработки.

На заводе имени А. С. Попова объем товарной продукции цехам основного производства планируется в стабильных (так называемых базовых) норма-часах технологической трудоемкости. Поскольку «базовая» трудоемкость нормируется на длительный (не менее года) период, применение этого измерения при обособленности нормативов трудоемкости исключает разновыгодность изделий.

Плановые производственные задания по цехам устанавливаются на год с разбивкой по кварталам. Необходимо обеспечить единство хозрасчетного и оперативно-календарного планирования. На рижском радиозаводе имени А. С. Попова применяется новочеркасская система непрерывного оперативного планирования. Месячные планы заготовительным цехам по номенклатуре товарной продукции устанавливаются в полных сутко-комплектах в соответствии с количеством рабочих дней. При оставании производства отдельных деталей по карточке пропорциональности производственно-диспетчерской отдела завода устанавливаются цехам задания для его ликвидации, являющиеся составной частью уточненного месячного плана по выпуску продукции. Изделия и детали, выпуск которых в плановом периоде не обеспечен материальными ресурсами, исключаются из плана и заменяются деталями, изготовленными по заказам других цехов или предприятий. В отчет о выполнении плана должны включаться только полные сутко-комплекты с учетом корректиров производственно-диспетчерского отдела и в пределах, устанавливаемых им.

Таким образом, технико-экономическое планирование производства тесно увязано с оперативно-производственным планированием, причем перевыполнение плана производства по объему строго контролируется производственно-диспетчерским отделом завода, не допускающим образования излишних заделов.

Как известно, некоторые экономисты возражают против планирования цехам (особенно заготовительным) прибыли, указывая на ее чисто условный характер. Прибыль (чистый доход) предприятия создается на производстве, но материализуется через реализацию продукции. Производственные подразделения предприятия свою продукцию не реализуют, поэтому не могут иметь материализованной прибыли. Следовательно, планируемая цехам прибыль всегда носит вынужденно условный характер.

В системе внутризаводского хозрасчета прибыль служит лишь синтетическим показателем для интегральной оценки эффективности деятельности хозрасчетного подразделения (в расчетной прибыли отражаются объем производства, себестоимость, использование фондов). Планируемая цеху прибыль одновременно обеспечивает его коллективу возможность взыскания платы за производственные фонды и образования цехового фонда материального поощрения. Из последнего исключаются средства на вознаграждение работников по итогам работы за год и на оказание материальной помощи. Они централизуются в фонде материального поощрения завода.

Плата за фонды и размер цехового фонда материального поощрения рассчитываются по нормативам, устанавливаемым заводоуправлением. Плата за фонды устанавливается в плане по стоимости этих фондов, необходимых для выполнения планового задания, а фонд материального поощрения на год — в процентах к планируемому фонду заработной платы. Фактическая прибыль цеха определяет корректировку плановой прибыли на отклонения фактической себестоимости

товарной продукции и платы за фонды от плановых величин.

Зависимость между прибылью цеха, учитываемой для оценки его деятельности, себестоимостью его товарной продукции (текущими затратами на производство) и платой за фонды отражена в следующих формулах:

$$P_{\text{за}} = \Phi \cdot H_{\Phi} + F_{\text{м}}, \quad P_{\text{за}} = \Phi \cdot H_{\Phi} + F_{\text{м}} \quad (1)$$

$$P_{\Phi} = P_{\text{за}} \pm \Delta\Phi \cdot H_{\Phi} \pm \Delta C, \quad P_{\Phi} = P_{\text{за}} \pm \Delta\Phi \cdot H_{\Phi} \pm \Delta C, \quad (2)$$

где $P_{\text{за}}$ и P_{Φ} — прибыль цеха — плановая и фактическая (в рублях);
 Φ — стоимость производственных фондов цеха (в рублях) по плану;
 H_{Φ} — норматив платы за фонды (в долях единиц);
 $F_{\text{м}}$ — фонд материального поощрения цеха по плану (в рублях);
 $\Delta\Phi$ — разница между фактической и плановой стоимостью производственных фондов (в рублях);
 ΔC — разница между фактической и плановой себестоимостью.

Плановая стоимость основных фондов определяется исходя из расчета загрузки оборудования, а оборотных средств — нормированием запасов незавершенного производства, инструмента и технологической оснастки.

Для расчета плановых размеров условной прибыли цеха на отдельные периоды (месяц, квартал) определяется норматив этой прибыли на «базовый» нормо-час. На условном примере поясним сущность рассматриваемого метода определения планируемой и фактической достигнутой условной прибыли цеха исходя из следующих данных: норматив начисления фонда материального поощрения на премирование ИТР и служащих (0,2% фонда их зарплаты), на дополнительное премирование рабочих (0,01% фонда их заработной платы, без премий), на образование фонда начальника цеха — премирование за выполнение важных заданий и т. д. (0,01% общего фонда заработной платы цеха); объем товарной продукции на год (600 тысяч нормо-часов); фонд заработной платы промышленно-производственного персонала цеха (500 тысяч рублей, в том числе инженерно-технических работников и служащих — 60 тысяч, рабочих, кроме премий, — 400 тысяч, премии рабочим — 40 тысяч); среднегодовая стоимость производственных фондов цеха (1000 тысяч рублей); норматив платы за фонды (0,06).

В этом случае фонд материального поощрения составит 21 тысячу рублей (на премирование ИТР и служащих — $60 \times 0,2 = 12$ тысяч, на дополнительное премирование рабочих — $400 \times 0,01 = 4$ тысячи, на образование фонда начальника цеха — $500 \times 0,01 = 5$ тысяч); плата за производственные фонды — 60 тысяч рублей ($1000 \times 0,06$). Соответственно условная прибыль цеха по плану на год составит 81 тысячу рублей (21 000 + 60 000); норматив условной прибыли на один «базовый» нормо-час — 0,135 рубля (81 000 / 600 000), а норматив отчислений в фонд материального поощрения на рубль прибыли — 0,259 рубля (21 000 / 81 000).

Расчет условной прибыли и фонда материального поощрения за «х» месяц приведен в таблице 1.

Таким образом, предлагаемый метод позволяет определить условную прибыль цеха и отчисления от нее в фонд материального поощрения без применения внутризаводских цен.

При корректировке плановой прибыли на фактическую себестоимость продукции не следует учитывать снижение себестоимости за счет экономии по охране труда и технике безопасности, ухудшения качества

Таблица 1

Показатель	По плану		Фактически		Расчет
	Планируемый	Фактический	Планируемый	Фактический	
Выпуск товарной продукции, тыс. и/часов	50	51			
Себестоимость товарной продукции, тыс. руб.	135	133			
Стоимость производственных фондов, тыс. руб.	1000	950			
Плата за фонды, тыс. руб.	5	4,75			$\frac{1000 \times 0,06}{12} = 5,0$
Условная прибыль цеха, тыс. руб.	6,75	9,13			$\frac{950 \times 0,06}{12} = 4,75$
Отчисления в фонд материального поощрения (за месяц), тыс. руб.	1,75	2,36			$0,135 \times 51 + 2,0 + 0,25 = 9,13$
					$6,75 \times 0,259 = 1,75$ $9,13 \times 0,259 = 2,36$

продукции и т. д., а также отклонение себестоимости товарной продукции по причинам, не зависящим от цеха. В связи с этим огромное значение приобретает регулирование экономических взаимоотношений между хозяйственными подразделениями завода, каждое из которых должно нести материальную ответственность за ущерб, причиняемый другим подразделениям предприятия. Этот ущерб, оформленный соответствующими документами, отражается на показателях подразделения-виновника, а также влечет за собой соответствующие санкции в виде снижения или полного лишения премий работников, виновных в ущербе. Претензии могут предъявляться не только производственным хозяйственным подразделениям, но и отделам и службам управления. Например, механический цех по вине отдела снабжения не выполнил на 1500 нормо-часов план производства, так как не получил нужной материи. В соответствии с рассмотренным выше примером определения условной прибыли механический цех получил прибыли на 202,5 рубля меньше ($0,135 \times 1500$). Ущерб оформляется актом и относится на виновных. Поскольку отдел снабжения не перевел на хозяйсчет его работники наказываются снижением (или лишением) премии. Показатели механического цеха корректируются.

Рассмотрим другой пример: монтажный цех в «х» месяце получал от механического отдела неритмично, с нарушением плановых сроков. В результате рабочим монтажного цеха в начале месяца оплачивались простои, а в конце месяца — сверхурочные часы работы. Ущерб оформляется актом, в котором указывается причина потерь (неритмичная поставка деталей) и виновник (механический цех). Затем производится расчет потерь (см. таблицу 2).

В результате механическому цеху уменьшают плановый фонд заработной платы на 220 рублей, увеличив на эту сумму плановый фонд заработной платы монтажного цеха; кроме того, механическому цеху на 292,5 рубля увеличивается отчетная себестоимость продукции за «х» месяц с соответствующим снижением себестоимости продукции монтажного цеха; на эту же сумму отчетная условная прибыль механического цеха уменьшается, а монтажного — увеличивается.

Эффективность применения системы внутризаводского хозяйсчета в значительной мере зависит от правильного сочетания интересов про-

Таблица 2
(в руб.)

Наименование потерь или статей затрат	Сумма	Расчет
Оплата простоев рабочих — 200 часов	44	$200 \times 0,44 \times 0,5 = 44$ руб. (50% тарифной ставки)
Стоимость простоев оборудования (расходы на содержание и эксплуатацию) — 28 часов	56	$2 \times 28 = 56$ (2 руб. — стоимость 1 м/часа оборудования по калькуляции)
Доплата за работу в сверхурочное время — 200 м/часов	176	$300 \times 0,44 \times 2 = 176$ (в двойном размере)
Начисление соцстраху на заработную плату	15	$(44 + 176) \times 0,075 = 16,5$ руб.
Всего потерь	292—50	
в том числе:		
по фонду заработной платы	220	
начисления соцстраху	16,5	
расходы по содержанию и эксплуатации оборудования	56	

изводства с личными материальными интересами работников. В связи с этим важное значение приобретает выбор экономически обоснованных показателей и условий премирования.

Для ИТР и служащих основных цехов показателями премирования по результатам деятельности цеха могут быть выполнение и перевыполнение плана по прибыли (за вычетом платы за фонды). Это обеспечивает единство основных хозяйственных показателей предприятия в целом (прибыль и рентабельность) и синтетического показателя хозяйсчета цеха (условная прибыль за вычетом платы за фонды).

Важно также правильно выбрать условия премирования. Чрезмерное их ужесточение может привести к тому, что система премирования потеряет свое стимулирующее воздействие. С другой стороны, эти условия должны обеспечить выполнение тех важнейших количественных и качественных показателей плана цеха, от которых в первую очередь зависит выполнение общезаводского плана. Для ИТР и служащих цехов основного производства целесообразно выбрать условиями премирования выполнение плана по основной номенклатуре цеха и по себестоимости продукции.

Для заготовительных цехов завода имени А. С. Попова основная номенклатура устанавливается в полных сутко-комплектах в соответствии с количеством календарных дней планируемого периода, для монтажных — по видам приемников в штуках. Целесообразно ли включать выполнение плана по себестоимости в состав условий премирования? Возражения сводятся к тому, что при показателе премирования «прибыль» нет необходимости дублировать его себестоимостью.

На наш взгляд, такой подход означает упрощение проблемы, ибо цеховая прибыль условна, рост ее еще не означает роста прибыли завода, материальная основа увеличения которой — снижение себестоимости продукции цеха. Поэтому показатель премирования — выполнение и перевыполнение плана прибыли — необходимо сочетать с условием премирования — выполнением плана по себестоимости. Такое построение системы премирования стимулирует как выполнение плана

по основной номенклатуре и себестоимости, так и увеличение прибыли путем снижения себестоимости и лучшего использования производственных фондов.

Решению задачи ритмичного и комплексного производства деталей и узлов способствует выбор дополнительных показателей премирования. Положение о премировании ИТР и служащих цехов основного производства предусматривает уменьшение размера премии при невыполнении плана по основной номенклатуре первой декады месяца на 30% и второй декады — на 20%. Кроме того, за выполнение плана по всей номенклатуре размер премии увеличивается на 25%. Если цех по итогам за квартал восполнит невыполнение в одном из месяцев квартала плана по основной номенклатуре (при одновременном выполнении плана по прибыли нарастающим итогом с начала квартала), то ИТР и служащим цеха начисляется 50% не выплаченной за этот месяц премии.

Некоторые экономисты предлагают включить в дополнительные условия премирования также выполнение задания по снижению трудоемкости. Однако при точном планировании показателей плана по труду невыполнение задания по снижению трудоемкости неизбежно приведет к перерасходу фонда заработной платы со всеми вытекающими из этого последствиями. Уменьшение премии (ограниченное 50% начисленной суммы) в зависимости от нескольких дополнительных условий малоэффективно, ибо депремирование за невыполнение одного из них составит в этом случае небольшую сумму.

А. Доровских,

нач. отдела Госплана
СССР

Система показателей эффективности общественного производства

Проблема непрерывного совершенствования планирования народного хозяйства, возникновение которой обусловлено возросшими масштабами общественного производства, сложностью межотраслевых связей и необходимостью рационального размещения производительных сил, должна решаться путем научного обоснования принимаемых плановых решений. Методы экономических обобщений приобретают важное значение, ибо позволяют определить, в какой мере принятые плановые проектировки соответствуют закономерностям развития нашей экономики, отвечают задаче непрерывного повышения общественного производства.

При разработке народнохозяйственных планов вопросы повышения эффективности общественного производства всегда были в центре внимания плановых органов. Вместе с тем объективные условия развития экономики заставляли иногда ориентировать планы на использование экстенсивных факторов воспроизводства, прежде всего на широкое вовлечение трудоспособного населения в сферу материального производства, опережение прироста основных фондов по сравнению с приростом объема продукции. Это было необходимо как средство ускоренного развития производственного аппарата страны.

В современных условиях, в тем более в перспективе высокие темпы роста производства невозможно обеспечивать в основном за счет указанных выше экстенсивных факторов: постепенно исчерпывается таюя источник трудовых ресурсов, как незанятое в общественном производстве население, и экономически нецелесообразно сохранять высокую долю производственного накопления в национальном

доходе или увеличивать ее, поскольку это создает неблагоприятные пропорции в народном хозяйстве.

Современное состояние экономики СССР достигло такого уровня развития, когда обеспечение высоких и устойчивых темпов роста производства требует не столько дальнейшего наращивания производственного аппарата (особенно в отдельных отраслях промышленности), сколько его совершенствования, обновления, а главное, изменения в нужном направлении внутроотраслевых, межотраслевых и народнохозяйственных пропорций, рационального размещения предприятий по территории страны, ускорения технического прогресса, полного использования имеющихся резервов в каждой отрасли и на каждом предприятии. Для этого есть объективные условия. Поэтому плановые задания должны предусматривать неуклонный рост эффективности использования трудовых и материальных ресурсов.

Необходимость углубленного анализа возможностей социалистического производства в процессе разработки народнохозяйственных планов потребовала решения ряда принципиальных методологических вопросов. Если исходить из того, что эффективностью общественного производства — категория народнохозяйственная, то объектами такого анализа прежде всего должны быть предприятие, отрасль. Оценка эффективности производства отдельного предприятия можно давать на основе технико-экономических показателей его работы или в народнохозяйственных позициях, учитывая конечные результаты производства, эффект в смежных отраслях. Например, расширение ассортимента проката в черной металлур-

гии, как правило, несколько ухудшая технико-экономические показатели предприятий, существенно повышает эффективность производства в машиностроении и в строительстве. Таким же образом следует оценивать эффективность работы группы предприятий в отрасли в целом.

В многоотраслевом хозяйстве с различными экономическими условиями производства и размещения предприятий возможность повышения его эффективности зависит от многих народнохозяйственных факторов. Главные из них — структура общественного производства, отраслевая и межотраслевая пропорциональность, рациональное размещение производства по территории страны, сложность в развитии экономических районов. Эти и ряд других факторов являются основными объектами народнохозяйственного планирования, а вопросы эффективности производства — важнейшим аспектом обоснования плановых заданий.

Методологическая предосылка такого обоснования — решение вопроса о критерии эффективности общественного производства. Эта проблема всегда была дискуссионной, хотя почти все экономисты считают, что в самом общем виде критерием может быть такое изменение производственных пропорций, которое обеспечивает наибольшие результаты при наименьших затратах. Но этим не исчерпывается определение критерия эффективности общественного производства. С точки зрения одних экономистов, критерием могут быть темпы роста производства (национального дохода), по мнению других — темпы роста производства на душу населения при одновременном максимальном росте фонда потребления. Некоторые же экономисты критерием считают темпы роста второго подразделения общественного производства как главный источник удовлетворения растущих материальных потребностей трудящихся.

Для каждого этапа развития экономики определения критерия, бесспорно, должно быть конкретизировано особенностями главной экономической задачи. Так, Девятнадцатый XXIII съезд КПСС поставил задачу добиться в текущем пятилетии существенного подъема уровня жизни народа, более полного удовлетворения материальных и культурных потребностей всех советских людей. Эффективностью общественного производства рассматривает-

ся в первую очередь как средство обеспечения значительного роста промышленного производства и высоких устойчивых темпов развития сельского хозяйства. Можно ли в таком случае выразить главное содержание критерия эффективности одним показателем? Видимо, нельзя. Однако некоторые экономисты конструируют такие показатели, называя их общими показателями эффективности. На наш взгляд, едва ли можно характеризовать сложный, многосторонний процесс качественных сдвигов в общественном производстве одним показателем. Любой показатель, каким бы он ни был агрегированным, не может отражать все стороны развития той экономической категории, которую он представляет.

Определение тенденции эффективности общественного производства представляет собой раскрытие многофакторного влияния качественных изменений на главной стороне процесса воспроизводства, а через них на общие результаты развития экономики. При этом не всегда удается определить влияние каждого фактора. Придется ограничиться определенным действием совокупности факторов.

Если, например, в текущем пятилетии на 40% прироста национального дохода 32—34% обеспечивается за счет повышения производительности труда, то это возможно лишь при условии увеличения основных производственных фондов в 1,6 раза, значительного роста эффективности труда, изменения структуры промышленного производства и т. д. Все это означает, что крайне трудно учесть влияние фактора производительности труда, исключив факторы, влияющие на действия других факторов. Таким образом, очевидно практическая сложность анализа многофакторных экономических связей. Это доказывает, что никаким одним показателем нельзя раскрыть влияние одного или группы факторов на все стороны воспроизводства. Необходима система показателей, которая в своей совокупности раскрыла бы важнейшие тенденции эффективности воспроизводства в целом и отдельных его сторон. Эта система должна представлять собой не перечень отдельных показателей, а системно-исчерпывающую систему, построенную по принципу характеристик наиболее общей тенденции, а затем раскрытия наиболее существенного в каждом процессе. В этой

системе должны быть зафиксированы технология этого анализа, методические приемы, входные и выходные данные анализа.

Поскольку указанная система должна раскрывать существо экономических пропорций в процессе общественного воспроизводства, методологической основой ее служит теория баланса народного хозяйства. Особенно то, что он формирует метод анализа является то, что он формирует те показатели, которые по своему содержанию точнее, чем какие-либо другие, отражают связь экономических категорий в процессе воспроизводства. По этой причине баланс народного хозяйства, как общечисловая система показателей производства и использования продукции, национального дохода, основных и оборотных фондов, трудовых и финансовых ресурсов, представляет собой основу построения агрегированных показателей экономической эффективности производства.

Анализ его эффективности — составная и наиболее активная часть балансовой работы; с этого, как правило, начинается построение концепции общественного воспроизводства на планируемый период и этим же заканчивается составление любого варианта проекта плана.

Некоторые вопросы построения системы показателей эффективности общественного производства. Систему показателей эффективности можно построить лишь на основе показателей, существующих в практике планирования и статистики. Хотя задача состоит в том, чтобы уловить тенденции изменения стоимостных категорий, нам представляется возможным использовать в основном лишь показатели, выраженные в действующих ценах. В этом заключается известная сложность определения тенденций изменения экономических показателей и связей между ними. Практически они могут быть выражены количественно лишь абсолютными величинами в действующих ценах и относительными в виде темпов роста и определенных пропорций.

На наш взгляд, система показателей эффективности должна отвечать на следующие основные вопросы: каковы эффективность производства, ее изменения; каково направление влияния каждого фактора; какова мера действия совокупности факторов и каждого из них. Глав-

ным предметом анализа должны быть качественные изменения важнейших сторон воспроизводства в части создания продукции и доходов, использования живого труда, основных и оборотных фондов по народному хозяйству в целом и отраслям материального производства.

Система показателей, применяемая в Госплане СССР для анализа эффективности общественного производства, исходит из этого и включает соответственно три группы показателей.

Первая группа. В качестве главного результата повышения эффективности общественного производства принимается рост производства и потребления. Это характеризуется показателями роста национального дохода (в два отрасля и предпрятий — чистой или условно-чистой продукции), фонда потребления или реальных доходов населения. Для характеристики результатов производства более показательны не объем или темпы прироста общественного продукта, а объем или величина прироста национального дохода, поскольку они не содержат в себе влияния труда прошлого периода.

Для отдельных отраслей и предприятий показатель чистой или условно-чистой продукции более приемлем, чем показатель валовой, товарной или реализованной продукции. В связи с этим можно утверждать, что национальный доход и чистая продукция — общий, сквозной показатель экономических результатов производства.

Вторая группа показателей отражает важнейшее направление действия факторов изменения эффективности общественного производства. Они [показатели] основываются на сравнении затрат с результатами производства. Некоторые экономисты считают, что за основной показатель эффективности общественного производства можно принять рентабельность по народному хозяйству в целом и по отраслям. Этот показатель учитывает влияние многих важных факторов воспроизводства, но не отражает экономических пропорций всего производства.

На наш взгляд, наиболее полную характеристику эффективности общественного производства может дать сравнение объема и динамики национального дохода с объемом и приростом производственных фондов и живого труда. Такой метод обобщения затрат и результатов произ-

водства можно применить к отраслям народного хозяйства, отдельным видам производства и предприятиям. В любом случае уменьшение совокупных затрат на рубль национального дохода — положительная тенденция. Но совокупные затраты неоднородны, поскольку их составляющие по-разному участвуют в народнохозяйственном обороте. Так, основные фонды не полностью переносят свою стоимость на продукт, оборотные фонды в целом по народному хозяйству обращаются до 2 раз в год. Неодинаковы и масштабы использования живого труда. Все это требует раскрытия влияния каждой стороны воспроизводства, проведения сравнительных расчетов.

Широкий круг показателей, характеризующих использование всех факторов производства, даст представление об общих тенденциях изменения его эффективности и облегчит анализ этих тенденций по отраслям народного хозяйства, их оценку и т. д. Например, для учета качественного состава основных производственных фондов используются показателем удельного веса активной части фондов, их обновления; проводится дифференцированные расчеты фондоотдачи с действующими и вновь введенными фондами. Аналогично может строиться взаимосвязанная система аналитических показателей производительности труда, материальности производства и рентабельности. Эти принципы состоят в последовательном раскрытии содержания каждой тенденции от наиболее общих результатов к частным, от более существенных к менее существенным.

Однако любой из указанных показателей определяет лишь направление и степень изменения пропорций между общими итогами производства, с одной стороны, и фондами, численностью работников, их производительностью, материальными затратами — с другой. Известно, что стабилизация фондоотдачи — процесс положительный, но только по сравнению с падением ее. Факт стабилизации фондоотдачи вовсе не означает, что достигнуто удовлетворительное использование других факторов производства, например живого труда.

Даже незначительное повышение производительности труда означает некоторое повышение эффективности производства, если этот процесс рассматривать

независимо от других факторов; ежегодное же прирост производительности труда в промышленности в текущем пятилетии до 6% (против 4,6% в прошлом пятилетии) в этом случае рассматривался бы как весьма значительное повышение эффективности производства, чего, однако, нет в действительности. Все это означает, что нужна мера, определяющая применение каждой качественной пропорции, соответствующей объективному экономическому критерию.

Третья группа показателей позволяет количественно оценивать роль каждого фактора и их совокупности. Основным методом измерения влияния каждого фактора является сравнение экономики или увеличения затрат, вызванных его действием. Правильность такого сравнения очевидна, потому что в данном случае используются сопоставимые величины — затраты. Если иметь в виду, что эффективность отдельных факторов можно раскрыть лишь по совокупному результату их действия, то, применяя метод сравнения экономики или увеличения затрат, можно определить нижний предел эффективности сочетания этих факторов.

В основу такого определения можно положить следующее условие: относительное увеличение затрат, вызванное действием одного фактора (например, повышение фондомности, материальности), полностью компенсируется экономией, полученной за счет действия других (например, экономии живого труда). Это нижний предел экономической целесообразности такого сочетания факторов. Дальнейшее увеличение затрат позволяет за собой лишь уменьшение прибавочного продукта.

Следует заметить, что в прошлом пятилетии по народному хозяйству в целом тенденция увеличения затрат существенно преобладала над тенденцией экономии. Это явилось отражением общего ухудшения качественных пропорций воспроизводства в данном периоде. В текущем пятилетии тенденции экономики значительно ускорились и определяют общее положительное saldo по сумме указанных факторов.

Такие методы сравнения затрат пригодны для любого производственного звена — от отрасли до предприятия. Рассматривая любую сферу воспроизводства в аспекте эффективности, необходи-

но конечный результат измерять совокупностью экономии затрат. В ходе разработки перспективного плана задача должна состоять не в сбалансировании народнохозяйственных пропорций на нижнем пределе эффективности, а в обосновании объективного верхнего предела и определении плановых заданий по качественным пропорциям, соответствующим данному уровню развития экономики. Для этого необходим детальный анализ важнейших факторов воспроизводства и определение в них объективных предельных пропорций.

В настоящее время внимание экономистов сосредоточено на изучении тенденций эффективности основных производственных фондов. Проанализировав ее — значит вскрыть их воздействие на экономические стороны воспроизводства, проследить как материально-техническую базу повышения производительности труда, так и воздействие новых фондов на конечные результаты производства, хотя далеко не все из этих сторон поддаются количественному выражению.

В качестве обобщающего показателя эффективности использования основных производственных фондов называют показатель фондоотдачи. Наиболее часто этот показатель применяется как отношение объема валовой продукции отраслей материального производства или промышленности к стоимости фондов. Однако методика определения фондоотдачи по отраслям промышленности и сельскому хозяйству имеет некоторые недостатки, которые искажают результаты расчетов.

Известно, что валовая продукция содержит повторный счет, а фонды не содержит его; оценка валовой продукции и основных фондов подчас несопоставима между собой. Более обобщающим, объективным показателем, раскрывающим экономический результат общих пропорций производства и фондов, является фондоотдача, исчисленная по национальному доходу или по чистой продукции отраслей, поскольку именно в этих показателях учитываются конечные экономические результаты производства. Но и этот показатель нельзя считать вполне совершенным измерителем эффективности использования основных фондов.

Процесс технического перевооружения народного хозяйства сопровождается высвобождением живого труда и повыше-

нием его производительности. В этом и состоит результат повышения эффективности использования основных фондов. Следовательно, хотя показатель фондоотдачи снижается, это не означает, что эффективность производства может не повышаться. Необходимо вскрыть результаты действия других факторов и измерить их влияние величиной увеличения или экономии затрат.

Показатель фондоотдачи содержит в себе некоторые противоречивые тенденции. Рост фондоотдачи — процесс закономерный, если имеет в виду решающее влияние научно-технического прогресса или экономический результат этого опережения роста производительности оборудования по сравнению с ростом его стоимости и экономии других средств производства. Однако это не исключает временного снижения фондоотдачи вследствие дополнительных затрат по освоению новой техники.

Ускоренное развитие восточных районов СССР требует значительных первоначальных капитальных вложений для освоения новых территорий, значительно больших затрат на единицу мощности, чем в центральных и западных районах страны. Это позволяет в перспективе включить в народнохозяйственный оборот богатые природные ресурсы, выиграть на текущие затраты и создать условия для развития смежных отраслей народного хозяйства. Однако на первых порах такая политика капиталовложений обусловит тенденцию снижения фондоотдачи.

Крупным фактором, снижающим показатель фондоотдачи, являются современные проектные решения строящихся предприятий, в которых предусматриваются значительные затраты на первичную механизацию трудовых процессов, на создание комплекса сооружений по технике безопасности, очистке водных и воздушных бассейнов. Решение этих социальных задач требует затрат не только на строящихся, но и на многих действующих предприятиях, снижает фондоотдачу, хотя косвенно и увеличивает производительность труда.

Для оценки эффективности основных фондов необходимо отобрать показатели, соответствующие поставленной задаче. Так, более точным показателем использования фондов можно считать отношение объема производства к стоимости актив-

ной части фондов с учетом их обновления, сменности работы оборудования, продолжительности смен и других факторов.

Показатель фондоотдачи отражает только соотношение размеров фондов и производства, что позволяет установить общую пропорцию между национальным доходом (чистой продукцией отраслей) и размером накоплений, направляемых на создание этих фондов, то есть норму накопления, которая имеет объективный предел. Эта пропорция показывает, может ли народное хозяйство авансировать средства на создание новых основных фондов. Если может, то в пределах этих средств должны быть решены задачи создания необходимых мощностей, повышения технического уровня производства, а также условия для решения социальных задач. Таким образом, в планировании эти пропорции могут быть использованы как экономический предел авансирования средств на создание фондов в конкретных условиях развития народного хозяйства.

Важным фактором повышения эффективности общественного производства является экономия топлива, электроэнергии, сырья, материалов и т. д. За основной показатель эффективности материальных затрат можно принять показатель, степень изменения материалоемкости на рубль продукции общественного продукта или валовой продукции отраслей материального производства.

Какую тенденцию должен отражать этот показатель? Если бы удалось учесть элемент стоимости продукции, которая в зависимости от производительности общественного труда и других факторов существенно изменяется из года в год (соответственно стоимости изменяется и общая цена продукции), то тенденцию изменения материальных издержек можно определить на основе известной теоретической посылки: в стоимости продукта затраты средств производства с учетом непрерывного технического прогресса относительно увеличиваются, а затраты живого труда в соответствии с ростом его производительности и экономии неуклонно снижаются. За счет этого доля материальных затрат в стоимости продукта постепенно уменьшается.

Следует иметь в виду, что рекомендуемый в существующих формах плано-

вых расчетов анализ танки показателей исходит из ограниченной методологической посылки. Для цели анализа используется валовая продукция и материальные затраты не как показатели стоимости, а как показатели физического объема продукции или затрат в расчете (по сопоставимым ценам базисного года) на все годы планируемого периода.

В практике планирования экономики чаще всего имеют дело не с показателями стоимости продукции и даже не с фактическими ценами каждого года, а с неизменной ценой базисного года. В этом случае показатели материальных издержек производства учитывают лишь физическую экономию элементов затрат. При таком измерении материалоемкости продукции в нормальных условиях технического развития производства имеет тенденцию к уменьшению. Эту общую закономерность должен вскрыть показатель физического объема, что и подтверждается расчетами затрат на производство продукции по отраслям народного хозяйства.

Для экономического обобщения можно вскрыть народнохозяйственную тенденцию материальных затрат на производство, которая складывается под влиянием экономии материальных издержек на единицу продукции и структурных сдвигов в производстве. Влияние первого фактора в расчете по сопоставимым ценам, как уже было сказано выше, создает тенденцию к снижению материальных издержек на производство продукции. Влияние второго фактора может быть двояким. Анализ показывает, в объеме валовой продукции промышленности (без налога с оборота) примерно 70% составляют материальные затраты, в объеме валовой продукции строительства — 60%. Среди других отраслей эти отрасли имеют самые высокие темпы развития и высокий удельный вес материальных затрат, вследствие чего они создают тенденцию общего повышения материальных затрат за счет структурных сдвигов. Поэтому из первого взгляда может сложиться парадоксальная ситуация: во всех отраслях материальные затраты на рубль продукции снижаются, а в целом по народному хозяйству повышаются. Расчленение этих двух факторов объясняет подобную тенденцию.

Одним из результирующих показателей эффективности производства является

производительность общественного труда. В практике отраслевых плановых расчетов и статистических разработок часто применяются показатели производительности труда промышленности, строительства, сельского хозяйства, транспорта в виде выработки продукции или объема выполненных работ в расчете на одного работающего. Этот метод был пригоден для планового адресного задания и учета его выполнения. Для экономического же обобщения важно знать производительность общественного труда по народному хозяйству в целом, которая характеризуется величиной общественного продукта на одного работника, занятого в материальном производстве. Этот показатель учитывает рост производительности труда во всех отраслях и все структурные факторы в производстве и в распределении работников.

Однако и он, на наш взгляд, не может быть мерилом изменения производительности общественного труда. Для этого целесообразно применять другой показатель — производство национального дохода на одного работника и соответственно производство чистой продукции по отраслям материального производства. Динамика этого показателя не совпадает с динамикой роста производительности труда, рассчитанного по стоимости и объему продукции.

Часто в экономической литературе используется показатель доли прироста продукции за счет производительности труда как мера его эффективности или влияния производительности труда на рост производства по сравнению с прошлым периодом. Следует заметить, что указанный показатель на эти вопросы прямого ответа не дает. Например, в 1961—1965 годах за счет повышения производительности труда было получено около 90% национального дохода, а в 1966—1970 годах будет получено более 80%. Однако это не означает, что эффективность использования живого труда в текущем пятилетии снижается, ведь она определяется степенью ее роста: в первом периоде производительность труда возросла на 30%, а во втором периоде возрастает значительно больше (на 33—34%).

В истекшем периоде численность работников в материальной сфере производства увеличивалась незначительно. За

счет этого фактора было получено лишь 10% прироста национального дохода, а в планируемом периоде в сферу материального производства работников вовлекается в 2,5 раза больше, чем в 1961—1965 годы, за счет чего будет получено 20% прироста национального дохода. Это и есть результат повышения эффективности использования трудовых ресурсов за счет более полного вовлечения их в общественное производство. Если бы удалось вовлечь в производственную сферу дополнительные трудовые ресурсы, то при достигнутом уровне производительности они создали бы дополнительную массу материальных благ, хотя при этом доля прироста национального дохода за счет численности работников увеличилась, а за счет производительности труда уменьшалась.

Показателем повышения эффективности живого труда служит рост его производительности при условии относительной экономии средств производства, направленных на техническое вооружение работников (прирост производительности труда опережает рост его фондовооруженности). Для аналитических целей необходимо разделять факторы, обеспечивающие эффективность живого труда, и факторы эффективности использования трудовых ресурсов.

Анализ различий в уровне производительности общественного труда по народному хозяйству в целом и отдельным отраслям позволит сделать вывод об эффективности использования рабочей силы и рациональных направлениях улучшения использования этого важнейшего фактора производства. Сравнение плановых данных с отчетными даст возможность определить величину экономии живого труда или фонда оплаты труда. Этим показателями можно пользоваться для сопоставления количественного значения экономики живого труда с количественным выражением экономии материальных затрат или затрат в основные фонды.

Из рассмотренных методов анализа эффективности общественного производства вытекает, что наиболее сложный методологический вопрос — определение количественного значения действия факторов. Нельзя утверждать, что сопоставление относительного увеличения или экономии затрат — единственный метод измерения

количественного значения отдельных факторов и с его помощью определяется абсолютное значение показателей эффективности производства. Эти показатели относительно, сравнительные и позволяют выявить тенденцию экономики живого и общественного труда.

Метод экономического анализа на основе показателей баланса народного хо-

зяйства используется для определения важнейшей тенденции общественного воспроизводства на планируемый период. Такой анализ, как правило, является мнемоническим и в то же время завершающим этапом работы — обобщением и экономической оценкой выбранного варианта плана.

Р. Меркин

Оценка «лага» капитальных вложений

При изучении эффективности капитальных вложений важное значение имеет оценка влияния на нее фактора времени. Этот вопрос представляет интерес не только при определении сравнительной эффективности капитальных вложений (то есть при выборе лучшего варианта из нескольких возможных), но и в случае, когда объектом изучения является совокупность строек, включаемых в титульные списки, то есть общая эффективность капитальных вложений. Это имеет и большое практическое значение, поскольку в народнохозяйственном плане необходимо правильно рассчитать эффект от совершения не только сроков строительства отдельно взятого объекта, но и средней продолжительности строительства в целом по народному хозяйству, его отраслям и экономическим районам. Кроме того, продолжительность строительства является одним из главных компонентов для расчета «лага»¹ капитальных вложений и определения длительности цикла воспроизводства основных фондов в конкретных отраслях промышленности.

Успешное изучение проблемы «лага» невозможно без решения ряда методических вопросов, почти не освещенных в научной литературе, а именно вопроса об определении средних сроков строительства массива (подгруппы) строек производства, от-

расла, экономического района и об оценке влияния их на уровень отраслевой эффективности капитальных вложений. До настоящего времени для характеристики сроков строительства используются данные выборочных обследований, отдельные примеры и экстремные оценки. Они не дают общего и точного представления об изменении средней продолжительности строительства в целом по отрасли (главку), министерству, союзной республике и народному хозяйству. Этим, в частности, и объясняются различия в оценке «лага» капитальных вложений в СССР (от 1,5 до 5—7 лет), а также существенные расхождения в мнениях о способах оценки этого показателя и тенденциях его изменения в перспективе.

Использование имеющихся статистических данных о фактических сроках строительства введенных в действие предприятий и производственных мощностей (по оценке ограниченно-инвентур) также не позволяет сделать сколько-нибудь репрезентативные выводы о величине и изменении средней продолжительности строительства в целом по народному хозяйству и отдельным его отраслям.

Решение этих проблем связано с необходимостью прежде всего оценить среднюю продолжительность строительства подчас совершенно разнородных по мощности, степени зрелости предприятий и объектов, находящихся в различных условиях и имеющих различные планы, нормативные и фактические сроки строи-

¹ Разрыв во времени между сроками осуществления капитальных вложений и начала их эксплуатации.

тельства. Неоднородный характер строения объектов и недостаточная информация о них затрудняют широкое внедрение сводных расчетов продолжительности строительства в практику планирования. Как правило, эти трудности вызваны следующими обстоятельствами:

нормативы продолжительности строительства разработаны и утверждены Госстроем СССР не в целом по отрасли, а для отдельных предприятий, цехов, сооружений или комплексов (домовые и маршевые цеха в металлургической промышленности, цементные и сахарные заводы, химические заводы и комбинаты и т.д.);

методически не решен вопрос о сопоставлении при анализе сроков строительства групп разнородных строений (переходящих и вновь начинаемых, заводских, пусковых и доделок). В методи-

ческих паяловых документах и экономической литературе срок завершения строительства интерпретируется по-разному: как срок ввода последней мощности, выделяемая последняя капитальная вложения по текущему списку и устранению недоделок. По мнению автора, сроком завершения строительства следует считать последний год (квартал), на который выделены капитальные вложения;

важным обстоятельством является также экономическое обоснование возможности ускорения показателей, характеризующих сроки строительства. В частности, следует рассмотреть возможность использования показателей средней арифметической простой как взвешенной.

Рассмотрим определение такого рода показателей на условном примере по одному предприятию (данные приведены в таблице 1).

Таблица 1

Стройки одной отрасли	Мощность, тыс. т	Сметная стоимость, млн. руб.	Сроки строительства, лет
A	1 000	10,0	4
Б	200	2,5	2
В	100	1,5	1
Итого	1 300	14,0	7

Наиболее просто среднюю продолжительность строительства объектов можно определить делением общего фактического срока их строительства (7 лет) на количество строений (3). Средний срок будет равен 2,33 года.

Однако при этом не учитываются различия в мощности предприятий. Чтобы учесть их по предприятиям одинаковой мощности, можно воспользоваться величиной срока создания единицы производственной мощности. Тогда в нашем примере на создание мощности в 1 миллион тонн потребуется 5,4 года (7 лет : 1,3 миллиона тонн). Если в прошедшем пятилетии суммарная мощность введенных в действие объектов составляла 1 миллион тонн, а общий срок их строительства — 6,5 года, то средние сроки, необходимые для создания единицы мощности, сократятся на 17% [1—(5,4:6,5)]. Однако при всей простоте такого расчета применение его ограничено рамками сопоставимости (так можно рассчитывать лишь однотипные мощно-

сти), а также кругом исследуемых строений (такие расчеты можно проводить только по вводам мощности).

При расчетах в пределах одной отрасли можно также взвешивать сроки строительства каждой стройки по их мощности; тогда, используя приведенные выше данные по трем предприятиям, получим:

$$\frac{(1000 \times 4) + (200 \times 2) + (100 \times 1)}{1000 + 200 + 100} = \frac{4500}{1300} = 3,5 \text{ года.}$$

Это значение в наибольшей мере учитывает задерживающие средства в крупных объектах с более длительными сроками строительства. Однако для расчета средних сроков по отраслям с многоотраслевой производственной (машиностроение, химия, промышленность строительных материалов и т.д.), а также межотраслевых расчетов более правильным, с нашей точки зрения, является метод «взвешивания по сметной стоимости строительства. Он

удовлетворяет требованиям: сопоставимости (поскольку сметная стоимость всех строений и объектов прямо сопоставима); ответственности величины строений (в отличие от известными, но допустимыми отклонениями: чем выше мощность, тем больше сметная стоимость); реалистичности (дает реальное представление о размерах выделенных капитальных вложений и позволяет учитывать объем незавершенного строительства); удобства для нормирования (нормы продолжительности строительства дают распределение по годам величины полной сметной стоимости строительства).

Пользуясь этим методом, рассчитаем средний срок строительства:

$$\frac{(10,0 \times 4) + (2,5 \times 2) + (1,5 \times 1)}{10,0 + 2,5 + 1,5} = \frac{46,5}{14,0} = 3,32 \text{ года.}$$

Формула расчета среднего срока (T) строительства предприятий по отрасли, производству, группе строений имеет следующий вид:

$$\bar{T} = \frac{\sum ST}{\sum S}. \quad (1)$$

где S — сметная стоимость каждой стройки;

T — продолжительность строительства каждой стройки.

Для определения средней продолжительно-

сти (T) строительства в целом по народному хозяйству, экономическому району, министерству можно пользоваться групповыми показателями и проводить расчет по следующей формуле:

$$\bar{T} = \frac{\sum T_i S_{iA}}{\sum S_{iA}}, \quad (2)$$

где T_{iA} — средние групповые сроки продолжительности (по отрасли, группам строений);

S_{iA} — общая сметная стоимость соответствующей группы строений.

Таким образом, наиболее точным, с нашей точки зрения, является метод определения средних сроков строительства путем «взвешивания» каждой стройки по ее сметной стоимости.

Сравнение фактических сроков строительства с нормативными даже в пределах одной отрасли и анализ полученных результатов могут привести к различным выводам в зависимости от того, исследуется ли данные о средней продолжительности строительства одного предприятия или о сроках создания единицы мощности. Это иллюстрируется приведенными в таблице 2 данными по сахарной промышленности за 1961—1965 годы, где все новое строительство осуществлялось по типовым проектам заводов мощностью 50 тысяч, 25 тысяч и 15 тысяч центнеров переработки свеклы в сутки.

Таблица 2

Тип объекта	Продолжительность строительства, месяцев					
	в среднем по отрасли		по одному введенной мощности (1 тыс. и переработки свеклы в сутки)			
	по нормам	фактический	отклонение фактического срока от нормативного	по нормам	фактический	отклонение фактического срока от среднего по обследованным заводам
Заводы-новостройки						
мощностью 50 тыс. т	42	73	31	0,84	1,46	0,66
« 25 « «	32	38	6	1,28	1,52	—
« 15 « «	26	39	13	1,73	2,60	1,08
В среднем по новому строительству	31	45	14	1,23	1,79	0,27
В среднем по реконструированным заводам	38	61	23	2,96	4,71	3,19
В среднем по обследованным заводам	33	45	12	1,52	2,29	0,77

Из приведенных данных видно, что в сахарной промышленности нормы продолжительности строительства не были выдержаны. Превышение сроков в среднем на одну стройку составило 12 месяцев, причем наименьшее отклонение в сроках строительства имело место по заводам мощностью 25 тысяч центнеров переработки свеклы в сутки (5 месяцев), тогда как для новых заводов мощностью 50 тысяч центнеров и реконструированных оно наиболее значительно. Характерно, что заводы с меньшей мощностью (15 тысяч центнеров) строятся в те же сроки, что и предприятия значительно большей мощности (25 тысяч центнеров), — 38—39 месяцев. Однако наиболее полное и правильное представление о реальном положении дает анализ затрат времени, необходимый для воспроизводства единицы мощности.

В среднем, по данным обследованных предприятий, для создания новой мощности в 1000 центнеров переработки свеклы в сутки, как это видно из таблиц 2, по нормам требуется 1,52 месяца. Фактически же на строительство было затрачено 2,29 месяца. При этом средняя норма (1,52 месяца) соответствует фактическим данным для заводов мощностью 25 тысяч центнеров переработки свеклы в сутки. Для реконструированных заводов эти сроки на 3,19 месяца больше среднероссийских, для заводов мощностью 15 тысяч центнеров — на 1,08 месяца, тогда как даже при неудовлетворительном ходе строительства наиболее крупных предприятий, мощностью 50 тысяч центнеров, создание 1 тысячи центнеров мощности занимает в 0,65 месяца меньше времени, чем это предусмотрено средней нормой для обследованных предприятий.

Учитывая, что для народного хозяйства решающее значение имеют не сроки строительства каждого завода, а сроки воспроизводства единицы мощности, представляется целесообразным наряду с нормированием сроков строительства отдельных предприятий перейти к рациональному нормированию затрат времени на создание единицы мощности (применительно к сахарной промышленности, например, на 1000 центнеров переработки свеклы в сутки), с тем чтобы использовать эти показатели для прогнозных и перспективных плановых расчетов. В частности, тогда при оптимизации разрабатываемых планов для определения величин приведенных затрат

можно будет учитывать и адекватные факторы времени в процессе строительства в расчете на единицу мощности. Это позволит оптимизировать и схему комплектации набора строящихся предприятий путем учета сроков создания единицы мощности на предприятиях различных типов.

При этом формула приведенных затрат приобретает следующий вид:

$$C + EK \cdot Q + T,$$

где Q — коэффициент, характеризующий потери от замораживания средств в объектах со сроками строительства выше средней нормы или экономно от более быстрого ввода.

Полученные средние показатели продолжительности строительства могут быть использованы и для решения вопросов, связанных с плановой работой. Рациональное направление капитальных вложений при разработке народнохозяйственных планов, откладывания намечаемых строительных программ, контроль за нормированием продолжительности строительства не только при разработке планов, но и в процессе их реализации — вот далеко не полный перечень тех задач, решение которых позволит более правильно оценивать деятельность плановых и хозяйственных органов, строительных организаций с точки зрения оптимизации всего воспроизводственного цикла.

Наиболее интересные выводы о состоянии этих процессов могли бы дать сопоставления средних сроков строительства предприятий, объектов и сооружений, предусматриваемых в планах развития народного хозяйства с нормативными; планируемыми средними сроками строительства (в целом по народному хозяйству, отдельным отраслям, районам и министерствам) с аналогичными плановыми и фактическими показателями предшествующего периода; средних фактических сроков строительства с нормативными.

Решение этих задач позволяет также прогнозировать возможные средние сроки завершения уже начатого строительства, включенного в план, с учетом возможности выделения капитальных вложений на предстоящий период и производственных мощностей строительных организаций; средние сроки вновь начинаемого строительства в предстоящем плановом периоде.

Для проведения подобных сопоставлений необходимо рассмотреть три вопроса: как оценивать эффект от сокращения средних сроков строительства группы строек или всех строек данной отрасли или министерства; как образом прогнозировать сроки завершения ранее начатого строительства; как рассчитывать возможные средние сроки вновь начинаемого строительства в предстоящем плановом периоде.

Первый вопрос до сих пор широко дискутируется среди экономистов; выдвигается много предложений, большинство которых сводится к необходимости учитывать эффект лишь в тех случаях, когда сравниваемые варианты различаются по срокам строительства и освоения, распределению капитальных вложений во времени в период строительства, а также возможности строительства отдельными очередями. Методическая особенность проведения средних расчетов заключается в следующем. Сравнивать отдельные варианты, как правило, можно непосредственно, не опасаясь повторного счета. При оценке среднетраслаемых показателей и определении общего эффекта необходимо следить, чтобы сумма учитываемых факторов не содержала в себе повторного счета национального дохода, валовой продукции или прибыли, ибо это может существенно исказить результаты проводимых расчетов.

В связи с этим в сводных расчетах рекомендуется учитывать общий эффект (Z_3) по следующим направлениям: за счет снижения сметной стоимости строительства в результате экономии на условно-постоянных расходах. Размер такой экономии можно определить по формуле

$$Z_3 = Z_{y,н} \left(1 - \frac{T_1}{T_2} \right),$$

где $Z_{y,н}$ — условно-постоянная часть расходов тех строек, по которым сокращены сроки строительства (часть расходов накладных, по эксплуатации строительных машин и механизмов, заготовительно-складских, на содержание дирекции и пр.);

T_1 и T_2 — величина средних сроков строительства исследуемой совокупности строек в сопоставлении с нормативными и фактическими данными (в зависимости от цели исследования);

при ускорении ввода в действие производственных мощностей должен быть рассчитан народнохозяйственный эффект от досрочного функционирования основных производственных фондов и выпуска дополнительной продукции (Z_4). Его можно считать по национальному доходу (валовой продукции), валовой продукции или прибыли в зависимости от целей расчета по следующей формуле:

$$Z_4 = E_n \Phi (T_1 - T_2),$$

где E_n — нормативный коэффициент общей эффективности для данной отрасли (показатель фондоотдачи или коэффициента рентабельности) в зависимости от целей расчета;

Φ — величина введенных досрочно основных фондов;

учитывая, что сокращение средних сроков строительства по народному хозяйству, отрасли или экономическому району требует дополнительных затрат в развитие материально-производственной базы строительства, эффект должен быть соответственно уменьшен на эту сумму.

После определения лимитов капитальных вложений в отдельные отрасли промышленности и народного хозяйства за предстоящий плановый период сроки завершения ранее начатого строительства зависят от ряда факторов:

темпов и уровня выбытия основных фондов в конкретной отрасли (с учетом физического и морального износа) и связанного с этим распределения выделенных отраслям капитальных вложений на простое и расширенное воспроизводство. При разработке планов капитальных вложений в первую очередь должны обеспечиваться нужды простого воспроизводства. Это положение длительное время не учитывалось плановыми органами, что привело в ряде отраслей к замедлению процесса возмещения выбывших фондов на действующих предприятиях и тем самым к резкому усугублению экономических показателей работы многих предприятий. Как правило, возмещение выбывающих основных фондов для действующих предприятий осуществляется за счет капитальных вложений, не входящих в сводные сметно-финансовые расчеты. Возможный лимит средств на стройки, заключаемые в титульные списки поимено, определяется как разность между общими лимитами капитальных

вложений и капитальными вложениями на поддержание мощностей действующих предприятий. Для более точных расчетов следует также исключить стоимость проектных работ для строительства будущих лет;

исходного уровня отрасли, который характеризуется суммарным остатком сметной стоимости всех строящихся объектов, а также объектов, временно приостановленных строительством, и специально завершаемых начатого строительства. Последняя рассчитывается как отношение объема выделенных за начало планируемого пе-

риода работ к общей сметной стоимости объектов, начатых строительством; уровня развития материально-производственной базы строительства, характеризующегося ростом среднего годового объема строительно-монтажных работ, на строящихся данной отрасли промышленности. Проведенные расчеты показывают, что в различных отраслях эти показатели существенно колеблются, хотя в пределах конкретной отрасли за ряд лет они достаточно устойчивы и возрастают пропорционально росту материально-производственной базы строительства (см. таблицу 3).

Таблица 3

Отрасль промышленности	Изменение средних объемов капитальных вложений во I строку в отдельных отраслях, млн. руб.					
	1963 г.	1966 г.	1967 г.	1968 г.	1969 г.	1970 г.
Легкая	0,3	0,38	0,41	0,44	0,48	0,52
Пищевая	0,18	0,21	0,23	0,25	0,27	0,29

Позтому наряду с расчетами объема капитальных вложений и строительно-монтажных работ, исходя из требований народного хозяйства, следует также оценивать и реальные возможности строительных организаций, которые для ближайших одного-двух лет для всей совокупности строек не могут существенно измениться при любых капитальных вложениях в строительную индустрию. Это не исключает, конечно, возможности резко увели-

чить объемы работ на отдельных важнейших стройках отрасли за счет сокращения его на других стройках.

На следующие два-три года эти значения могут быть приняты в расчет.

С учетом перечисленных выше факторов можно рассчитать средние сроки завершения ранее начатого строительства по следующей схеме на примере строек Российской Федерации (см. таблицу 4).

Таблица 4

Отрасль промышленности	Остаток сметной стоимости на I января 1966 г., млн. руб.	Объем капитальных вложений на 1966—1970 гг., млн. руб.	В том числе без учета сметной стоимости строительно-монтажных работ, млн. руб.		Возможные средние сроки завершения строительства на I января 1966 г. (гг.)	Возможные сроки завершения строительства на I января 1966 г. (гг.)
			а	б		
1	2	3	4	5	6	7
Промышленность в целом	61 650	74 300	58 000	11 600		5,3
в том числе						
легкая	1380	2 230	1 800	360		3,8
пищевая	450	1 250	1 000	200		2,25

Даже если весь объем капитальных вложений в первые годы предстоящего пятилетия (за исключением необходимых ассигнований на поддержание действующих

предприятий) направить на завершение строительства, начатого до I января 1966 года, то для сдачи в эксплуатацию этих объектов потребуется 5,3 года в чер-

ной металлургии, около 3 лет — в машиностроении и цветной металлургии и 4 года — в химической промышленности. Очевидно, что новые задачи, которые встают перед народным хозяйством, а также технический прогресс вызывают к жизни и новые строительства.

Для обеспечения переходных заделов и все возрастающих темпов расширенного воспроизводства в последующем пятилетии периоде, особенно в тех отраслях, продукция которых дефицитна (химическая, топливная и др.), значительная часть капи-

тальных вложений (от 10 до 40%) должна быть направлена на вновь начинаемое строительство. Это сократит лимиты капитальных вложений, которые можно использовать для завершения переходного строительства, и еще более удлинит сроки окончания ранее начатых строек.

Более точные и реальные прогнозы возможных сроков завершения начатого строительства на последующих стадиях плана могут быть определены по следующей схеме (данные по пищевой промышленности приведены в таблице 5).

Таблица 5
(в млн. руб.)

Отрасль промышленности	Остаток сметной стоимости на I января 1966 г.	Объем капитальных вложений из плана на I строку				Средне-годовой объем капитальных вложений в планируемом строительстве	Возможные сроки завершения начатого строительства, лет
		всего	в том числе				
			на расширение производственных мощностей	на вновь начинаемое строительство	на завершение строительства		
Пищевая	450	1250	250	500	450	160—170	

В отраслях с более высоким темпами роста производится создавать большие заделы по мощностям. Это приводит иногда к тому, что на завершение ранее начатого строительства направляется относительно меньшие средства. Оптимальное распределение капитальных вложений на переходящее и вновь начинаемое строительство при определенных заранее общих капитальных вложениях в отрасль для обеспечения заданных темпов ее развития является одной из перспективных, но не решенных задач экономического моделирования.

Из вышесказанного можно сделать следующие основные выводы.

Прежде всего необходим более четкий статистический учет фактических сроков строительства предприятий во всех отраслях народного хозяйства. К сожалению, сроки, указываемые в титульных списках капитального строительства, не всегда достаточно точно отражают действительность. Наряду с оценкой продолжительности строительства отдельных объектов целесообразно внедрять в плановую и статистическую практику расчеты средних сроков строительства в различных отраслях и в целом по народному хозяйству.

Базой для объективной оценки разнородных сроков при этом может быть их сметная стоимость.

Решающее значение при анализе средних продолжительности строительства предприятий различной мощности, выпускающих аналогичную продукцию, имеют сроки воспроизводства единицы мощности. В связи с этим целесообразно, чтобы наряду с действующими нормами продолжительности, рассчитанными для предприятий неодинаковой мощности, имелись и нормы создания единицы мощности, которые можно было бы учитывать для оптимизации строительных программ.

Большое значение для перспективных отраслевых расчетов имеет создание прогрессивных нормативов выбития (нормативов возмещения) основных фондов, с помощью которых можно было бы определить размеры капитальных вложений, необходимые для обеспечения простого воспроизводства.

Использование предлагаемых методов расчета средних сроков строительства создаст твердую базу и для более точной оценки «зага» капитальных вложений в народном хозяйстве страны.



В ПОМОЩЬ ИЗУЧАЮЩИМ ВОПРОСЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПЛАНИРОВАНИЯ

А. Иванченко

Проблемы рационального размещения производительных сил и использования трудовых ресурсов

Рациональное использование основной производительной силы общества — трудоспособного населения — относится к числу важнейших социально-экономических проблем. Ее значение в современных условиях особенно велико в связи с большим недостатком в рабочей силе в некоторых отраслях промышленности, строительства, бытового обслуживания и в ряде экономических районов страны. Вместе с тем в ближайшие годы численность трудоспособного населения будет существенно возрастать, так как трудоспособного возраста достигает большое количество молодежи, родившейся в последние годы. В 1952—1960 годах рождаемость была относительно высокой и в среднем по стране составляла 25—27 рождений за год на 1000 человек населения. В абсолютных цифрах число родившихся в СССР за указанный период составляло от 5 до 5,3 миллиона в год. Поэтому в народнохозяйственных планах нужно предусмотреть полное использование ожидаемого прироста трудоспособного населения, создав для этого необходимые предпосылки и обеспечив первоочередное удовлетворение потребности в рабочей силе ведущих отраслей народного хозяйства.

Как известно, трудовые ресурсы размещены по территории страны неравномерно. Наряду с районами, где плотность их достигает 40—55 человек на 1 квадратный километр территории

(Молдавская ССР, Донецко-Приднепровский и Юго-Западный экономические районы), имеются обширные пространства, где средняя плотность трудовых ресурсов составляет лишь 0,5—3 человека на 1 квадратный километр (районы Дальнего Востока, Сибири). В то же время между размещением на территории объектов материального производства (шахт, заводов, фабрик, заводов, совхозов, колхозов и т. д.) с одной стороны, и трудоспособного населения — с другой, исторически возникли и продолжают возникать известные несоответствия. Значительные пространства, в частности в восточных и северных районах страны, обладающие большими и эффективными запасами использования потенциальными запасами трудовых ресурсов, оказываются слабообжитыми либо населенными.

В связи с выводом новых мощностей и дальнейшим расширением производства в некоторых промышленных узлах и особенно в крупных городах и городо-заступниках все более острой становится проблема обеспечения их рабочей силой. Между тем в некоторых районах со значительной концентрацией и большой плотностью трудоспособного населения в результате прогресса технологии и техники производства либо из-за выработки запасов полезных ископаемых могут возникать затруднения в области полного и эффективного использования трудовых ресурсов, если не учитывать

необходимости некоторого территориального перераспределения последних. В нашей стране проблемы трудоустройства населения в масштабе народного хозяйства в целом не существует. Проблемы полного использования трудовых ресурсов и обеспечения потребности в рабочей силе являются строго локальными (территориальными); они должны решаться и решаются главным образом путем совершенствования отраслевого и территориального планирования размещения производительных сил. Таким образом, сложившееся размещение населения, в особенности его трудоспособной части, — один из важнейших факторов и условий, которые должны особенно тщательно учитываться в процессе разработки отраслевого и территориального аспектов народнохозяйственного плана в части размещения производства. Следует также иметь в виду, что в ближайшие годы резко уменьшится возможность вовлечения в общественное производство населения, занятого в личном подсобном и домашнем хозяйстве. Численность его за последние семь-восемь лет настолько сократилась, что в ряде экономических районов этот источник пополнения рабочей силы остается незначительным.

Когда речь идет о трудовых ресурсах как о факторе рационального размещения производительных сил, нужно учитывать специфические особенности первых. В отличие от природных ресурсов, которые строго фиксированы на определенных территориях (месторождения), трудовые ресурсы при известных экономических условиях могут быть частично территориально перераспределены. Они изменяются под влиянием факторов времени и места не только по своей общей численности, но и по возрастному, половому, профессиональному и квалификационному составу. В известной мере они универсальны, так как при необходимости дают возможность осуществлять отраслевое перераспределение. По мере высвобождения в одной отрасли в связи с техническим прогрессом и ростом производительности труда работники могут быть перераспределены в другие отрасли народного хозяйства или сферы деятельности.

Надо учитывать, что территориальное перераспределение трудовых ресурсов,

связанное с необходимостью создания благоустроенных поселков, требует значительных затрат. Они состоят, по нашим расчетам (при существующих нормах потребности в жилье, коммунально-бытовых, культурно-просветительных и других учреждениях и современных расценках), только для строительства зданий и сооружений, не считая расходов на их оборудование, свыше 2,6 тысячи рублей на одного жителя и свыше 9,1 тысячи рублей на одного работника, занятого в материальном производстве.

В труднодоступных (северных, удаленных от хороших путей сообщения, горных и т. п.) районах эти затраты, несомненно, будут значительно больше. К ним надо добавить также расходы, связанные с переселением работников и их семей. Общие народнохозяйственные издержки, связанные с территориальным перераспределением трудовых ресурсов, оцениваются в сумме свыше 10 тысяч рублей капиталовложений (со значительной их дифференциацией по территории). Если распределить эти капиталовложения на длительный период (условный срок службы строений и сооружений), скажем на 40—50 лет, то в среднем за год эти затраты выражаются в сумме 200—250 рублей на одного работника.

Все это свидетельствует о необходимости тщательного изучения (при разработке схем развития и размещения производства, а также народнохозяйственных перспективных планов) не только состава и размещения трудовых ресурсов, но и ожидаемых сдвигов в их территориальном распределении в результате естественного прироста, отраслевого и территориального перераспределения трудоспособного населения. Однако при разработке народнохозяйственных планов, в особенности планов размещения производства, необходимо учитывать и другие важнейшие факторы рационального размещения производительных сил.

Научно обоснованное планирование должно базироваться на строгом соблюдении принципов социалистического размещения производительных сил, складывшихся и решаются следующие нерешенные экономические и социальные проблемы: повышение эффективности

объективное производство и на этой основе — уровня жизни населения; рациональное использование естественных ресурсов и природных богатств; обеспечение полной занятости и рационального использования трудоспособного населения; регулирование темпов развития хозяйства разных районов с целью выравнивания уровней их экономического развития; планомерное сближение уровней жизни городского и сельского населения; правильное сочетание общегосударственных и местных (республиканских, районных) интересов в развитии народного хозяйства; укрепление обороноспособности страны и др.

Для осуществления этих задач необходимо обеспечение следующих условий: максимального приближения производства и источников сырья, топлива и энергии, поставщиков материалов и полуфабрикатов, к районам сбыта готовой продукции и достижения ими минимальных транспортных издержек; правильной очередности вовлечения в хозяйственный оборот и комплексного использования месторождений и запасов природных ресурсов с учетом их качества, географического положения и т. п.; специализации хозяйства экономических районов, республик, краев, областей на производстве продукции, наиболее экономически выгодной для народного хозяйства страны; эффектного разделения труда между отдельными районами страны; комплексности развития хозяйства экономических районов, союзных республик, краев и областей за счет улучшения его отраслевой структуры и совершенствования внутривозрастных связей; устранения чрезмерной концентрации производства в крупных городах путем правильного выбора пунктов и площадок для размещения новых предприятий; развития малых и средних городов, имеющих необходимые трудовые, водные, сырьевые ресурсы и другие благоприятные условия; необходимых норм охраны природы, благоприятных условий для жизни населения, нормального воспроизводства полезных видов флоры и фауны.

Задача территориального планирования — установить наиболее эффективное сочетание отраслевых проектировок с рациональным использованием ресур-

сов района и развитием сопряженных и подсобных производств. В противном случае может оказаться, что в каком-либо районе отраслевыми проектировками предусматривается максимальное развитие ряда предприятий, использующих один и те же ресурсы (топливные, водные, трудовые и т. д.), запасы которых могут быть недостаточными. Поэтому одностороннее размещение этих объектов на территории рассматриваемого района может оказаться неразумным.

В связи с этим необходима разработка предварительных детальных технико-экономических обоснований — схем размещения производственных сил, в которых взаимовыносятся интересы развития отраслей и комплексного развития хозяйства районов. В решениях XXIII съезда КПСС указано, что таким обоснованием должны служить схемы развития и размещения производства по отраслям народного хозяйства и отраслям промышленности, а также схемы развития и размещения производственных сил союзных республик и экономических районов СССР.

Отраслевая схема развития и размещения производства представляет собой такой вариант размещения на территории страны производственных мощностей для выпуска основных видов продукции данной отрасли, который позволяет снизить до минимума совокупные народнохозяйственные затраты на выпуск изделий в районах их потребления.

При разработке схем развития и размещения производства отраслей обрабатывающей промышленности анализируются конкретные данные отрасли и производственные особенности каждой отрасли и производства с точки зрения их экономического тяготения и определенным районам размещения. По принятой классификации (по факторам размещения) подразделяются отрасли и производства на группы, тяготеющие к районам концентрации трудовых ресурсов (I), потребления продукции (II), к источникам сырья (III) и топлива (IV), районам получения дешевой электроэнергии (V). Эта классификация основана на том, что в каждой отрасли или производстве выделяется одна (реже две) экономическая составляющая с наи-

большим удельным весом в структуре затрат, связанных с размещением. Наиболее наглядно это проявляется при сравнении технико-экономических характеристик и главнейших удельных показателей различных отраслей и производств (например, по расходу сырья, материалов, комплектующих изделий, потреблению топлива, электроэнергии, размеру выпуска готовой продукции в натуральном и весовом выражении и т. д.).

Для решения проблем планирования размещения производства с учетом рационального использования трудоспособного населения указанные удельные показатели отраслей и производств целесообразно выразить в расчете на одного работника. В виде опыта эти показатели были рассчитаны на основе типовых проектов 300 видов производств разных отраслей промышленности. В таблице 1 приводятся показатели в расчете на одного работника по предприятию, относящемуся к одной из пяти групп, выделенных по признакам экономической ориентации при размещении.

Как видно из таблицы, промышленные предприятия и производства различных отраслей существенно различаются по виду и количеству потребляемого сырья, материалов, топлива, электроэнергии, а также по объему выпускаемой продукции. Потребляемое сырье и выпускаемая продукция имеют разную транспортность; поэтому транспортные расходы по доставке

товарно-материальных ценностей к месту производства продукции и по ее доставке в районы потребления в расчете на одного работника в год весьма различны. Неодинаковы и соотношения между этими расходами у разных производств.

Нами были приблизительно исчислены транспортные расходы ряда предприятий (некоторые из них приведены в таблице 2) в расчете на одного работника в год по доставке сырья, топлива, электроэнергии и перевозке готовой продукции на разные расстояния.

Расмотрим особенности размещения каждой группы предприятий с точки зрения рационального использования рабочей силы.

I — предприятия, которые экономически целесообразно размещать в районах концентрации трудовых ресурсов. Из таблицы 1 видно, что и этой группе относятся предприятия и производства, где в расчете на одного работника в год расходуется относительно мало сырья, топлива, электроэнергии и производятся сравнительно небольшое количество продукции (до 5—6 тонн в год на одного занятого). В результате расходы, связанные с транспортировкой сырья к месту производства и готовой продукции в районы потребления даже на большие расстояния, оказываются значительно меньше затрат на переселение и благоустройство рабочих в связи с организацией предприятий в необжитых местах. К таким трудоемким производствам относятся некоторые отрасли

Таблица 1

Предприятие	Продукция		Сырье и материалы, тыс. руб.	Электроэнергия, тыс. кВт·ч	Топливо (сумма электротоплива, т, т, т)	Удельные затраты на размещение в производственных районах, тыс. руб.
	+	тыс. руб.				
Тракторная фабрика научно-исследовательская (I)	1,8	10,0	2,0	4,0	0,5	2,9
Завод химического оборудования (II)	3,6	6,8	3,9	5,0	4,8	3,3
Фабрика одежды (III)	44—76	8,0—11,8	150—250	4,0—5,0	1,1—1,9	2,0
Завод синтетического волокна (лавсы) (IV)	13,5	37,0	10,0	35,2	95,0	17,0
Алкогольный завод (V)	40—130	20—65	80—260	600—1800	16,4—53,0	30—50

Таблица 2

Предприятие	Транспортируемый груз	По проектам	Стоимость (в руб.) транспортировки на расстояние				
			100 км	300 км	1000 км	3000 км	5000 км
Трансгазфракционная заводская мощностью 30 млн. пар в год	Сырье и материалы, т. . .	2,0	1,9	4,2	5,6	12,5	19,4
	Топливо, т.	0,8	0,4	0,8	1,1	2,4	3,7
	Электроэнергия, тыс. квтч. Готовая продукция, т. . .	4,0	0,6	2,1	4,1	—	—
		1,5	2,4	5,4	7,3	16,2	25,0
Завод крупного химического оборудования мощностью 15 тыс. т	Сырье и материалы, т. . .	13,5	10,9	24,0	32,5	77,7	136,0
	Топливо, т.	7,4	5,4	12,0	15,9	35,8	55,5
	Электроэнергия, тыс. квтч. Готовая продукция, т. . .	7,0	1,1	4,1	7,9	—	—
		12,0	11,5	32,9	45,2	107,0	167,0
Финский завод мощностью 27 тыс. м ³ фаянса в 30 лет	Сырье и материалы, т. . .	180,0	187,0	372,0	80,0	111,0	170,0
	Топливо, т.	20,0	14,6	32,4	42,6	96,0	130,0
	Электроэнергия, тыс. квтч. Готовая продукция, т. . .	5,0	0,78	2,75	4,25	—	—
		20,0	25,0	121,0	144,0	306,0	556,0
Завод синтетического волокна «Ласлас» мощностью 18 тыс. т	Сырье и материалы, т. . .	10,0	11,5	25,6	34,0	76,9	119,0
	Топливо, т.	95,0	69,9	154,0	200,0	460,0	712,0
	Электроэнергия, тыс. квтч. Готовая продукция, т. . .	35,1	5,3	19,0	37,0	—	—
		13,5	16,7	47,8	37,2	83,8	130,0
Алюминиевый завод мощностью 470 тыс. т	Сырье и материалы, т. . .	170,0	132,0	304,0	304,0	885,0	1370,0
	Топливо, т.	35,0	25,6	56,7	75,0	169,0	262,0
	Электроэнергия, тыс. квтч. Готовая продукция, т. . .	100,0	110,0	262,0	100,0	1200,0	—
		65,0	76,0	173,0	231,0	518,0	809,0

машиностроения (приборостроение, электротехническая, радиотехническая промышленность и т. п.), легкой, химической промышленности (химико-фармацевтическая) и др.

В таблице 2 приведены удельные показатели одного из предприятий этой группы — трансгазфракционной заводской мощностью 30 млн. пар в год. На таком предприятии в зависимости от расстояния, по проектным данным, расходуется всего 2 тонны сырья, 0,5 тонны топлива и 4 тысячи киловатт-часов электроэнергии и производится 1,8 тонны готовой продукции. Расчеты показали, что стоимость транспортировки сырья на расстояние 5 тысяч километров составит 19,4 рубля, а готовой продукция — 25 рублей. Разница в стоимости переселения одного работника в необжитые места и благоустройства его по сравнению даже с дополнительными расходами по организации предприятия в обжитом месте составляет значительную сумму — 150—160 рублей в год. Следовательно, предприятия, вынужденные размещать в небольших городах, где имеются ресурсы рабочей силы.

II — предприятия, тяготеющие к региональному потреблению продукции. К этой группе относятся предприятия обрабатывающей промышленности, в частности машиностроения, пищевой, легкой и

некоторых других. В таблице 2 приведены удельные показатели, взятые из проектов завода крупного химического оборудования. Расходы на транспортировку его готовой продукции к месту потребления значительны и превышают затраты на перевозку сырья (при одинаковой же дальности). В то же время удельные затраты топлива и электроэнергии сравнительно невелики и их транспортировка не требует больших расходов. Такого рода предприятия выгоднее размещать ближе к месту сбыта их продукции, чем к источнику сырья.

Воиняет вопрос, целесообразно ли размещать такие предприятия в местах концентрации трудовых ресурсов. В каждом конкретном случае решение его зависит от соотношения между величиной затрат на транспортировку сырья, материалов и готовой продукции, с одной стороны, и на переселение и устройство необходимой для предприятия рабочей силы — с другой. Расчеты показывают, что предприятия, где в год на одного работника приходится менее 12—15 тонн сырья и производится менее 10—12 тонн готовой продукции, как правило, выгоднее размещать даже в более удаленных, но обжитых районах, не требующих переселения работников.

III — предприятия, тяготеющие к национальному сырью. В эту группу входят

предприятия добывающих отраслей, строительных материалов, лесопиления и деревообработки, пищевой промышленности и др.

Достана сырье этим предприятиям обходится значительно дороже перевозок готовой продукции, топлива и электроэнергии на то же расстояние. Из данных таблицы 2 видно, что расходы фактического завода на транспортировку сырья в 3 раза больше, чем на доставку готовой продукции потребителю. Эти производства необходимо размещать в непосредственной близости от запасов сырья. Но, поскольку нельзя сторожить его почти всегда находится в необжитых местах, для организации новых предприятий требуется дополнительная рабочая сила, переселение и устройство которой, несомненно, экономически целесообразно.

IV — предприятия, тяготеющие к источникам топлива. Для них характерны высокие удельные расходы топлива в технологическом процессе. В качестве примера в таблице 2 приводятся удельные показатели завода синтетического волокна типа «Ласлас». Здесь в расчете на одного работника в год расходуется около 95 тонн условного топлива (то есть около 80 тысяч кубических метров природного газа) и доставка его обходится в 6 раз дороже перевозки сырья и в 5,5 раза — готовой продукции на то же расстояние. Подобные топливноемкие предприятия, как правило, экономически наиболее выгодно размещать вблизи месторождений топлива, производя все расходы по переселению и бытовому устройству необходимых для предприятия работников.

V — предприятия, тяготеющие к источникам дешевой электроэнергии. На таких предприятиях годовая расход электроэнергии на одного работника составляет от 200 тысяч до 1400 тысяч киловатт-часов. Если их расположить далеко от мощного источника электроэнергии, то расходы на ее транспортировку будут во много раз больше, чем на доставку сырья, материалов и готовой продукции и местам потребления. Так, на заводах по производству алюминия затраты на передачу электроэнергии на расстояние 500 километров составили бы 660 рублей на одного работника в год, на доставку сырья на это

расстояние — были бы в 2,2 раза меньше, а на вывозку готовой продукции — в 3,8 раза меньше. Поэтому для организации их даже в необжитых местах экономически целесообразно проводить переселение трудоспособного населения.

Такая группировка предприятий может служить ориентиром при разработке схем и подготовке обоснований для планирования рационального размещения промышленности с учетом полного использования трудовых ресурсов. Несомненно, на выбор оптимального варианта размещения оказывают влияние и многие другие факторы (обеспечение водными ресурсами, транспортной сетью, необходимостью совершенствования хозяйственного комплекса того или иного района и т. п.). Их следует детально учитывать, особенно на стадии составления технико-экономических обоснований и проектов и при формировании титульных списков нового строительства в государственном плане.

Для обоснования наилучшего размещения предприятия необходимо не только по отраслевой, но и территориальной подход, чтобы достичь наиболее эффективного сочетания отраслевых преимуществ на данной территории. Схемы развития и размещения производительных сил по территориям союзных республик и экономических районов СССР на ближайшую перспективу строятся с учетом комплексного и наиболее эффективного с народнохозяйственных позиций использования природных, трудовых и других ресурсов, совершенствования межрайонных и внутрирайонных связей и рационального размещения промышленных узлов, производственных центров. При разработке районных схем развития и размещения производительных сил, как районного аспекта народнохозяйственного плана, особенно важно добиться балансовой увязки между ресурсами, производством и потреблением.

Основным методом расчета занятости трудоспособного населения по отраслям народного хозяйства и видам деятельности является составление перспективных балансов по республикам (союзным и автономным), экономическим районам, краям, областям и более мелким территориальным едини-

дам. Чем дробнее сетка таксономических единиц, для которых разрабатываются плановые балансы трудовых ресурсов, тем более точно и глубоко могут быть обоснованы и осуществлены мероприятия по эффективному использованию трудовых ресурсов (включая территориальные перераспределения).

При помощи балансов трудовых ресурсов определяются их общая численность, источники обеспечения народного хозяйства рабочей силой, намечаются пути наиболее рационального распределения (и перераспределения) ее между сферами производства, отраслями народного хозяйства, а также размеры необходимого территориального перераспределения трудовых ресурсов. Таким образом, составление баланса трудовых ресурсов на перспективу тесно связано с разработкой других разделов и показателей схемы (плана) развития производственных сил района, области, края и т. д.

Составление балансов на каждый плановый период способствует выявлению динамики трудовых ресурсов и размеров их перераспределения между отраслями народного хозяйства, сферами приложения труда и отдельными территориями. Кроме того, целесообразно разрабатывать сводные балансы трудовых ресурсов по каждой таксономической единице с подразделением на городские и сельские населенные пункты.

Сводные балансы трудовых ресурсов по областям, краям, АССР, а также отдельным промышленным узлам (городам) и сельскохозяйственным районам рекомендуется составлять по схеме, состоящей из двух частей: I — трудовой ресурс и II — распределение их по общественным группам, отраслям народного хозяйства и роду занятий.

Данные части II баланса — распределение трудовых ресурсов — сопоставляют с частью I — ожидаемой численностью (возможным наличием) трудовых ресурсов, складывающейся в результате естественного движения населения, и определяют saldo баланса: размер необходимого (намечаемого по плановому расчету) территориального перераспределения трудовых ресурсов. Составление данных баланса трудовых ресурсов по срокам и годам пер-

спективного периода позволяет составить структуру баланса и сделать выводы об измененных и необходимых перераспределении трудовых ресурсов, согласованных с намечаемым уровнем развития производственных сил в области, крае, АССР.

Правильная разработка этих балансов (с отраслевой структурой) позволяет определить на планируемый период, какое количество новых рабочих мест необходимо для выполнения намечаемых заданий по выпуску продукции и оказанию услуг населению при рациональном использовании трудовых ресурсов. Требуемое число новых рабочих мест по отраслям народного хозяйства определяется на основе балансовых расчетов производства и потребления тех или иных видов продукции и услуг в территориальном аспекте. Так обеспечиваются полная согласованность производства продукции, ее гарантированного сбыта и рациональное использование трудовых ресурсов.

Схемой баланса предусматривается проведение расчетов по этапам перспективны отдельно для трудовых ресурсов в городской и сельской местности. Для этого необходимо предварительно распределить объемы показателей развития народного хозяйства и расчетные нормативы для городской и сельской местности, что представляет известные трудности. Для облегчения этой задачи можно вначале составить общий сводный по городу и селу баланс на перспективу. Затем на полученных данных, учитывая тенденции развития городских поселений и имеющиеся намечены по преобразованию сельских населенных пунктов в городские (в связи с развитием промышленности и ростом численности населения), ориентировочно выделить численности трудовых ресурсов по городской и сельской местности.

Для полной координации развития и размещения материального производства и размещения трудовых ресурсов (в целях их полного использования) необходимо разработать несколько вариантов баланса трудовых ресурсов и выбрать такой, который обеспечит заданные темпы развития материального производства и сферы услуг при рациональном использовании трудовых ресурсов в каждой области, крае, АССР.



Заметки экономиста

Г. Кузнецов,

зам. нар. Планово-экономического управления
Министерства цветной
металлургии СССР

Довести до конца упорядочение цен на машины

При разработке новых оптовых цен, введенных в действие с 1 июля 1967 года, плановая рентабельность определялась по отношению к производственным фондам. Для расчета новых цен необходимы данные о фондоемкости единицы продукции, получение которых не вызывает трудностей в отраслях с массовым производством и узкой номенклатурой изделий. Однако в отраслях с широким номенклатурой и ассортиментом продукции прямое определение фондоемкости единицы каждого вида продукции связано с существенными трудностями. Возьмем, к примеру, прокат цветных металлов или пластин твердого сплава. Здесь прямым счетом можно определить в лучшем случае стоимость производственных фондов, связанных с выпуском 1 тонны листа проката всех марок и размеров или 1 килограмма пластин твердого сплава всех размеров. Однако стоимость фондов, связанных с производством листов (пластин) каждой марки или путем, на основе сложных и не всегда точных расчетов. Еще более сложно определить фондоемкость изделия в машиностроении при индивидуальном или мелкосерийном производстве.

При подготовке новых преיקрейтовых цен в связи с трудностями определения фондоемкости некоторых видов продукции общую сумму прибыли по отрасли рассчитывают по нормативам, отношения к стоимости производственных фондов, а распределяли по видам изделий пропорционально их себестоимости. Таким образом, по существу сохранился старый порядок расчета прибыли, но отношение общ. процент рентабельности по отношению к себестоимости продукции. Переда, в цветной металлургии при определении цен на прокат и твердые сплавы изделия разбивались на группы с примерно равными отношениями себестоимости к фондоемкости. Однако во многих отраслях такая дифференциация не была осуществлена.

Значительная часть продукции машиностроения, произведенная в индивидуальном порядке или мелкими сериями, а также все новые изделия реагируют не по преикрейтовым, а по временным или разовым ценам, устанавливаемым по мере необходимости. Поскольку фондоемкость таких изделий неизвестна, потребители машины лишены возможности проверить обоснованность заложеной в цене прибыли. Государственный комитет цен при Госплане СССР в целях упорядочения разовых цен на нестандартное оборудование, изготовляемое в порядке разовых заказов по индивидуальным чертежам и спецификациям и требующие создания индивидуальных моделей, специальных инструментов и приспособлений, представил проект методики разработки справочников лимитных цен на такие изделия. Устанавливаемые конкретные разовые цены не могут быть выше лимитных.

Предлагается вести расчет лимитных цен двумя путями: исходя из преикрейтовых цен на аналогичные по назначению и конструкции изделия серийного оборудования (с поправкой на размеры левый и т. п.). В этом случае лимитные цены определяются без выделения суммы прибыли, величина которой будет такой же, как и при выпуске серийного оборудования;

на основании расчета на базе затрат основных предпринят-производителей и нормативной прибыли. Поскольку фондоемкость производства нестандартного оборудования трудно определить, нормативы прибыли будут установлены, видимо, в процентах к себестоимости этих изделий.

Однако, если такие нормативы и будут установлены, они мало пригодны для расчетов цен в связи с разным размахом в отношении себестоимости к фондоемкости, зависящим от состояния кооперирования машиностроительных предприятий и стоимости применяемых материалов. Есте-

стванию, что себестоимость алюминиевой чистеры будет в несколько раз выше себестоимости аналогичной стальной чистеры, хотя трудоемкость и фондоемкость их производства будут находиться в обратном соотношении. При определении плановой прибыли пропорционально себестоимости продукции в цене алюминиевой чистеры будет заложена в несколько раз большая прибыль, чем в цене стальной, хотя это и лишено каких-либо оснований.

Еще более существенные затруднения возникают при применении кооперированных связей между предприятиями — изготовителями машин. Предположим, что специальный насос в комплекте с электромотором выпускается одним предприятием.

Плановая себестоимость насоса 1000 рублей, электромотора — 500 рублей, норма прибыли — 10% от себестоимости. Разовая оптовая цена аргата составит $(1000 + 500) \times 1,1 = 1650$ рублей. Если изменить кооперацию производства и предположить получение насосом заводом электромотора со стороны, то цена аргата изменится. Мотор будет стоить $500 \times 1,1 = 550$ рублей, аргат $(1000 + 550) \times 1,1 = 1705$ рублей. Таких примеров можно привести много.

В себестоимости новых машин нередко включаются стоимость услуг научных и проектно-конструкторских организаций, вынесенную в значительных суммах. При определении плановой прибыли пропорционально себестоимости продукции суммарная прибыль указанных организаций должна войдет в цену машины в научной или проектно-конструкторской организации и на машиностроительном заводе.

Важным элементом цены является прибыль. Наиболее целесообразно рассчитывать прибыль исходя из ее нормативов, установленных в процентах от плановых затрат на передачу (без стоимости научно-исследовательских и конструкторских работ). В затраты на передачу не входит стоимость основных материалов и комплектующих деталей (то есть покупных изделий). Динамика затрат на передачу более точно, чем определение себестоимости изделий, отражает динамику фондоемкости производства. Это можно показать на примере машиностроительных заводов цветной металлургии. Вычисления для них по плану прибыли и расчета по производственным фондам и определены в таблице 1. Себестоимости товарной продукции и затратам на передачу (см. таблицу).

№ завода	Отношение плановой прибыли	
	к себестоимости производства	к затратам на передачу
1	30,0	28,7
2	25,8	35,4
3	12,0	17,6
4	13,5	22,7
5	15,5	20,0
6	10,7	26,7
В среднем	16,2	25,2

Как видно из приведенных данных, максимальный и минимальный размеры рентабельности, определенной по отношению к себестоимости продукции, различаются в 2,5 раза (23,8 и 10,7), по отношению к затратам на передачу — только в 3 раза (35,4 и 17,6). Среднее абсолютное отклонение рентабельности на отдельных заводах от отраслевой составляет при исчислении по отношению к себестоимости 27%, а по отношению к затратам на передачу — только 20%.

Тем же образом, при расчете плановой прибыли в нормативном проценте от затрат на передачу будет исключен двойной счет затрат, принимаемых за основу расчета плановой прибыли; оптовая цена не будет существенно изменяться при передаче чужой работ по изготовлению новой машины на другое предприятие в порядке кооперации.

Плановая прибыль машиностроительного предприятия не должна зависеть от стоимости потребленных материалов и покупных деталей; ее следует связывать только с затратами машиностроительного предприятия по изготовлению продукции, то есть с затратами на передачу, динамика которых наиболее близка к динамике фондоемкости производства. Данные для расчета затрат на передачу и прибыли имеются в плановой калькуляции себестоимости. Таким образом, предлагаемый порядок исчисления цен не требует каких-либо дополнительных сведений и может быть введен в действие в кратчайшие сроки.

О точности

Л. Крыжов ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ РАСЧЕТОВ

Большая роль технико-экономических расчетов в хозяйственной жизни страны предопределяет необходимость высокой точности их, ибо погрешности в расчетах зачастую ведут к ошибкам в планировании, к непроизводительным затратам в народном хозяйстве. Точность технико-экономических расчетов зависит от выбора их методов и определяется тем, насколько соответствуют действительности параметры, принятые в расчетах.

К техническим параметрам относятся технико-экономические показатели действующих и проектируемых схем производства, технические и эксплуатационные показатели оборудования, качества продукции и т. д. В приложениях научных исследований в области этих параметров определяется прежде всего стадий разработки исследования технологической схемы или конструкции. Существуют следующие виды технических параметров: ожидаемые (перед началом исследования), на стадии лабораторных испытаний, на стадии промышленных испытаний и проектные.

Ожидаемые показатели основываются на теоретических расчетах или аналогах и в большинстве случаев являются ориентировочными, так как до экспериментальных работ невозможно учесть влияние всех факторов, воздействующих на технико-экономический процесс. Технические параметры, полученные при лабораторных испытаниях, более и действительным, но все же погрешности в них неизбежны ввиду ограниченной возможности моделирования многих физико-химических процессов и несоответствия обстановки условиям промышленного производства. Относительно невелики погрешности в технических параметрах при промышленных испытаниях. Поэтому результаты их учитываются в проектных заданиях строительных, производственных действующих предприятий. Однако эти параметры обычно корректируются при проектировании для более полного учета конкретных условий производства: производительности предприятия или цеха, ассортимента продукции, качества сырья, условия поставок, степень автоматизации и т. д.

Таким образом, технические параметры проектов наиболее близки к реальным показателям промышленной эксплуатации и используются во многих технико-экономических расчетах, необходимых для решения крупных народнохозяйственных проблем и планирования. Однако технические параметры проектных предприятий, особенно в горнодобывающей промышлен-

ности и сельского хозяйства, также содержат погрешности. Так, проекты шахт, карьеров и обогащательных фабрик основываются на результатах геологической разведки месторождений. При этом расхождении между действительными и установленными запасами полевую инвентарную обычно составляют 10—25%.

Допустимые отклонения при химическом анализе содержания основного компонента в руде составляют: для ванадия — 1%, для цинковых металлов — 5—15, для редких металлов — 8—30%. Не случайно расхождение между проектным и физическим содержанием основного компонента в сырой руде, поступающей на обогащение, составляет по разным крупным железорудным фабрикам от 2 до 14%, по трем фабрикам, перерабатывающим медно-цинковые руды, — от 8 до 22%.

Приближенными являются также технико-экономические параметры научных исследований и проектов предприятий в сельском хозяйстве. Например, исследования эффективности различных видов минеральных удобрений на опытных станциях дают средние данные по высоким и низким урожаям на щелочных и кислых почвах. Ввиду разнообразия почв в СССР, влияния погоды, севооборота и качества удобрений земли по этим средним данным нельзя точно определить урожайность и удельные расходы материалов и производительность машин. Невозможность точно передать климатические факторы приводит к внесению поправок в расчеты технико-экономического характера при проектировании, что и приводит к ошибкам в оценке их перспективной рентабельности.

Важнейшими экономическими параметрами технико-экономических расчетов являются показатели отпусковых цен на различные сырье и вспомогательные материалы, топливо, энергию, услуги и перевозочные тарифы; себестоимости продукции; общих и удельных капитальных затрат. Несовершенство некоторых из этих показателей обуславливает приближенный характер технико-экономических расчетов, погрешности в которых являются результатом недостатков в методике определения экономической эффективности технико-экономических вариантов. Так метод субъективной капитализации не вызывает у большинства экономистов сомнения, однако конкретные величинные нормативные коэффициенты сравнительной экономической эффективности капитальных вложений (0,15 для всего народного хозяйства и 0,1—0,33 для отдельных отраслей) до сих пор не под-

твержденные научно обоснованными расчетами. Допустим, что расчет более выгодного варианта усовершенствования технологии производится при нормативном коэффициенте эффективности 0,15. Более реальным является коэффициент 0,20. В этом случае некоторые варианты с коэффициентами эффективности между 0,15 и 0,20 окажутся неэкономичными. Исходя из опыта отраслевых нормативных коэффициентов для учета фактора времени весьма условно. Положенная в основу таких расчетов идея postponement во времени затрат по фондам в результате повышения производительности общественного труда беспорядочна. Однако размер ежегодного снижения ценности основных фондов не обосван расчетами. Таким образом, безусловная оценка в отраслевых научно-исследовательских организациях эффективности различных технических вариантов не гарантирует от ошибок из-за несовершенства исходных нормативных показателей.

Приближенный характер технико-экономических расчетов, лежащих в основе планирования на длительный период, определяется невозможностью точно приписать влияние на некоторые экономические показатели (такие, как себестоимость продукции, потребления продуктов и т. п.) текущего прогресса, открытия новых технических месторождений, природных факторов, а также изменений в международной политике и торговле.

В условиях социализма планы, в первую очередь перспективные, решают определенные принципиальные политические и экономические задачи, а их показатели ориентированы на соответствующие направления в темпе и характере технического прогресса, запасах минеральных ресурсов, обшей мировой экономической обстановке. Но, поскольку при этом имеются и неопределяемые моменты, планы-директивы содержат в себе известные элементы прогноза. Соответственно технико-экономические расчеты, основывающиеся на данных структуры потребления продукта, показателях себестоимости и удельных капитальных затрат и т. п., взятых на эти планы, содержат возможность ошибок в этих параметрах.

Погрешности в параметрах и методике технико-экономических расчетов обусловлены в ряде случаев и субъективными факторами: стремлением некоторых технологических исследователей повысить пробную силу своих предположений за счет превалирования эффекта от внедрения в производство результатов исследований, личностных интересов, низкой квалификации экономистов. Правда, это не только массового характера.

Тем не менее, основные источники погрешностей технико-экономических расчетов — динамичность объектов и недостаточная изученность объектов, статистическая, вероятностная природа последних, невозможность точно предусмотреть ряд экономических параметров, особенно на

отдаленные периоды, иногда субъективизм и тенденциозность в расчетах. Конечно, из наличия существенных погрешностей в технико-экономических расчетах в прикладных исследованиях не следует делать вывод о том, что они неадекватны как база для технических и плановых решений.

Следует иметь в виду, что при сравнении вариантов родственной технологии и технико-экономических параметров не влияют на результаты, так как содержится в одинаковой мере в сравниваемых вариантах. Многие экономические параметры расчетов в процессе сравнения могут быть приведены в сопоставимый вид. Некоторые виды технико-экономических расчетов (например, расчеты ожидаемой экономической эффективности технологии в темах прикладных научно-исследовательских работ) имеют ограниченные задачи, что снижает отрицательное значение погрешностей в них. Тем не менее в настоящее время погрешности технико-экономических расчетов слишком велики, что в ряде случаев не гарантирует от неправильных решений в области техники и планирования.

Ущерб для народного хозяйства очевиден, когда в процессе строительства и освоения новых производств вскрываются ошибки технологических расчетов, вызванные неполнотой проработки, недостатками исследователей и исполнительских работ. Когда же это ущерб является результатом погрешностей экономических параметров, то технико-экономических расчетов, он не так заметен, особенно если освоение новых производств растягивается на ряд лет.

Наши взгляды, устранению погрешностей в технико-экономических расчетах будет способствовать дальнейшее стремление к методике и обоснованности результатов технико-экономических расчетов в прикладных научных исследованиях и проектной практике, преоделающая в них местами традиционную осторожность. Необходимо усовершенствовать методику калькулирования себестоимости продукции и определения удельных капитальных затрат в специализированных и комбинатных производствах, так как и в этих производствах методикой по определению эффективности капитальных вложений в народное хозяйство, разработав при этом глубоко обоснованные рекомендации по нормативным коэффициентам. Следует также повысить представительность промышленных предприятий, глубоко изучать практику освоения новой техники на опытно-промышленных заводах перед внедрением ее в широких масштабах. В горнодобывающей промышленности необходимо усилить требования к детальности геологической разведки и характеристике технологических особенностей руд и углей, более тщательно проводить анализ данных исследований. Выполнение этих и подобных мероприятий в условиях действия более обоснованных отпусков цен значительно уменьшит погрешности технико-экономических расчетов и сведет к минимуму возможность неправильных решений.

Однако даже при максимальном усилении технических и экономических параметров технико-экономические расчеты в какой-то степени носят приближенный характер, так как нельзя точно предсказать ряд экономических параметров. Поэтому при проведении технико-экономических расчетов или исследований следует тщательно анализировать погрешности их технических и экономических параметров, а также методику и результаты. Это особенно важно в отношении затрат на металл. Например, в ряде технико-экономических докладов по черной и цветной металлургии производились экономические сравнения конкурирующих технологий в основе которых сопоставлялись показатели, полученные на стадии промышленных или лабораторных испытаний. При технико-экономических расчетах на длительные периоды необходимо различать устойчивые во времени параметры и неустойчивые. В некоторых случаях анализ позволяет количественно определить предел погрешности. Например, если установлено, что последний при установлении расчетных затрат на тонну чугуна при определении оптимальной глубины обогащения железных руд ряда месторождений составляет 1—2% этих затрат.

В некоторых случаях необходимо производить расчеты по нескольким альтернативным вариантам соответствующего решения, например принимать в качестве исходной базы расчета потребность в данном продукте или услуге определенную величину не в одном, а в двух или трех вариантах. Учет погрешностей параметров и результатов технико-экономических расчетов дает возможность правильнее определить задачи и границы применения в экономических расчетах линейного программирования для нахождения оптимальных решений на базе многовариантных расчетов. Успешное применение линейного программирования при решении задач на оптимизацию требует точной исходной информации. Если же в ней есть отклонения более чем на 10%, то на крайних значениях затрат вместо точного оптимума будет достигнута оптимальная величина, причем он будет тем шире, чем больше предел погрешности исходных данных.

В настоящее время в экономических расчетах широко применяется теория вероятности и связывается с нею метод анализа (нормализация и др.). Вероятностный анализ позволяет более надежно определять технико-экономические параметры величин, имеющих статистическую

природу, применять научно обоснованные выборочные методы, а при использовании методов теории множественных нормализаций выявлять в математической форме роль тех или иных факторов. Например, методом множественной корреляции определяются роль отдельных факторов, влияющих на основные показатели доменной плавки (расход кокса, производительность печи). Если установлены пределы погрешности технико-экономических расчетов, математико-статистические методы дают возможность выбрать наиболее надежный оптимальный вариант из интервала оптимальных значений. Многие технико-экономические расчеты в горной деле (например, расчет оптимальных размеров шахтного поля) характеризуются сложными взаимозависимостями, поэтому изменение крайних затрат весьма широким интервалом оптимальных значений, что представляет возможность выбора варианта в пределах этого интервала с учетом дополнительных соображений вероятностного или качественного, то есть нематематического характера.

Однако во многих расчетах пределы погрешностей не могут быть определены из-ком низким, что, естественно, снижает точность расчетов. Неизбежны известные погрешности в технико-экономических расчетах, в особенности связанных с элементами прогноза экономических величин, обуславливая необходимость учета не только технического, но и экономического риска при решении ряда технических и народнохозяйственных задач. Условно можно различать малый и большой экономический риск, связанный с выбором тех или иных вариантов, и учитывать его при принятии решений. При этом большой риск достижим только при достаточно высокой экономической эффективности варианта. Заметим, что проблема учета риска в условиях социализма требует специальной разработки.

Таким образом, при глубоком, действительном научном анализе экономических величин и процессов надо учитывать, что они находятся под сложным воздействием большого числа динамических факторов, а последние в свою очередь взаимодействуют. Поэтому точное количественное анализ, а в некоторых случаях и точное предвидение затруднены. Однако уменьшение погрешностей в технико-экономических расчетах в свете изложенных соображений существенно повышает их надежность.

г. Серафимов

Лев Бенцианович Альтер

25 февраля 1968 года скончался видный советский ученый-экономист, доктор экономических наук, профессор **Лев Бенцианович Альтер**, заведующий сектором Научно-исследовательского экономического института при Госплане СССР, член бюро и председатель секции Научного совета Академии наук СССР по комплексной проблеме «Экономическое соревнование двух систем и развивающиеся страны».

Л. Б. Альтер родился в 1907 году в пос. Березовка б. Херсонской губернии в семье учителя. Шестнадцатилетним юношей он вступил в ряды комсомола. Работа в райкоме и окружкоме комсомола стала началом его большого творческого пути. После окончания Академии коммунистического воспитания имени Н. К. Крупской Лев Бенцианович работал сначала в Златоусте, а затем в Москве преподавателем и заведующим кафедрой политической экономии.

Более 30 лет жизнь Л. Б. Альтера была связана с Госпланом СССР. С 1934 года он работал научным сотрудником Института экономических исследований, с 1937 по 1960 год был заведующим отделом, ответственным секретарем, заместителем главного редактора журнала «Плановое хозяйство»; с 1960 года — заместитель директора и заведующий сектором НИЭИ Госплана СССР.

С 1941 по 1945 год Лев Бенцианович был на фронтах Великой Отечественной войны. Он участвовал в боях за освобождение многих городов, в том числе Праги и Берлина. За боевые заслуги Л. Б. Альтер награжден орденом Красной Звезды и медалями.

Глубокий аналитический ум, талант исследователя, огромная эрудиция и исключительная работоспособность выдвинули Л. Б. Альтера в число видных деятелей экономической науки. Он является автором работ по истории экономических учений и критике современной буржуазной политической экономии, проблемам политической экономии социализма и планирования народного хозяйства. Многие его труды переизданы за рубежом — в ГДР, Польше, Чехословакии, Болгарии, Венгрии, Румынии, Югославии, Англии.

Являясь членом КПСС с 1932 года, Лев Бенцианович проявлял в своей многогранной научной и общественно-политической деятельности высокую принципиальность и преданность делу Коммунистической партии.

Глубокие и разносторонние знания Льва Бенциановича, его творческая энергия, жизнерадостность, чуткость и отзывчивость снискали уважение и любовь всех, кто работал с ним, его многочисленных друзей и товарищей, студентов и аспирантов, а также многих ученых-экономистов.

Светлая память о Льве Бенциановиче Альтере навсегда сохранится в наших сердцах.