

13
**ПЛАНОВОЕ
ХОЗЯЙСТВО**

4

1968

ПЛАНОВОЕ 4 АПРЕЛЬ ХОЗЯЙСТВО 1968

ПОЛИТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ
ГОСПЛАНА СССР

Год издания
XLV

К ВСЕСОЮЗНОМУ СОВЕЩАНИЮ ПО ПЛАНИРОВАНИЮ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ РАБОТЕ

- | | | |
|---------------------------|--|----|
| А. Кокин | Хозяйственная реформа и задачи дальнейшего совершенствования ценообразования | 3 |
| Н. Смирнов | Кредит и технический прогресс | 11 |
| И. Конник | План и прогноз | 16 |
| А. Консон | Технический прогресс и проблемы совершенствования ценообразования | 23 |
| Р. Белоусов,
Л. Зотова | Оптовые цены и долговечность изделий | 30 |



НОВАЯ СИСТЕМА ПЛАНИРОВАНИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ

- | | | |
|---------------------------|--|----|
| А. Попов,
Л. Меерович | Важный вопрос хозяйственной реформы | 39 |
| Е. Феоктистов | Некоторые проблемы хозяйственного расчета | 43 |
| Ю. Писарев,
Г. Гольдин | Внутризаводский хозрасчет в новых условиях | 48 |
| А. Чеблоков | О нормативах платы за фонды | 52 |

ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОБЩЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

- | | | |
|---|--|----|
| В. Гаврилов,
В. Маркман,
И. Бакулин | О направлениях развития животноводства | 57 |
| Д. Попов | Эффективность производства черных металлов | 63 |



В ПОМОЩЬ ИЗУЧАЮЩИМ ВОПРОСЫ
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПЛАНИРОВАНИЯ

Н. Гвоздев Экономическое стимулирование повышения эффективности производства 72



ЗАМЕТКИ ЭКОНОМИСТА

- М. Алаев Совершенствовать показатели плана производства 80
- В. Васильев Тенденция спроса на товары длительного пользования 82
- Р. Ибраев Уточнить порядок расчета коэффициента сменности 85
- А. Небоженко Возможный вариант образования поощрительных фондов 86
- Н. Железовская К методике расчета фонда материального поощрения 87



КРИТИКА И БИБЛИОГРАФИЯ

- В. Кулинов Книга о планировании народного хозяйства 89
- В. Соминский Важнейший резерв повышения эффективности капиталоложений 94

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

- А. Ф. Колосов
(главный редактор),
А. В. Бачурин,
А. И. Бужинский,
Л. М. Володарский,
Г. С. Гапоненко,
Н. Е. Дроздовский,
Н. С. Дьяконов,
А. Н. Ефимов,
Г. Я. Киперман
(зам. главного редактора),
В. И. Крылов,
В. И. Лисицын,
Н. А. Паутин,
Н. И. Роговский

Адрес редакции:
Москва, К-9,
Проспект К. Маркса, 12
тел. К 4-97-03

A02277 Подписано к печати 18/III 1968 г.
Формат бумаги 70 X 108¹/₈ = 3 бул. л. Печ. л. 6
Тираж 51 850 Цена 30 коп. Индекс 70096 Заказ 95

Московская типография № 12 Главлитиздательского Комитета по печати при Совете Министров СССР, Москва, ул. Баумана, Доминский пер., д. 2.

К ВСЕСОЮЗНОМУ СОВЕЩАНИЮ ПО ПЛАНИРОВАНИЮ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ РАБОТЕ

А. Комин

Хозяйственная реформа и задачи дальнейшего совершенствования ценообразования

Среди мероприятий по осуществлению хозяйственной реформы важное значение имел пересмотр оптовых цен. Прибыль стала одним из основных показателей, характеризующих результаты хозяйственной деятельности предприятий и предъявляющих новые требования к ценообразованию и роли цен в хозяйственной деятельности предприятий. В новых условиях цены должны обеспечить получение прибыли каждому нормально работающему предприятию, но не служить источником необоснованного ее роста.

В условиях расширения хозяйственной самостоятельности предприятий возрастает стимулирующая роль цен. В частности, они должны более активно содействовать внедрению технического прогресса на предприятии, повышению качества продукции, обновлению ассортимента, наиболее рациональному использованию сырья и материалов. Предварительный анализ итогов работы промышленности показывает, что новые оптовые цены соответствуют основным требованиям хозяйственной реформы. Введение их позволило прежде всего ликвидировать убыточность в таких важных отраслях промышленности, как угольная, железнодорожная, горнохимическая, лесопильная, промышленность местных строительных материалов и др. В настоящее время нет убыточных отраслей и подотраслей промышленности. В третьем квартале 1967 года была получена прибыль (в % к производственным фондам), например, в таких отраслях, как угольная промышленность — 9,8, железнодорожная — 17,3, горнохимическая — 14. Повсеместно созданы условия для широкого внедрения хозрасчетных принципов.

В результате введения новых оптовых цен ликвидирована чрезмерная дифференциация рентабельности по отдельным отраслям. Об изменениях в уровнях ее можно судить по данным следующей таблицы.

Таблица

Распределение министерств по уровню рентабельности, достигнутой в третьем квартале 1967 года

Пре оптовых цен	Число министерств						Всего министерств	
	убыточ-ных	с рентабельностью (в % к производственным фондам)						
		0-5	6-10	10-20	20-25	25-30		св. 30
Старых	1	1	3	5	4	1	4	19
Новых	—	—	2	9	4	3	1	19

Таким образом, в условиях новых оптовых цен рентабельность большинства министерств составляет 10—25% к производственным фондам. При старой системе цен, несмотря на нормальный уровень рентабельности в целом по промышленности (14%), каждое пятое предприятие было убыточным.

Поэтому при рассмотрении оптовых цен одной из основных задач было сокращение числа планоубыточных предприятий. Итоги работы промышленности показывают, что эта цель достигнута. Например, в черной и цветной металлургии, в химической и лесозаготовительной промышленности число таких предприятий сократилось, а в ряде отраслей их не стало вообще.

Однако в угольной промышленности более 30% шахт останутся убыточными, несмотря на то что цены на уголь дифференцированы по 61 бассейну и месторождению применительно к затратам на его добычу. В этой отрасли особо сильное влияние на затраты оказывает природный фактор даже в пределах одного месторождения. Этим объясняются различия в себестоимости угля по каждой шахте. Проблему сокращения числа убыточных предприятий в угольной промышленности придется решать путем введения в этой отрасли сложного прекурсанта расчетных цен, которые будут дифференцированы не только по бассейнам и месторождениям, но и по группам шахт.

Полная ликвидация убыточности предприятий (особенно там, где она обусловлена высокими издержками производства) с помощью оптовых цен невозможна. Новые оптовые цены позволяют ликвидировать убыточность лишь тех предприятий, у которых она обуславливалась заниженными ценами.

Как правило, к убыточным предприятиям относятся или вновь вводимые, еще не освоившие производственных мощностей, или действующие с отсталой технологией и устаревшими производственными фондами. Вопрос о рентабельности первой группы предприятий решается одновременно с вопросом о росте объемов производства и освоении их производственных мощностей. Ликвидация же убыточности отсталых предприятий требует осуществления мероприятий по их реконструкции, специализации и т. д. Эти мероприятия должны разрабатывать министерства и ведомства конкретно для каждого из убыточных предприятий, с тем чтобы обеспечить им рентабельную работу.

Несмотря на то что различия в уровнях рентабельности отдельных предприятий существенно сократились после введения новых оптовых цен, вопрос о ликвидации этих различий полностью не решен. В условиях единой цены, построенной на среднеотраслевых затратах, предприятия будут иметь разную рентабельность в зависимости от уровня их индивидуальных затрат. Так, если себестоимость продукции на предприятиях отклоняется от среднеотраслевой хотя бы на 5%, то уровень рентабельности (при норме 15%) на предприятиях будет отличаться в 2 раза, то есть там, где низкая себестоимость, он будет составлять 20%, где повышенная — 10%. Отклонение индивидуальных затрат предприятий от среднеотраслевых на 5% не является необычным или ненормальным.

Практика осуществления хозяйственной реформы требует определенного выравнивания уровней рентабельности по предприятиям. Только в этом случае можно широко внедрять групповые нормативы, сопоставлять результаты хозяйственной деятельности предприятий. Проблему выравнивания их рентабельности следует решать с помощью цен и других финансовых рычагов. На предприятиях с высокой нормой рентабельности необходимо устанавливать фиксированные платежи в бюджет для изъятия части прибыли, повышенный размер которой обуславливается не зависящими от работы предприятия причинами.

Например, при обосновании уровней цен на аналогичные и взаимозаменяемые виды продукции иногда приходилось ориентироваться на продукцию с высокими затратами. Распространение этой цены на продукцию с пониженными затратами обуславливает высокую норму рентабельности. Органы ценообразования, министерства и ведомства должны совместно устанавливать по таким видам продукции фиксированные платежи в бюджет.

Введение фиксированных платежей нельзя рассматривать как чисто фискальное мероприятие. Возникновение данной категории связано с осуществлением хозяйственной реформы, а поэтому использование указанных платежей следует рассматривать как необходимое условие укрепления хозяйственного расчета. Таким образом, при установлении фиксированных платежей нельзя нарушать принцип материальной заинтересованности путем необоснованного изъятия у предприятия полученной им прибыли.

Решение проблемы выравнивания рентабельности по предприятиям зависит и от совершенствования планирования и руководства народным хозяйством. Нередки случаи, когда различия в рентабельности порождаются недостаточно продуманными, экономически не обоснованными размещением производства и организацией кооперированных связей. До сих пор нет обоснованных нормативов, методов, критериев размещения производства по предприятиям и изменения производственных программ, которые можно использовать при решении указанных вопросов. Этим обусловлены случайные решения вопросов размещения производства; неустойчивость производственных программ; «перекосы» производства продукции с одного завода на другой, а следовательно, большие потери в народном хозяйстве.

Осуществление хозяйственной реформы повысило требования к планированию производства. Необходим адекватный подход к рациональной организации производства во всех звеньях хозяйственного управления. Особенно остро стоят вопросы создания нормативов и методических положений, позволяющих решать вопросы эффективного размещения производственных программ.

С введением новых цен проблема различий в рентабельности предприятий и производства отдельных изделий не потеряла своей актуальности. Некоторые новые цены недостаточно обоснованы, порождают завышенную или заниженную рентабельность. Утверждение министерствами и предприятиями цен ведет к завышенной рентабельности. В ряде отраслей для ее выравнивания необходимо ввести систему расчетных цен. Эти вопросы должны быть предметом рассмотрения органов ценообразования, министерств и ведомств. Одновременно должен быть приведен в действие и механизм финансовой системы. Необходимо совершенствовать планирование в целях решения проблемы рентабельности производства.

Пересмотр оптовых цен — крупный шаг на пути их совершенствования. Однако ввиду отсутствия предварительной научной и методологической разработки, а также необходимых экономических условий решения не все проблемы, стоящие перед ценообразованием.

На наш взгляд, проблемы дальнейшего совершенствования ценообразования можно разделить на две группы. К первой относятся вопросы совершенствования цен, связанные с текущей работой по установлению их, ко второй — вопросы разработки новых методологических и организационных подходов в ценообразовании.

Разработка каждого прекурсанта оптовых цен предусматривает активное воздействие их на предприятия в направлении стимулирования технического прогресса, повышения качества продукции, решения основных задач развития экономики. При этом каждый прекурсант имеет

свою специфику, которую следует уязвить с особенностями экономического прогресса на данном участке народного хозяйства, в зависимости от чего решаются вопросы построения экономически обоснованных ценностных рядов, дифференциации рентабельности по изделиям, системы надбавок и скидок к ценам и т. д.

Ряд научно-исследовательских институтов при разработке новых прекурсантов провел серьезную работу по обоснованию уязвки цен с технико-экономическими параметрами изделий. Впервые были применены методы математического анализа по выявлению корреляционных связей затрат с технико-экономическими параметрами и потребительским эффектом изделий. Так, цены на электротехнические машины постоянного тока установлены в зависимости от мощности, скорости вращения, напряжения; на котлы — с учетом давления пара, потребляемого топлива, блочности, компоновки котлов и т. д. Однако такая работа была проведена в отношении не всех цен и прекурсантов.

В настоящее время необходимо изучить практику применения новых прекурсантов, выявить положительные моменты и недостатки действия цен на отдельные виды продукции, продолжить работу по разработке методик отражения в прекурсантах вопросов эффективности применения цен.

Наиболее острым вопросом, окончательное решение которого до сих пор не найдено, является стимулирование ценами технического прогресса. В этих целях в прекурсантах установлены надбавки за выпуск продукции с параметрами, превышающими требования ГОСТов; наряду с оптовыми ценами на станки в обычном исполнении впервые утверждены оптовые цены на станки с повышенными техническими данными и т. д. Однако проблема стимулирования технического прогресса полностью не решена.

Метод решения этой проблемы на первый взгляд кажется простым и сводится к общезвестному положению, что цены на новые, более прогрессивные виды машин и оборудования должны обеспечивать производителю получение дополнительной прибыли по сравнению с ранее выпускаемой продукцией, а потребителю дополнительный эффект. Экономическая выгода от производства и потребления новой техники — лучшая форма стимулирования технического прогресса. Однако осуществить это часто не удается. Освоение новой продукции всегда связано с повышенными затратами, в то же время потребитель требует относительно пониженной цены. Решить этот вопрос только с помощью цен вряд ли возможно.

Для компенсации повышенных затрат по освоению новой техники используется фонд освоения новой техники. Но это не дает необходимого эффекта в стимулировании технического прогресса. Размеры данного фонда, на наш взгляд, недостаточны (менее 0,4% к объему товарной продукции машиностроения). Поэтому и затраты, связанные с освоением новой техники, возмещаются за счет его не полностью. Кроме того, порядок возмещения затрат через фонд освоения новой техники не уязвляется с новой системой производства. Предприятия при увеличении выпуска уже освоенной продукции получают дополнительную прибыль, а при освоении новой техники при росте затрат могут распылять только на их возмещение без увеличения размера прибыли. Таким образом, механизм использования фонда освоения новой техники нуждается в совершенствовании. При освоении новых видов продукции предприятиям должны не только полностью возмещаться все дополнительные затраты, но и обеспечиваться получение прибыли не меньшей по своим размерам, чем та, которая могла быть получена ими при производстве ранее освоенной продукции.

Для стимулирования технического прогресса необходимо, чтобы цены на машины и оборудование были более гибкими. До сих пор они, как правило, оставались неизменными до следующего пересмотра. В этих условиях предприятиям было выгодно производить освоенную продукцию, поскольку она обеспечивала получение более высокой прибыли, чем новые изделия. Поэтому на новые виды продукции устанавливались повышенные цены, что противоречило интересам потребителей. Указанные недостатки в практике ценообразования могут быть устранены, если цены на продукцию, которая имеет тенденцию к быстрому моральному старению и техническому обновлению, будут устанавливаться на определенный срок и по истечении его постепенно снижаться по установленной шкале. При таком порядке предприятия заранее будут знать, с какого периода и насколько будут снижены цены на вырабатываемую продукцию, и осваивать выпуск новой, более прогрессивной продукции.

Нуждаются в пересмотре и методические указания по установлению цен на новые виды продукции с учетом технико-экономических параметров, утвержденные Госпланом СССР в 1965 году и не нашедшие широкого практического применения прежде всего потому, что носят в основном академический характер. В методических указаниях рекомендуется устанавливать цены на новые виды продукции с учетом экономического эффекта от ее применения потребителем. Эффект же представляет собой разницу между верхним и нижним пределами цены. При этом трудно определить нижний ее предел (себестоимость нового изделия плюс нормальная прибыль). Так как себестоимость в период освоения изделия, как правило, превышает верхний предел цены, неизвестно, какова она будет, когда производство изделия будет освоено полностью. Таким образом, невозможно определить и эффект, который можно было бы учесть при установлении цены. Кроме того, о распределении эффекта между производителем и потребителем в инструкции ничего не сказано.

Ясно, что установление цен на новую технику невозможно без конкретной, практически применимой методики определения эффективности использования новой продукции. Создание такой методики диктуется не только требованиями ценообразования, но и всей новой системой планирования и экономического стимулирования развития производства.

Не менее сложными вопросами в ценообразовании является стимулирование повышения качества продукции. При решении этого вопроса в прошедшем пересмотре оптовых цен пришлось встретиться с трудностью, состоящей в том, что в ГОСТах качественная характеристика не нашла должного отражения. Это относится к продукции как сырьевых отраслей (уголь, нефть), так и машиностроения. В действующих ГОСТах на продукцию машиностроения, как правило, перечисляются основные технико-экономические параметры машины и не отражаются ее основные потребительские свойства, не дается характеристика ее главного качества. Это затрудняет построение цены, активно стимулирующей повышение качества.

Новые оптовые цены построены с учетом затрат на производство продукции, качество которой полностью отвечало бы требованиям ГОСТов и техническим условиям. При этом затраты на изготовление соответствующей продукции определяются с учетом тех видов высококачественного сырья и материалов, которые необходимы для ее производства. Такие принципы легли в основу построения цен в легкой, пищевой и тяжелой промышленности.

Иногда предприятия ввиду нехватки сырья или по другим причинам не учитывают технических условий. Такие отступления не только ведут к снижению качества продукции, но и обеспечивают некоторую экономию в затратах, которая, если ее своевременно не изъять, превращается

в источник дополнительной прибыли. Это особенно опасно в новых условиях хозяйствования. В настоящее время только предприятия пищевой промышленности экономно от использования более дешевых видов сырья обязаны вносить в государственный бюджет. Однако механизм контроля за соблюдением всеми предприятиями технологии производства высококачественной продукции и изъятия сумм экономии не создан. Для контроля за качеством продукции необходимо устанавливать также скидки с цен, если качество ее не соответствует тому, которое было предусмотрено при установлении цен.

Наряду с изложенными есть группа других принципиальных вопросов, связанных с выбором направления развития методологии и организации ценообразования. Прежде всего возникает вопрос об общей линии, которой следует придерживаться при дальнейшем упорядочении цен. Пересмотр оптовых цен был осуществлен на базе некоторого повышения их уровня. Так, на продукцию тяжелой промышленности и машиностроения он возвысился в целом на 15%. Это вызвано необходимостью значительного повышения уровня цен на продукцию ряда важных отраслей добывающей промышленности в целях ликвидации их убыточности и создания для них нормальных хозяйственных условий работы. Причем это повышение следует рассматривать как временную вынужденную меру. Дальнейшее совершенствование оптовых цен должно осуществляться на базе снижения их общего уровня, что полностью соответствует нашей хозяйственной политике.

В основе снижения оптовых цен лежит сокращение затрат на производство продукции. Если с этих позиций рассматривать сложившийся уровень затрат по отраслям промышленности, то в ближайшие годы возможно снижение оптовых цен в некоторых отраслях машиностроения, прежде всего в приборостроении, электронике, радиотехнике и электротехнике. В связи с освоением новых предприятий в химической промышленности в этой отрасли также складываются благоприятные условия для сокращения затрат и снижения цен.

Рассматривая возможности снижения уровня цен на промышленную продукцию, нельзя не сказать о ценах на уголь, которые играют особую роль в формировании уровня цен на все виды топлива (газ, мазут и другие нефтепродукты), а также на продукцию промышленности в целом. Расчеты показывают, что повышение уровня оптовых цен на 8% (общий рост его — 15%) — результат повышения цен на уголь. Сложившийся после реформы уровень оптовых цен на продукцию тяжелой промышленности в значительной мере определяется уровнем цен на уголь. Поэтому при изучении возможных путей снижения уровня цен в тяжелой промышленности важно знать перспективу изменения затрат в угольной.

Себестоимость добычи угля за последние десять лет непрерывно росла. Если рост ее будет продолжаться, то эта отрасль будет убыточной, поскольку дальнейшее повышение оптовых цен на уголь невозможно. Единственный реальный путь сохранения хозяйственных условий работы предприятий угольной промышленности — снижение себестоимости угля, что позволит снизить оптовые цены на продукцию тяжелой промышленности в целом.

Снижение уровня оптовых цен на продукцию промышленности создает реальную основу ликвидации тех очагов убыточности, которые имеют место при реализации некоторых видов промышленной продукции сельскому хозяйству, населению, а также в сфере коммунально-бытового обслуживания; позволяет эффективно использовать принципы экономической реформы, расширить сферу хозяйственного расчета.

Требует решения и проблема гибкости цен. В новых условиях значение экономически обоснованных цен, соответствующих условиям про-

изводства и реализации продукции, неизмеримо возросло. В практике ценообразования происходит периодическое обновление цен путем так называемых всеобщих пересмотров их или реформ. За последние три десятилетия было проведено пять реформ цен.

Однако проблема гибкости цен пока не решена. Необходимы поиски путей и методов сочетания интересов своевременного изменения цен с интересами народнохозяйственного планирования. Всякий пересмотр цен требует внесения соответствующих поправок в народнохозяйственные планы, составленные с учетом ранее действующих цен. При массовых пересмотрах последних необходим глобальный пересчет всех плановых показателей.

В период пересчета плана по новым ценам предприятия вынуждены вести свою хозяйственную деятельность в условиях действия плановых заданий, рассчитанных в старых ценах. Это, конечно, не может не отражаться на эффективности воздействия экономических рычагов на хозяйственную деятельность предприятий. Выход из этого положения может быть найден только через организацию перспективного планирования изменения цен. Это значит, что при составлении пятилетних планов министерства и ведомств, а также комитеты цен должны составлять планы изменения цен по этапам на отдельные виды продукции. Конечно, точно определить, насколько изменятся цены на ту или иную продукцию, невозможно. Однако предварительные расчеты могут быть составлены для того, чтобы сделать вывод о необходимости снижения цен через два года в какой-либо отрасли промышленности. В соответствии с этим необходимо заблаговременно организовать работу по пересмотру оптовых цен. Пересмотр оптовых цен в соответствии с планами следует завершать к маю месяцу текущего года, с тем чтобы вести новые оптовые цены с 1 января следующего года. В этом случае при составлении проектов планов предприятия смогут учесть изменение цен, а министерства и ведомств — представлять проекты планов с учетом новых и старых цен. Только такой порядок может обеспечить сочетание интересов ценообразования с интересами народнохозяйственного планирования.

Гибкость в ценообразовании не означает отказа от проведения единой государственной политики цен. Совершенно неправы те экономисты, которые предлагают перейти от централизованного ценообразования к свободному в зависимости от спроса и предложения. Установление цен на базе спроса и предложения противоречит принципам плановой экономики, означает добровольный отказ от преимуществ централизованного руководства хозяйством. Между тем вся история развития нашей экономики свидетельствует о том, что плановый динамизм нельзя сравнить ни с какой подвижностью рынка. При установлении цен в зависимости от спроса и предложения предприятия получали бы возможность использовать цену в качестве основного источника получения дополнительной прибыли, стремились бы к завышению цен и необоснованному увеличению массы прибыли. При таком порядке произошло бы перераспределение средств между государственным бюджетом и предприятиями в пользу последних. Система хозяйственного расчета, которая гарантирует отчисление средств в распоряжение предприятий в соответствии с твердо установленными процентами, не позволяет представлять предприятию право устанавливать цены на свою продукцию. Если же дать предприятиям такое право, то в этом случае стремление их к повышению цен и увеличению рентабельности следовало бы противопоставить право Министерства финансов СССР изымать всю дополнительную прибыль в доход бюджета. Но это противоречило бы новым принципам хозяйственного расчета.

Предложение об организации ценообразования по принципу свободного рынка непримлемо в условиях плановой экономики. Однако

можно ли практически ставить вопрос о некоторой децентрализации действующего порядка установления цен? Прежде всего значительная часть цен на продукцию промышленности и в настоящее время утверждается министерствами и ведомствами, а также республиканскими комитетами цен. Министерства и ведомства утверждают оптовые цены на всю продукцию внутреннего потребления, на запасные части к машинам и оборудованию, выпускаемым предприятиями данного министерства, тарифы на капитальный ремонт и услуги, временные цены на новые виды продукции, цены на продукцию, вырабатываемую по разовым заказам. Значительные права в установлении цен на продукцию, вырабатываемую по разовым заказам, имеют также и предприятия.

Конечно, оптовые и розничные цены на основные виды промышленной продукции, от которых прежде всего зависит общий уровень цен, утверждает Государственный комитет цен. Так, удельный вес продукции тяжелой промышленности, оптовые цены на которую утверждаются в ц.е., составляет примерно 75—80%, а легкой и пищевой — примерно 50%.

Нельзя считать, что централизация в ценообразовании означает субъективизм. Проект цены подготавливается на предприятиях, затем рассматривается в министерстве и уже после в Комитете цен, причем с разных позиций. В Комитете цен — с позиций народнохозяйственных интересов, интересов производителя и потребителя с учетом стимулирования технического прогресса, качества продукции, рациональных ценностных соотношений и т. д. В этом положительная сторона централизации ценообразования.

Но централизация ценообразования в какой-то мере ограничивает гибкость цен. В самом деле, чем больше инстанций в прохождении проектов цен, тем больше времени требуется для их утверждения; чем загруженнее органы ценообразования работой по текущему рассмотрению и утверждению цен, тем меньше внимания обращается на вопросы подготовки к своевременному пересмотру устаревших цен. И с этих позиций централизация в установлении цен должна иметь свои разумные пределы. Поэтому существо вопроса децентрализации ценообразования сводится к тому, чтобы, осуществляя постоянный контроль за ценами, разрешать предприятиям, министерствам, ведомствам и другим хозяйственным организациям устанавливать цены на продукцию, которая не играет решающей роли в формировании уровня цен на другие изделия.

Однако для этого необходимо разработать соответствующие нормативные документы, методики по калькулированию цен, утвердить лимитные цены, что могло бы оставить в определенных рамках деятельность предприятий, министерств и хозяйственных организаций по установлению цен. Недоподготовленность и поспешность перехода к децентрализованному порядку установления цен может привести к серьезным ошибкам и нанести ущерб интересам хозяйственного развития. Децентрализация ценообразования не самоцель. Она должна рассматриваться как средство установления гибкого планового ценообразования, обеспечивающего проведение единой государственной политики цен, при соблюдении интересов укрепления централизованного планирования народного хозяйства.

Проблемы совершенствования ценообразования безусловно не могут быть решены сразу. Они требуют серьезной методологической и организационной подготовки. На разработке их должно быть сосредоточено внимание органов ценообразования и научных учреждений, с тем чтобы полнее использовать цену как активный рычаг развития народного хозяйства.

Н. Смирнов,

первый заместитель управляющего
Российской республиканской
комиторой Госбанка СССР

Кредит

и технический прогресс

Для повышения эффективности общественного производства большое значение имеет создание соответствующих экономических и материальных условий предприятиям, хозяйственным и другим организациям, с тем чтобы они своевременно внедряли достижения науки и техники, передовые формы организации труда. Чтобы получить через три года — пять лет высокую отдачу вложенных средств, необходимы оперативная разработка, конструирование и освоение новых машин, приборов и других видов техники. Предприятия, на которых должно применяться новое оборудование, должны иметь устойчивые финансовые ресурсы для его оплаты и расчетов за строительно-монтажные, пуско-наладочные и другие работы. Бюджетное финансирование таких мероприятий оказалось недостаточно эффективным и не обеспечивало своевременного их осуществления. Образование на предприятиях фонда развития производства также не полностью решило эту проблему.

Практика последних лет подтвердила преимущества кредитного метода обеспечения денежными средствами предприятий и хозяйственных организаций в осуществлении ими мероприятий технического прогресса. По сравнению с безвозвратным финансированием при кредитовании обеспечивается всесторонний контроль экономической эффективности намеченных мероприятий, повседневная проверка соблюдения сроков их осуществления. Необходимость возврата кредита в установленные сроки побуждает предприятия, фирмы, хозяйственные объединения обеспечивать предусмотренное расчетами увеличение выпуска продукции, снижение затрат на производство, повышение производительности труда и прибыли от проведенных мероприятий. При кредитной форме обеспечения предприятий и хозяйственных организаций денежными средствами исключена возможность внедрения малоэффективных мероприятий, поскольку банк не выделяет кредита на затраты, не окупаемые в течение установленных предельных сроков.

За последние годы значительно расширена сфера кредитования затрат и права руководителей учреждений Госбанка по выдаче ссуд, удлинены сроки кредита. В настоящее время Госбанк выдает кредиты предприятиям и хозяйственным организациям всех отраслей народного хозяйства на затраты по внедрению новой техники, механизации и улучшению технологий производства, автоматизации производственных процессов, модернизации оборудования и другие мероприятия по техническому совершенствованию производства сроком до шести лет, если они окупаются в этот период за счет дополнительных накоплений от проведения перечисленных мероприятий.

Рост объема кредитов на эти мероприятия значительно опережает увеличение объема капиталовложений, производимых за счет централизованных источников финансирования. Так, за 1960—1965 годы объем капиталовложений из централизованных источников возрос на 23,8%, а размер кредита на новую технику и механизацию производства — на 75,7%. Интенсивное развитие кредитного метода финансирования способствовало увеличению доли кредитов в общем объеме централизованных капиталовложений с 7,9% в 1960 году до 13,9% в 1965 году.

Расширение сферы кредита на мероприятия по техническому прогрессу характеризуется тем, что если в первые годы истекшей пятилетки рост объема кредита на эти цели составлял 4—5% в год, то

в 1965 году он составил 23%. Задолженность предприятий и других хозяйственных организаций по этому виду кредита увеличилась за 1966 год на 27,5% и за 1967 год — на 25,2%. В 1966 году за счет кредита Госбанка предприятия и хозяйственные организации осуществили около 55 тысяч мероприятий в области новой техники на сумму 743,4 миллиона рублей, в том числе промышленные предприятия — на 526 миллионов рублей.

В связи с расширением сферы кредита, улучшением условий кредитования увеличивается продолжительность пользования средствами Госбанка на новую технику и механизацию с 340 дней в 1960 году до 459 дней в 1966 году. Это позволяло кредитовать крупные мероприятия, дающие повышенный экономический эффект.

Преимущества кредитного метода обеспечения предприятий и хозяйственных организаций денежными средствами подтверждаются ускоренной окупаемостью затрат по осуществляемым мероприятиям. По данным Госбанка, за последние годы на каждый рубль кредита, вложенного в новую технику и механизацию производства, промышленные предприятия получали дополнительную экономию в размере 1,14 рубля. Это было достигнуто благодаря тому, что предприятия, прежде чем получить кредит, решают вопросы обеспечения осуществляемых мероприятий оборудованием, строительными материалами, рабочей силой и, как правило, своевременно осуществляют намеченные мероприятия, осваивают в короткие сроки проектные мощности.

С начала 1967 года учреждениям Госбанка предоставлено право выдавать кредиты предприятиям на затраты производства, производственные запасы и на расходы будущих периодов, связанных с подготовкой к выпуску и освоением новых изделий, расширением ассортимента, улучшением качества и повышением надежности продукции. Осуществление такого рода мероприятий дает значительное повышение производительности общественного труда и снижение затрат на производство. Тем не менее мероприятия из этой области технического прогресса осуществляются многими предприятиями медленно и кредиты на эти цели сравнительно невелики. Общая сумма кредитов на расходы будущего времени, связанных с освоением новых производств, на 1 января 1968 года составила всего 73 миллиона рублей.

Одной из основных причин такого положения, на наш взгляд, является то, что у предприятий все еще недостаточно моральных и материальных стимулов в период подготовки и освоения новых видов производств и новой продукции, осуществления мер по повышению качества и надежности изделий. За время осуществления таких мероприятий предприятия не всегда имеют возможность увеличить объемы производства и реализации, размеры прибыли и фондов экономического стимулирования. У многих из них в связи с перестройкой производства сокращаются темпы роста объема прибыли и фондов стимулирования. При этом надо учесть, что последующий рост фондов материального стимулирования предприятий часто не в полной мере компенсирует их сокращение в данный момент. Следовательно, до тех пор, пока не будут созданы действенные материальные стимулы, с одной стороны, и устранен еще имеющийся место автоматизм в премировании — с другой, трудно будет решить проблему скорейшего внедрения достижений технического прогресса в производство.

Решение этой проблемы может быть ускорено путем создания более гибких взаимоотношений между предприятиями и государственным бюджетом. На период осуществления крупных мероприятий по внедрению достижений технического прогресса следует увеличивать размер прибыли, оставляемой в распоряжении предприятий для формирования фондов материального стимулирования. Осуществление таких мероприя-

тий даст возможность предприятиям значительно увеличить свою прибыль и доходы государственного бюджета, компенсирует вероятные потери его в настоящем периоде.

На наш взгляд, необходимо дальнейшее расширение сферы кредита и кредитного метода обеспечения предприятий, хозяйственных организаций денежными средствами на затраты, связанные с внедрением новейших технических достижений в производство. Установленные предельные сроки погашения и другие условия выдачи ссуд Госбанка на мероприятия по внедрению новой техники, механизации и по техническому совершенствованию производства несколько ограничивают возможности кредита в осуществлении их. Целесообразно внести существенные изменения в условия выдачи и погашения кредита.

Следует предоставить право Госбанку выдавать кредит предприятия и хозяйственным организациям на затраты по внедрению новой техники, механизации и техническому совершенствованию производства сроком до шести лет в пределах общей суммы дополнительной прибыли, получаемой от осуществляемого мероприятия, сняв при этом ограничения в определении размеров кредита свободным остатком фонда развития производства, как это установлено для предприятий легкой промышленности. Из-за этих ограничений предприятия, активно использующие фонд развития производства, частично лишаются возможности осуществлять высокоэффективные мероприятия за счет кредита.

Практика кредитования в 1967 году расходов будущего периода, связанных с освоением новых производств, новой продукции и повышением качества изделий, показывает, что необходимо удлинить сроки кредита, выдаваемого Госбанком на эти цели, с одного года до двух-трех лет. Короткий (один год) срок кредита, исчисляемый со дня выдачи ссуды, сдерживает осуществление предприятиями этих важных мероприятий, поскольку в ряде случаев на подготовку и внедрение новых видов производств, освоение новой продукции требуется больше года.

Поэтому не всегда обеспечивается возврат кредита за один год. За просрочку же по ссудам взимается 8% годовых, что приводит к существенному снижению размеров фондов экономического стимулирования. Так, в 1967 году Иманский деревообрабатывающий комбинат Приморского края для ускорения освоения производства древесно-стружечных плит обратился за ссудой в Госбанк. Но, поскольку расходы по организации этого производства возмещались примерно за два года, в кредит ему было отказано. Списание же этих затрат на себестоимость продукции, выработавшей в данном году, привело его к непереносимой удорожанию ее, сделало бы производящую убыточной и невыгодной для комбината, ухудшило его финансовое положение и возможность материального поощрения коллектива.

В соответствии с действующим порядком сроки кредита, предоставляемого Госбанком на ортехмероприятия, определяются со дня выдачи первой ссуды. Между тем осуществление наиболее крупных и в то же время высокоэффективных мероприятий требует длительного времени, что сокращает срок их окупаемости. Если эти мероприятия в течение шести лет не окупаются, то они не могут кредитоваться Госбанком. На наш взгляд, целесообразно внести порядок определения предельного срока кредита по наиболее эффективным мероприятиям, требующим длительного времени для их осуществления (один-два года), не со дня выдачи первой ссуды, а со времени их завершения.

Многие предприятия часто испытывают немалые затруднения в организации материально-технического снабжения строительных работ вследствие доработки и переработки проектов. В ряде случаев из-за срыва поставок оборудования, строительных материалов и задержки строительства нарушаются сроки проведения ортехмероприятий, не

обеспечиваются намеченная окупаемость затрат и возврат кредита. В связи с этим предприятия вынуждены улачивать повышенные требования за просроченный кредит, снижается их материальная заинтересованность. Поэтому следует рассмотреть вопрос о предоставлении права руководителям местных учреждений Госбанка разрешать отсрочку кредита в связи с задержкой не по их вине осуществления мероприятий технического характера.

Внедрение новой техники, механизация и автоматизация производства требуют подчас расширения производственных площадей, сооружения пристроек и надстроек цехов и других зданий. По действующему порядку Госбанк не может выдавать кредит на такого рода мероприятия, несмотря на то что они окупаются в течение шести лет. Целесообразно пересмотреть эти ограничения. Если новое строительство (расширение производственных площадей) обеспечено материалами, рабочей силой и затраты окупаются в течение шести лет, следует дать право учреждениям Госбанка кредитовать эти затраты в составе расходов на механизацию и автоматизацию производственных процессов.

Назрела необходимость предоставить Госбанку право выдачи кредитов научно-исследовательским, проектным и конструкторским организациям, переведенным на хозяйственный расчет, на затраты, связанные с разработкой новых конструкций оборудования и других мероприятий в области технического прогресса, на срок до оплаты их заказчиками (не более чем на один-два года).

Эти предложения, на наш взгляд, будут способствовать ускорению внедрения достижений технического прогресса в производство, повышению их эффективности, замене бюджетного метода финансирования кредитным. Предлагаемый порядок содзаст также необходимые условия для повышения качества разработки новых видов оборудования и ликвидации в процессе их освоения многочисленных и дорогостоящих разработок.

В настоящее время актуальным является ускорение разработки методических указаний по определению экономической эффективности научных исследований, внедрения новой техники, механизация и технического совершенствования производства. Однако освоение новой продукции, повышение качества и надежности изделий с большими затратами производства при неизменных оптовых ценах, не отражающих качественных изменений продукции, ставит предприятия в трудное положение.

Подчас предприятия не знают, в каком размере и порядке им будут возмещены дополнительные затраты, в какие сроки они окупятся и как изменится размер фондов экономического стимулирования. Такое положение, несомненно, затрудняет осуществление организационно-технических мероприятий. При дальнейшем совершенствовании системы оптовых цен и введении надбавок к ним за качество и надежность продукции необходимо решить и этот вопрос. На наш взгляд, его можно решить путем распределения накоплений, получаемых потребителями от использования новой продукции, изделий повышенного качества и надежности. Размеры этого распределения накоплений могут быть выражены в процентах к общему объему прибыли в единице продукции.

При отсутствии регламентированного порядка установления оптовых цен на новую продукцию и надбавок к ним за повышение качества, надежности и долговечности и невозможности определения в связи с этим сроков окупаемости затрат банковским органам трудно решать вопросы о возможности выдачи кредита на осуществление такого рода мероприятий. Поэтому следует рассмотреть вопрос о предоставлении права Госбанку выдавать кредит на затраты по внедрению новой техники, если они окупаются дополнительными накоплениями от исполь-

зования в народном хозяйстве продукции повышенного качества, надежности и долговечности.

Одной из важных задач банковских органов является наиболее целесообразное направление кредитных ресурсов на развитие прогрессивных производств, максимальное увеличение выпуска дефицитной продукции, расширение платных услуг, всемерное содействие повышению доходности предприятий. Широкие возможности должны быть созданы для осуществления мероприятий, связанных с освоением новых видов продукции, расширением ассортимента, повышением качества и надежности изделий, внедрением новых методов организации производства и научной организации труда. Кредитование этих мероприятий позволит повысить роль и эффективность кредита в дальнейшем развитии народного хозяйства.

Между тем осуществление эффективных мероприятий в этой области сдерживается недостаточностью материальных ресурсов и перегрузкой строительных организаций. При разработке проекта нового пятилетнего плана следовало бы предусмотреть обеспечение материальными ресурсами капиталовложений, проводимых за счет фонда развития производства и кредитов Госбанка.

Важной проблемой является повышение эффективности осуществляемых мероприятий. При действующем порядке предприятия часто сами отбирают и решают вопросы внедрения новой техники, механизация, улучшения технологии производства, автоматизация производственных процессов и технического совершенствования производства. В связи с этим не всегда обеспечивается проведение единой технической политики и вместо новой внедряется устаревшая техника или такие машины, которые по своим технико-экономическим параметрам не превосходят заменяемые, хотя их стоимость значительно выше. Назрел вопрос разработки и осуществления практических мер в области проведения единой технической политики, с тем чтобы не допускать осуществления мероприятий, не относящихся к новой технике.

Для успешного решения этих задач необходимы более действенные материальные стимулы и усиление ответственности научно-исследовательских и конструкторских организаций за качественную разработку эффективных систем и предложений в области технического прогресса. Видимо, целесообразно хотя бы в порядке эксперимента перестать отделить научно-исследовательские, проектные и конструкторские организации на разработанных проектах в основном которого положить оплату разработанных проектов и предложений в зависимости от их эффективности. В этих организациях следует создать фонд материального поощрения, источник которого — часть прибыли от внедрения проектов и предложений в народное хозяйство. Наряду с этим должны быть решены вопросы ускорения внедрения в народное хозяйство разработанных предложений в области технического прогресса. После того как проверена эффективность этих предложений, следует утверждать план организационно-хозяйственных мероприятий по широкому внедрению в народное хозяйство новых достижений и решать вопросы обеспечения их финансовыми, материальными и трудовыми ресурсами.

И. Конник | План и прогноз

В последнее время проблемы долгосрочного прогнозирования широко освещаются в печати социалистических и капиталистических стран. В буржуазной печати они обсуждаются в связи с государственно-монополистическим программированием, планификацией, моделированием, которые используются современным капитализмом для преодоления раздирающих его противоречий. В то же время было бы ошибкой игнорировать некоторые положительные элементы буржуазного моделирования и программирования, хотя в целом социалистическое планирование так же отличается от капиталистического программирования, как научное прогнозирование — от эмпирического предвосхищения стихийных тенденций развития капиталистического хозяйства.

1. О соотношении плана и прогноза

Еще в середине 20-х годов в связи с дискуссией о сущности и методологии социалистического планирования выявились две противоположные позиции по вопросу о природе и соотношении плана и прогноза: марксистско-ленинская и буржуазно-реформистская. В центре дискуссии стоял вопрос о том, должно ли социалистическое планирование быть директивным, определяющим основные направления развития народного хозяйства в соответствии с требованиями экономических законов социализма, или оно должно основываться на так называемом генетическом методе, эмпирических кривых развития, построенных методом экстраполяции, то есть пассивно регистрировать стихийно возникшие тенденции экономического развития.

Рассуждая о примате генетики над телеологией, буржуазные экономисты пытались вытравить из планирования социалистического революционное содержание, подменить его буржуазным экстраполяционным, отрицающим необходимость качественных изменений в экономической структуре общества и обрекающим на пассивное приспособление к эмпирически обнаруженным «закономерностям». Прогнозирование рассматривалось ими не как инструмент планирования, а как его главное содержание. В результате выхолостивалась сущность планирования как важнейшей формы активной деятельности социалистического государства по руководству народным хозяйством на основе использования объективных экономических законов. Поэтому всякая попытка изменить сложившиеся пропорции в народном хозяйстве и установить новые в целях создания материально-технической базы социализма трактовалась буржуазными экономистами как субъективизм в планировании, иудействующая экзальтация, телеология и т. п.

Современное государственно-монополистическое программирование отличается от примитивных буржуазных плановых концепций 20-х годов. Попытки проведения антикризисных мероприятий и сохранения устойчивых темпов экономического роста и необходимой структуры хозяйства, соответствующей требованиям современной научно-технической революции, заведомо обречены на неудачу без предварительного намеченных экономических целей и мобилизации определенных ресурсов для их достижения. Было бы неверным, например, рассматривать современную капиталистическую планификацию — форму практического

осуществления программирования во Франции — только как пассивное предвосхищение стихийно возникающих тенденций развития. Наряду с прогнозом она включает и выдвигание определенной цели; для осуществления ее создаются некоторые, хотя и ограниченные, возможности: государство расширяет закупки товаров, увеличивает заказы и инвестиции, аккумулирует значительную долю национального дохода через бюджет и т. д.

Тем не менее современное государственно-монополистическое программирование и планификация, а также долгосрочное прогнозирование (хотя оно и опирается на широкое применение математических методов, моделей, статистических выкладок, экспертных оценок, опросов и т. д.) принципиально отличны от директивного планирования и научного прогнозирования в социалистических странах. Программирование в капиталистических странах распространяется прежде всего на государственный сектор; на частный сектор, преобладающий в хозяйстве, государство может воздействовать лишь косвенно, через процентные ставки, закупки товаров, субсидии и пр.

Следует отметить, что использование в социалистических странах товарно-денежных категорий — процента, цен, прибыли и т. д. — как форм косвенной экономической связи в плановом руководстве народным хозяйством ни в коей мере не изменяет директивного характера планирования. В то же время использование некоторых форм прямой экономической связи — распределение инвестиций и кредитов, определение темпов роста промышленной продукции и валового общественного продукта и пр. — в буржуазном программировании не превращает его в директивное планирование, ибо сохраняются непреодолимые противоречия капиталистической экономики и конфликт между планомерностью и товарно-денежными отношениями, имеющими стихийный характер. Пытаясь доказать, что хозяйственная реформа в СССР означает переход к косвенному регулированию хозяйства в буржуазном духе, буржуазные экономисты игнорируют принципиальные различия между директивным социалистическим планированием на базе общественной собственности на средства производства и программированием и планификацией на основе государственно-монополистической собственности.

Буржуазное государство, несмотря на его возросшую роль в регулировании конъюктуры рынка, не в состоянии изменить стихийные законы капиталистического развития. Вне его влияния, в частности, оказывается движение цен, доходов населения, а следовательно, и покупательского спроса и т. п. В результате фактические показатели развития капиталистических стран лишь отдаленно напоминают намечавшиеся долгосрочными прогнозами. Характерно в этом отношении признание одного из аналоговтов капиталистического прогнозирования, английского экономиста Л. Филиппса: «Все представления о долгосрочном планировании хозяйства упираются в стабилизацию уровня цен. Без этого невозможно расширение экспорта и, следовательно, оздоровление платежного баланса». Между тем непрерывный рост цен и связанное с этим обесценение денег стали типичным явлением капиталистической экономики.

Несмотря на существующие различия применяемых в разных системах капиталистического программирования, их объединяет антинародная направленность против социальных завоеваний трудящихся в целях защиты интересов монополий.

Даже во французских программах планификации, идущих значительно дальше программирования в других странах, не только отсутствуют какие-либо задачи социального преобразования существующих отношений, но нет даже намека на перспективы социального развития

общества. Это относится, в частности, и к 20-летней перспективе на 1966—1985 годы, составленной экспертной группой французских социологов, психологов, философов, кибернетиков, под названием «Reflexions pour 1985». Государственно-монополистическое программирование не является и по своему классовому содержанию не может быть орудием социального прогресса.

И все же французская планификация, несмотря на ограниченность ее целей, пугает своим «радикализмом» магнатов монополистического капитала, предпочитающих распылять прогнозирование «основных направлений» целенаправленному планированию. Например, президент западногерманского промышленного и торгового синдзата Шнейдер, ратуя за перспективное планирование «с целью избежать или по крайней мере свести к минимуму случайные и неконтролируемые явления», в то же время подчеркивает, что «планирование не должно быть ни в коем случае планификацией во французском духе», которую он считает слишком директивной. По его мнению, наиболее подходящим «планированием будущего» является такое, которое можно считать «дающим направление, но не директивным»¹. Нечего доказывать, что только в глазах архиреакционного западногерманского промышленного магната французская планификация, ограниченная рамками капиталистической собственности, выглядит жупелом «директивного планирования».

В условиях капитализма никакого другого плана, кроме плана-пригноза, нет и не может быть. Прямою, директивному, социалистическому планированию буржуазные экономисты противопоставляют «частично планируемую экономическую систему», в которой «правительственное руководство осуществляется через экономическую политику, предназначенную выравнивать экономические колебания, происходящие в экономике свободного предпринимательства»². Таковы альфа и омега современного капиталистического программирования, провозглашенные буржуазными экономистами США; эти позиции разделяют с теми или другими нюансами их западноевропейские коллеги.

2. О механизме научного прогнозирования

Социалистическое планирование включает в качестве одного из предварительных этапов научное прогнозирование, которому принадлежит вспомогательная роль в плановой работе. На современном этапе развития роль научного прогнозирования возрастает. Успешное решение таких кардинальных задач социалистической экономики, как всемерное повышение эффективности общественного производства, определение наиболее эффективной структуры народного хозяйства в связи с происходящей научно-технической революцией, невозможно без всестороннего долгосрочного прогнозирования.

Грандиозные масштабы капитального строительства в СССР и других социалистических странах, рассчитанные на глубокие преобразования в материально-технической базе общества и в социально-экономических отношениях, требуют разработки системы долгосрочных прогнозов, позволяющей предвидеть последствия намечаемых изменений, наиболее полно использовать преимущества того или иного варианта плана и предусмотреть меры по предупреждению или локализации отрицательных сторон развития.

Наконец, широкое использование экономических рычагов в планировании народного хозяйства социалистических стран заключает в себе возможность проявления в отдельных случаях стихийных тенденций, противоречий экономических интересов. В этих условиях научное прогнозирование результатов действия системы экономических рычагов при данных формах их планомерного использования позволяет совершенствовать эти формы и свести к минимуму возможные отклонения от плановых заданий.

Прогнозирование в социалистическом хозяйстве является органической составной частью директивного планирования и возможно лишь в сочетании с разработкой перспективных планов, определяющих основные направления экономического развития. Долгосрочное прогнозирование, учитывающее многообразные тенденции хозяйственного развития, помогает дать глубокое научное обоснование этих планов. В этом смысле прогнозирование некоторых аспектов перспективных планов (структуры покупательского спроса на основе предполагаемых изменений в социальном и поло-возрастном составе населения, культурно-техническом уровне и т. д.) предшествует их составлению, обеспечивая необходимую для этого базу.

Долгосрочный экономический прогноз в условиях социалистического хозяйства не исключает применения экспертных оценок, коэффициентов, а в известной мере и экстраполяции, моделирования и других приемов. Однако не эти технические приемы определяют социальную экономическую природу прогнозирования. Его научный характер в условиях планового социалистического хозяйства определяется тем, что оно основывается на строгом учете действия экономических законов, в том числе и закона стоимости.

В связи с этим особенно важно исследовать механизм действия экономических законов социализма, в котором реализуется их взаимосвязь. Следует иметь в виду, что в силу товарного характера социалистического производства действие объективных законов социализма опосредствуется товарно-денежными отношениями³, которые порождают специфические противоречия, влияющие на ход развития. Долгосрочный прогноз может быть научным лишь в том случае, если учтено влияние этих противоречий на реальные экономические процессы. Но это второй этап разработки прогнозов.

При определении конкретных заданий перспективного плана также обязательен учет требований экономических законов социализма; поэтому в основе разработки плана и прогноза — одна и та же исходная база (уровень развития производительных сил, наличие ресурсов, сложившиеся в народном хозяйстве пропорции, возможности преодоления диспропорций и т. д.). Однако прогноз тем и отличается от задания перспективного плана, что он вскрывает за ними реальные экономические процессы, то есть показывает, обеспечивают ли последние выполнение плановых заданий и как отразится на народном хозяйстве и отдельных сферах воспроизводства выполнение или частичное невыполнение плана. Следовательно, на втором этапе разработки экономического прогноза перебарщивается мост от механизма действия экономических законов к конкретным условиям развития экономики с ее противоречиями, многообразными тенденциями, элементами случайности и пр.

¹ Неправильно, по нашему мнению, нужно считать точку зрения некоторых экономистов, будто действие основного экономического закона социализма или закона планомерного, пропорционального развития можно познать, абстрагируясь от товарно-денежных отношений. Такая абстракция возможна как ступень политико-экономического анализа, но, оставаясь на ней, нельзя раскрыть механизм действия экономических законов и прогнозировать реальный экономический процесс.

¹ «Deutsche Finanzwirtschaft», 1966, № 21, S. 3.

² Douglas Greenwald, The McGraw-Hill Dictionary of Modern Economics. New York, 1965, p. 170.

В планировании и хозяйственном руководстве необходимо учитывать, что экономические законы проявляются лишь как тенденции через различные колебания, вызванные действием противоречивых сил. Однако в условиях социалистического хозяйства можно предусмотреть действие этих тенденций и контртенденций и соответствующими мероприятиями в известной степени нейтрализовать те из них, которые препятствуют достижению поставленной в плане задачи. Но при этом не следует забывать указание В. И. Ленина, что реальная действительность намного богаче, разнообразнее, сложнее, чем любой экономической закон, который выражает лишь сущность явлений, их основную тенденцию.

Например, сравнительно нетрудно прогнозировать изменения стоимости тех или иных товаров в перспективе¹, если исходить из заданий плана по внедрению новой техники и росту производительности труда в соответствующих отраслях. При этом в долгосрочном прогнозе следует учесть и действие некоторых контртенденций (степень заинтересованности во внедрении новой техники, недостатки в организации и оплате труда и т. д.).

Иное дело — долгосрочный прогноз цен на товары. Здесь приходится учитывать воздействие комплекса контртенденций, противостоящих основной тенденции — снижению цен на базе уменьшающейся стоимости товаров. Возможности снижения цен на товары ограничиваются уровнем заработной платы, соотношением спроса и предложения, состоянием государственного бюджета, перспективами расширения производства товаров, задачами регулирования их потребления, обеспечением правильного соотношения цен на взаимозаменяемые товары и т. д. Следовательно, долгосрочный прогноз цен — задача неизмеримо более сложная, чем прогноз динамики стоимости товаров, потому что цена как форма проявления стоимости опосредствуется множеством конкретных экономических процессов, оказывающих на ее динамику многообразное влияние.

В современных условиях развития социалистической экономики крупное народнохозяйственное значение имеет прогнозирование оптимальной системы цен, стимулирующих повышение эффективности производства, способствующих формированию народнохозяйственных пропорций, обеспечивающих возможность планомерного регулирования рыночной конъюнктуры и создания наиболее рациональной структуры потребления населения.

Долгосрочное прогнозирование экономических процессов должно учитывать не только противоречивые тенденции и факторы, непосредственно влияющие на ход их развития, но и условия, оказывающие косвенное влияние, в частности социальные, демографические, сезонные и т. д. Так, за семилетие (1959—1965 годы) реальные доходы населения СССР увеличились в расчете на душу населения на 30%. Казалось бы, это должно было привести к повышению удельного веса реализации непродовольственных товаров в общем объеме розничного товарооборота страны. Однако на деле он снизился с 45,4% в 1958 году до 42,3% в 1965 году. Это объясняется тем, что денежные доходы населения возросли преимущественно за счет повышения заработной платы низкооплачиваемых категорий рабочих и служащих, пенсионного обеспечения и денежной части оплаты труда колхозников. Возрос покупательский спрос на продовольственные товары, особенно на высококачественные, которым указанные группы населения раньше пользова-

¹ Речь идет не об определении изменений абсолютной величины стоимости товаров (она не поддается прямой оценке), а лишь об относительном ее изменении по сравнению с базисным периодом.

лись недостаточно. Следовательно, рост денежных доходов населения нужно учитывать в социальном аспекте по группам населения с различным уровнем доходов.

Заключительный этап прогнозирования (когда исследованы основные тенденции и контртенденции в развитии экономических процессов и выявлены факторы, косвенно влияющие на развитие последних) заключается в создании модели экономических процессов и определении степени соответствия ее основным показателям перспективного плана. По моему мнению, эта модель должна разрабатываться в двух-трех вариантах: в идеальном, исходящем из выполнения заданий перспективного плана (то есть при условии нейтрализации всех контртенденций), и в учитывающем возможность частичного невыполнения этих заданий из-за отсутствия средств (в частности, резервов) для ликвидации возможных противоречий. Сопоставление этих моделей с основными заданиями перспективного плана покажет, какая из них может служить ориентиром для проведения экономических мероприятий, обеспечивающих выполнение перспективного плана.

3. Некоторые проблемы прогнозирования в перспективном плане на современном этапе

При долгосрочном прогнозировании, как и при разработке перспективного плана, необходимо в первую очередь выделить основные направления последнего. Только при этом условии может быть создана подлинно научная модель народного хозяйства в перспективу, в наибольшей степени соответствующая его действительному состоянию. Такой подход к разработке долгосрочных прогнозов вызывает необходимость всестороннего научного обоснования заданий перспективного плана, обеспечения единства плана-директивы и плана-прогноза.

Перед буржуазными экономистами не стоит проблема, с чего начинать разработку прогнозов — с главного или второстепенного, ибо государственно-монополистическое программирование и планификация не носят директивного характера, а потому и не возникает необходимость сочетать их с перспективным планом. Поэтому современное буржуазное программирование, несмотря на использование материалов социологических обследований и опросов, новейших счетно-решающих машин для обработки этих материалов и т. п., носит сугубо эмпирический характер и не может возвыситься до уровня научных обобщений.

Следует отметить, что и в наших условиях прогнозирование пока не поставлено на службу перспективному планированию. Еще живе представление, будто централизованное директивное планирование способно охватить все стороны народного хозяйства, а потому не оставляя места для прогноза. Кроме того, проведение научно-исследовательских работ по экономическому прогнозированию рассредоточено по различным институтам и ведомствам.

После сентябрьского решившихся вопрос о правильном сочетании централизованного государственного планирования с широким использованием экономических рычагов, все меньше становится сторонников всеохватывающего централизованного планирования, не принимающего в расчет действие механизма социалистических товарно-денежных отношений, системы экономических рычагов². Однако подлинно научному

² Любопытно, что именно адепты буржуазного программирования протязывают системе так называемого частичного экономического планирования (так она именуется современным государственно-монополистическим регулированием) способность планирования, которое, по их мнению, господствует в социалистических странах.

предвидению реальных экономических процессов еще мешает боязнь более глубокого раскрытия противоречий экономического развития при социализме, в частности порождаемых товарно-денежными отношениями, противоречий между планмерностью и элементами стихийности и т. д. А без противоречий нет экономического развития и, следовательно, невозможно воспроизведение модели развивающегося народного хозяйства.

Очевидно, что разработка перспективной народнохозяйственной модели должна начинаться с прогнозирования структуры и пропорций общественного производства на основе наиболее полного учета тенденций современной научно-технической революции. Это должно служить исходной базой для долгосрочного прогнозирования других аспектов перспективного плана. Однако если при этом абстрагироваться от механизма товарно-денежных отношений, то идеальная на первый взгляд модель может заключать в себе несбалансированность натурально-вещественных и стоимостных элементов процесса воспроизводства.

Современная буржуазная планификация широко использует экономические рычаги для обеспечения вмененной пропорциональности в народном хозяйстве, ибо никакими другими методами она не располагает: прямое централизованное распределение инвестиций в народнохозяйственном масштабе для обеспечения нужной пропорциональности невозможно на базе капиталистической собственности. Американский экономист К. Ландауэр указывает, что в системе планификации «план, следовательно, должен быть в принципе ратифицирован хозяйством так, что предприятия должны реагировать на предоставленную государством информацию, на созданные кредитные льготы, налоговые мероприятия и т. д. в желаемом для государства направлении». В существенном, следовательно, план выполняется лишь в той мере, в какой он «обеспечивает рентабельность хозяйственным единицам (и поскольку отклонение от плана грозит нерентабельностью)»¹. Иными словами, пропорциональность в хозяйстве достигается косвенным путем, через использование государством приманки монопольной прибыли. Естественно поэтому, что основная задача буржуазного прогнозирования — предвосхитить результаты действия используемой государством системы экономических рычагов, ибо это в решающей степени определяет достижение плановых целей.

Система экономических рычагов в социалистическом хозяйстве используется на основе директивного государственного планирования и потому играет лишь вспомогательную роль в обеспечении народнохозяйственных пропорций. Однако в условиях хозяйственной реформы значительно повысится удельный вес капитальных вложений, осуществляемых предприятиями из фондов развития производства. Поэтому возрастает роль экономических рычагов в осуществлении предусмотренной перспективным планом программы капитальных вложений, что, несомненно, усложняет долгосрочное прогнозирование темпов, пропорций и структуры народного хозяйства. Это также подтверждает, насколько несостоятельны попытки некоторых экономистов конструировать перспективную народнохозяйственную модель, отвлекаясь от товарно-денежного механизма и его системы экономических рычагов.

В последние годы заметно расширилась работа по прогнозированию рыночной конъюнктуры, особенно тенденций изменения покупательского спроса населения. Это способствует совершенствованию работы по созданию перспективной модели народного хозяйства, ибо в социалистическом хозяйстве рыночная конъюнктура не только пассивно регу-

лируется на основе поддержания народнохозяйственных пропорций, но и оказывает обратное влияние на их формирование. Несбалансированность покупательского спроса и товарного предложения свидетельствует о несбалансированности натурально-вещественных и стоимостных элементов процесса воспроизводства и, следовательно, о нарушении пропорциональности в народном хозяйстве. Одна из важных проблем экономического прогнозирования в современных условиях — определение в перспективе тенденций рынка, его емкости, структуры и т. д., без чего невозможно полное овладение механизмом экономических рычагов. Недоценка значения этой проблемы, по нашему мнению, может нанести серьезный урон развитию науки о планировании народного хозяйства, в частности об экономическом прогнозировании.

Для совершенствования прогнозирования на современном этапе коммунистического строительства необходимо установление прочного научного контакта между математиками и экономистами. Математика в процессе количественного анализа явлений не всегда учитывает в достаточной мере их социально-экономическое содержание, а у экономистов преобладает качественный анализ и нередко теряется количественная определенность экономических процессов. Некоторые специалисты в области экономической кибернетики допускают методологические ошибки, связанные с некритическим подходом к буржуазной теории «предельной полезности» и т. д. Более тесное научное сотрудничество математиков и экономистов предотвратит подобные ошибки и будет способствовать дальнейшему совершенствованию теории и практики научного прогнозирования.

А. Консон

Технический прогресс и проблемы совершенствования ценообразования

В условиях научно-технической революции возрастает роль цен на средства производства, особенно на оборудование. Они призваны в первую очередь способствовать быстрейшему освоению выпуска новых, возможно более совершенных и надежных моделей машин, приборов и аппаратов. В связи с этим в оптовых ценах на машины, приборы и аппараты должны быть правильно отражены их технический уровень, надежность и качество. Следует при этом учитывать, что себестоимость новой машины часто бывает выше, чем менее совершенной.

Кроме того, от надежности и качества машины должна зависеть сумма прибыли, получаемой заводом-изготовителем. Следовательно, более надежная машина повышенного качества может быть дороже прежней на величину

$$\Delta p_n = \Delta C_n + \Delta \Pi_n,$$

где Δp_n — увеличение цены новой машины по сравнению с прежней, менее совершенной моделью;

ΔC_n — дополнительные издержки на производство новой машины;

$\Delta \Pi_n$ — дополнительная прибыль завода-изготовителя за выпуск более надежной и совершенной машины.

¹ Цит. по: Dieter Klein. Staatsmonopolistische Programmierung in der EWG. Berlin, 1965, S. 17—18.

Наиболее рациональное соотношение оптовых цен на оборудование предполагает периодическое упреждение появляющихся «выгодных» и «невыгодных» для завода-изготовителя оптовых цен на выпускаемые им изделия, не совпадающих с аналогичным понятием для государства. Необходимо сделать так, чтобы заводу было выгодно производить те совершенные и надежные модели машин высокого качества, в которых сейчас особенно нуждается народное хозяйство. И наоборот, производство устаревших и ненадежных машин, невыгодных государству, должно быть невыгодным и для завода-изготовителя. Кроме того, с помощью цен следует стимулировать неуклонное снижение себестоимости оборудования по мере освоения его выпуска и увеличения объема производства. А это невозможно без систематических пересмотров оптовых цен на машины, приборы и аппараты.

В прошлом цены на оборудование пересматривались у нас чрезвычайно редко. Многие экономисты и по сей день полагают, будто можно обойтись оптовыми ценами, стабильными в течение длительного отрезка времени. Они предлагают установить среднюю оптовую цену, которая служила бы столько лет, сколько будет выпускаться данная модель. Однако в таком случае нарушилось бы соотношение цен, а завод-изготовитель утратил бы стимулы к снижению себестоимости этой модели машины и к замене ее более совершенной.

В период появления новой модели машины на нее должна устанавливаться более высокая оптовая цена, которая включала бы дополнительную прибыль (дополнительную рентабельность) для завода-изготовителя

$$P_{1n} = C_{1n} + \Delta P_n = C_{1n}(1 + P_n)(1 + \Delta P_n),$$

где P_{1n} — оптовая цена новой модели машины в первый период ее выпуска;

C_{1n} — полная плановая себестоимость машины в первый период ее выпуска;

P_n — нормальный чистый доход (прибыль) завода, получаемый им за изготовление одной машины;

P_n — средний (нормальный) уровень рентабельности, предусматривающий возмещение заводом-изготовителем платы за производственные фонды и образование у него поощрительных фондов;

ΔP_n — дополнительная рентабельность для завода-изготовителя, устанавливаемая в оптовой цене данной модели машины.

Дополнительная рентабельность, включаемая машиностроительному заводу в цену новой модели машины, должна быть пропорциональна дополнительной рентабельности ΔP_n , которую она дает в эксплуатации. В расчете на одну машину дополнительная рентабельность машиностроительного завода может быть определена как отношение дополнительной прибыли к предварительной оптовой цене рассматриваемой модели машины, рассчитанной без учета дополнительной рентабельности (P_p):

$$P_p = C_{1n}(1 + P_n).$$

Потребитель новой машины имеет возможность вычислить дополнительную прибыль ΔP_n , которую он может получить, приобретя ее, и определить, какая цена для него экономически оправдана. Во многих случаях обеспечение надежности приводит к возрастанию себестоимости машины. В связи с этим важно определить, насколько возрастет цена машины в результате повышения надежности и какова экономия, обусловленная этим фактором. Для этого дополнительные одновременные затраты на повышение надежности машины нужно

сопоставить с уменьшением ущерба, обусловленного ее отказами. Так, если отказы нанесут ущерб в размере S_n рублей в год, то потребитель может потратить на повышение надежности машины

$$\Delta P_n < \tau_n \Delta S_n,$$

где ΔP_n — предельно допустимое возрастание цены машины повышенной надежности, руб.;

ΔS_n — уменьшение ежегодного ущерба у потребителя при применении этой машины, руб./год;

τ_n — нормативный срок окупаемости дополнительных капитальных вложений в отрасли, где используется эта машина, лет.

На первый взгляд может показаться, будто в этом расчете должен фигурировать срок службы оборудования T_n . Между тем данная формула является разновидностью приведенных затрат за период нормативного срока окупаемости:

$$W_{н.н.е} = K + \tau_n E,$$

где K — капитальные вложения (в данном случае — стоимость машины);

E — эксплуатационные расходы (в данном случае — уменьшение ущерба от простоев машины в ремонте).

В расчете на одну машину повышенной надежности дополнительная рентабельность, получаемая эксплуатирующим ее заводом, составит:

$$\Delta P_n = \frac{\Delta \Pi_n}{P_p},$$

где $\Delta \Pi_n$ — дополнительный чистый доход (прибыль), получаемый в процессе эксплуатации этой машины, руб./год на машину.

Дополнительную прибыль надо распределить между заводом-изготовителем и предприятием, эксплуатирующим эту машину. Заводу-изготовителю можно включить в цену машины дополнительную рентабельность в размере

$$\Delta P_n = \omega_n \tau_n \Delta P_n,$$

где ω_n — коэффициент, характеризующий долю дополнительной рентабельности в эксплуатации, которая может быть передана заводу-изготовителю в виде надбавки к предварительной расчетной цене этой машины.

В таблице 1 показано, как в зависимости от значения величин ΔP_n , τ_n и ω_n определяется значение ΔP_n , которая должна быть дополнительно включена в цену машины новой модели в первый период ее выпуска.

Таблица 1

Дополнительная рентабельность новой модели в эксплуатации ΔP_n , %/год	20	40	30	30
Нормативный срок окупаемости дополнительных капитальных вложений в отрасли, где эксплуатируется эта машина, τ_n , лет	5	5	5	7
Коэффициент, учитывающий долю дополнительной рентабельности, которая передается заводу-изготовителю машины, ω_n	0,3	0,3	0,3	0,3
Дополнительная рентабельность, включаемая в цену этой машины, ΔP_n , %	30	60	75	105

Максимально допустимая оптовая цена на совершенную машину повышенной надежности, которая может быть установлена в период ее выпуска, будет равна

$$P_n \leq P_{ст} + \omega_n \cdot Z_{ст} - Z_n,$$

где $P_{ст}$ — цена машины прежней модели в начальный период изготовления машины нового типа, руб.;

$Z_{ст}$ — годовые расходы по эксплуатации машины прежней модели в той отрасли, где наиболее эффективно использовать машину нового типа, руб./год;

Z_n — годовые расходы по эксплуатации машины нового типа в той отрасли, где ее наиболее эффективно применять, руб./год.

Эта формула применима в тех случаях, когда разность капитальных вложений по машинам сравнимых типов обусловлена только разностью цен на них. Если же при изготовлении машины нового типа можно сэкономить и на капитальных вложениях в какие-либо другие элементы основных фондов ΔK_n (например, на стоимости дополнительного оборудования или здания), то максимально допустимая цена в первый период ее выпуска должна удовлетворять условию

$$P_n \leq P_{ст} + \Delta K_n + \omega_n \cdot Z_{ст} - Z_n.$$

Относительно высокая цена новой машины в период ее появления оправдана с точки зрения государственных интересов. Она стимулирует завод-изготовитель внедрять в производство новую, сложную продукцию, возмещая повышенные затраты на ее освоение и приобретение необходимого опыта. Повышенная цена оправдана с точки зрения потребителя. В период, когда производство новых машин еще только осваивается, их выпуск бывает небольшим. Удовлетворить всех потребителей в данный момент не удается. Машина должна попасть прежде всего к тем, кому выгодно применять ее даже при относительно высокой цене. А это может гарантировать именно повышенная цена. Она не позволяет приобретать новую модель машины всем потребителям сразу. Значительной части потребителей выгоднее приобрести такую машину несколько позже, когда цена на нее снизится. Так, при появлении транзисторов их использовали только в наиболее ответственной аппаратуре. С освоением производства цены на них существенно снизились. Они стали применяться при изготовлении бытовой аппаратуры.

Включение в цену на машину дополнительной прибыли, получаемой в результате повышения качества и надежности машины, обычно не вызывает возражений. Правда, иногда против включения этой прибыли в цену новой машины выдвигают довод, что само понятие лучшего качества оборудования является очень широким и неопределенным. Но с этим нельзя согласиться. Речь в данном случае идет о таких качествах машины, которые способствуют повышению рентабельности ее в эксплуатации. Конечно, лучший внешний вид машины не должен получить отражения в величинах ΔP_n и $\Delta P_{пр}$. Он скажется только на ее себестоимости. Повышение же надежности машины должно учитываться в цене на нее посредством учета в ней дополнительной рентабельности $\Delta P_{пр}$.

Как потребитель может проверить, что машина новой модели действительно является более надежной? Для этого имеется только одно средство. Завод-изготовитель обязан дать потребителю машины соответствующие гарантии.

По мере освоения, расширения выпуска и снижения себестоимости машины повышенной надежности и качества цены на нее должны периодически снижаться и приводиться в соответствие с изменившимися условиями. Надавливание серийного и массового производства ма-

шин новых моделей обычно дает толчок их применению там, где раньше они либо совсем, либо недостаточно широко использовались из-за слишком высокой цены. Прогнозирование снижения издержек производства и цен на машины новых моделей следует поэтому осуществлять в тесной связи с ростом объема их производства. Каждому пересмотру оптовых цен должно предшествовать прогнозирование роста спроса на данную модель машины (прибора, аппарата) и снижения цен на нее. В качестве примера в таблицах 2 и 3 приведены современные прогнозы увеличения спроса и снижения цен на интегральные схемы в США.

Таблица 2
(в млн. шт.)

Год	Общее количество выпускаемых интегральных схем	Из них	
		аналоговые	цифровые
Фактический выпуск:			
1965	9,5	8,9	0,6
1966	30	27,7	2,3
1967 (по предварительной оценке)	80	72	8
Прогноз:			
1968	220	190	30
1969	350	275	75
1970	480	370	110

Таблица 3
(долл./схему)

Год	Средняя цена интегральной схемы	
	аналоговой	цифровой
1965	7,25	25,06
1966	4,33	13,37
1967	3,00	7,50
1968	1,50	3,00
1969 (прогноз)	1,25	1,60
1970	1,08	1,40

Как видно из таблиц 2 и 3, средняя цена интегральной схемы уменьшится в 1970 году по сравнению с ценой 1965 года: цифровой — в 6,7 и аналоговой — в 18,5 раза. Более быстрые темпы удешевления линейных интегральных схем приведу к уменьшению разрыва в стоимости аналоговых и цифровых схем: с 3,5 раза в 1965 году до 1,3 раза в 1970 году.

Снижение оптовых цен представляет собой закономерное выравнивание соотношения сниженной себестоимости оборудования и его цены. Оно отражает также техническое старение этого оборудования. С появлением машины более совершенной модели, то есть с того времени, когда рассматриваемое оборудование уже не будет являться самым передовым, оптовая цена на него должна устанавливаться так:

$$P_{22} = C_{пр} (1 + P_n),$$

где P_{22} — цена рассматриваемой модели машины в один из последующих (промежуточных) периодов ее выпуска;

$C_{пр}$ — себестоимость машины в этот период.

Темпы, которыми будет происходить снижение цен на оборудование, в большой степени зависят от изобретательности разработчиков и производственников и роста объема сбыта. Так, в 1967 году 40—50% интегральных схем было выпущено в пластмассовых оболочках. Это было сделано главным образом в целях их удешевления. Интегральная схема в пластмассовой оболочке примерно на 40% дешевле аналогичной схемы в металлическом корпусе. Большое значение для снижения себестоимости оборудования имеет рост производительности труда на базе автоматизации производства. Так, в настоящее время технологические процессы и испытания интегральных схем почти полностью автоматизированы. Автоматизация производства интегральных схем способствовала их стандартизации. Интегральные схемы, изготавливаемые по специальному заказу, обычно используются теперь только тогда, когда ни одна из стандартных не может выполнить требуемых функций. Большое влияние на снижение себестоимости оборудования имеет также ликвидация или уменьшение производственного брака.

По мере увеличения срока выпуска рассматриваемой модели оборудования цена на нее должна снизиться в несколько раз. И не только путем исключения из цены величины ΔP_n , но и за счет существенного снижения себестоимости оборудования.

Оптовая цена в последние годы выпуска модели определяется аналогично ценам на усложненные товары, как

$$p_n = C_n(1 + P_n)(1 - \delta_{n,y}),$$

где p_n — цена рассматриваемой модели в один из последних (конечных) периодов ее выпуска;

C_n — себестоимость модели в этот период;

$\delta_{n,y}$ — коэффициент, учитывающий убыточность применения рассматриваемой машины по сравнению с последними достижениями науки и техники.

При таких условиях цены на оборудование будут способствовать проведению технической политики по всем отраслям машино-, приборно- и аппаратостроения. Однако систематическое снижение оптовых цен на оборудование по мере его освоения, увеличения масштабов выпуска и старения изготавливаемых моделей кажется машиностроительным заводам-изготовителям ущемлением их интересов. Против данных предложений возражают и отраслевые НИИ и КБ, привлекаемые к работе по пересмотру цен.

Нам представляется, что цены на оборудование надо пересматривать ежегодно или раз в два года. Слишком частые пересмотры цен связаны с чрезмерной затратой средств. Кроме того, завод-изготовитель перестает верить, что успеет получить с помощью более высокой цены компенсацию за свою инициативу, повышенные затраты и риск, связанные с освоением производства новой модели машины, а также с проведением мероприятий по повышению ее качества и снижению себестоимости. В то же время при слишком редких пересмотрах цен на оборудование для машиностроительных заводов становятся «выгодными» изделия устаревших моделей, которые перестают быть эффективными для народного хозяйства.

Иногда полагают, что достаточно ограничиться одним пересмотром цены на данную модель машины. Так, на первом этапе производства новой машины повышенной надежности, по предложению ряда экономистов, на нее следует устанавливать временную цену, которая будет действовать на протяжении нескольких месяцев. Когда модель освоена, на нее устанавливается стабильная цена длительного действия. Казалось бы, это предложение разумно. Оно избавляет от трудоемких пересмотров цен. В то же время относительно повышенная цена на новое

оборудование в первый период его выпуска будет стимулировать машиностроительные заводы к его быстрейшему освоению. На самом деле стимулирующее действие повышенная цена будет оказывать только в том случае, если цена на прежнюю, менее совершенную модель машин будет снижена. Между тем стабильная цена на устаревшую модель в данный момент может обеспечивать заводу-изготовителю наиболее высокую прибыль, тогда завод по-прежнему будет заинтересован в выпуске устаревшей машины.

Что же нужно изменить при каждом пересмотре цен: все цены на оборудование или только часть их? Основная задача каждого пересмотра оптовых цен — обеспечить не только тот или иной уровень цен на какие-либо модели машин, но и рациональное соотношение цен на машины разных моделей. При каждом пересмотре важно, конечно, привести цену на данную модель машины в соответствие с новым уровнем издержек на ее производство. Необходимо также обеспечить правильное соотношение между ценой на эту и на изготавливаемую в настоящее время более новую и совершенную модель подобной машины; на рассматриваемую и на более старую и менее совершенную модель, если последняя еще не снята с производства. Поэтому при каждом пересмотре оптовых цен на оборудование необходимо анализировать цены на весь комплекс машин данного типа, обеспечивая целесообразное соотношение цен на машины разных моделей, технического уровня, новизны, качества и надежности. В процессе пересмотра необходимо проверить все цены, а изменять только те из них, которые в этом нуждаются. Если в процессе пересмотра определенные цены не были изменены, то это означает, что тем самым была проверена и их правильность.

Что должен определять величину коэффициента, характеризующего убыточность применения данной модели машины при наличии новых, более совершенных? Где взять данные, необходимые для его расчета? Разработкой новых моделей машин (аппаратов, приборов) занимаются в настоящее время отраслевые НИИ и КБ. Каждый институт (конструкторское бюро) подсчитывает экономическую эффективность внедрения в народное хозяйство вновь созданной им модели оборудования по сравнению с машиной, которая сейчас выпускается.

К сожалению, эти расчеты пока никем по-настоящему не проверяются. Но зато, как только на основе этих расчетов начнут выявлять величину $\delta_{n,y}$ для снижения цены прежней модели машины, машиностроительные заводы начнут проявлять большой интерес к этим расчетам и будут участвовать в их проверке.

Убыточность в эксплуатации прежней модели машины, которую еще продолжает выпускать машиностроительный завод, Γ_n составит:

$$\Gamma_n = \frac{(e_n - e_n)q_n}{P_n} 100,$$

где e_n и e_n — удельные эксплуатационные расходы по машине прежней и новой модели;

q_n — годовая производительность машин новой модели;

P_n — новая цена прежней модели этой машины.

И тогда коэффициент $\delta_{n,y}$ может быть определен как

$$\delta_{n,y} = \alpha_n \Gamma_n,$$

где α_n — коэффициент, учитывающий убыточность машины устаревшего типа для завода-изготовителя.

Например, при $\Gamma_n = 20\%$ /год, $\tau_n = 5$ лет и $\alpha_n = 0,5$, величина $\delta_{n,y}$ составит 50%.

Нельзя допускать, чтобы машиностроительные заводы продавали даже новейшее оборудование повышенной надежности и качества по несправедливо высокой цене. Одним из существенных недостатков нынешних оптовых цен на машины является то, что в них учтены интересы в основном заводов-изготовителей и совсем мало — потребителей оборудования; цены на машины слишком завышены.

Представление расчета проекта оптовой цены новой модели машины целесообразно поручать нескольким машиностроительным заводам. Только после сравнения их расчетов можно утверждать цену и решать вопрос о том, какому заводу передать ее изготовление. Это поднимает конкурентоспособность машиностроительных заводов при установлении цен на оборудование. Если завод является по существу единственным поставщиком машины, особенно важно поручать расчет цены на новое изделие нескольким заводам. Кроме того, к установлению цен на оборудование должны привлекаться их потребители. Нельзя допускать, чтобы оптовая цена на оборудование становилась бесконтрольным инструментом. К сожалению, в процессе утверждения цен не удается обеспечить необходимый контроль себестоимости изготовления машины. Поэтому в ценах часто содержится заведомо завышенная исходная база.

Преодоление этих недостатков будет способствовать повышению роли оптовых цен в стимулировании технического прогресса.

Р. Белоусов,

Оптовые цены

Л. Зотова

и долговечность изделий

Каждое орудие и средство труда обладает определенными полезными свойствами, которые сохраняются в течение большего или меньшего отрезка времени. Продление периода продуктивного использования этих свойств представляет собой одно из наиболее эффективных направлений быстрого наращивания современного производственного аппарата. Увеличение долговечности продукции машиностроения равнозначно росту ее объема, причем достигается это со значительно меньшими затратами.

Потеря потребительских свойств промышленными изделиями длительного пользования обусловлена факторами двойного рода: объективными процессами износа, подчиняющимися строго определенным закономерностям, которые можно довольно точно предвидеть, а следовательно, и планировать; случайными причинами вероятностного характера, вызывающими отказы и аварии в ходе эксплуатации машин и оборудования. В первом случае речь идет о долговечности изделий, во втором — о надежности их.

Учитывая специфику и сложность этих категорий, исследование и анализ каждой из них целесообразно производить самостоятельно. По этой причине в данной статье рассматриваются лишь вопросы долговечности и ее стимулирования с помощью оптовых цен.

Под долговечностью понимается срок службы изделия до его физического или морального износа. Проведенные расчеты показали, что можно увеличить срок службы примерно половины изделий, выпускаемых нашей тяжелой промышленностью. Это позволит сэкономить десят-

ки миллиардов рублей, высвободит дополнительные мощности и квалифицированную рабочую силу, которые могут быть использованы на других участках хозяйственного строительства. Однако практическое решение проблемы наталкивается на серьезные трудности прежде всего методологического характера.

До сих пор нет общепризнанной методики определения экономической эффективности увеличения долговечности продукции, без которой невозможно обосновать размер надбавок к оптовым ценам на изделия с повышенным сроком службы, а также создать действенную систему материального поощрения работников, освоивших выпуск таких изделий. Производственные коллективы очень часто не могут возместить даже дополнительные затраты, связанные с увеличением износостойкости выпускаемой продукции. У нас по существу нет также экономического механизма распределения эффекта от эксплуатации изделий с повышенным сроком службы. Это прежде всего относится к существующему порядку начисления амортизации (в среднем по группам оборудования), при котором предприятие-потребитель не только ничего не выигрывает от увеличения износостойкости отдельных видов машин, но и в ряде случаев вынуждено нести дополнительные расходы.

Все это выдвигает необходимость разработки общетеоретических и методических вопросов практического стимулирования производства и внедрения в народное хозяйство изделий с повышенным сроком службы.

Для характеристики долговечности используются два технико-экономических показателя: полное (суммарное) время технологической службы изделия (машины, детали) до сдачи его в лом; продолжительность эксплуатации машины (агрегата, узла) до первого капитального ремонта.

Первый показатель применим к средствам производства, капитальный ремонт которых экономически нецелесообразен. Полное время эксплуатации определяется также для всех видов оборудования, подвергаемого капитальному ремонту, поскольку без таких данных нельзя обосновать нормы амортизации на renovación. Показатель продолжительности межремонтного периода эксплуатации оборудования имеет важное значение для характеристики долговечности металлообрабатывающих станков, моторов, различных видов технологических машин, подвижного состава и т. д. На основе этого показателя определяются амортизационные отчисления на капитальный ремонт.

Для расчетов экономической эффективности повышения долговечности средств производства важно правильно выделить те переменные, которые оказывают непосредственное влияние на уровень хозяйственных результатов и затрат у предприятия-потребителя. Очевидно, что при прочих равных условиях с увеличением срока службы изделия его ежегодный износ уменьшается, а следовательно, должен сокращаться и объем годовых амортизационных отчислений.

Однако в практике финансовых расчетов и отношений четкая и прямая функциональная зависимость между сроком службы и размером годовой суммы амортизации нарушается из-за введения еще одной переменной — оптовой цены на единицу оборудования. Цена на изделие с увеличенным сроком службы повышается, что в свою очередь вызывает у потребителя увеличение годовой суммы амортизации и дополнительные единовременные затраты на оплату надбавок и цен. Поскольку единовременные затраты финансируются либо за счет долгосрочного кредита, либо из фонда технического развития, их можно привести

к годовым затратам с помощью коэффициента k , равного 6%. Это взаимодействие можно выразить формулой

$$\Phi_0 = \left(\frac{U_0}{T_0} - \frac{U_1}{T_1} \right) - k(U_1 - U_0), \quad (1)$$

где Φ_0 — годовой экономический эффект от увеличения срока службы при неизменной оптовой цене (U_0) на машину; T_0 , T_1 — прежний и новый сроки службы машины, лет.

Сложность заключается в обосновании размера надбавки к оптовой цене в зависимости от эффективности нового изделия, так как степень эффективности зависит от уровня, на котором будет установлена надбавка. Для этого следует воспользоваться методом расчета предела переменных величин, согласно которому определяется предельная цена и максимальный экономический эффект от повышения долговечности средств производства в конкретных условиях, затем он распределяется по определенному принципу между производителем и потребителем, то есть устанавливается размер надбавки к оптовой цене за увеличение срока службы данного изделия.

Определение экономического эффекта. Для определения эффективности увеличения срока службы новых средств необходимо найти разницу между предельной ценой на новое (U_n) и базисной ценой на старое изделие (U_0). Под предельной ценой понимаются максимально возможный уровень оптовой цены, при котором выигрывает потребитель от сокращения годовой суммы амортизации уравниваемых фондов (за счет сокращения годовой суммы амортизации уравниваемых фондов) на оплату процента за кредит (или платы за производство нового изделия). При предельной цене надбавки за большую долговечность нового изделия. При предельной цене потребителю равновыгодно использовать как новое, так и старое изделие. Так как базисная оптовая цена известна, определение экономического эффекта, характеризующего максимально возможный размер надбавки к оптовой цене, сводится к расчетам предельной цены.

Для достижения большей точности в расчетах методологически правильно разделить все средства производства на три основные группы:

продукция машиностроения, срок службы которой не превышает одного года (режущий инструмент, некоторые виды приборов, оснастки, электрод лампы, радиодетали и т. п.);

средства производства, находящиеся в эксплуатации в течение ряда лет без капитального ремонта (подшипники, некоторые виды электрооборудования и т. п.);

средства производства, находящиеся в эксплуатации в течение ряда лет и подвергающиеся капитальному ремонту (станки, автомобили и другие виды оборудования).

С учетом этого предлагаются конкретные методы расчета предельной цены.

Изделия, срок службы которых не превышает одного года, не подвержены моральному износу ни первого, ни второго года, так как период производства и потребления их ограничен рамками одного хозяйственного цикла. К подобным изделиям применимо лишь понятие физического износа, который определяется временем технологической службы до сдачи их в лом. Экономический эффект от увеличения долговечности такой продукции, как правило, целиком реализуется в снижении текущих издержек производства. При этом в большинстве случаев временный перерасход на надбавку к цене за увеличение износостойкости изделий предприятие-потребитель может возместить за счет соб-

ственных оборотных фондов. Все это значительно упрощает расчет предельной цены по формуле

$$U_n = U_0 \frac{T_1}{T_0}. \quad (2)$$

Отношение сроков службы в данном случае есть не что иное, как коэффициент эффективности повышения срока службы изделия. Для определения срока службы инструмента в частях года необходимо знать его условно-годовую стойкость, которая зависит от сменного режима работы каждого предприятия. Ее определят следующим образом (применительно к примеру в тексте). Если срок службы режущего инструмента 1500 часов, месячный режим работы — 300 часов, то его стойкость равна 5 рабочим месяцам (1500 : 300). Условно-годовая стойкость составит 3600 часов (1500 · 12 : 5). Следовательно, срок службы базисного инструмента в частях года T_0 равен 0,42 (1500 : 3600) и нового $T_1 = 0,5$ (1800 : 3600).

Методику расчета можно проиллюстрировать на следующем примере. Если долговечность базисного инструмента в частях года равна 0,42, нового — 0,50, а цена соответственно — 0,85 и 1,02 рубля, то предельная цена нового образца, рассчитанная по формуле (2), равна

$$0,85 \frac{0,50}{0,42} = 0,98 \text{ рубля.}$$

Экономический эффект (максимальная надбавка к оптовой цене) от повышения долговечности режущего инструмента на 20% составляет 0,13 рубля (0,98 — 0,85).

В случаях, когда предприятие получает значительную выручку от реализации металлолома износившихся изделий, предельная и базисная цены должны быть скорректированы на величину этой ликвидационной стоимости. Если в предыдущий пример ввести сумму ликвидационной стоимости, равную 0,10 рубля, то получится предельная цена нового образца инструмента, равная 0,94 рубля:

$$0,85 \frac{0,50}{0,42} + \left(10 \cdot \frac{1}{0,50} - 10 \cdot \frac{1}{0,42} \right) = 0,94 \text{ рубля.}$$

Экономический эффект на единицу изделия в этом случае составит 0,09 рубля (0,94 — 0,85).

Нередко увеличение стойкости режущего инструмента обеспечивает сокращение текущих затрат у потребителя по одной статье, в то время как по другим статьям расходы возрастают. Например, для заточки твердосплавных резцов требуется либо применять абразивы разных марок, цена которых выше цены ранее использовавшихся, либо несколько увеличивать расход старых абразивов. Эти обстоятельства должны быть учтены при расчете предельной цены инструмента повышенной стойкости.

Предположим, что применительно к нашему примеру годовая сумма затрат на эксплуатацию соответственно базисного и нового образца изделия составила 250 и 255 рублей, эксплуатационные затраты в расчете на единицу инструмента соответственно — 0,10 и 0,13 рубля. Тогда, соблюдая условие равновыгодности применения каждого из вышеназванных образцов инструментов, получим предельную цену нового образца:

$$0,85 \frac{0,50}{0,42} + \left(0,10 \frac{1}{0,50} - 0,10 \frac{1}{0,42} \right) + \left(0,10 - \frac{1}{0,42} - 0,13 \frac{1}{0,50} \right) = 0,92 \text{ рубля.}$$

Экономический эффект на единицу инструмента в этом случае равен 0,07 рубля (0,92 — 0,85).

Для изделий, служащих несколько лет без капитального ремонта, основной показатель долговечности — срок эксплуатации до сдачи их в лом. Экономика от продления срока их службы реализуется в течение всего периода эксплуатации, поэтому надбавку к оптовой цене предприятель-потребитель может оплатить за счет дополнительных капитальных вложений, полученных по долгосрочному кредиту или финансируемых из фонда развития предприятия.

В этом случае при прочих равных условиях изменяется следующие статьи затрат: амортизационные отчисления, зависящие от цены изделия и срока его службы; дополнительные проценты за кредит (или платы за фонды).

Их количественная характеристика (из расчета на один год) при соблюдении условия равновыгодности для потребителя должна отвечать равенству

$$\frac{I_0}{T_0} - \frac{I_1}{T_1} = \kappa(I_1 - I_0),$$

где $\frac{I_0}{T_0} - \frac{I_1}{T_1}$ — годовая экономия по статье «амортизация» при применении нового образца;

$\kappa(I_1 - I_0)$ — годовое увеличение платежей за ссуды (или платы за фонды).

Таким образом, предельная цена должна быть определена с учетом того, чтобы увеличение суммы выплаченных процентов за кредит (или платы за фонды) в связи с повышением оптовой цены на более долговечное изделие покрывалось соответствующей экономией по статье «амортизация».

$$C_n = I_0 R, \quad (3)$$

где $R = \frac{T_1}{T_0} \cdot \frac{(1 + T_0 \kappa)}{(1 + T_1 \kappa)}$.

В этой формуле на первый взгляд несколько сложным выглядит коэффициент R , используемый для корректировки базисной цены в зависимости от срока службы взаимозаменяемых изделий. Однако его можно рассчитать отдельно для разных вариантов сочетания сроков службы двух образцов оборудования и свести в таблицу (см. таблицу 1).

Таблица 1

Срок службы базисного изделия, лет	Коэффициент R для корректировки базисной цены в зависимости от срока службы нового изделия, лет											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	1,00	1,89	2,69	3,42	4,08	4,68	5,23	5,73	6,19	6,63	7,02	7,40
2	0,53	1,00	1,42	1,81	2,15	2,47	2,76	3,03	3,27	3,50	3,71	3,91
3	0,37	0,70	1,00	1,27	1,51	1,74	1,94	2,13	2,30	2,46	2,61	2,74
4	0,29	0,55	0,79	1,00	1,19	1,37	1,53	1,68	1,81	1,94	2,05	2,16
5	0,25	0,46	0,66	0,84	1,00	1,15	1,28	1,41	1,52	1,63	1,72	1,81
6	0,21	0,40	0,58	0,73	0,87	1,00	1,12	1,23	1,32	1,42	1,50	1,58
7	0,19	0,36	0,52	0,65	0,78	0,90	1,00	1,10	1,19	1,27	1,35	1,41
8	0,17	0,33	0,47	0,60	0,71	0,82	0,91	1,00	1,08	1,15	1,23	1,29
9	0,16	0,31	0,44	0,55	0,66	0,75	0,84	0,92	1,00	1,07	1,13	1,19
10	0,15	0,29	0,41	0,52	0,62	0,71	0,79	0,86	0,94	1,00	1,06	1,12
11	0,14	0,27	0,38	0,49	0,58	0,67	0,74	0,82	0,88	0,94	1,00	1,05
12	0,14	0,26	0,36	0,46	0,55	0,63	0,71	0,77	0,84	0,90	0,95	1,00

Анализ этой таблицы показывает, что с учетом фактора времени наибольший эффект дают мероприятия по повышению долговечности

быстроизнашивающихся изделий. Так, продление на год периода продуктивного использования изделий со сроком службы один год позволяет установить максимальную надбавку на рубль базисной цены в размере 89 копеек, для изделий со сроком службы два года — 42 копейки, а изделий со сроком службы десять лет — только 6 копеек. Поэтому представляется целесообразным сосредоточить внимание конструкторов и технологов на повышении прочности и стойкости тех деталей и узлов машин (запасных частей), которые приходится менять каждые один-два года, а иногда и чаще.

Таково же влияние морального износа на исследуемые изделия, то есть, чем продолжительнее срок службы, а следовательно, изделие в большей степени подвержено моральному старению, тем менее эффективно повышать его. И наоборот, для изделий с коротким сроком службы наиболее эффективно увеличивать его.

Методика определения предельной цены для изделий со сроком службы более года можно проиллюстрировать на примере. Если срок службы базисной модели 2, а новой 3 года, процент за пользование кредитом 6, оптовая цена на базисную модель 168 рублей, то предельная цена нового подшипника, определенная по формуле 3, составит:

$$168 \frac{3(1 + 0,06 \cdot 3)}{2(1 + 0,06 \cdot 3)} = 168 \frac{3,36}{2,36} = 238,56 \text{ рубля.}$$

Этот расчет можно не производить, если воспользоваться данными таблицы. При увеличении срока службы изделия с двух до трех лет коэффициент R , выделенный в таблице, составит 1,42, а предельная цена — 238,56 рубля.

Методика определения экономического эффекта (максимальной надбавки к оптовой цене) для изделий со сроком службы более года можно проиллюстрировать на примере. Если срок службы базисной модели два, а новой три года, процент за пользование кредитом — 6, а цена соответственно — 168 и 238,56 рубля, то предельная цена нового подшипника, определенная по формуле (3), составит

$$168 + 168 \cdot 0,42 = 238,56 \text{ рубля.}$$

Экономический эффект от повышения стойкости подшипника на 50% составляет 70 рублей 56 копеек. В случаях, когда учитывается ликвидационная стоимость изделий, формула предельной цены принципиально не меняется.

Возможны случаи, когда повышение долговечности изделия потребует некоторого увеличения годовых эксплуатационных расходов, связанных с текущим обслуживанием его. Под влиянием этих обстоятельств изменится и предельная цена. Для учета этих изменений сумма прироста экономии текущих затрат приводится к первому году.

Средства производства, служащие несколько лет и подвергаемые капитальному ремонту, подвержены моральному износу как первого, так и второго вида. Поэтому целесообразно, как говорилось выше, выражать их долговечность величиной межремонтного цикла.

Срок службы агрегата до первого капитального ремонта ограничивает влияние морального износа второго вида несколькими годами (один — три), так как во время капитального ремонта возможна модернизация оборудования.

Для подобных средств производства применимы оба показателя долговечности. При расчете экономического эффекта, как и в предыдущем случае, при прочих равных условиях необходимо учитывать изменение амортизационных отчислений и расходов на вылату процентов за кредит (или платы за фонды).

Но в отличие от первого случая две составляющие амортизационных отчислений (отчисления на ремонт и расходы на капитальный ремонт) изменяются по-разному. Отчисления на ремонт зависят только от цены изделий. Норму отчислений на ремонт рационально оставить неизменной, то есть общий срок службы оборудования предполагается оставить прежним ($T_1 = T_0$), поскольку он определяется, как правило, моральным износом. Расходы на капитальный ремонт зависят от продолжительности межремонтного цикла ($t_1 > t_0$).

При расчете предельной цены, исходя из принципа равноценности использования двух взаимозаменяемых образцов оборудования, целесообразно приравнять экономию на амортизационных отчислениях, предназначенных для капитального ремонта, к сумме перерасхода, обусловленной увеличением ссудного процента (или платы за фонды) и ростом амортизационных отчислений на ремонт:

$$\frac{P_1}{t_1} - \frac{P_0}{t_0} = \kappa(C_1 - C_0) + \left(\frac{C_1}{T_1} - \frac{C_0}{T_0}\right), \quad (4)$$

где P_0 и P_1 — стоимость капитального ремонта базисного и нового оборудования;

t_0 и t_1 — продолжительность межремонтных циклов базисного и нового оборудования;

T_0 и T_1 — общий срок службы оборудования, принятый для расчета амортизационных отчислений на ремонт;

$\frac{C_1}{T_1} - \frac{C_0}{T_0}$ — увеличение амортизационных отчислений на ремонт;

$\frac{P_1}{t_1} - \frac{P_0}{t_0}$ — экономия амортизационных отчислений на капитальный ремонт;

$\kappa(C_1 - C_0)$ — увеличение платежей по процентам за кредит или платы за фонды.

Из этого равенства определяем

$$C_1 - C_0 = \frac{T_1}{T_0} \cdot \frac{(1 + \kappa T_0)}{(1 + \kappa T_1)} \cdot \left(\frac{P_1}{t_1} - \frac{P_0}{t_0}\right). \quad (5)$$

При одинаковых общих сроках службы получаем:

$$C_1 - C_0 = \frac{T_1}{(1 + \kappa T_1)} \cdot \left(\frac{P_1}{t_1} - \frac{P_0}{t_0}\right). \quad (5a)$$

В этом случае все условия, за исключением сроков службы межремонтных циклов (t) для обоих образцов оборудования, принимались равными. Но на практике может оказаться, что новый, более долговечный станок потребует дополнительных капитальных вложений на монтаж или обеспечит снижение эксплуатационных расходов.

Сумма эксплуатационных расходов зависит от изменения межремонтного цикла оборудования. Это изменение может происходить тремя путями:

сохраняется прежняя структура межремонтного цикла, но продолжительность между любыми двумя видами ремонта увеличивается. В этом случае эксплуатационные расходы за весь межремонтный цикл растут медленнее, чем увеличивается его продолжительность, и предприятие-потребитель значительно снижает годовые расходы на содержание оборудования;

меняется структура межремонтного цикла: добавляются один-два дополнительных вида ремонта (средний, текущий). В этом случае предприятие-потребитель не получает экономии на годовых затратах на содержание оборудования, а общая сумма эксплуатационных расходов за весь межремонтный цикл растет прямо пропорционально его увеличению;

сочетаются первых два варианта, то есть особо точное и сложное оборудование требует частых осмотров, и увеличение общего межремонтного цикла идет иногда за счет ликвидации средних и малых ремонтов.

Величину эксплуатационных расходов рациональнее всего рассматривать конкретно и определять расчетным путем для каждого из рассмотренных выше вариантов.

Рассмотрим на примере, как должна измениться базисная цена в зависимости от увеличения межремонтного цикла литейного оборудования. Данные приведены в таблице 2.

Таблица 2

Марка оборудования	Срок службы до первого капитального ремонта, лет		Величина отчислений, руб.	Норма амортизационных отчислений на ремонт	Группа ремонтных работ по оборудованию	Стоимость затрат, руб.
	базисного образца	нового образца				
Смесериготовительная машина	1,3	1,63	1986,0	10	7	386,96

Пользуясь формулой (5a), определяем предельную цену:

$$1986 + \frac{10}{1 + 0,06 \cdot 10} \left(\frac{386,96}{1,3} - \frac{386,96}{1,63} \right) = 2361,35 \text{ рубля.}$$

Дополнительные затраты завода-изготовителя на увеличение долговечности в данном примере составляют 124 рубля, а величина максимальной надбавки — 375 рублей (2631—1986), что свидетельствует о высокой эффективности дополнительных затрат на продление межремонтного цикла смесериготовительной машины.

Надбавка, предусмотренная действующей ценой, составляет 144 рубля. Такая надбавка снижает среднюю рентабельность производства данного типа машин и подталкивает материалоемкие заводы-изготовители к осуществлению комплекса технико-экономических мероприятий по повышению долговечности выпускаемой продукции.

По нашему мнению, величину надбавки следует установить на первые два-три года в размере 320 рублей ($375 - 375 \cdot 0,15$), что обеспечит высокую заинтересованность изготовителя в проведении мероприятий по повышению долговечности и в то же время позволит потребителю получить экономию от применения новой техники на уровне отраслевого норматива.

Чтобы проиллюстрировать изменение предельной цены в результате увеличения дополнительных капитальных вложений и изменение годовой суммы эксплуатационных затрат, предположим, что при повышении долговечности смесериготовительной машины капитальные вложения K_0 составляют 320 рублей, K_1 — 461 рубль, годовая сумма эксплуатационных затрат на текущее обслуживание оборудования C_0 — 123 рубля, C_1 — 97 рублей. Тогда

$$C_0 = 1986 + \frac{10}{1 + 0,06 \cdot 10} \left(\frac{386,96}{1,3} - \frac{386,96}{1,63} + \frac{320}{10} - \frac{461}{10} + 123 - 97 \right) = 2437,06 \text{ рубля.}$$

Экономический эффект увеличится за счет сокращения эксплуатационных расходов до 451,06 рубля (2437,06—1986).

Установление надбавки к оптовой цене за повышение долговечности по существу представляет собой метод распределения экономического эффекта между производителем и потребителем, стимулирующий производство и использование новых изделий. Плановая цена должна быть ниже предельной:

$$C_{на} = C_0 \cdot K_{г.л.}$$

где $C_{на}$ — плановая цена нового оборудования;

$K_{г.л.}$ — коэффициент удешевления продукции для потребителя.

Коэффициент удешевления продукции должен гарантировать потребителям экономическую выгоду применения новой продукции по сравнению с базисной, а изготовителю — повышенную рентабельность ее производства. Поэтому большая доля экономического эффекта первоначально идет изготовителю.

Плановые цены следует изменять в зависимости от различных стадий производства.

Первая стадия — надбавка должна обеспечить превышение среднего уровня рентабельности и тем самым возмещение повышенных затрат изготовителя в первый период освоения новых изделий. Эта стадия продолжается в течение первых двух-трех лет после освоения новой продукции.

Вторая стадия — массовое производство нового оборудования. В это время происходит постепенное насыщение рынка данным видом продукции. Предприятие-изготовитель существенно снижает свои издержки. В этих условиях цену следует снизить до уровня, обеспечивающего среднюю нормальную рентабельность производства. Этот период в зависимости от темпов технического прогресса в отрасли обычно продолжается четыре—шесть лет.

Третья стадия, когда изделие устарело. Цену для потребителя необходимо оставить неизменной, чтобы не создавать искусственного спроса на устаревшую продукцию. Для изготовителя вводятся фиксированные платежи в бюджет, что заставит его перейти на выпуск новых образцов.

В качестве базисной цены модернизированного изделия необходимо принять цену третьей стадии для изготовителя, то есть с учетом фиксированных платежей в бюджет.

Чтобы использовать экономические рычаги стимулирования мероприятий по повышению долговечности продукции производственного назначения, необходимо в первую очередь устранить недостатки в определении фактических сроков службы изделий и межремонтных циклов. Очевидно, что периодичность ремонтов не может быть одинаковой для всех отраслей, так как помимо прочих причин срок службы зависит от сферы использования оборудования. Наибольшая аварийность машин характерна для отраслей, отличающихся тяжелыми условиями работы основных механизмов: высокой температурой, большой влажностью и загрязненностью окружающей среды.

С учетом сферы использования каждого вида оборудования надбавку в преysкуранте лучше всего предусматривать по основной массе потребителей. В других сферах применения исследуемого вида оборудования величина надбавки может быть установлена по договоренности сторон (потребителя и изготовителя), но в пределах максимальной, установленной для основной сферы применения.



Новая система планирования и экономического стимулирования

А. Попов,

начальник Планово-экономического управления Министерства машиностроения для легкой и пищевой промышленности

Л. Меерович,

зам. начальника

Важный вопрос

хозяйственной реформы

Двухлетний опыт работы предприятий Министерства машиностроения для легкой и пищевой промышленности, переведенных на новую систему планирования и экономического стимулирования, показал, что экономическая реформа способствует лучшему использованию имеющихся резервов и обеспечивает высокие показатели работы коллективов предприятий. Так, за 1967 год темпы роста реализации и прибыли по 64 предприятиям, переведенным на новые условия хозяйствования, составили по сравнению с 1966 годом соответственно 113,3 и 121,7%. Значительно возросла производительность труда (на 10,2%) и средняя заработная плата.

Однако практика работы предприятий по новой системе планирования и экономического стимулирования также показала, что порядок решения ряда проблемных вопросов требует дальнейшего совершенствования. К ним относится прежде всего обеспечение заинтересованности коллективов предприятий в максимально напряженных планах по реализации и прибыли. Это один из важных принципов хозяйственной реформы, но установленный порядок планирования и материального стимулирования не отвечает ему в полной мере.

Не останавливаясь на существе методики определения объема производства продукции на планируемый период, отметим, что, поскольку план устанавливается однозначно, выполнение и невыполнение его (со всеми вытекающими отсюда последствиями) могут различаться незначительно. Часто бывает, что одно предприятие приняло напряженный план и по ряду не зависящих от него причин не выполнило этот план, а другое предприятие добилось менее напряженного плана и перевыполнило его. Например, первое предприятие выполнило план на 99,6%, обеспечив темпы роста по сравнению с прошлым годом на 115%, а второе — на 104% при темпах роста 110% (разумеется, оба предприятия имеют одинаковые производственные мощности). Несмотря на то что первое предприятие работало лучше и обеспечило больший прирост производства продукции, оно попало в число не выполнивших план; второе же пользуется всеми связанными с выполнением плана материальными и материальными благами.

По нашему мнению, чтобы повысить заинтересованность предприятий в напряженном плане, целесообразно объем производства по

стране в целом и по каждой отрасли народного хозяйства планировать не однозначно, а с разницей минимального и максимального уровня. Причем минимальный план темпов роста должен быть увязан по отдельным отраслям народного хозяйства и соответствовать минимальным темпам роста, принятым директивами пятилетнего плана.

Максимальный темп роста объема производства должен определяться Госпланом СССР в зависимости от возможности обеспечить производство продукции данной отрасли необходимыми материалами, сырьем и т. д. с учетом государственных резервов и предполагаемого перевыполнения минимального плана поставщиками. Продукция, произведенная сверх минимального плана, без заключения договора с потребителями покупается органами Государственного комитета по материально-техническому снабжению при Совете Министров СССР и зачисляется в государственный резерв.

Например, министерству определены темпы роста 10—15%. Учитывая конкретные возможности отдельных предприятий, министерство сообщает им дифференцированные в пределах данной разницы планы. Предприятия в возвратных планах указывают свои конкретные темпы роста, которые не могут быть ниже установленного минимума и выше максимума.

Если предприятие независимо от принятого им темпа роста объема производства фактически достигло определенного ему вышестоящей организацией (главком) минимума, следует считать, что оно выполнило государственный план.

Для материального стимулирования заинтересованности предприятий в напряженных планах отчисления от прибыли в поощрительные фонды целесообразно определять по следующей таблице:

Таблица

Завод	по плану	Рост прибыли					
		фактически					
		10	11	12	13	14	15
		сумма прибыли, рассчитанная в процентах рентабельности (к производственным фондам)					
I	10	8	8,5	9,0	9,5	10,0	10,5
II	11	8	8,7	9,3	9,8	10,3	10,8
III	12	8	8,7	9,4	9,9	10,4	10,9
IV	13	8	8,7	9,4	10,1	10,6	11,1
V	14	8	8,7	9,4	10,1	10,8	11,3
VI	15	8	8,7	9,4	10,1	10,8	11,9

Примечание. Таблица составлена исходя из следующих данных. Если предприятие имеет расчетный уровень рентабельности (к производственным фондам) равный 10%, то после платы за фонд в размере 6% на образование поощрительных фондов будет отчислено 6%. При увеличении уровня рентабельности благодаря выполнению повышенного плана за каждый дополнительный процент прибыли в поощрительные фонды предприятие отчисляет за каждый процент, превышающий 10% или сумму минимального уровня, — 0,7% прибыли и за каждый процент сверхминимального уровня предприятия план — 0,5%.

Необходимо также поместить заинтересованности коллективов предприятий в максимальном использовании в процессе выполнения плана всех выявленных в текущем периоде производственных резервов. Для этого, на наш взгляд, следует отказаться от принятой методики планирования по фактически достигнутому уровню, а в качестве показателя объема производства использовать объем не валовой, а условно-чистой продукции. Для определения объема условно-чистой продукции необходимо использовать расчетный уровень рентабельности, предусмотренный оптовыми ценами, введенными с 1 июля 1967 года.

Отказ от ориентировки на фактически достигнутый уровень при планировании обеспечит заинтересованность предприятий в полном использовании вскрытых резервов для перевыполнения плана, так как это не приведет к завышению плана в последующем плановом периоде, а также необходимую увязку между уровнями рентабельности, принятыми в оптовых ценах и в планах работы предприятий. Преращение (снижение) расчетного уровня рентабельности действующих цех нарушает механизм воздействия на эффективность общественного производства таких экономических категорий, как прибыль, рентабельность, плата за фонды, хозрасчет. Планирование уровня рентабельности, превышающего расчетный, ставит предприятие в затруднительное положение. С одной стороны, оно имеет план по прибыли и реализации, а с другой — не должно завышать цены и обязано обеспечить расчетный уровень рентабельности при определении временных цен на новую продукцию, разовые заказы и прочую работу.

Отклонение от расчетного уровня рентабельности следует регулировать фиксированными платежами, установленными до разработки плана на следующий год. Разница между фактически достигнутым (по состоянию на 1 января) и расчетным уровнем рентабельности должна отражаться в финансовых планах предприятий. Исключение составят изделия, снижение затрат (превышение рентабельности) по которым достигнуто за счет осуществления конкретных мер по совершенствованию технологии, внедрению НОТ, автоматизации и механизации работ, улучшению конструкции и т. п.; 60—80% дополнительного прибыли, полученной по этим изделиям, следует на протяжении трех—пяти лет оставлять на предприятии для образования поощрительных фондов сверх установленных нормативов. Это обеспечит заинтересованность коллектива во внедрении передовых методов производства.

Указанные мероприятия по снижению затрат должны быть до их осуществления утверждены по каждому изделию руководителем предприятия или главного управления. Бухгалтерия предприятия следует учитывать фактические затраты и прибыль от реализации этих изделий отдельно. Это облегчит решение вопроса об оставлении на предприятии прибыли сверх расчетного уровня.

Отказ от валовой продукции как показателя объема производства и замена ее условно-чистой устранит влияние стоимости сырья, материалов и комплектующих изделий на объем планируемой продукции. Другими словами, труд смежных предприятий (отраслей) не будет влиять на оценку работы планируемого предприятия (отрасли).

Применение условно-чистой продукции в качестве показателя объема производства позволяет обеспечить увязку расчета этого показателя с планированием фонда заработной платы. Последний планируется путем определения расчетной численности производственного персонала и средней заработной платы. Чтобы уложиться в плановый фонд заработной платы, необходимо в первую очередь достигнуть расчетного уровня производительности труда.

Для контроля на рост опережением роста производительности труда по сравнению с ростом средней заработной платы и обеспечения сопоставимости этих показателей показатель производительности труда следует рассчитывать по объему не валовой, а условно-чистой продукции. Это объясняется тем, что средняя зарплата может увеличиться за счет той части фонда материального поощрения, которая образуется из прибыли, полученной путем снижения материальных затрат, не влияющего на рост производительности труда данного коллектива, хотя и повышающего производительность общественного труда.

Устойчивые, все повышающиеся темпы роста объемов производства, реализации и прибыли могут быть обеспечены лишь при соответ-

стнушем увеличении объемов разработок новых конструкций изделий, технологических процессов, форм организации производства и труда, отвечающих современным требованиям технического прогресса. Поэтому все более актуальным становится переход на новые условия работы проектно-конструкторских и технологических институтов, что обеспечит также максимальный эффект от внедрения экономической реформы на промышленных предприятиях. Работа научно-исследовательских и проектно-конструкторских организаций должна быть не только административно, но и экономически увязана с работой предприятий, изготавливающих и применяющих новые изделия, использующих технологические процессы, формы организации производства и труда.

Обеспечить это можно лишь при условии перевода этих организаций на полный хозяйственный расчет. Причем методы перевода их должны учитывать специфику деятельности конструкторских бюро, научно-исследовательских и технологических институтов.

Так, для проектно-конструкторских, технологических институтов источником образования поощрительных фондов и финансирования работ должна быть экономия, полученная заводами-заказчиками от внедрения разработанной ПКТИ новой технологии и организации труда и производства. Эта экономия рассчитывается путем сопоставления фактических норм материальных и трудовых затрат на выпускаемую продукцию до и после внедрения разработок ПКТИ. При этом 40—45% указанной экономии получает ПКТИ, 25—30% — завод-заказчик и 35—25% — государственный бюджет. Целесообразно также не пересматривать на протяжении трех — пяти лет оптовые цены на изделия, рентабельность которых повысилась в результате экономии, полученной от внедрения проектов, разработанных ПКТИ.

В специальных конструкторских бюро и научно-исследовательских институтах источником образования поощрительных фондов и финансирования работ должна быть дополнительная прибыль, полученная потребителем. Сумму ее можно определить путем установления надбавки к действующей оптовой цене изделия. Эта надбавка определяется расчетно, как сумма экономии от внедрения нового изделия потребителем с учетом дополнительных затрат заказчика.

Сумма экономии потребителя оседает у поставщика в виде дополнительной прибыли, полученной при реализации продукции. Из этой суммы прибыли 25—30% остается у завода-поставщика; 35—40% пересчитывается КБ и НИИ; 15—20% — потребителю; 25—10% — в государственный бюджет¹.

Сумма экономии и дополнительных затрат определяется в два этапа: 1) расчетным путем при производстве первой опытной серии определяется временная цена. Отчисления КБ, НИИ, заказчикам и потребителям при действии ее осуществляются в полном размере от указанных выше норм. Таким образом, 50% расчетной экономии резервируются для компенсации возможных просчетов и устранения недоделок; 2) по истечении срока действия временной цены (9 месяцев) утверждаются постоянные технические условия на новое изделие, уточняются затраты на его производство, экономия у потребителя и определяется надбавка к цене. Указанная надбавка, как и цена, должна быть неизменной на протяжении трех — пяти лет.

Резервируемая дополнительная прибыль в период действия временной цены должна оставаться на счете завода-изготовителя и не изыматься в бюджет, с тем чтобы при установлении постоянной цены завод-изготовитель имел возможность полностью рассчитаться с КБ, НИИ и потребителем. В течение срока действия постоянной цены (три

¹ Приведенные нормы отчислений взяты условно; их обоснование требует экспериментальной проверки.

года — пять лет, после чего цена пересматривается) дополнительная прибыль должна учитываться на особом счете каждой из этих организаций.

Источником финансирования поисковых тем, экономический эффект которых определить трудно, должны быть отчисления на научно-исследовательские работы, преломленные планом распределения прибыли промышленных предприятий. Финансирование работ опытных заводов целесообразно производить по единой схеме научно-поисковых работ. Условием материального поощрения работников научно-исследовательских организаций должно быть соблюдение сроков окончания тем и качество их разработок.

ПКТИ, КБ и НИИ не могут быть одновременно переведены на новую систему финансирования в ближайший период, поскольку народно-хозяйственная экономия от внедренных разработок уже учтена в доходной части государственного бюджета. Поэтому целесообразно осуществить перевод на протяжении трех — четырех лет. За это время доля финансирования по указанным выше источникам постепенно будет возрастать и по истечении этого срока заменит существующие источники.

Разумеется, изложенные предложения по совершенствованию и развитию новой системы планирования и экономического стимулирования требуют доработки и уточнения. На наш взгляд, их практическое осуществление будет способствовать более полному использованию громадных возможностей социалистического народного хозяйства.

Е. Феоктистов,

ст. экономист Чусовского металлургического завода

Некоторые проблемы хозяйственного расчета

Эффективность хозяйственного расчета на предприятиях во многом зависит от правильности и обоснованности плановых и оценочных показателей работы цехов и служб. Решению этого вопроса и было уделено большое внимание на Чусовском металлургическом заводе в период подготовки к переходу на работу в новых условиях (завод переведен на новую систему планирования с апреля 1967 года).

Во втором полугодии 1966 года и первом квартале 1967 года на заводе наряду с действующими составлялись новые планы работы цехов и их подразделений, что позволило проверить несколько вариантов планируемых и оценочных показателей производственной деятельности и систем премирования работников в новых условиях.

Экономическая деятельность цехов и служб должна быть подчинена общим задачам предприятия и направлена на достижение конечного результата производства — получение прибыли. На величину прибыли влияют ряд факторов: снижение себестоимости, увеличение объема реализации, повышение качества выпускаемой продукции и улучшение ее сортаментов.

Показатели для планирования и оценки работы цехов (производство в натуральном выражении и себестоимость единицы продукции), которые применялись ранее, учитывали влияние только первых двух факторов. Следовательно найти новые показатели, которые стимулируют

бы повышение качества и производство выгодного завода в целом сортамента продукции и полностью охватывали бы факторы, определяющие получение заводом максимальной прибыли. Для этого необходимо планировать цехам производство и реализацию продукции в денежном выражении (с применением цен, учитывающих приплаты и скидки), прибыль и уровень рентабельности.

Первоначально на заводе были разработаны плановые показатели для основных цехов (как товарных, так и внутривзводского передела), полностью соответствующие показателям работы завода: объем реализации, прибыль, уровень рентабельности, плата за фонды, производство продукции в натуральном выражении с выделением обязательной номенклатуры. В качестве оценочных показателей, за выполнение и перевыполнение которых работники премировались, были приняты объем реализации и уровень рентабельности. Для расчета объема реализации и прибыли применялись преysкуртантные цены. При этом для товарных цехов в ценах учитывался достигнутый уровень приплат за качество и сортность, для цехов внутривзводского передела они принимались в плане и в отчете постоянными на данный период. Качество полуфабрикатов находило отражение в межцеховых претензиях (санкциях) и таким образом влияло на прибыль цехов, а через нее и на отчетный уровень рентабельности. Отклонения от плановых показателей платы за фонды также сказывались на прибыли. Анализ работы цехов вскрыл ряд недостатков этого варианта планирования.

Выявилось несоответствие уровней рентабельности отдельных видов продукции внутривзводского оборота и товарных изделий, вырабатываемых из этих полуфабрикатов. Это видно из таблицы 1, где приводится рентабельность отдельных марок стали и проката, производимого из нее, в процентах к себестоимости.

Таблица 1

Марка стали	Уровень рентабельности	
	стали	проката
Рядовая кипящая	0,8	9,3
Рядовая спокойная	11,9	9,1
Рядовая полуспокойная	3,8	8,8
Качественная	31,6	24,9
Автоматная	32,1	41,9
Хромистая	31,9	95,4
Кремнистая	57,4	92,0

Как видно, рентабельность рядовой спокойной и полуспокойной стали выше, чем кипящей соответственно на 11,1 и 3 пункта, а по прокату рядовая кипящая сталь более рентабельна, чем последние две марки и т. д. Это несоответствие — результат использования для расчетов рентабельности продукции преysкуртантных цен, не всегда правильно отражающих себестоимость различных видов изделий. Подобный метод планирования показателей прибыли и рентабельности цехам внутривзводского передела не всегда стимулирует производство полуфабрикатов, позволяющих получить наиболее выгодный сортмент в прокатных (товарных) цехах и, таким образом, добиться максимальной прибыли для завода в целом.

Обнаружился также большой разрыв в уровнях рентабельности между отдельными цехами, хозрасчетными агрегатами и отделениями

внутри одного цеха. Ниже приведены данные о плановом уровне рентабельности в % к стоимости основных и оборотных фондов:

Агафазрица	3,0
Доменный цех	6,9
Мартеновский цех	2,0
Дулакс	21,6
Стан 800	21,5
Слав 370	34,3
Ферросплавный цех	1,2
В целом по заводу	2,0

Единая шкала премирования работников цехов и хозрасчетных отделений за выполнение и перевыполнение плана рентабельности обусловила резкие колебания в размерах премий, то есть преимуществе получали работники цехов с меньшим уровнем рентабельности. Разработка дифференцированных шкал премирования для отдельных цехов и хозрасчетных подразделений нецелесообразна, так как ее трудно экономически обосновать и она носила бы чисто волевой характер. Кроме того, это сильно усложняло бы работу по начислению премий, а также планирование и образование фонда материального поощрения цеха.

Выявилась трудность в планировании и учете показателя рентабельности по крупным хозрасчетным отделениям и станам, связанные с распределением стоимости основных фондов между хозрасчетными подразделениями одного цеха, так как многие виды оборудования обслуживают несколько участков. Это же относится и к оборотным средствам при наличии общецеховых кладовых.

Распределение стоимости основных и оборотных фондов в зависимости от загрузки оборудования на отдельных участках или пропорционально стоимости передела, численности, фонду зарплаты и т. п. носило условный характер и не позволяло точно определить рентабельность, что в свою очередь влияло на размеры премий. Планирование цеховых показателей прибыли и рентабельности не давало возможности увязать показатели цеха и хозрасчетных бригад и смен, хотя последние являются основными звеньями, определяющими результаты работы цеха в целом.

Таким образом, планирование и оценка работы основных цехов (особенно внутривзводского передела) по прибыли и рентабельности не решают полностью вопроса о производстве сортамента, выгодного заводу в целом, но в то же время усложняют учетно-экономическую работу и дальнейшее расширение бригадного и сменного хозрасчета.

Прежде чем перейти к описанию показателей работы цехов, необходимо кратко рассказать о его специфике.

Чусовской металлургической завод — предприятие с замкнутым циклом, включающим доменный, сталеплавильный, прокатное и ферросплавное производство. Он специализирован на производстве феррошлавина, чему подчинен весь его металлургический цикл, а также большое количество специфических профилей проката, выпускаемых в небольшом объеме. Поэтому основными задачами, определяющими всю экономическую деятельность завода, являются повышение извлечения ванадия по всем переделам и выпуск проката заданного планового сортамента.

Но для этого необязательно использовать такие показатели, как прибыль и рентабельность. Объем реализации (выпуска) в денежном выражении и затраты на рубль выпущенной продукции, планируемые цехам, в достаточной мере стимулируют повышение ее качества и выпуск заданного сортамента.

Указанные показатели были проверены при параллельном планировании в подготовительный период и приняты как окончательные критерии оценки работы цехов в новых условиях. Характеристика этих показателей приводится в таблице 2.

Таблица 2

Цели	Планируемый показатель	Оценочный показатель
1. Основные выпускающие товарную продукцию	Производство в натуральном выражении с выделением обязательной номенклатуры; объем реализации в денежном выражении; затраты на рубль выпущенной продукции; себестоимость по видам продукции; плата за основные и оборотные фонды в целом по цеху; фонд зарплаты; производительность труда; фонд материального поощрения.	Объем реализации в денежном выражении; затраты на рубль выпущенной продукции при условии выполнения плана по обязательной номенклатуре.
выпускающие продукцию внутризаводского перехода	Те же, только вместо объема реализации — объем выпуска продукции в денежном выражении.	Объем выпуска продукции в денежном выражении; затраты на рубль выпущенной продукции при том же условии.
2. Вспомогательные	Производство продукции в соответствующем измерении; себестоимость продукции или плата за основные и оборотные фонды; фонд зарплаты; численность работников; фонд материального поощрения.	Либо показатели обслуживаемых цехов (объем реализации выпуска и затраты на рубль), либо общезаводские (объем реализации и рентабельность) при условии выполнения собственного хозяйственного плана.

Для расчета объема реализации, объема выпуска и затрат на рубль применены преysкуртные цены по методике, описанной выше.

Затраты на 1 рубль по основным цехам и себестоимость по вспомогательным рассчитываются с учетом зависящих от цеха (участка, агрегата) факторов и результатов межцеховых санкций и претензий, а также отклонений от плановых показателей платы за основные и оборотные фонды. Все это отражено в новом Положении о планировании и хозяйственном расчете цехов и служб.

Разработаны единые формы планирования и анализа деятельности цехов и служб завода в новых условиях. Анализ отклонений в затратах на 1 рубль производится по следующим факторам: влияние отпускных цен, себестоимости и платы за фонды, структуры (сортамента) выпущенной продукции. При этом плановые затраты на 1 рубль для цехов не пересчитываются на фактический сортмент.

Санкции по межцеховому хозяйству предусматривают расчеты за отклонения в норме содержания ванадия (доменный цех и конверторное отделение), за несвоевременную подачу продукции, вызывающую простоя агрегатов на последующем переделе, за простоя агрегатов из-за несвоевременной подачи пара, дутья, воды, электроэнергии, за потери от брака из-за низкого качества металла (прокатные цехи — сталеплавильным цехам), за невыполнение плана отгрузки готовой продукции и за простоя вагонов МПС и местного парка (железнодорожный цех — прочие цехи) и т. д.

В Положении о планировании ИТР и служащих цехов и служб завода установлены показатели для основных и вспомогательных цехов

и шкала премирования за выполнение и перевыполнение плана, оговорены обязательные условия премирования, а также лишения премий как по цехам и отделам, так и по отдельным должностям. Введено и действие 37 положений по дополнительному премированию рабочих из фонда материального поощрения за экономию материалов и улучшение качества продукции с охватом 32% общего числа рабочих.

Фонды развития производства, социально-культурных мероприятий и жилищного строительства по цехам не распределяются, а расходуются централизованно. Цехи и службы вносят свои предложения и заявки об их использовании, которые рассматриваются дирекцией и звеном профсоюза, после чего утверждается годовая смета по их расходванию. Часть фонда материального поощрения распределяется по цехам: для премий ИТР и служащим, премий рабочим по утвержденным положениям и на разовое премирование за выполнение особых заданий (0,2% к фонду заработной платы по цеху). Средства на оказание материальной помощи, на выплату единовременного вознаграждения по итогам года, на премии по внутризаводскому соревнованию и частично на выплату премий за выполнение особых заданий остаются централизованными.

При переходе на новый порядок планирования коллектив завода принял дополнительные обязательства на второй — четвертый кварталы 1967 года по увеличению плановой прибыли на 650 тысяч рублей. Уточненный план на 1967 год предусматривал по сравнению с 1966 годом рост объема реализации на 0,52%, прибыли — на 3,6, общей рентабельности — на 1%.

Во втором — четвертом кварталах 1967 года завод значительно превысил все плановые показатели. Объем реализации возрос по сравнению с соответствующим периодом 1966 года на 1,3%, балансовая прибыль — на 6,6%. Существенно улучшены и расчетные показатели. Объем валовой и товарной продукции возрос на 2,1%, затраты на 1 рубль товарной продукции снизились на 3, производительность труда по реализации повысилась на 4,7, среднемесячная зарплата одного работающего увеличилась на 2,9%, а сумма прибыли на 1 рубль основных производственных фондов возросла на 1,5 копейки.

Планирование в денежном выражении объема реализации (для товарных цехов), объема выпуска (для цехов внутризаводского передела), затрат на 1 рубль (для всех основных цехов) и оценка по ним деятельности цехов в достаточной мере мобилизуют коллективы на выполнение плана в заданном сортаменте и перевыполнение его по наиболее рентабельным профилям и видам. Это приводит к увеличению прибыли и повышению рентабельности по заводу в целом. Эта система не усложняет учетно-аналитической работы и позволяет увязывать планируемые и оценочные показатели хозяйственных участков, агрегатов, бригад и смен с общезаводскими, что способствует дальнейшему расширению внутрицехового хозяйства. В то же время отказ от планирования по цехам прибыли и рентабельности не означает отступления от условий и принципов новой системы во внутризаводском хозяйстве, как это квалифицируют некоторые экономисты.

Ю. Писарев,
директор завода имени Октябрьской революции
Г. Гольдин,
главный экономист

Внутризаводский хозрасчет в новых условиях

В системе мер, позволяющих успешно осуществить принципы новой системы планирования и экономического стимулирования, одной из важнейших является совершенствование внутризаводского хозрасчета. Действенность его обеспечивается выбором наиболее рациональных оценочных показателей для всех хозрасчетных звеньев, налаженной системой нормативного хозяйства, материального стимулирования и т. д.

С 1 апреля 1966 года основным производственным цехам завода планируются объем производства товарной продукции, выпуск важнейших видов ее в натуральном выражении, фонд заработной платы, прибыль и рентабельность. Остальные показатели (себестоимость, численность персонала, средняя заработная плата, выработка на одного работающего, сметы цеховых расходов и расходов по содержанию и эксплуатации оборудования) являются расчетными.

Продукция одних производственных цехов завода реализуется полностью, других — идет в последующую обработку и сборку или на реализацию и дальнейшую обработку.

Показатель объема производства всех цехов — выпуск товарной продукции, а не рекомендуемый рядом институтов показатель объема реализации продукции или отгрузки ее. Вопросы выделения вагонов, загрузки и комплектования их по потребителям, оформлением железнодорожных документов и выставлением счетов на инкассо цехи не занимаются. Поэтому необоснованно оценивать их работу по показателям, в значительной мере от них не зависящим. Себестоимость реализованной продукции цехи невозможно определить. Выполнение плана завода по реализации цехи обеспечивают путем ритмичного выпуска продукции.

Выполнение плана по выпуску важнейших видов продукции в натуральном выражении по основным цехам определяется в соответствии с заводскими показателями, утвержденными управлением Главпочтамта Министерства тракторного и сельскохозяйственного машиностроения, а планирование и учет объема товарной продукции производится по номенклатуре производственной программы завода с учетом изменения комплектных заделов незавершенного производства. С учетом выполнения этого показателя корректируется фонд заработной платы, что стимулирует коллективы заготовительных цехов соблюдать комплектные заделы незавершенного производства на межцеховых складах и в сборочных цехах.

Для определения рентабельности, фондов материального поощрения, нормативов отчислений в них была разработана новая методика расчета оптовых цен на продукцию цехов завода. Эти цены определяются путем добавления к цеховой себестоимости изделий суммы прибыли, распределяемой по цехам пропорционально расценочному фонду заработной платы производственных рабочих. В цену изделия включена сумма общезаводских и внепроизводственных расходов, что необходимо для контроля и обеспечения единства планирования таких заводских и цеховых показателей, как объем производства, себестоимость, фонд заработной платы, а также для соблюдения пропорций между ростом производительности труда и средней заработной платы.

Поскольку на заводе действует бесполуфабрикатный метод учета, планирование и оценка выполнения плана по себестоимости и прибыли по основным производственным цехам распространяются только на выпуск продукции по заводу, а сдавая цехами комплектная (и некомплектная) продукция учитывается в объеме незавершенного производства по нормативной себестоимости. Сумма плановой и фактической прибыли по всем производственным цехам, в том числе по заготовительным, определяется как разница между стоимостью заводского номенклатурного выпуска товарной продукции по цеховым оптовым ценам и его цеховой себестоимостью.

Первоначально прибыль цеха определялась путем суммирования платы за производственные фонды и фонда материального поощрения, предназначенного для премирования инженерно-технических работников и служащих по результатам работы за месяц и квартал. При этом в составе основных фондов учитывалась только их активная часть (оборудование, приборы и транспортные средства); в составе оборотных средств — стоимость незавершенного производства и специального инструмента. Однако эта методика не оправдала себя. При малой величине прибыли экономия по себестоимости приводила к большим отклонениям фактического уровня рентабельности от планового, а фонды материального поощрения в несколько раз превышали плановые размеры.

С целью уменьшения резких колебаний в уровне рентабельности и обеспечения большей устойчивости его была увеличена сумма прибыли за счет распределения производственным цехам всей прибыли, полученной от товарного выпуска продукции по заводу, с добавлением к ней общезаводских и внепроизводственных расходов, а в состав основных фондов включены здания и сооружения.

Включение в состав оборотных средств стоимости незавершенного производства заготовительных цехов ставило их в невыгодное положение. Перевыполнение ими плана производства и создание комплектных заделов в механосборочных цехах выгодно заводу, но приводит к превышению планового уровня незавершенного производства, а значит, к снижению уровня рентабельности и уменьшению отчислений в фонд материального поощрения по этим цехам. Поэтому мы исключили из состава оборотных средств по цехам стоимость незавершенного производства.

Отчисления в фонд материального поощрения производятся по одному показателю — уровню рентабельности, поскольку цехи не принимают напряженных заданий по росту объема реализации или товарной продукции и динамика последних зависит от удельного веса цеховой трудоемкости изделий в общезаводской трудоемкости.

Руководящие, инженерно-технические работники и служащие производственных цехов премируются за выполнение и перевыполнение плана рентабельности, а также товарной продукции по объему и основной номенклатуре, утвержденной цеху, независимо от выполнения показателей и обязательных условий премирования по заводу в целом. Дополнительными условиями премирования, невыполнение которых служит основанием для уменьшения размера премий до 50%, являются: для механосборочных цехов — ритмичное выполнение плана в заданной номенклатуре по декадам; для заготовительных — соблюдение планируемых комплектных заделов незавершенного производства и для всех цехов — сокращение прогулов и уменьшение текучести рабочей силы по сравнению с предыдущим периодом.

С целью ускорения сроков разработки материальных и трудовых нормативов на заводе проведены мероприятия по организации нормативного хозяйства на перфокортах и механизации планово-нормативных

расчетов на базе заводской машиноочетной станции, укрупнительной счетно-перфорационными машинами на 45 колонках. Это дало возможность получить механизированным способом следующие данные: нормативную стоимость материалов и отходов; трудоемкость и заработную плату на деталь, узел, упаковочное место, изделие в разрезе цехов и по заводу в целом; потребность участков, цехов и завода в целом в основных и вспомогательных материалах по типно-сорто-размерам на плановый период в количественном и стоимостном выражении; потребность в рабочих по профессиям и разрядам на плановый период в разрезе цехов и участков; пропускную способность оборудования и т. д. Годовой экономический эффект от механизации планово-нормативных расчетов составляет 30 тысяч рублей.

Вспомогательным цехам завода после перехода на новую систему планирования установлены хозрасчетные показатели, по которым производится премирование инженерно-технических работников и служащих: нормированные задания в обязательной номенклатуре, смета затрат на производство, фонд заработной платы. Это позволило повысить эффективность работы цехов. Так, в 1966 году наряду с повышением объема выполняемых услуг затраты на один рубль товарной продукции снижены на 4,5%, а в 1967 году — на 5,1%.

Внедрение хозрасчета на участках и в бригадах обусловило необходимость в сметах расходов по эксплуатации и содержанию оборудования по всем цехам завода планировать и учитывать расходы отдельно по службам механика и энергетика с выделением шифров затрат на материалы, заработную плату и межцеховые услуги. Ввиду невозможности планировать и обеспечивать учет из состава расходов по внутризаводскому перемещению грузов был исключен расход электроэнергии.

Кроме действующих положений о премировании рабочих за экономию сырья, материалов и инструмента разработаны и применяются временные локальные положения, направленные на устранение узких мест. Так, при выполнении сменного задания по формовке 700 опок каждый член бригады формовщиков первого литейного конвейера получает из фонда материального поощрения дополнительную оплату к сдельному заработку в размере одного рубля. За каждую последующую опоку сверх исходной базы установлена прогрессивная доплата по одной копейке. Учет количества заформованных опок производится исходя из объема годного стального литья, принятого ОТК после очистки.

Применение этого положения не давало эффекта из-за простоев оборудования. С целью сокращения их до установленного норматива было разработано временное положение сроком на три месяца о начислении премий из фонда материального поощрения рабочим-повременщикам службы механика за каждый процент снижения простоев в неплановом ремонте: для комплексных слесарно-ремонтных бригад — 0,7%, для станочников — 0,35% тарифной ставки. Премии за сокращение простоев начисляются при условии выполнения плана планово-предупредительного ремонта каждой бригадой в отдельности и соблюдения норм допустимых простоев всего оборудования участка на месяц при работе в три смены: участок приготовления формовочной смеси — 100 часов, участок формовки — 50, плавильное отделение — 60, термообрубное отделение — 70 часов. Применение этих положений при нехватке рабочей силы помогло за три месяца увеличить выпуск стального литья на 3,8%.

Аналогичные положения применяются и в других цехах завода, например о премировании из фонда материального поощрения рабочих — неосвобожденных бригадиров цеха механизации в размере дневной тарифной ставки за каждый день досрочного ввода объектов в эксплуа-

тацию при условии, что фактическая себестоимость не превышает плановой и нет нарушений трудовой дисциплины всеми членами бригады; о премировании из фонда материального поощрения победителей внутривзаводского социалистического соревнования по результатам каждого месяца. По итогам социалистического соревнования среди производственных цехов присуждается одно первое место с вручением переходящего Красного Знамени завода и денежная премия и одно второе место с вручением вымпела и денежной премии.

По итогам социалистического соревнования среди вспомогательных цехов присуждается одно первое место с вручением переходящего Красного Знамени и денежная премия и одно второе место с вручением вымпела и премии. Кроме того, положением предусмотрено присуждение и вручение вымпелов, почетных грамот и денежных премий победителям соревнования среди участков, смен, бригад и профессий. Сочетание моральных и материальных стимулов повышает действенность соревнования.

В целях успешного внедрения хозяйственной реформы, повышения эффективности производства необходимо, чтобы вышестоящие плановые и хозяйственные органы решили ряд вопросов.

Следует исключить из планируемой номенклатуры продукции в натуральном выражении стальное и чугунное литье, покровки, горячие штамповки, сварные конструкции, так как это не стимулирует коллективы предприятий на борьбу за снижение веса выпускаемых машин и запасных частей. Необходимо определить сроки утверждения текущих и перспективных планов и установить материальную ответственность за обеспечение соответствия планируемых показателей по производству, материально-техническому обеспечению, капитальному строительству, труду и финансам.

Большим резервом повышения эффективности производства является уменьшение текучести рабочей силы путем улучшения жилищных условий работников предприятий. Необходимо увеличить нормативы отчислений в фонд социально-культурных мероприятий и жилищного строительства либо разрешить предприятиям увеличивать его на 30—50% за счет уменьшения фонда развития производства. Долгосрочные прямые связи между заводами-поставщиками металлопроката и заводами-получателями необходимо строить путем выдачи не заказ-нарядов по каждому профилю, а заказов общим тоннажем по станам заводов-поставщиков; кроме того, дать возможность заводоуправлениям представлять спецификации по профилям проката в пределах монтажных норм за 18 дней до начала месяца, изменить порядок поставки по кварталам комплекствующих изделий (подшипников, гидроаппаратуры и т. д.) либо увеличить срок перехода запаса с трех до шести месяцев, так как сельскохозяйственные машины, на которые идут эти изделия, составляют 5,7% общего объема товарной продукции и выпускаются на протяжении двух-трех месяцев в году.

Решение перечисленных вопросов поможет вскрыть и использовать дополнительные резервы повышения эффективности производства.

А. Чебляков,

ст. консультант Госбанка СССР

О нормативах платы за фонды

Одним из важных элементов новой системы планирования и экономического стимулирования является плата за производственные фонды. Действительность ее как экономического стимула лучшего использования последних во многом зависит от обоснованности ее размеров (норма).

Как показывает опыт, применение действующих нормативов приводит к изъятию различной доли прибыли у предприятий, имеющих почти одинаковый объем основных производственных фондов. Например, удельный вес платы за фонды в массе прибыли за первое полугодие 1967 года у предприятий легкой промышленности, переведенных на новую систему планирования и экономического стимулирования в I квартале 1966 года, составила 7%, тогда как у предприятий автомобильной промышленности, где сумма производственных фондов меньше, — 18,4%; аналогично у предприятий пищевой промышленности — 7,8%, а у предприятий промышленности химического и нефтяного машиностроения — 14,7%. В результате нарушается нормальное соотношение между чистой прибылью и платой за фонды и стимулирующее действие ее ослабевает. Так, если доля платы за фонды в массе прибыли незначительна, она не станет стимулятором рационального использования средств труда. Если же она слишком велика, у предприятия резко сокращаются возможности экономического стимулирования.

Необходимо такое количественное соотношение между чистой прибылью и платой за фонды, которое стимулирует экономно производственных фондов. Экономическое содержание платы за фонды известно: это часть прибавочного продукта (который в результате реализации выступает как часть чистого дохода), созданного живым трудом с применением средств производства. Она по праву принадлежит собственнику последних — социалистическому государству.

Каково же количественное значение этой части дохода?

Как известно, основные и оборотные фонды не создают прибавочного продукта, но, перенося свою стоимость на производимый продукт, они в определенной мере заменяют живой труд и увеличивают его возможности. Этот процесс можно выразить отношением $\frac{V}{C}$, где V — количество живого труда, C — стоимость средств труда. Это отношение не может быть менее единицы: средства труда должны замещать количество живого труда, превышающее их стоимость, иначе общество не получит необходимого эффекта. В пределах года оно может быть меньше единицы во столько раз, во сколько период активного использования средств труда больше года.

Средства труда являются одним из факторов увеличения прибавочного продукта. Прибавочное время унедряется по мере сокращения общественно необходимого на производство общественного продукта. Совершенствование средств и предметов труда способствует росту прибавочного времени. Следовательно, средства производства и живой труд находятся в обратной зависимости, то есть при возрастании C уменьшается V . Отношение $\frac{V}{C}$ выражает долю прибавочного продукта (m), созданную в процессе производства благодаря применению

средств и предметов труда¹. Это и есть часть прибыли, которую государство изымает у предприятий за предоставленные им производственные фонды, то есть годовая норма платы за них (H_{ϕ}). Она может быть представлена следующей формулой:

$$H_{\phi} = \frac{V}{C} \cdot m.$$

Затратам живого труда и средств производства в денежном выражении соответствуют затраты на заработную плату и производственные фонды (основные и оборотные), а прибавочный продукт как чистый доход, часть которого в процессе реализации продукции превращается в прибыль предприятий, выступает в отношении к производственным фондам как рентабельность (P). При ее исчислении учитывается лишь та часть прибавочного продукта, которая характеризует эффективность использования средств предприятий, поэтому она и должна включаться в расчет нормы платы за фонды. Последняя может быть представлена формулой

$$H_{\phi} = \frac{V}{C} \cdot P. \quad (1)$$

Используя конкретные данные, можно определить общую величину нормы платы за производственные фонды:

Среднегодовая стоимость основных производственных фондов и материальных оборотных средств, млрд. руб.	173,1 ²
Годовые затраты средств на заработную плату промышленно-производственного персонала, млрд. руб.	103,3-12-27,056 ³
Прибыль в процентах к стоимости производственных фондов и материальных оборотных средств (рентабельность) %	15,0

В соответствии с формулой (1) часть чистого дохода, созданного в результате применения средств производства, равна

$$\frac{103,3-12-27,056}{173,1} \cdot 15.$$

Это — общее выражение платы за производственные фонды, некоторые члены которого требуют уточнения.

Среднегодовая стоимость производственных фондов (C) объединяет отличающиеся друг от друга по характеру участия в процессе производства основные фонды и нормируемые оборотные средства.

Нормируемые оборотные фонды в приведенной формуле в составе C представлены не в полном объеме их годового оборота, а в виде среднего остатка, то есть количества, соответствующего одному кругообороту оборотных средств. В течение года эта часть их делает несколько оборотов, и средний остаток необходимо развернуть в среднегодовой оборот, умножив его на количество оборотов ($C_{об.г.} \cdot K$). Поэтому норма платы за производственные фонды может определяться как средняя сумма платежей за основные и оборотные фонды от совокупной суммы их (среднегодовых остатков).

¹ Это соотношение по промышленности СССР в 1940 году составляло, по расчетным данным, 0,19, а в 1959—1965 годах — 0,188 и в 1965 году — 0,18, то есть представляла устойчивую величину.

² «Народное хозяйство СССР в 1965 г.». Статистический ежегодник. «Статистика», 1966, стр. 760.

³ Там же, стр. 558, 567.

Нормы платы различно за основные производственные и оборотные фонды на основе предлагаемой методики (формула 1) можно определять следующим образом:

$$H_{осв.ф} = \frac{V}{C_{осв.ф}} \cdot P;$$

$$H_{об.ф} = \frac{V}{C_{об.ф}} \cdot P.$$

В итоге общая норма платы за производственные фонды ($H_{осн.ф}$) может быть рассчитана по следующей формуле:

$$H_{осн.ф} = \frac{C_{осн.ф} \cdot P \cdot C_{осн.ф} + \frac{V}{C_{об.ф}} \cdot P \cdot C_{об.ф}}{C_{осн.ф}} \cdot 100.$$

Для каждой отрасли промышленности характерно определенное соотношение между производственными фондами и количеством живого труда. Применение общей нормы платы за производственные фонды в этих условиях могло бы привести к избытку большей части чистого дохода в отраслях с меньшим техническим уровнем. Это способствовало бы закреплению достигнутого технического уровня производства и не стимулировало технического совершенствования менее оснащенных отраслей.

Целесообразно поэтому норму платы за фонды дифференцировать по отраслям или группам отраслей промышленности. Применение в пределах отрасли (группы отраслей) средней ставки может служить стимулом повышения технического уровня производства до среднего по отрасли (группе отраслей). При этом отстающие в техническом отношении предприятия окажутся в невыгодных экономических условиях, а передовые будут получать дополнительный чистый доход. В таблице приведены возможные ставки платежа, определенные на основе линейной модели.

Таблица
(в %)

Отрасль промышленности	Ставка платы за фонды		
	основные производственные	оборотные нормируемые	общая
Черная металлургия	2	3	2,1
Угловая	3	3	3,0
Машиностроение и металлообработка	6	4	5,6
Химическая	3	3	3,0
Лесоконсалтация	10	18	10,9
Производство стройматериалов	4	4	4,0
Лесная, бумажная и лесхозобработывающая (включая лесоконсалтацию)	3	4	3,2
Легкая	23	4	12,8
Пищевая	7	3	5,4

Результатом различных уровней издержек производства, разных темпов совершенствования его, различного технического и организационного состава производственных фондов являются неодинаковые уровни рентабельности и ставки платы за фонды. Это сказалось и на результатах расчетов, приведенных в таблице. Ставки платы за фонды в легкой промышленности 23 и 4% определены при рентабельности 29,9%. Расчетные данные (таблица) подтверждают необходимость отраслевой дифференциации ставок платы за фонды.

Рассмотрим вопрос о целесообразности применения раздельных ставок платы за основные и оборотные фонды. Стимулирующее дей-

ствие платы за фонды проявляется через ее распределительную функцию. Возможность распределения определяется в свою очередь величиной нормы платы и стоимостью производственных фондов, как основных, так и оборотных. Эти параметры определяют долю прибыли, отчисляемую в бюджет в виде платы за средства производства. Укрупненные расчеты показывают, что она может быть весьма значительной — от 15 до 40%. Возможная доля платы за фонды в сумме прибыли (у предприятий, переведенных на новую систему хозяйствования в 1966 году), по расчетным данным, за первое полугодие 1967 года составила в черной металлургии 15,3%, в машиностроении и металлообработке — 17,5, в химической промышленности — 19,6, в промышленности стройматериалов — около 26, в легкой — 39,7 и пищевой — 43,7%. Однако в среднем более 88% этих платежей формируется (исходя из предлагаемой методики расчетов данных за 1965 год) за счет платы за основные фонды и не более 12% за оборотные нормируемые средства. В цветной металлургии, машиностроении и металлообработке, в промышленности стройматериалов и лесной (включая лесоконсалтацию) эти показатели несколько ниже, а в других отраслях — выше средних. По данным за 1966 год, у предприятий, переведенных на новую систему планирования и экономического стимулирования, доля платы за основные производственные фонды составляет от 74 до 92% общей суммы платежа.

На долю платежей за фонды в сумме прибыли влияет стоимость последних и размер прибыли. В отраслях с большей массой основных и оборотных фондов удельный вес платы за фонды в прибыли выше и, следовательно, повышается ее стимулирующее воздействие. Величина оборотных фондов зависит от скорости их оборота. В результате ускорения оборачиваемости оборотных средств, снижения их среднегодового остатка сокращается сумма платежа за них. Для предприятия это способствует стимулу снижения материальных запасов и ускорения оборачиваемости оборотных средств.

При обозначенных ставках платы за общим платежом скрываются возможности экономии от снижения материальных запасов. Применение раздельных ставок платы за основные и оборотные нормируемые средства внесло бы большую ясность в финансовые отношения предприятия с государством по платежам за пользование фондами и побуждало бы предприятия к лучшему использованию как основных, так и оборотных фондов, к выявлению резервов повышения их эффективности.

Однако сравнительно небольшой удельный вес платы за оборотные нормируемые средства в прибыли предприятий исключает ее стимулирующее воздействие на производство. В связи с этим, по нашему мнению, целесообразно плату за производственные фонды взимать, исходя из обозначенных среднеотраслевых ставок, рассчитанных по средним данным о стоимости основных производственных фондов и отдельно оборотных средств (с учетом их оборачиваемости).

Норматив платы за фонды определяет и процентные ставки по некоторым видам кредитования. Сочетание норм платы за производственные фонды и процентных ставок за кредит объясняется, по нашему мнению, смешением разных категорий финансовых и кредитных отношений.

Плата за фонды является категорией финансовых отношений, а процент за кредит — элементом кредитных отношений. Несмотря на это, их необособленно считают как бы взаимосключающими категориями, поскольку установлено, что плату за фонды не следует взимать с кредитующей части основных и нормируемых оборотных фондов. Отсюда нет необходимости в установлении какого-то количественного соотношения между нормой платы за фонды и процентом за кредит. Кроме того, это практически потребует либо установления единой нор-

мы платы за оборотные фонды, либо дифференциации процентных ставок за кредит. Ни то, ни другое неуслаживаемо.

Установление единой ставки платы за оборотные фонды для различных отраслей, как предлагает отдельные экономисты, с тем чтобы разрешить проблему процента за кредит, при дифференцированных ставках платы за производственные фонды приведет к неравному положению предприятий различных отраслей в финансовых отношениях с государством. У предприятий с низкой рентабельностью сократятся возможности материального стимулирования работников, а там, где рентабельность выше средней, будет ослаблена роль платы за фонды как стимулятора эффективности производства, что имеет место при действующих нормах платы за фонды.

Дифференциация процентных ставок за кредит в зависимости от норм платы за производственные фонды исключена, поскольку ставки за пользование кредитом могут устанавливаться только в зависимости от видов банковского кредита. Было бы неправомерным за использование одного и того же вида кредита взимать проценты по различным ставкам. Поэтому плата за пользование нормируемыми оборотными средствами, по нашему мнению, должна начисляться со всего остатка как самостоятельный платеж независимо от источника их формирования (государственный бюджет, кредит, кредиторская задолженность и пр.). Все платежи следует за фонды, а не за отдельные источники их покрытия. Это способствовало бы ликвидации нездоровой тенденции к использованию кредита банка преимущественно в тех случаях, когда процентная ставка за кредит окажется ниже, с целью неоправданного уменьшения платежей за фонды.

Плата за производственные фонды — один из экономических рычагов, призванных стимулировать рациональное и максимально эффективное использование основных и оборотных фондов, техническое совершенствование производства. Платить за пользование средствами производства должны все предприятия без исключения. Освобождение от этой обязанности отдельных предприятий, не достигших соответствующего экономического уровня, лишь закрепит их техническое отставание. Часть средств для внесения платы за производственные фонды они могли бы вносить за счет свободного остатка прибыли или внутриотраслевой дотации на определенных условиях, в которых следует предусмотреть мероприятия по повышению технического и экономического уровня предприятий. Такой подход, по нашему мнению, в большей степени отвечает задачам повышения эффективности промышленного производства.

ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОБЩЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

В. Гаврилов,
В. Маркман,
И. Бакулин

О направлениях развития животноводства

Необходимость совершенствования структуры потребления населением продовольственных товаров предполагает повышение удельного веса в них мясных и молочных продуктов. Этим в известной мере определяется все возрастающее значение развития животноводства в нашей стране.

В Директивах XXIII съезда КПСС по пятилетнему плану развития народного хозяйства СССР на 1966—1970 годы поставлена задача обеспечить дальнейший значительный рост производства мяса, молока, яиц и шерсти главным образом путем повышения продуктивности, а также увеличения поголовья скота и птицы на основе всемирного укрепления кормовой базы. Такое направление в развитии животноводства вытекает из практики передовых хозяйств нашей страны и мирового опыта. При определении направления развития этой отрасли учитывались также опыт общественного животноводства за предыдущие годы, особенно того периода был значительный рост поголовья, сопровождавшийся, однако, снижением обеспеченности

животных кормами, а отсюда стабилизирующей или снижением продуктивности. Так, расход кормов в колхозах и совхозах на одну условную голову крупного рогатого скота составлял по СССР в 1962 году 24,2 центнера кормовых единиц, в 1963 году — 22,5, в 1964 году — 21,6, в 1965 году — 23,7 центнера кормовых единиц; по РСФСР соответственно — 25,2; 23,9; 21,9; 23,7 центнера кормовых единиц. В результате почти весь прирост производства животноводческих продуктов происходил за счет увеличения численности животных. Это было особенно характерно для молочного и молочно-мясного скотоводства. Например, удой на одну корову по СССР за истекшую пятилетку возрос всего лишь на 4%, а то время как производство молока увеличилось на 18, а поголовье коров — на 15%. Аналогичное положение было и по РСФСР.

В то же время в Литовской ССР и Эстонской ССР, а также в зарубежных странах с развитым животноводством наблюдалась другая тенденция (таблица 1).

Таблица 1

	Поголовье коров на конец года, тыс. голов		Производство молока, тыс. т		Удой молока на одну корову, кг	
	1960 г.	1965 г.	1960 г.	1965 г.	1960 г.	1965 г.
СССР	34 829	40 140	61 718	72 563	1779	1853
РСФСР	17 983	20 212	34 523	40 149	1912	1937
Литовская ССР	710	828	1 749	2 042	2040	2498
Эстонская ССР	292	308	857	935	2765	3079
США	17 464	14 980	55 707	56 726	3176	3646
ФРГ	5 854	5 916	19 220	21 200	3395	3571*
Япония	1 438	1 350	5 399	5 371	3710	3953
Голландия	1 028	1 723	6 838	7 129	4275	4219

* За 1964 год.

Таким образом, как отечественный, так и зарубежный опыт свидетельствует о том, что повышение продуктивности является основной тенденцией в развитии животноводства. Только при этом условии обеспечивается экономически наиболее целесооб-

разное и эффективное производство животноводческих продуктов.

Зависимость эффективности производства от уровня продуктивности коров можно проследить на примере совхозов Московской области молочного и молочно-мясного направления (1965 год, таблица 2).

Таблица 2

	Группы совхозов, по величине удоя на корову, кг		
	до 2700	2701—3000	3001 и выше
Количество совхозов, в которых имеются указанные улозы	14	11	13
Среднегодовой удой на корову, кг	2605	2912	3275
Затраты на содержание одной коровы:			
труда, человеко-дней	26,1	29,1	32,8
кормов, ц кормов. ед.	31	32	37
всех средств, руб.	464	486	509
Затраты на 1 ц молока:			
труда, человеко-дней	1,22	1,13	1,03
кормов, ц кормов. ед.	1,19	1,10	1,12
всех средств, руб.	17,81	16,70	15,53
Прибыль на одну корову в год, руб.	31,00	66,98	113,64

О больших резервах снижения затрат кормов, труда и денежных средств на единицу продукции при повышении продуктивности коров свидетельствуют также дан-

ные нормативных расчетов по экономической оценке различных уровней продуктивности коров, сделанных нами на примере совхозов Саратовской области (таблица 3).

Таблица 3

Показатель	Головой удой коровы, кг			
	1500	2000	2500	3000
Затраты кормов, ц кормов. ед.:				
на 1 молока	1,62	1,35	1,18	1,07
в том числе:				
концентрированных	0,22	0,25	0,27	0,29
на корову	24,3	27,0	29,5	32,1
Стоимость всех кормов на корову в год, руб.	94,80	107,20	120,50	135,00
Стоимость 1 ц кормов, ед. равная, руб.	3,90	3,97	4,08	4,21
Стоимость кормов на 1 ц молока, руб.	6,32	5,36	4,82	4,50
Всего затрат на корову в год, руб.	323,62	336,02	353,06	373,43
Затраты труда, человеко-дней:				
на корову	30,3	30,3	31,0	32,1
на 1 ц молока	1,9	1,4	1,2	1,0
Себестоимость 1 ц молока, руб.	20,35	16,08	13,63	12,09
Рентабельность, % ¹	-31,2	-12,9	+2,7	+15,8

¹ При сальной цене 1 ц молока 14 руб.; убыток (—); прибыль (+).

Таким образом, как фактически, так и расчетные данные свидетельствуют о вы-

соидности содержания более продуктивных коров. В связи с этим представляет интерес

вопрос о том, насколько эти положения нашли отражение в планах хозяйств на 1966—1970 годы.

По сводному плану областей РСФСР на текущую пятилетку предусмотрен следующий рост продуктивности основных видов скота и птицы (таблица 4). Из этих данных

видно, что за пятилетку продуктивность животноводства намечено увеличить в сравнительно небольших размерах. Анализ показал, что в ряде областей, краев и АССР РСФСР рост ее предусматривается в еще меньших размерах, чем в среднем по Российской Федерации.

Таблица 4

	Клоками				Совхозом				В колхозе и совхозе			
	1970 г.		1970 г.		1970 г.		1970 г.		1970 г.		1970 г.	
	в % к	1965 г.	в % к	1965 г.	в % к	1965 г.	в % к	1965 г.	в % к	1965 г.	в % к	1965 г.
Средний удой молока от коровы, кг	195	215	120	110	230	235	119	118	204	220	120	109
Средняя яйценоскость кур-несушки, шт.	119	125	133	105	135	137	123	108	138	140	132	106
Средний настриг шерсти от овец, кг	3,0	3,2	119	107	3,5	3,6	100	103	3,2	3,4	113	106
Средний живой вес телят и скота, поступающего на убой, кг	341	361	—	108	358	358	—	107	352	353	—	103
Крупный рогатый скот овец и козы	33	36	—	103	38	36	—	95	35	38	—	103
Свиней	80	83	—	104	83	85	—	102	83	84	—	101

Так, средний удой на фуражную корову предусматривается увеличить за пятилетку в совхозах Министерства сельского хозяйства РСФСР Ленинградской области на 75 килограммов, Рязанской — на 26, Белгородской — на 31, Воронежской — на 37, Краснодарского края — на 92 килограмма против 189 в среднем по РСФСР. В то же время только за 1965 год хозяйства почти всех перечисленных областей добились прибавки удоя на одну корову против уровня 1964 года от 200 до 400 килограммов.

Особенно низкие показатели продуктивности планируются в птицеводстве. Так, в сводных планах 23 областей, краев и АССР Российской Федерации яйценоскость кур в совхозах на 1970 год предусматривается даже ниже достигнутой в 1965 году. В частности, в совхозах Ивановской области планируется получить от куриц-несушки в 1970 году 122 яйца против 140 яиц в 1965 году, в Ярославской области соответственно 165 и 192 штук, в Челябинской — 115 и 124, в Томской — 128 и 148 штук. Все это в итоге приводит к низким темпам роста продуктивности, а следов-

ательно, и к низким темпам интенсификации животноводства.

По сводному плану областей колхозными и государственным хозяйствам РСФСР предусмотрены следующие темпы роста численности поголовья скота и птицы (таблица 5).

Приведенные данные свидетельствуют о том, что и колхозными, и государственным хозяйствам предусматривают высокие темпы роста поголовья основных видов скота и птицы. В то же время продуктивность по указанным видам животных предполагается увеличить всего лишь на 6—9%, то есть темпы роста поголовья в несколько раз превышают темпы роста продуктивности.

В ряде областей, краев и АССР предусматриваются еще более высокие темпы роста поголовья, чем в среднем по Российской Федерации. Так, в государственных хозяйствах Рязанской области темпы роста поголовья коров за 1966—1970 годы должны составить 34%, в Калужской области — 32, в Мордовской АССР — 42, в Курской области — 34, в Белгородской — 33%, в то время как темпы роста удоя молока на

Таблица 5
(в конце года в тыс. голов)

	Колхозам			Государственным хозяйствам			Итого по колхозам и государственным хозяйствам		
	1965 г.	1970 г.	1970 г. к 1965 г. в %	1965 г.	1970 г.	1970 г. к 1965 г. в %	1965 г.	1970 г.	1970 г. к 1965 г. в %
Крупный рогатый скот	17 647,3	20 239,9	116	18 832,3	18 142,5	116	33 479,6	38 382,4	116
в том числе:									
коровы	6 608,6	8 202,4	124	6 193,6	7 025,7	113	12 802,2	15 227,1	123
коровы с	10 733,1	12 827,7	119	9 385,4	10 430,0	111	20 118,5	23 257,7	116
овцы и козы	26 945,0	29 775,5	111	16 495,4	21 162,8	128	41 440,4	50 938,3	123
птица вزارная	27 987,1	35 403,2	127	35 327,0	63 387,4	177	63 314,1	95 790,6	151

¹ Без поголовья скота и птицы на скотоводе.

одну корову за те же годы по тем областям должны составить соответственно 8, 13, 17, 6 и 1%. Таким образом, увеличение производства продукта животноводства в текущей пятилетке предусматривается главным образом за счет роста поголовья скота и птицы. Об этом свидетельствуют данные расчетов, приведенные в таблице 6.

Таблица 6

Продукция	Удельный вес прироста продукции за счет	
	повышения продуктивности	роста поголовья
Молоко	32	68
Поголовья	14	86
Свиная	21	79
Шерсть	27	73
Яйца	14	86

Такое направление в развитии животноводства в текущей пятилетке экономически не оправдано и не способствует повышению эффективности животноводства. Постановка вопроса о некотором ограничении в текущей пятилетке темпов роста поголовья скота и птицы при увеличении уровня продуктивности (для выполнения запланированных объемов производства продуктов животноводства) обусловлена задачей найти более рационального использования кормов, трудовых ресурсов и капиталовложений. В условиях пока еще сравнительно низкой продуктивности скота

и птицы и ограниченного производства кормов целесообразно обеспечить обильное и полноценное кормление меньшего количества животных. По мере увеличения производства кормов одновременно с повышением уровня продуктивности будет возможен и рост поголовья скота и птицы.

Сравнительно недостаточное выделение в текущей пятилетке капиталов вложений в развитие животноводства также делает актуальной задачу ограничения в возможных пределах темпов прироста поголовья скота и птицы. При этом необходимо учитывать, что, например, только в совхозах Министерства сельского хозяйства РСФСР на начало 1966 года более 13% скота и птицы содержалось во временных и приспособленных помещениях, а 8% — в помещениях, не пригодных к эксплуатации. В связи с этим целесообразно направить выделяемые капиталовложения на строительство новых и реконструкцию не приспособленных для механизации животноводческих помещений, а также на укрепление кормовой базы, совершенствование племенных качеств и породного состава и осуществление других мероприятий, способствующих повышению продуктивности животноводства.

В отдельных хозяйствах, особенно в специализированных, и даже в целом по области, краям и республикам, исходя из конкретных природно-экономических условий (например, при необходимости резкого увеличения производства малотранспортными продуктами животноводства вблизи промышленных центров, а также при наличии

достаточного количества кормов, помещений и рабочей силы), прирост производства продукции животноводства при одновременном повышении уровня продуктивности рационально в значительной степени осуществлять за счет увеличения поголовья.

Подтверждением правильности такого направления в развитии животноводства может служить опыт птицефабрик Подмосковья. Так, в 1960 году при организации вблизи Москвы 10 новых птицефабрик перед ними стояла задача резко увеличить производство яиц преимущественно за счет роста поголовья птицы. Естественно, что в первые годы продуктивность птицы на этих фабриках была довольно низкой — 120—150 яиц на курицу-наседку. В настоящее время, то есть через 5—6 лет, продуктивность достигла 160—170 яиц в текущей пятилетке перед всеми птице-

фабриками Подмосковья поставлена задача увеличить производство яиц как за счет роста поголовья, так и за счет дальнейшего повышения уровня продуктивности (до 190 штук в 1970 году).

Дане небольшое изменение направления в развитии животноводства, предусмотренного колхозам и государственным хозяйствами РСФСР в их планах на 1964—1970 годы, в сторону ограничения темпов роста поголовья и соответствующего увеличения темпов повышения продуктивности основных видов скота и птицы обеспечит более эффективное использование трудовых ресурсов, кормов и капиталовложений. Об этом свидетельствуют данные примерных расчетов по производству молока, проведенных по государственным хозяйствам отдельных областей и в целом по РСФСР на 1970 год (таблица 7).

Таблица 7

	Всего поголовья в области	Среднегодовой темп прироста поголовья, тыс. голов	Возможное содержание животных в фермах, тыс. голов	Удельный вклад поголовья в структурно-материальное производство, тыс. руб.	Удельный вклад поголовья в затраты, тыс. руб.	Средний убой на одну корову в 1970 г., кг		Удельный вклад поголовья в производство молока, тыс. ц	Средний убой на одну голову в 1970 г., кг	Объем мяса ввозимого из-за границы, тыс. руб.
						при среднем уровне продуктивности	при максимальном уровне продуктивности			
РСФСР	4,1	2,9	432,7	10306,3	10339,0	2399	3512	7471,0	3742,6	19047,9
Ленинградская обл.	3,8	2,8	58,2	1197,1	671,8	3796	3202	43,0	475,4	2302,3
Астраханская обл.	3,2	2,0	20,1	434,0	2696,7	3316	2690	230,0	1715,9	989,6
Волгоградская обл.	3,1	2,0	8,2	1773,3	1057,6	2440	2696	347,1	580,3	3391,9
Владимирская обл.	2,4	3,0	17,8	3927,3	2295,5	2200	2935	325,5	1103,8	7296,4
Красноярский край Новосибирская обл.	2,2	1,2	6,0	1225,9	739,4	3587	3654	138,5	475,1	2426,4
Архангельская обл.	3,4	2,0	34,3	623,8	630,2	2217	2455	90,4	294,1	15497,1
Приморский край	3,1	3,0	7,9	2496,7	1339,9	2280	2552	139,4	780,3	4601,0

Некоторые снижение темпов роста поголовья коров, как показывают расчеты, не отразится на выполнении плана 1970 года по производству мяса крупного рогатого скота. Представляется возможным также несколько сократить среднегодовые темпы прироста поголовья крупного рогатого скота. Если вместо 3% ежегодного прироста темпа, запланированного государственными хозяйствами РСФСР, принять среднегодовой темп в 2%, то для получения намеченного на 1970 год объема производства

мяса крупного рогатого скота потребуется повысить средний убойный вес голубы, реализуемой на мясо, всего лишь на 4,6%, то есть двести его до 270 килограммов против 258, предусмотренных в сводном плане области.

Следует заметить, однако, что 258 килограммов — явно заниженный показатель. Средний живой вес одной головы крупного рогатого скота, одной голубы в 1960 году, составил 264 килограмма. К тому же данные по хозяйствам РСФСР плани-

руют довести к 1970 году средний живой вес головы, проданной государству, до 261 килограмма против 247, полученных в 1966 году.

Основным резервом увеличения среднего слаточного веса крупного рогатого скота является постановка его на интенсивный откорм с целью повышения веса и упитанности. Так, в 1966 году 22% сданного государственным хозяйствам скота было нижесредней и тощей упитанности, при этом вес головы нижесредней упитанности составлял 253, а тощей — лишь 167 килограмма, в то время как средний живой вес головы высшей упитанности был 321 килограмм.

Ограничение в текущей пятилетке темпов роста стада крупного рогатого скота с 3 до 2% в год позволит за счет экономичных кормов перейти к более интенсивным методам выращивания и откорма молодняка и за счет этого довести средний слаточный вес его в государственных хозяйствах до 270 килограммов.

Ограничение среднего темпов прироста стада при однократном значительном повышении среднего слаточного веса головы дает возможность сэкономить большое количество денежно-материальных средств. В качестве примера приводим расчет эффективности производства говядины при ограничении прироста стада крупного рогатого скота:

	В хозяйствах	В государственных хозяйствах
Среднегодовой прирост стада, %		
по плану областей	3,3	3,0
при ограничении прироста	2,3	2,0
Поголовье крупного рогатого скота на 1 января 1971 г., тыс. голов:		
по плану областей	20535,5	18142,3
при ограничении прироста	19676,7	17415,5
Валовое производство мяса крупного рогатого скота, тыс. т:		
по плану областей	1709,6	1883,1
при ограничении прироста	1709,6	1883,1
Количество скота, реализуемого на мясо, тыс. голов:		
по плану областей	6550,2	7296,9
при ограничении прироста	6266,5	6966,2
Средний вес 1 головы, реализуемой на мясо, кг:		
по плану областей	261	258
при ограничении прироста	271	270
Затраты кормов на производство 1 ц мяса в живом весе, и кормов, ед.:		
по плану областей	9,14	9,14
при ограничении прироста	8,84	8,84
Экономия кормов по сравнению с планом областей, тыс. ц кормов, ед.	5128	5649
Экономия кормов по фактической себестоимости, тыс. руб.	28400	31295
Экономия на заработной плате ¹ , тыс. руб.	12254	17799
Экономия на капиталоинвестициях, тыс. руб.	19294	25294
Итого экономия по кормам, зарплате и капиталоинвестициям, тыс. руб.	60 000	74 400

¹ Экономия по затратам труда и заработной плате по колхозам рассчитана по нормативам затрат труда на 1 ц привеса и средней оплате 1 человека-дня, принятым для государственных хозяйств в 1970 год.

Большая экономия денежно-материальных средств может быть получена и при повышении продуктивности других видов скота и птицы. Так, если за счет более интенсивного выращивания и откорма повысить средний вес головы свиней, реализуемых на мясо, с 85 килограммов (предусмотренных по среднему плану государ-

ственных хозяйств РСФСР) скота бы до 90 килограммов¹, что вполне реально, то для выполнения запрокинутого на

¹ По данным акад. А. П. Редкина, наиболее выгоден откорм свиней до беконных и мясных кондиций при снятии их с откорма при живом весе от 91 до 110 килограммов.

1970 год объема производства свиным требуется реализовать на мясо на 657 тысяч свиней меньше. Расчеты показывают, что повышение среднего слаточного веса свиней до 90 килограммов позволит сэкономить 12,7 миллиона рублей капиталоинвестиций, а с учетом экономии по кормам и заработной плате в расчете на год — свыше 24 миллионов рублей.

Увеличение темпов прироста поголовья скота и птицы и занижение показателей продуктивности животноводства в плановых областях на 1966—1970 годы не было случайностью. Основной причиной этого является существующая система оплаты труда в животноводстве. Так, согласно Положению по оплате труда, расценки на единицу продукции устанавливаются ежегодно исходя из названной годовой тарифной ставки и плана производства валовой продукции, который рассчитывается путем умножения плановой продуктивности одной головы на количество обслуживаемого скота или птицы. Отсюда стремление работников животноводства принять заниженные плановые показатели продуктивности, чтобы сохранить расценки за единицу продукции, а следовательно, и заработную плату хотя бы на достигнутом уровне.

Выплата премиальных также производится только при перевыполнении плана производства продукции. Поэтому, чем меньше плановое задание, тем больше возможностей получить премию по результатам работы за год. Создается парадоксальное положение — при более высокой про-

дуктивности животных расценки за единицу продукции ниже.

Принятие плановых показателей, не отражающих действительных возможностей хозяйства, не мобилизует работников животноводства на борьбу за повышение продуктивности животных, а это в конечном счете отрицательно сказывается на уровне продуктивности, а отсюда — и на эффективности отрасли. Стремление выполнить запрокинутые объемы производства в этих условиях приводит к необходимости планировать более высокие темпы прироста поголовья, которые затем любыми путями стремятся выполнить. В связи с этим было бы целесообразно изменить систему оплаты труда в животноводстве в ближайшем времени. До введения нового Положения по оплате труда в отрасли можно стабилизировать на 2—3 года существующие расценки за единицу продукции, а также установить премии за достижение более высокого по сравнению с 2—3 предшествующими годами уровня продуктивности.

Принятию заниженных показателей продуктивности способствует и существующая практика распределения капиталоинвестиций на развитие животноводства, которые выделяются в зависимости от запланированного на перспективу роста поголовья, а не от роста валовой продукции. Подобное положение должно быть изменено.

Таким образом, повышение продуктивности скота и птицы при сдержанном росте поголовья является наиболее целесообразным направлением развития животноводства в нашей стране.

Д. Попов,
нач. отдела Министерств
черной металлургии
СССР

Эффективность производства черных металлов

Важное место в повышении эффективности общественного производства принадлежит черной металлургии — одной из ведущих отраслей народного хозяйства. На нее приходится примерно десятая часть основных производственных фондов страны; капиталоинвестиция в эту отрасль должны составить в текущей пятилетке около

11 миллиардов рублей. Черная металлургия потребляет в год примерно пятую часть добываемого каменного угля, десятую часть производимой электроэнергии.

Под влиянием процесса снижения металлоемкости продукции машиностроения, строительства и других отраслей удельный вес черной металлургии в промышленном

производстве должен был бы снизиться. Однако вследствие значительного повышения качества металла, усложнения его сортамента, что является оправданным условием процесса снижения металлоемкости, стоимость продукции черной металлургии будет опережать ее количественный рост. Поэтому, как показывают предварительные подсчеты, доля черной металлургии в валовой продукции промышленности в течение 10—15 лет сохранится на современном уровне.

Для изготовления тонны проката необходимо затратить в народном хозяйстве, включая шламента в толгоуно и железорудную базу, около 180—190 рубль. На рубль продукции черной металлургии расходуется на 30% больше капиталовложений, чем в машиностроении, на 35% больше, чем в химии, на 10% больше, чем в промышленности стройматериалов.

Позтому улучшение использования основных производственных фондов в отрасли имеет большое значение. Между тем фондоотдача — наиболее обобщающий показатель количественного использования основных производственных фондов в стоимостном выражении — за последние годы в черной металлургии снижалась. Так, за семилетку она уменьшилась со 109 до 90 копеек, или на 17,5%, при общем снижении этого показателя по народному хозяйству на 17%. В 1966 году она составила в отрасли 88,9 копеек. Причины, обуславливающие снижение фондоотдачи, можно разделить на две группы: связанные с использованием основных фондов и капиталовложений и не зависящие от него.

Среди причин первой группы следует отметить недостаточное использование проектных мощностей, завышение стоимости и удлинение сроков строительства. Так, использование среднегодовых мощностей на предприятиях черной металлургии составило за 1966 год по чугуну 92,1%, по стали — 92,4 и по готовому прокату — 93,6%.

Чтобы выполнить планы в соответствии с заказами и получить металл высокого качества, надо располагать резервными мощностями. О необходимости иметь их убедительно говорит следующий пример. Производство проката с точностью в минусовом поле допусков позволяет экономить от 1 до 5% металла при снижении производительности станка до 5%. Однако окупаемость дополнительных капиталовложений в прокатное производство при этом

счисляется месяцами, тогда как нормативный срок окупаемости по отрасли составляет 7 лет. Принимая резервные мощности в половинном размере от неиспользуемых, можно получить дополнительно 270 миллионов рублей валовой продукции.

Недостаточное освоение проектных мощностей объясняется несоблюдением запроектированных условий работы; неадекватным вводом в действие объектов и вызванным этим диспропорциями в производстве; просчетами, допускаемыми при проектировании цехов и агрегатов и разработке технологии; невысоким качеством строительства и оборудования. Так, по состоянию на 1 января 1968 года проектная мощность не была достигнута на 64 доменных и 84 мартеновских печах и на 24 прокатных станах. В основном это агрегаты, нормативный срок освоения которых уже прошел.

В медленном освоении мощностей в значительной степени повинны как строительные организации, сдающие объекты с большими недоделками, так и промышленные предприятия. Важное значение в сокращении сроков освоения производственных мощностей имеет соблюдение принятых проектов технологических режимов и технических параметров, обеспечение сырья и материалами надлежащего качества. Однако для ликвидации этого несоответствия необходимы капитальные вложения. Расчеты показывают, что величина их значительно меньше, чем при новом строительстве. Например, на освоение введенных в эксплуатацию сталеплавильных агрегатов требуется на 40% меньшие капиталовложения (неосвоенно в цех) по сравнению с новым строительством. Аналогичное положение в доменном и прокатном производствах.

Кроме того, на заводах слабо выявляются резервы улучшения использования металлургических агрегатов. Значительное место среди них занимает организационно-техническое: уменьшение простоев, брака, соблюдение технологической дисциплины и осуществление мероприятий, которые могут быть выполнены силами самих заводов.

Передовой опыт свидетельствует о возможности значительного сокращения сроков освоения проектных мощностей. На передовых металлургических предприятиях доменные и мартеновские печи осваиваются за течение года, прокатные станы — за

чение 2—3 лет. Примером быстрого достижения проектной мощности могут служить доменные печи № 7 и 8 на Магнитогорском металлургическом комбинате, № 4 на Нижне-Тягинском комбинате и № 1 на Череповецком металлургическом заводе. В первый же год работы эти агрегаты из проектной мощности были перевыпущены.

Результаты строительства оказывают серьезное влияние на сроки освоения производственных мощностей. Конкретно это проявляется в отсутствии недоделок, дефектов оборудования и ошибок в проекте. По данным обследования ЦСУ СССР 1965 года, 30% объектов в черной металлургии не достигают проектной мощности из-за строительного-монтажных недоделок, 18 — из-за дефектов оборудования, 23% — из-за ошибок в проектах. Задержка освоения вновь вводимых мощностей объясняется также тем, что в ряде производств черной металлургии, в особенности в прокатном и трубопрокатном, в последние годы сооружаются новые уникальные станы. В отдельных случаях конструктивные недостатки при создании новой техники устраняются в процессе эксплуатации станов.

Повышение уровня использования производственных мощностей металлургических предприятий позволило бы предотвратить снижение фондоотдачи в черной металлургии, имевшее место в прошедшие восемь лет, примерно на 10%. Министерство черной металлургии СССР принимает меры по улучшению использования производственных мощностей металлургических предприятий. Намечено строительство газоочистки за всеми печами, использующими кислород, ввод мощных пакетир-прессов, расширение производства по выработке кислорода, устранение диспропорций в мощностях цехов и участков на отдельных предприятиях. Разработаны и представлены на утверждение Госплана СССР нормативы сроков освоения проектных мощностей основных металлургических агрегатов. Установлено премирование за ускоренное достижение проектной мощности.

Предполагается, что в результате реализации этих мероприятий можно будет использовать мощности по производству чугуна, стали, проката и стальных труб на 6%. Важным условием улучшения планирования вводимых основных фондов является максимальное приближение проектной стоимости объекта к фактическим затратам. Между тем первоначально утвержденная сметная сто-

мость строительства 15 предприятий черной металлургии была увеличена на 20%. Это обусловлено изменением состава и мощностей предприятий, моральным старением утвержденных проектных заданий, ошибками и просчетами проектных организаций, увеличением стоимости оборудования. Имело место также включение в смету не предусмотренных ранее объектов.

По расчетам Донецкого отделения Института экономики Академии наук Украинской ССР, нормативный срок от разработки рабочих чертежей до освоения проектных показателей должен составлять по прокатным станам и трубным агрегатам 4—6 лет. Между тем фактически период освоения исчисляется зачастую годами, выраженными двузначными числами. В результате такие станы сразу же после пуска требуют реконструкции.

Например, на Магнитогорском металлургическом комбинате проектирование слабины и цеха холодного проката началось в 1949 году. Слабинг был сдан в эксплуатацию только в 1959 году и сразу же подвергся реконструкции. Полное освоение его проектной мощности будет достигнуто только после пуска в эксплуатацию цеха холодного проката, который до сих пор не сооружен.

Отсутствие стабильных генеральных схем развития и размещения отраслей и предприятий не позволяет при разработке проектных заданий намечать перспективы развития их на пятилетку и более длительный период (15—20 лет). Это приводит к тому, что планирующие органы зачастую принимают субъективные решения по изменению или дополнению состава и объема производства предприятия. Поэтому важным условием улучшения планирования капитальных вложений в отрасль является наличие подробных данных о перспективной потребности народного хозяйства в черных металлах в сортоментам и разрезах и по экономическим районам. Разработка этих данных может быть осуществлена Госпланом СССР совместно с научно-исследовательскими институтами по отраслям, занимающим основную долю в металлорезервах.

К необоснованному увеличению сметной стоимости строительства предприятий черной металлургии приводит удорожание оборудования по сравнению со стоимостью его, принятой в сметно-финансовом расчете. Причина такого положения коренится

в существующей практике проектирования, действующем порядке установления цен на новое оборудование без учета его производительности и в недостаточной материальной ответственности заводо-изготовителей и проектных организаций за качество и увеличение стоимости объектов. Так, за счет повышения стоимости оборудования возросла сметная стоимость строительства: Череповецкого завода — на 3,6 миллиона рублей, Карагандинского — на 3,6 миллиона, завода пороховой металлургии — на 3,6 миллиона, Запорожского железорудного комбината — на 3,9 миллиона рублей.

Современная разработка и издание преysкурентов на серийное и новое оборудование позволяет потребителям во-время предъявлять претензии к его поставщикам. При этом затраты на конструкторские, опытные и другие работы по этому оборудованию должны не отнoситься на его стоимость, а возмещаться за счет фонда освоения новой техники.

К удорожанию стоимости строительства ведет и чрезмерное растяжение сроков проектирования и строительства, главным образом ввиду старения технологических схем и оборудования. Продолжительность строительства основных металлургических агрегатов значительно превышает нормативную. Так, по сравнению в эксплуатацию с 1961 по 1966 год домнамным печам средний срок строительства превысил нормативный более чем в 2 раза, по мартеновским печам — на 42%. Продолжительностью строительства комплекса кислородно-конвертерных цехов, пущенных в 1966 году на заводе Ново-Львовском и ждановском имени Ильича, выше нормативной в 2 раза. Такое же положение с периодом строительства проектных станов, введенных в 1966 году. По примерным подсчетам, удлинение срока строительства из-за перепроетировки и переделок на 10% увеличивает стоимость строительно-монтажных работ на 1—2%.

Период строительства и реконструкции предприятий колеблется в черной металлургии от 3 до 20 лет. Несомненно, это сказывается на фондоотдаче, ибо на строящихся предприятиях она, как правило, ниже, чем на сданных в эксплуатацию.

Недостаточно используются типовые проекты, предусматривающие комплексное строительство индустриальными способами. В черной металлургии удельный вес строи-

тельно-монтажных работ, выполненных по типовым проектам, снизился с 28,3% в 1961 году до 25,4% в 1966 году, в то время как в целом по промышленности он составил в 1963 году 45,8%. Низок уровень унификации конструкций. Так, для Череповецкого завода изготовлялось 1500, для Магнитогорского комбината — 3000 типов-размеров мазелоточных конструкций.

Сокращение сроков проектирования и строительства предприятий, обеспечение комплексного завода объектов, снижение стоимости строительства наряду с более быстрым темпами освоения проектных мощностей являются крупными резервами улучшения использования основных фондов в черной металлургии.

К причинам объективного порядка, повлиявшим на фондоотдачу в черной металлургии, относятся изменение структур (возрастной, отраслевой, видовой) основных фондов. В связи с более быстрым темпами роста основных фондов в черной металлургии в семилетии (в 2,1 раза) по сравнению с предшествующими семью годами (в 1,9 раза) возвысился удельный вес новых основных фондов. Однако они пока дают меньше продукции, чем освоенные. Заметно повысилась в структуре основных фондов отрасли доля горнорудной промышленности (на 1 января 1960 года — 11,8%, на 1 января 1966 года — 18%), которая характеризуется весьма низкой фондоотдачей (0,25 рубля). Доля же фондов других отраслей, имеющих относительно высокую фондоотдачу (1—2 рубля), снижается, в частности металлургической (соответственно — с 70,3 до 67,5%), коксохимической (с 7,7 до 5,3%). Подобное изменение структуры основных фондов обусловило общее снижение фондоотдачи по черной металлургии более чем на 40%.

Различия в уровне фондоотдачи по производству черной металлургии вызвано не разной степенью использования основных фондов, а неоднородным характером материально-технической силы, особенностями производства, а также различным уровнем цен на продукцию (например, на руду и агломерат цены до 1 июля 1967 года были ниже себестоимости).

Как известно, чем выше доля основных фондов, непосредственно участвующих в производстве продукции, тем выше при прочих равных условиях должна быть фондоотдача, и наоборот. Между тем в черной металлургии доля активной части ос-

новных фондов снижается. Так, с 1 января 1960 года по 1 января 1965 года она уменьшилась с 48,5 до 46,9%, и составила на 1 января 1966 года 46%. Главная причина этого заключается в повышении в составе основных фондов черной металлургии удельного веса фондов, входящих в нее отраслей (горнорудной, ферросплавной), а в составе отдельных из них — цехов и производств (прокатных, конвертерных, мартинских, агломерационных) с высокой долей пассивной части при снижении доли отраслей и производств с высокой долей активной части основных фондов (коксотомки, доменное производство).

Снижение активной части основных фондов черной металлургии происходит при одновременном повышении в составе капиталовложений и вез затрат на оборудование. Это объясняется несоответствием классификации основных фондов по видам и капиталовложений по направлениям.

В стоимости строительно-монтажных работ, осуществляемых в отрасли, выходящее за счет не на металлургическое оборудование, а на здания и сооружения. Поэтому в пределах наряду со структурной капиталовложений целесообразно показывать видовой структуру основных фондов действующих предприятий и цехов, что даст возможность контролировать изменение активной части основных фондов в перспективном периоде.

Необходимо в связи с этим отметить, что учет основных фондов на действующих металлургических предприятиях не упорядочен. Часто одни и те же средства труда на разных предприятиях и по цехам одного предприятия учитываются в различных по видам группах основных фондов. Большой разброс наблюдается также в формировании первичных единиц аналитического учета основных фондов — инвентарных объектов. Это затрудняет изучение структуры основных фондов и эффективности капиталовложений. Во многих предприятиях черной металлургии учет основных фондов производится по чрезмерно укрупненной номенклатуре, что ведет к ухудшению контроля за движением и сохранностью основных фондов.

В целях упорядочения учета следует разработать единую классификацию основных фондов черной металлургии, так как действующая отраслевая классификация ЦСУ СССР имеет слишком общий характер и не

может обеспечить единообразный и эффективный учет этих фондов.

Углубление процесса комбинирования, происходящее в черной металлургии, в частности в металлургической, коксохимической, ферросплавной отраслях, также приводит к снижению темпов роста валовой продукции по сравнению с ростом продукции в натуральном выражении и основных фондов, что, несомненно, сказывается на показателе фондоотдачи.

На металлургических заводах с полным циклом (технологическое комбинирование) темпы роста производства черных металлов в 2,5—4,5 раза выше, чем на заводах с неполным циклом. Снижение фондоотдачи за счет углубления комбинирования на металлургических предприятиях за семилетие составило около 20% общего ее снижения по отрасли.

Увеличение выпуска основной металлургической продукции происходит преимущественно на крупных металлургических предприятиях с полным циклом производства и комбинатах. В связи с этим удельный вес данных предприятий в общем объеме производства отрасли повысился, а в пределах и других заводов, имеющих более высокую фондоотдачу, снизился, что также отрицательно повлияло на фондоотдачу металлургической промышленности. Рассмотрим фондоотдачу (в копейках на рубль) по группам металлургических предприятий за 1966 год:

Металлургические комбинаты 72
Заводы 85

с полным металлургическим циклом 85
с неполным металлургическим циклом 106
качественной металлургии 228
одним прокатным производством 188

Сказывается на показателе фондоотдачи и природный фактор. Это в первую очередь относится к таким сырьевым отраслям, как горнорудная, коксохимическая. Так, за 1959—1965 годы фондоотдача по горнорудной промышленности снизилась на 31,5% в результате вовлечения в эксплуатацию месторождений с более низким содержанием железа в руде, увеличения количества руд, направляемых на обогащение, и степеней последнего.

Повышение содержания железа в товарной руде при снижении его в сырой и увеличение доли руд, направляемых на обога-

шение, потребовало дополнительных капиталовложений как в добычу, так и в обогащение и подготовку руд. Кроме того, и сокращению фондоотдачи привело повышение глубины разработки при подвояном способе добычи руд, увеличение коэффициента вскрытия при открытой разработке, а также затрат на поддержание действующих мощностей, освоение железнорудных месторождений в северных и восточных районах страны.

Снижение фондоотдачи в черной металлургии в результате действия природного фактора в горнорудной промышленности составило за семилетку около 35%, в том числе за счет снижения фондоотдачи в этой отрасли — 7—10 и повышения удельного веса ее в составе основных фондов черной металлургии — 25—28%.

В коксохимической промышленности снижение фондоотдачи в значительной мере было вызвано ухудшением качества рядовых углей, подвергающихся обработке на обогажительных фабриках коксохимических заводов, а также шихты для коксования (это увеличивает период коксования и снижает выход валового кокса из шихты, а также долю крупного кокса в валовом).

Главная задача металлургии в пятилетке заключается в том, чтобы, не снижая темпов увеличения объема производства, повысить качество и расширить сортамент продукции. Проблема улучшения качества металлургической продукции может быть решена при соответствующем техникомасштабном оснащении металлургических предприятий и дополнительных капиталовложениях в черную металлургию, а также при существенном перераспределении их внутри отрасли.

В последние годы заметно повысилась доля капиталовложений в прокатные цехи, особенно холоднокатаного листа, термические, по производству белой жести и др. Если за 1952—1958 годы в прокатные цехи было направлено 30% всех капиталовложений в основные цехи черной металлургии, то за 1959—1962 годы — 45%, в 1966—1970 годах планируется направить 50%.

Увеличение основных фондов за счет капиталовложений, целью которых является улучшение качества металла, не сопровождается, однако, соответствующим приростом продукции в натуре и не компенсируется полностью разницей в цене между обычным и качественным металлом, что также ведет к снижению фондоотдачи.

Например, разница в цене тонкого холоднокатаного листа и тонкого горячекатаного (по ценам, вводимым с 1 июля 1967 года) составляет 12—15%. Так, оптовая цена за тонну холоднокатаного листа 0,8 КН-20 (толщина 2—2,8 миллиметра) составляет 133, а горячекатаного — 119 рублей. Между тем, по данным Гипромева, цеховая капиталовность холоднокатаного листа (34 рубля) в 2,4 раза выше, чем горячекатаного (14 рублей), соответственно заводская капиталовность (49 и 22 рубля) — в 2,2 раза и с учетом предшествующих переделов, включая кокс и агломерат, — в 1,6 раза (149 и 94 рубля) выше.

В новых ценах увеличивается уровень прироста за улучшение качества металла сверх стандарта. Однако полностью возместить в цене можно лишь только издержки производства, тогда как единовременные затраты окупятся постепенно в виде амортизационных отчислений. Поэтому в большинстве случаев с повышением качества снижается фондоотдача. Изменение этого показателя не свидетельствует о соответствующем ухудшении или улучшении использования основных фондов.

Народное хозяйство получает большой эффект в результате улучшения качества металла. Например, существенное изменение структуры проката, идущего непосредственно в механическую обработку, за счет расширения применения профильного, в том числе точного, калиброванного проката, периодических, гнутых профилей способствует снижению потерь металла. С применением периодического проката использование металла повышается на 10—15%. Каждая тонна освоенных в 1967 году профилей позволила сэкономить примерно 40 рублей. Значительную экономию материальных и трудовых затрат дает применение сварных конструкций с массовым использованием листового проката. Увеличение доли листа в сортаменте проката заметно повышает эффективность использования черных металлов.

Штампованные и сварные детали из проката в среднем 30—40% легче литых; обработка их менее трудоемка и сопровождается меньшими затратами металла, а механическая прочность гораздо выше, что позволяет облегчить машины и улучшить их эксплуатационные свойства.

При анализе динамики фондоотдачи по отрасли и уровня ее по предприятиям и их

группам необходимо обеспечить сопоставимость анализируемых показателей. В сопоставимых условиях фондоотдача в черной металлургии за период семилетки должна

Факторы, способствующие повышению фондоотдачи + 45	
Факторы, приводящие к снижению фондоотдачи	-145
в том числе	
структурные изменения	-65
естественные условия	-20
повышение уровня комбинирования	-10
повышение качества продукции	-25
недоиспользование проектных мощностей	-10
удлинение сроков и увеличение стоимости строительства	-15

Итого 100

Таким образом, показатель фондоотдачи характеризует использование основных фондов преимущественно с количественной стороны. В то же время важно учитывать и такие факторы, как повышение производительности труда, снижение издержек производства, рост прибыли. Как известно, капиталовложения обеспечивают и прирост мощностей, и снижение себестоимости. Из этого следует, что при оценке эффективности использования основных фондов следует учитывать показатели, характеризую-

ющие не только объем продукции (например, фондоотдачу), но и себестоимость продукции, сумму прибыли.

Повышение технического уровня в результате капитального строительства способствует систематическому улучшению основных экономических показателей в черной металлургии. Рост производства черных металлов был в значительной степени обеспечен улучшением использования действующих металлургических агрегатов, а именно специализированных (таблица 1).

Таблица 1

Год	Производство			прокате, в % к номинальному времени
	литейные	мартеновские	прокатные	
	КИПО	стали, млн т*	в % к валовому времени	
1960	0,75	1,2	8,07	9,5
1965	0,67	1,1	8,95	7,9
1966	0,65	1,0	9,14	8,0
1967	0,637	1,0	9,34	8,1

Сокращается расход сырья и основных материалов в отрасли (см. таблицу 2).

Таблица 2
(в кг на тонну продукции)

Год	Расход на производство					
	чугуна	стали мартеновской, углеродистой	проката	кактостройки		
	металлургического кокса	железистая часть шихты	успокояго толдыра	металлошлак	слитков	лом и чугуна
1965	682	1900	157	1105	1283	981
1966	666	1883	153	1106	1290	943
1967	651	1876	151	1106	1274	941

Более эффективное использование мощностей, сокращение расхода материалов, рост производительности труда приводят к снижению затрат на рубль товарной продукции. Так, по Министерству черной металлургии СССР эти затраты составили в 1963 году 89,6 копейки, в 1964 году — 88,85,

в 1965 году — 88,23, в 1966 году — 87,88, в 1967 году — 87,4 копейки.

Сумма капитальных вложений, направляемых в 1962 года на развитие черной металлургии, была меньше размера прибыли и фонда возмещения — части амортизационных начислений, предназначенных на простое воспроизводство (таблица 3).

Таблица 3
(в млрд. руб.)

Показатели	Год				
	1962	1963	1964	1965	1966
Капиталовложения	1,39	1,42	1,41	1,52	1,69
Прибыль	1,08	1,23	1,24	1,42	1,52
Фонд возмещения из амортизационных отчислений	0,32	0,38	0,43	0,47	0,51
Прибыль + фонд возмещения	1,40	1,61	1,67	1,89	2,03
То же, в % к капитальным вложениям . . .	101	114	119	124	128

Повышение эффективности производства в черной металлургии могло быть более значительным, если бы не недостатки в области обновления и совершенствования средств труда, которые сказываются на технологическом уровне отрасли и ее экономических показателях. Было бы целесообразным осуществлять этот процесс за счет амортизационных отчислений на реконструкцию.

В последние годы доля черной металлургии в общей сумме капиталовложений в промышленность снижалась. Если в 1960 году она составляла 9,4, то в 1965 году — 8,7%. Одновременно с этим повысился удельный вес черной металлургии в основных фондах промышленности (с 9,6 до 10,6%). Это явилось следствием того факта, что на замену и модернизацию основных фондов в черной металлургии использовалась относительно меньшая доля капиталовложений, чем по промышленности в целом.

Эксплуатация морально устаревших металлургических агрегатов снижает средний уровень технико-экономических показателей по отрасли. Достаточно указать, что средняя производительность труда на морально устаревших доменных печах в 5—6 раз, в мартеновских цехах — в 4—5, по сортовым станам — в 1,5—7 и листовым станкам — в 10 раз ниже, чем в цехах с современными агрегатами. Себестоимость продукции, получаемой на морально усте-

ревших агрегатах, по сравнению со среднетраслевой выше по передельному чугуна на 18%, по углеродистой стали — на 16, по сортовому прокату — на 8—17 и тонкому листу — на 47%.

Расходы на капитальный ремонт морально устаревших прокатных станов превышают суммы фонда капитального ремонта из амортизационных отчислений. Около половины средств на эти цели поступает с других заводов.

Действующие нормы амортизации на реконструкцию по специализированному оборудованию металлургических цехов установлены в размере 3,3—4%, что соответствует амортизационным периодам в 25—30 лет. Последние, конечно, завышены. Так, капитально-восстановительные ремонты мартеновских печей производятся через 10—12, максимум 15 лет, что и должно определять их амортизационный период.

Амортизационные периоды по основным металлургическим агрегатам в СССР гораздо продолжительнее, чем в США, где срок амортизационных списаний стоимости оборудования составляет по закону 1962 года 18 лет, а на практике значительно ниже, по зданиям и сооружениям — 40—60 лет, в то время как в СССР — 80—100 лет. Кроме того, удельный вес активной части средств труда в черной ме-

таллургии в СССР значительно ниже, чем в США.

Несмотря на то что при расширенном воспроизводстве, как правило, суммы амортизации, начисляемой на возмещение, должна быть выше суммы выбытия основных фондов, наличие в действии большого количества физически и морально устаревших агрегатов свидетельствует о том, что выбытие средств труда по отношению к амортизационному фонду возмещения находится на относительно низком уровне. Это сдерживает технический прогресс и наносит серьезный ущерб экономическим отраслям.

Для повышения эффективности производства металлов необходимо: довести долю капитальных вложений на обновление производственных мощностей отрасли примерно до 20—25% общей суммы капитальных вложений в черную металлургию; изменить структуру последних за счет значительного увеличения доли средств,

направленных на развитие мощностей прокатных цехов и объектов четвертого периода;

осуществлять комплексное планирование строительства объектов черной металлургии, увязывая сроки выдачи исходных данных на оборудование со сроками проектирования объектов строительства и поставок оборудования;

оснастить заводы черной металлургии современным оборудованием, средствами автоматизации и приборами, которые не уступали бы лучшим мировым образцам и необходимы для выпуска продукции высокого качества и требуемого сортамента;

резервировать мощности крупных металлургических агрегатов для проведения на них исследовательских и опытных работ в промышленных условиях в соответствии с программой работ по новой технике на планируемый год;

увеличить сумму капитальных вложений на строительство экспериментальных баз и опытно-промышленных установок.



В помощь изучающим вопросы совершенствования планирования

Н. Гвоздев

Экономическое стимулирование повышения эффективности производства

Показатели эффективности производства

Эффективность производства определяется уровнем использования производственных фондов и живого труда. Для каждого звена производственного процесса (рабочее место, предприятие, объединение, отрасль, народное хозяйство в целом) характерны определенные показатели эффективности. На рабочем месте это выработка рабочего, отражающая производительность его труда; сортность или потери от брака, свидетельствующие о качестве труда; экономия опеществленного труда (сырья, материалов, электрической энергии, пара, топлива и т. п.). В этом звене в наибольшей степени применима оценка деятельности работника с помощью натуральных показателей (тонн добытого угля, вывезенной стали, киловатт-часов сэкономленной электроэнергии и т. п.).

Эффективность работы предприятия, отрасли измеряется более обобщенными показателями. Так, для предприятия это производительность труда в денежном выражении (например, выработка валовой продукции на одного работника на одного рабочего), уровень затрат на производство (например, затраты на рубль товарной продукции), прибыль и рентабельность. Уровень затрат на производство и рентабельность — основные показатели эффективности для отрасли.

Эффективность всего общественного производства может быть выражена та-

кими обобщенными показателями, как совокупный общественный продукт в расчете на одного работающего (или на душу населения); национальный доход в расчете на одного работающего в сфере материального производства (так называемая общественная производительность труда) или на душу населения, а также отдача основных фондов и капитальных вложений.

Показатели эффективности производства тесно связаны с содержанием тех или иных экономических процессов. Эти показатели анализируют определенное воздействие на экономические процессы в зависимости от того, насколько верно они отражают их содержание. Так, показатель производительности труда, выраженный отношением валовой продукции к численности рабочих, при определенных условиях ведет к расширению штатов предприятия за счет других категорий работников (ИТР, служащих). Для устранения этого недостатка была в свое время изменена методика расчета производительности труда: в планах предприятий она характеризовалась отношением валовой продукции к численности всего промышленно-производственного персонала.

Таким образом, применяемые в планировании показатели хозяйственной деятельности, правильно отражающие экономические явления, отвечающие

объективным условиям и прогрессивным тенденциям развития общественного производства, стимулируют повышение его

эффективности. Это в равной мере относится ко всем формам и методам хозяйственного руководства.

Методы повышения эффективности производства

Различают непосредственные и косвенные методы повышения эффективности производства. Непосредственное воздействие на производство оказывают административные задания, которые выносятся хозяйственной организацией для исполнителей (предприятия) для обязательного и безусловного исполнения, по выпуску продукта в натуральной форме, его распределению, обмену и производственному потреблению (например, задание фабрике — произвести 500 тысяч пар белого трикотажа определенного артикула; величина затрат на рубль товарной продукции — 84 копейки и т. п.).

К косвенным методам относятся экономические и моральные условия, стимулирующие повышение эффективности производственной деятельности, проявление инициативы как отдельного работника, так и производственного коллектива в повышении производительности труда, в стремлении к бережливости, лучше использованию средств труда, сырья, материалов и т. п.

В практике планирования и хозяйственного руководства применяются различные формы экономического стимулирования эффективности производства.

Во-первых, установление определенных производственных связей между обществом в целом и коллективом предприятия; между предприятием и отдельными работником; между разным предприятиями. Здесь речь идет о разделении ответственности между обществом и коллективом предприятия за производственную, снабженческо-бытовую, финансовую деятельность, то есть об установлении системы плановых заданий предприятиям; финансовых взаимоотношений предприятия с государственным бюджетом; снабженческо-бытовых связей между предприятиями; кредитования производственных коллективов и расчете между ними и государственным банком.

Во-вторых, установление измерителей затрат живого и опеществленного труда,

которые наиболее точно отражают реальные расходы в каждом производственном звене и их соответствие общественно необходимым затратам. Здесь в первую очередь имеются в виду технико-экономические нормативы расхода сырья, производственных мощностей, оплаты работы и производительности оборудования и механизмов; расхода материалов, сырья, топлива и электроэнергии, трудовых и денежных затрат, разрабатываемые применительно к особенностям соответствующих отраслей с учетом широкого внедрения в производство достижений современной техники и передового опыта, а также цены на готовую продукцию.

В-третьих, выбор показателей для оценки деятельности производственных коллективов, наиболее точно отражающих действительный вклад каждого из них в производство общественного продукта и служащих основой при определении их доли в нем.

Сложившаяся в нашей стране до проведения экономической реформы система регламентации деятельности предприятий, система отношений между обществом в целом и предприятиями была в свое время хронически невыгодными условиями хозяйственной жизни. Создание высочайшей индустрии, развитие производства средств производства потребовали коренной ломки сложившихся в дореволюционное время народнохозяйственных пропорций. На этом этапе развития вопрос об эффективности или неэффективности работы отдельного предприятия не возникал. В этот период преобладало централизованное директивное воздействие плановых и хозяйственных органов на предприятия, непосредственное распределение средств производства, сырья, материалов и т. п. Это было продиктовано также условиями хронического дефицита товаров, в первую очередь производственного назначения. «Производи во что бы то ни стало» — таков был главный лозунг хозяйственной того периода. Вопрос о том,

во что обходится производство, не имея решающего значения.

Аналогичные процессы лежат в основе и установления новых отношений промышленности и в непромышленной сфере. Так, забота о здоровье, образовании и культурном развитии трудящихся, социалистическое государство сконцентрировало в своих руках все необходимые средства для проведения соответствующих мероприятий, так как в то время не могло поручить это отдельным коллективам и группам. Экономической необходимостью было продвигать установление такой системы финансовых взаимоотношений между государством и предприятиями, при которой решающая часть их прибыли протесала в распоряжение государства и централизованно распределялась между сферами народного хозяйства. Руководствуясь этими же целями, государство устанавливало минимал и верхние пределы индивидуальных доходов трудящихся.

Нанакую реформы в экономике страны стали обнаруживаться процессы, сдерживавшие рост промышленного производства и снижавшие его эффективность, в частности замедлился снижение размер национального дохода в промышленной продукции в расчете на рубль производственных фондов и некоторые другие отрицательные тенденции. Это свидетельствовало о том, что в сфере промышленного производства возникло несоответствие между состоянием производственных сил и системой производственных отношений, которое необходимо было сознательно и планомерно устранить (разрешить).

Состояние производственных сил в стране можно проиллюстрировать примерами. В 1967 году действовало около 47 тысяч промышленных предприятий. Производственные фонды промышленности составляли примерно 200 миллиардов рублей. Численность промышленно-производственного персонала в промышленности увеличилась с 13,1 миллиона человек в 1940 году до 28,1 миллиона

в 1968 году. Эффективное руководство таким огромным по масштабам хозяйством, характеризующимся сложной системой производственных связей, невозможно без расширения самостоятельности предприятий и развития творческой инициативы каждого коллектива.

В связи с этими изменениями централизованная система управления, скомпонованная инициативы производителей являлись тормозом в дальнейшем развитии народного хозяйства. Чтобы привести хозяйственные отношения в соответствие с современным уровнем развития производственных сил, усилить роль экономических стимулов производства, необходимо соблюдать принцип равенства товаропроизводителей при определении их доли в общественном продукте и национальном доходе страны.

Для реализации этого принципа, а следовательно, для более точного определения доли каждого коллектива в общественном продукте потребовалось более последовательно осуществлять на предприятиях хозяйственный расчет, повысить инициативу трудящихся, их заинтересованность в улучшении качества продукции, в росте производительности труда, в снижении себестоимости продукции, в борьбе с безхозяйственностью и расточительством.

Проанализировав состояние промышленного развития, ЦК КПСС на своем сентябрьском (1965 год) пленуме принял решение о совершенствовании хозяйственных связей между обществом в целом и коллективами промышленных предприятий, между самими предприятиями, а также между последними и рабочими производства. Цель экономических преобразований — повысить степень хозяйственной самостоятельности предприятий, уменьшить роль административных методов и усилить значение экономических рычагов воздействия на производственную активность коллектива в интересах повышения эффективности производства и ускорения темпов роста народного благосостояния.

основным направлениям: предоставление большей самостоятельности (в допустимых пределах) предприятиям; совершен-

ствование экономических измерителей общественного труда; введение новых критериев оценки деятельности коллективов и материальное поощрение их за показатели эффективности производства; повышение научной обоснованности планов.

До сентябрьского (1965 год) Пленума ЦК КПСС предприятие не имело в своем распоряжении средств, которые оно могло бы свободно расходовать на развитие производства или материальное поощрение работников. Например, в 1964 году на каждые 100 рублей прибыли в промышленности 70,5 рубля отчислялось в бюджет, а из остальных 29,5 рубля предприятия могли расходовать без согласия с вышестоящими организациями лишь 5 руб. 40 коп.

Такая система нередко тормозила внедрение достижений науки и техники в производство. Так, введение нового технического новшества требует дополнительных затрат живого и овеществленного труда, освоение его временно замедляет темпы выпуска продукции, и в результате предприятие не выполняет плана по объему промышленного производства и себестоимости. Коллектив его (в основном инженерно-технические работники) не будет премиярован. Следовательно, снижается заинтересованность предприятия и отдельных работников в освоении новой техники и технологии производства.

В новых условиях предприятиям предоставляется большая самостоятельность в распоряжении средствами производства. Созданные на предприятиях фонды экономического стимулирования используются ими по своему усмотрению без обязательного согласования с вышестоящими органами.

До перехода на новые условия работы предприятие не несло материальной ответственности за использование основных фондов и оборотных средств. Следовательно, не стимулировалось их максимальное эффективное применение. В промышленности росло количество неустановленного оборудования. В результате за семилетие (1959—1965 годы) при увеличении основных фондов в промышленности в 2 раза валовая продукция промышленности СССР возросла лишь на 84%. Это в свою очередь обусловило замедление темпов снижения затрат на

рубль товарной продукции промышленности. В 1958 году по сравнению с предыдущим годом они снизились на 2,1%, а в 1965 году по сравнению с 1964 годом — лишь на 0,2%.

В новых условиях в распоряжении производственного коллектива остается значительно большая часть прибыли. В 1967 году на новую систему хозяйствования составила 21,6 миллиарда рублей, в том числе прибыль, оставленная в хозяйствах, равнялась 5,4 миллиарда рублей, то есть около 25%. Существенная часть (в 1967 около 40%, а в 1968 году 55%) оставляется в предприятиях прибыли идет на образование фондов экономического стимулирования.

В новых хозяйственных условиях расширяется право предприятий распоряжаться средствами производства. Одновременно повышается их материальная ответственность за использование производственных фондов и других материальных ценностей. Важными средствами повышения эффективности использованных средств производства являются плата за производственные фонды в государственный бюджет и показатель рентабельности производства, числительный же от отношения прибыли и величины закрепленных за предприятием производственных фондов. Плата за производственные фонды стимулирует более эффективное их использование новыми методами, через показатель расчетной рентабельности производства. Для определения расчетной рентабельности из балансовой прибыли вычитаются плата за фонды, фиксированные платежи в бюджет, проценты за банковский кредит.

Отчисления от прибыли в фонды экономического стимулирования производятся в зависимости от уровня расчетной рентабельности. Плата за фонды зависит от стоимости производственных фондов. Размер ее возрастает с увеличением балансовой стоимости (без вычета износа) производственных основных фондов, сверхплановых, не превращенных в банк запасов неустановленного оборудования на действующих предприятиях, стоимости фактических, не проиндетектированных балансов нормируемых запасов товарно-материальных ценностей. При сокращении прибыли предприятия при прочих равных условиях снижается уровень,

Повышение роли экономических методов стимулирования эффективности производства

Повышение роли экономических методов в управлении хозяйственными процессами осуществляется по следующим

рентабельности производства, а следовательно, и размеры фондов экономического стимулирования.

Поэтому при переходе на новые условия хозяйствования повисла заинтересованность коллективов предприятий в значительном увеличении прибыли, повышении уровня расчетной рентабельности и, следовательно, в рефоме сокращения закрепленных за ними средств производства и других материальных ценностей. Предприятия стремятся реализовать излишнее оборудование, списать изношенные станки и механизмы, сократить запасы товарно-материальных ценностей, ликвидировать сверхнормативные остатки оборотных средств. Все обоснованными стали заявки предприятий на различные материальные ресурсы. Это способствует более рациональному использованию национального богатства страны. В то же время принимаются меры и тому, чтобы плата за фонды и оценка работы предприятий по уровню рентабельности не являлись тормозом технического прогресса.

Во избежание необоснованной «экономии» основных фондов, приводящей к техническому застою, новыми условиями предусматривается освобождение предприятий от платы за основные фонды, созданные за счет фонда развития производства, в течение двух лет и за счет кредитов Госбанка — до погашения ссуды; новых предприятий, а также действующих в части производственных фондов вновь вводимых в эксплуатацию цехов, крупных производственных установок в течение предусмотренного отраслевыми нормативами срока освоения их мощностей.

Как показывает опыт работы предприятий, плата за фонды (ее размеры составил в 1968 году около 20% всей прибыли предприятий, работающих по новому) как экономическая мера стимулирования не была достаточно эффективна. Если у предприятий после платы за фонды, вноса фиксированных (репнтных) платежей, уплаты банковского процента и отчислений в фонды экономического стимулирования остается еще значительный свободный остаток прибыли (например, 60—70%), то даже заметно возросшая в результате неэкономного использования основных средств плата за фонды существование не оказывает

на размер фонда материального поощрения предприятия и, следовательно, не играет роль рычага улучшения использования производственных фондов. По-видимому, целесообразна дифференциация нормативов платы за фонды в соответствии с конкретными условиями производства, упорядочение льгот по платежам, предоставляемым разным предприятиям, и т. п.

Для преодоления экономических трудностей в деле внедрения новой техники повышается роль фонда ее освоения. Предприятия используют средства из него для покрытия единовременных дополнительных затрат по производству новых видов продукции до начала ее серийного выпуска; связанных с повышением качества, долговечности и надежности готовых изделий; кроме того, на покрытие повышенных затрат первого года массового или серийного производства отдельных вновь осваиваемых изделий.

До хозяйственной реформы предприятия были значительно стеснены в правах при распределении средств, идущих на заработную плату. Централизованно устанавливаемые тарифные ставки и должностные оклады, ограничение предельных размеров премиальных выплат и т. д. не позволяли им свободно маневрировать средствами, выделенными для оплаты труда работников. Сама система распределения этих средств не связывала материальный интерес отдельного работника с интересами коллектива предприятия в целом. Все это в известной степени обусловило снижение доли премиальных выплат в заработной плате работников промышленных предприятий. Например, на Волгоградском тракторном заводе размер премий инженерно-техническим работникам в процентах к их должностным окладам изменялся следующим образом: в 1959 году — 26,4, в 1960 году — 19,0, в 1961 году — 13,3, в 1962 году — 11,6, в 1963 году — 7,5, в 1964 году — 7,1.

В новых условиях расширится самостоятельность предприятий в распоряжении средствами для оплаты труда (из фонда материального поощрения работников) и для улучшения условий труда и быта работников (из фонда социально-культурных мероприятий и жилищного строительства). Например, на предприя-

тия легкой промышленности фонд материального поощрения составляет 8—10% к фонду заработной платы. По 29 предприятиям легкой промышленности РСФСР премии работникам в 1966 году возросли по сравнению с 1965 годом на 34,5%, а с вознаграждением по итогам годовой деятельности предприятий — на 67,1%. Кроме того, изредко государственное предприятие имеет право теперь устанавливать высококвалифицированным мастерам и другим инженерно-техническим работникам надбавки и заработной плате в размере до 30% должностного оклада, используя на эти цели до 0,3% планового фонда заработной платы предприятия.

В условиях социалистического товарного производства важная роль в регулировании хозяйственных процессов и стимулировании роста эффективности производства принадлежит системе планового ценообразования.

Новые цены, введенные с 1 июля 1967 года, отражают отраслевые издержки производства и обеспечивают экономически обоснованное распределение прибыли между отраслями народного хозяйства и промышленности. Они сгладили резкие различия в рентабельности. Разрыв в уровнях ее в отдельных отраслях машиностроения при старых ценах составлял 1:4, а при новых — 1:1,5. Все это делает цены более надежным инструментом экономических расчетов и сопоставлений показателей хозяйственной деятельности предприятий, отражающим подлинный ход экономического развития и позволяющим делать правильные выводы и принимать решения, направленные на повышение эффективности производства.

В новых ценах более точно отражается качество продукции. Например, цены на станки, кузнечно-прессовое и другое оборудование установлены по каждому виду этих изделий в зависимости от технических условий их изготовления, степени точности, межремонтного периода и т. п. Цена на изделие повышенного качества выше цены изделия того же вида обычного качества. Повышение цены обусловлено более высоким уровнем издержек и рентабельности производства более качественных изделий. Например, цена шпиль, при производстве которой применяется высококачественный закалку

и корд, выше цены шпиль, на производство которой израсходованы менее качественные и потому более дешевые сырье и материалы. Кроме того, рентабельность производства высококачественной шпиль выше, чем шпиль низшего качества.

Другим средством анонимического стимулирования повышения качества выпускаемой продукции являются доплаты за улучшение отдельных технико-экономических параметров ее, характеризующих качество, экономичность, надежность в эксплуатации. Например, преискурнты на трансформаторы предусматривают доплаты за сокращение потерь электрической энергии (против принятой базы) при холостом ходе и соответствующие скидки при превышении нормы потерь.

Однако выравнивание ценami в целях стимулирования улучшения качества изделий заключает в себе противоречие. Так, шпиль завод не всегда сможет получать только высококачественный закалку или корд и, следовательно, использовать эти материалы в производстве. Применяя более дешевое сырье и снижая тем самым издержки производства, предприятие получает прибыль, не отражающую подлинных заслуг данного колллектива. В результате у колллектива предприятия снижается заинтересованность в использовании высококачественных (и потому более дорогих) видов сырья и материалов, так как это приведет к росту издержек и снижению рентабельности производства, что при прочих равных условиях уменьшает размеры фонда материального поощрения.

При существовавшей до реформы системе хозяйственных связей деятельность промышленных колллективов оценивалась по объему валовой продукции, измеряемой в оптовых ценах, или нормативной стоимости обработки. Величина валовой продукции промышленного предприятия служила мерилом того количества труда, которое оно затрачивало на производство совокупного общественного продукта. Соответственно определялась и доля колллектива предприятия в общественном продукте, то есть фонд заработной платы. Все это создавало возможность предприятию изготавливать не ту продукцию, которая в данный момент нужна обществу (соответствует

спросу), а ту, производство которой выгодно производить.

Известно, что в состав заловой продукции может входить проданная (реализованная) продукция; отгруженная, но еще не оплаченная покупателем; готовая, лежащая на складе предпринятия; продукция, производство которой еще не завершено (незавершенное производство). Из перечисленных элементов заловой продукции лишь реализованная (то есть оплаченная покупателем) продукция действительно признаваема производством. На базах, складах вынашивалось много товаров, на которые не предъявлялся спрос, в результате запасы промышленных товаров в розничной торговле увеличались в 1964 году по сравнению с 1958 годом на 94% при росте товарооборота за этот период на 45%. И тем не менее коллектив предприятия получал долю общественного продукта (фонд заработной платы), а также премии.

Действовавшая до хозяйственной реформы практика установления связей между предприятиями обособляла их от необходимости изучать потребности потребителей их товаров. Однако, как показал опыт, учет потребности, особенно в предметах личного потребления, нельзя осуществлять из единого центра. Производители сами должны стать ближе к непосредственному потребителю их товаров.

Теперь деятельность предприятий оценивается такими показателями, как объем реализованной продукции, производство важнейших видов продукции в натуральном выражении, прибыль и рентабельность производства. Основным показателем, характеризующим объем продукции в стоимостном выражении, является реализованная продукция, равная сумме стоимости готовых изделий, полуфабрикатов собственного производства и работ промышленного характера, оплаченных заказчиками. Особоный характер этого показателя побуждает коллективы предприятий увеличивать объем реализуемой продукции. Так, на всех предприятиях, работающих по-новому, в 1967 году объем реализованной продукции возрос на 10,3% по сравнению с 1966 годом. Факторы, обуславливающие рост реализации, различны. Одна из

них — изготовление высококачественных изделий, пользующихся спросом.

До введения новой системы коллективу кузнецкой токоусушительной фабрики имени Акимова торговые и швейные предприятия нередко предъявляли рекламации, особенно на ткани с открытым рисунком. На фабрике рабочие премировались в основном за выполнение норм выработки, при этом за каждый процент перевыполнения их рабочие получали 3% премии. Предельный размер премии составлял 25% сдельного заработка. Качество продукции при этом было не показателем премирования, а лишь условием начисления премии, то есть учитывалось, в какой мере соблюдены задания по выпуску продукции первого сорта.

Теперь из общего объема премий две трети средств стали направлять на поощрение повышенного качества изделий и одну треть — на стимулирование количества производимой продукции. Чтобы не допустить снижения количества выпускаемой продукции, ткачам, выполняющим нормы выработки на 104% и выше (при стандартном выпуске продукции первым сортом), размер выплачиваемой премии повышается до 30% заработка. Этот порядок выплаты премий пожелательно считать на повышение качества продукции: теперь 53% ткачей выпускают продукцию только первого сорта. В отделочном производстве фабрики переделки готовых тканей сокращены на 21%. Аналогичное положение на многих предприятиях, перешедших на новые условия работы. Так, Косинская трикотажная фабрика три четверти всех выпускаемых изделий довела до уровня лучших мировых образцов: на Днепротрестовском шпинном заводе выпуск изделий первого сорта повышен с 95 до 99%.

Зависимость материального вознаграждения работников от объема реализованной продукции побуждает коллективы предприятий резко улучшить результаты производства. На Киевском мотоциклетном заводе в первой декаде изготовления теперь в среднем 28—29%, во второй — 30—31 и в третьей — 40—42% месячного объема производства. Поднадный выпуск продукции на Новгородском заводе топливной аппаратуры составляет треть месячного объема.

Повышение научной обоснованности планов

Одним из факторов, сдерживавших повышение эффективности производства, была система материального поощрения, стимулировавшая в основном перевыполнение планов. Хозяйственная реформа изменила этот порядок. Непосредственные производители теперь в большей степени заинтересованы в принятии повышенных плановых обязательств и их выполнении и в меньшей степени — в перевыполнении плана. Достигается это главным образом системой материального поощрения, при которой образующейся за прибыль фонд материального поощрения будет тем больше, чем напряженнее плановое задание (плановый рост объема реализованной продукции или прибыли и уровень рентабельности производства) по сравнению с базисными показателями (предыдущий год) по группе однородных предприятий: поощрение за перевыполнение плановых заданий значительно (на 30%) меньше, чем за выполнение плана. Это стимулирует предприятия брать дополнительные обязательства, выполнение которых обеспечивается за счет вскрытия внутренних резервов производства.

Однако новая система материального поощрения предприятий нуждается в совершенствовании. Так, предприятие иногда отчисляет в поощрительные фонды из сверхплановой прибыли большую

сумму, чем от плановой, несмотря из сниженные нормы. В этом случае оно больше заинтересовано не в выполнении напряженного, а в перевыполнении менее напряженного плана, что противоречит принципам хозяйственной реформы. Система отчислений от прибыли в поощрительные фонды должна обеспечивать материальную заинтересованность производственных коллективов в принятии напряженных планов.

Итоги работы предприятий, переданных на новую систему планирования и экономического стимулирования, свидетельствуют, что она в основном способствует повышению показателей их производственной деятельности, росту производительности труда и эффективности общественного производства. На новую систему хозяйствования переходит предприятия не только всех отраслей промышленности, но и других отраслей народного хозяйства — строительства, транспорта, сельского хозяйства, торговли и т. д. Уже около 10 тысяч промышленных предприятий работает по-новому. Все это служит залогом дальнейшего повышения эффективности общественного производства, успешного претворения в жизнь непреложного закона хозяйственного строительства — достижение в интересах общества наилучших результатов при наименьших затратах.

КРАТКИЙ СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ К ТЕМЕ

- «Материалы XXII съезда КПСС». Госполитиздат, 1961.
- «Материалы XXIII съезда КПСС». Политиздат, 1966.
- А. Н. Косыгин — Об улучшении управления промышленностью, совершенствовании планирования и усилении экономического стимулирования промышленного производства. Политиздат, 1965.
- В. Гарбузов — Экономическая реформа и финансы. «Коммунист», 1968 г., № 3.
- В. Ситини — Отпущены цены: итоги и задачи. «Экономическая газета», 1968 г., № 6.
- «Эффективность общественного производства». Коллектив авторов. «Экономика», 1967.
- А. Толкачев — Об эффективности общественного производства. «Плановое хозяйство», 1966 г., № 6.
- «Сборник указаний и инструктивных материалов по переводу предприятий, объединений и отраслей промышленности на новую систему планирования и экономического стимулирования». «Экономика», 1967.

М. Алаев, Совершенствовать показатели плана производства

д. экономист Оренбургского завода резинотехнических изделий

Среди плановых заданий, утверждаемых предприятием вышестоящими органами, особое значение в условиях кооперативной реформы приобретает план выпуска изделий в заданной номенклатуре. Между тем в резинотехнической промышленности до сих пор существующая практика планирования объема производства в тоннах затрудняет выполнение плана по отдельным видам изделий.

В этой отрасли производством формовых технических изделий занимаются около 40 предприятий, которые наряду с другой продукцией выпускают в год на 100 миллионов рублей (в оптовых ценах) деталей весом от 0,1 грамма до 15 килограммов в ассортименте, исчисляемом десятками тысяч наименований. Причем формовые детали производятся для конкретных потребителей в изготовленных ими же пресс-формах. По сути здесь это позанаявная форма связей между поставщиком и заказчиком через «Союзгазхим». Потребитель заказывает завод-изготовителю не вообще детали какого-либо веса, а изделие определенной конфигурации согласно ГОСТу или техническим условиям, а иногда оговаривает дополнительные условия.

Если учесть, что завод-изготовитель в основном составляет проект плана, не имеет портфеля заказов на планируемый год, то несовершенство объемного показателя производства в тоннах выявляется со всей очевидностью. Поясним это на примере. Предположим, что в зависимости от сложившегося в отчетном году ассортимента мощности предприятия рассчитаны на изготовление 2 тысяч тонн формовых изделий в год. На планируемый год предприятие получило заказы на поставку также в 2 тысячи тонн. При средней стоимости тонны 3 тысячи рублей план производства в оптовых ценах составит 6 миллионов рублей.

После уточнения ассортимента заказчиками средняя стоимость тонны нужных им изделий может составить не 3 тысячи рублей, а 2,7 тысячи или 3,2 тысячи рублей.

В таком случае завод-изготовитель не выполнит план либо в стоимостном выражении (—600 тысячи рублей), либо по весу (примерно на 120 тонн) и будет считаться не выполняющим план по номенклатуре.

Планирование производства формовых резинотехнических изделий в весовых единицах приводит к тому, что завод прежде всего заинтересован в выпуске тяжелых изделий, что не соответствует интересам потребителя. Не случайно, выполняя и перевыполняя план по валовой продукции и в весовом выражении, заводы резинотехнических изделий систематически не выполняют план поставок по внутризаводскому ассортименту. Народное хозяйство не получает необходимую для комплектации изделий продукцию.

При таком планировании заводы резинотехнической промышленности стремятся к снижению веса изделий. Не способствует этому и оптовая цена, которая увеличивается не пропорционально росту трудоемкости изделия, а в несколько меньшей мере.

Научно-исследовательский институт резиновой промышленности совместно с заводом «Каучук» разработала в 1964 году метод планирования производства формовых изделий в условных привязанных единицах с учетом трудоемкости и времени вулканизации на прессах. На заводе «Каучук» в течение трех лет производство планируется в двух вариантах: в тоннах и условных единицах. Опыт работы показал преимущество нового метода планирования производства. Прежде всего ликвидировано деление изделий на «выгодные» и «невыгодные» как для завода, так и для отдельных цехов. Улучшен показатель выполнения плана поставок в ассортименте по договорам с заказчиками. Завод больше не заинтересован в увеличении выпуска крупных, то есть менее трудоемких, изделий, создан стимул к снижению веса изделий, следовательно, народное хозяйство имеет возможность экономить дорогое сырье.

Вместе с тем этот метод планирования трудно распространить на все предприятия, выпускающие формовые резинотехнические изделия. Этому препятствуют следующие обстоятельства: во-первых, существуют различные на каждом заводе режимы вулканизации, один и тот же материал на прессах вызывает необходимость составлять индивидуальные каталоги условных единиц, что исключает возможность стандартизовать и сопоставлять объем производства в масштабе отрасли;

во-вторых, упоминание порядка составления заявок потребителями в «Союзгазхим» на получение нарядов, особенно если связать их в тесную связь с несколькими заводским-поставщикам;

«Союзгазхим» потребовалось бы иметь каталоги завод-изготовителей на все формовые изделия и проводить ежегодную для составления плана приращения потребителей к заводским-поставщикам огромную вычислительную работу (заводом выпускается около 25 тысяч наименований формовых изделий из резины); завод-изготовитель должен был бы высылать свои каталоги каждому заказчику, даже если он заказал только десяток изделий, что привело бы и к необходимости издания и рассылки потребителям тысяч каталогов;

так как совершенствование технологии приводит к изменению режимов вулканизации и, следовательно, к изменению оценки изделий в условных единицах, потребовалось бы часто пересматривать наряды, а на основе изделия составлять дополнительные и высылать их заказчикам;

«Союзгазхим»; значительно возрастает объем расчетных работ при планировании и контроле за выполнением плана на заводе, а также учетные операции, так как для каждого изделия необходимо пересчитывать изделия поштучно.

До обеспечения изготовителей и потребителей данной продукцией машиностроительными станциями такой порядок планирования вавалы для всех заводов невозможно. Путь совершенствования планирования объема производства формовых резиновых изделий состоит, по моему мнению, в отказе от планового показателя объема в тоннах и принятии только стоимостного индикатора в оптовых ценах предприятий, введенных с 1 июля 1967 года. вновь введенные оптовые цены на резинотехнические детали и изделия по весовым группам учитывают не количество и качество сырья, а трудоемкость изделия. Они приближены к общественно необходимому издержкам производства, так как базой для исчисления цен были отраслевые средние по всем заводам изделия, производимые в стране резинотехнические изделия.

Преимущество предлагаемого показателя заключается в следующем: заводом бу-

дет единокло выгодно производить все изделия независимо от их веса, так как их уравнивает оптовая цена; если будут созданы условия для выполнения договорных обязательств между предприятием и ассортименту, значит, можно будет удовлетворить заявки каждого потребителя; как изготовитель, так и потребитель в единой мере будут заинтересованы в снижении веса деталей, и в конечном счете народное хозяйство сэкономит дорогое сырье — каучук и другие ингредиенты.

При наличии единых ценников-прейскурантов на все формовые изделия понизится возможность определять как плату по плану производства, так и его выполнение в тысячах рублей в масштабе предприятия, главного управления министерства или народного хозяйства.

Порядок формирования портфеля заказов (прямые связи с заказчиками и договорная система) может быть сохранен, но опять же в денежном выражении. Номенклатура изделий будет, как и в настоящее время, определяться потребителем, заказчик же может быть не обязан принимать заявки от потребителей и прикрывать их к заводским-изготовителям в ассортименте в оптовых ценах согласно прейскурунту. Таким образом, возможность завода измеряться бы не в весовых, а в стоимостных единицах. Планирование объема производства формовых резиновых изделий в стоимостном выражении стало увязываться с основными оценочными показателями производственного плана, также планируемой и учитываемой в оптовых ценах.

Калькуляционной единицей себестоимости изделия должна быть, по моему мнению, единица продукции, определяющая цена в разрезе среднетрупуемых (весовых) подразделений (так же, как построен прейскурунт). По этим весовым группам и в настоящее время большинство заводов составляет планы калыкуляций правды за единицу изделий принимаются тонны.

Наиболее правильным методом калыкуляции является составление ее на тысячу (сотню) штук каждого изделия по весу внутригрупповому ассортименту, как это делается на московском заводе «Каучук».

Для динамичности сравнений развития отраслей, а также при расчетах производственных мощностей и составления заявок на сырье и материалы на заводе, так и в масштабе отрасли, народного хозяйства следует также учитывать и показывать в отчетности вес формовых изделий.

Некоторый опыт планирования объема производства в стоимостном выражении накоплен в ряде отраслей промышленности. Его можно перенести и в производство формовых резинотехнических изделий.

Предлагаемый вариант не может рассматриваться как окончательный. Было бы рационально испытать предлагаемый метод планирования на двух-трех предприятиях.

В. Василевский Тенденции спроса на товары длительного пользования

Электробытовые машины и приборы длительного пользования все глубже внедряются в быт трудящихся. На 1 января 1968 года в населении было 12,7 миллиона домашних холодильников, 7,1 миллиона бытовых пылесосов, 0,9 миллиона полотерных машин, 23,4 миллиона электрических бритв и т. д. К концу пятилетия производство домашних холодильников возрастет по сравнению с уровнем 1965 года в 3,3 раза, стиральных машин — в 1,2, электропылесосов — в 1,4, электробритв — в 1,3, полотерных машин — в 1,9 раза и т. д. Ежегодно промышленность осваивает все новые марки и модели электробытовых товаров длительного пользования. На мировом рынке в настоящее время насчитывается до 150 наименований различных электробытовых изделий, отечественная промышленность изготовляет свыше 90 наименований. В связи с этим становится актуальным изучение экономической эффективности эксплуатации каждого вида и модели электробытовых машин и приборов.

Рассмотрим экономические показатели производства и эксплуатации домашних холодильников. Какое бы, что издержки потребления домашних холодильников должны возрастать в зависимости от емкости холодильной камеры. Между тем затраты на материалы и электроэнергию, а также издержки потребления абсорбционных холодильников малых емкостей типа АШ-45, АС-45, АС-50 и др. гораздо выше, чем крупных компрессионных холодильников.

Так, у абсорбционного холодильника «Пенза-1» с полезной емкостью холодильной камеры 45 литров издержки потребления за полный год службы (15 лет) больше, чем у самого крупного компрессионного холодильника «ЗИЛ» (емкость камеры 240 литров), на 11,7%. Чрезмерные расходы за эксплуатацию бытовых абсорбционных холодильников вызваны в основном большим потреблением электроэнергии (см. таблицу).

Таблица

Издержки эксплуатации холодильников

Тип холодильника	Емкость холодильной камеры, л	Издержки на материалы и электроэнергию за год, руб.	В том числе затрачено за электроэнергию		Резервизация, руб.
			руб.	кВт	
«Пенза-1»	45	4,31	2,88	66,8	68
«Север-16»	100	3,90	2,02	51,8	150
«Минск-III»	120	3,12	0,86	27,6	220
«Бирюза»	160	3,30	0,86	26,1	250
«ЗИЛ»	240	3,86	1,08	28,0	310

В расчете на литр объема холодильной камеры издержки потребления за весь срок службы в среднем по холодильнику «Пенза-1» — 17 руб. 24 коп., «Север-16» — 7 руб. 02 коп., «Минск-III» — 4 руб. 68 коп., «Бирюза» — 3 руб. 71 коп. и «ЗИЛ» — 2 руб. 90 коп.

В связи с изложением можно сделать вывод, что производство абсорбционных холодильников малых емкостей, устаревших конструкций, без терморегулятора и морозильника, малоэффективных в потреблении электроэнергии, увеличивает производство 100-литровых абсорбционных холодильников с терморегулятором и морозильником.

Стиральными машинами обычно пользуются семьями, состоящими из четырех и бо-

лее человек, услугами коммунальных предприятий — одиночки и небольшие семьи. Для семьи, состоящей из четырех человек, объем белья, подлежащего механической стирке, составляет в месяц 12 комплектов, или 28 килограммов.

Издержки потребления по эксплуатации домашних стиральных машин включают расходы, связанные с амортизацией машины, потреблением электроэнергии, приобретением моющих средств, а также затраты по уходу за машиной. Самые низкие издержки потребления за весь срок работы (10 лет) у стиральных машин III класса: «Рига-6» (СМП-1,5) — 616 руб. 80 коп. и «Тула-6» (СМП-2) — 621 руб. 60 коп., наиболее высокие — у машин II класса: «Нистру» (СМП-2) — 630 и «Архара» (УСМ-1,3) —

745 руб. 20 коп. Наибольшая экономия труда и времени достигается при использовании бытовых полуавтоматических стиральных машин типа СМП-2 и УСМ-1.

Расходы по приобретению и эксплуатации окупаются по стиральной машине «Рига-6» — за 20,2 года, «Архара» — за 4,1, «Тула-6» — за 3,6 и «Нистру» — за 3,3 года. Наибольшую экономию труда и времени дает стиральная машина «Нистру», у которой эксплуатационные издержки на единицу потребленного сырья и срок окупаемости наименьшие.

Стирка 28 килограммов белья обходится с применением собственной машины 5 руб. 14 коп. — 6 руб. 21 коп. (в зависимости от ее типа) и до 20 руб. 40 коп. — 4 руб. 36 коп., а при деле на фабрично-заводские — 10 руб. 36 коп. Вот почему спрос на стиральные машины остается высоким. На 1 января 1968 года стиральными машинами будут обладать 21 886 тысяч человек, в 1970 году удельный вес белья, обработанного с их помощью, составит 23% против 51% в 1964 году.

Улучшению культуры быта населения служат домашние пылесосы, в которых процесс стирки белья механизирован. К сожалению, таких пылесосов еще очень мало. Расширение сети их возможно как в городских, так и в сельской местности. Они дешевле чем в 6 раз, чем стиральные машины за пользование стиральными машинами в этих прачечных относительно невысоки (12 копеек за килограмм белья против 37 на фабрично-заводские). Еще в большем мере пылесосы нацелены не на крупных автоматизированных фабрично-заводских (до 64 руб), однако вследствие высоких тарифов на услуги этих предприятий они пользуются ограниченным спросом.

Фонд свободного времени, образующийся при использовании электробытовых машин, распределяется среди населения неравномерно. Время, высвобождающееся при этом, больше в тех семьях, где душевой доход составляет 80—100 руб. в месяц: чем он выше, тем больше возможность приобретения машин в семье.

Уровень розничных цен существенно влияет на спрос населения на товары длительного пользования. Различный уровень душевого дохода семьи приводит к дифференциации спроса: семьи с более высоким доходом и душевым потреблением предпочитают спрос на дорогие марки холодильников («ЗИЛ», «Окэ-III», «Днепр-2», «Бирюза», «Юрианы», «Орска», «Полюс», «Памир» и др.) и стиральных машин II класса («Нистру», «Ивия», «Сибирь-3М», «Заря-2», «Архара» и др.). Менее эффективными при потреблении являются относительно дешевые марки абсорбционных холодильников малых емкостей (45—100 литров) «Нистру-Э», «Пенза-1», «Восток-2», «Ивия», «Ирбис», «Юриана», «Экспресс», «Экспресс-2» и стиральных машин III класса типа СМП-1,5 с ручным приводом, без центробежного насоса и реле времени. На эти изделия спрос образуется за счет групп населения с относительно низким

личными доходами. Безусловно, он будет постепенно сокращаться.

Увеличение свободного времени трудящихся и облегчение условий их труда способствует также использованию в быту электрических пылесосов и полотерок. Однако при приобретении пылесосов и полотерок, особенно в наиболее распространенных моделях выпускает пылесосы устаревших конструкций. Так, пылесос «Уралец» уступает пылесосу «Чайка-3» по металлоемкости, расходу электроэнергии, безопасности, издержкам потребления, розничной цене. Затраты по эксплуатации пылесоса «Чайка-3» составляет 117 руб. 60 коп., а «Уралец» — 136 руб. 80 коп.

Кроме того, выпускается много марок стиральных машин, отличающихся разнообразием технологических приемов и оборудования в производстве и затрудняет обеспечение ремонтных организаций запасными частями. Большие различия в конструктивных особенностях однотипных отечественных пылесосов объясняется отсутствием в стране головной организации по проектированию этих машин.

В целях стимулирования спроса на электробытовые товары мощностей предприятий представляется рациональным устранить множественность розничных цен на эти товары, одновременно несколько снизить их уровень. При слабой насыщенности рынка бытовых электробытовых машин их устаревших инконформационных модификаций приводит к затворению торговой сети. В данном случае полезно использовать опыт зарубежных фирм, которые выпускают на рынок десятки моделей пылесосов, отличающихся вышней отделкой при весьма незначительных изменениях формы корпуса и количества комплектующих принадлежностей. Автоматичное предложение осуществляется с электрополотерками.

Большую популярность приобрели в настоящее время прокатные пункты, предоставляющие население в пользование электробытовые товары. Однако эти пункты развития еще недостаточно. Увеличение проката электробытовых машин и повышению выручки прокатных пунктов послужило бы, на наш взгляд, снижение тарифов на прокат. В связи с ростом потребления индивидуальных изделий, то есть в 2—3 раза.

Построение и изменение оптовых и розничных цен на электробытовые изделия длительного пользования должно осуществляться таким образом, чтобы в них нашли отражение трудоемкость и общественно необходимые затраты труда на их производство, а также спрос населения. Основными путями согласования цен и предложения на электробытовые товары являются последовательное, увеличение объема ее производства, внедрение новых видов, типов, изделий изделий с учетом спроса населения.

Оптовые и розничные цены должны не автоматически выравнивать спрос и предложение на электробытовые машины и приборы, а активно воздействовать на структуру производства и потребления,

стимулировать увеличение выпуска дефицитных видов и марок электробытовой техники и развертывание производства новых изделий, учитывать роль отдельных видов электротехнических изделий в народном потреблении (качественный, количественный экономии физического труда и времени, создаваемой при пользовании ими).

По мере насыщения внутреннего рынка электробытовыми товарами длительного пользования влияние оптовых и розничных цен на формирование спроса, как и влияние спроса на установление цен, возрастает. К причинам, сдерживающим производство новых, прогрессивных электрических товаров, прежде всего следует отнести то, что экономические расчеты, как фактически, не внедряются в отрасли. Так, на 1 января 1968 года из общего числа специализированных предприятий отрасли электробытового машиностроения передано в другие условия хозяйствования только одно предприятие — Московский завод домашних холодильников. Между тем введение в отрасли электробытового машиностроения новых принципов планирования и экономического стимулирования и установление цен на электробытовые товары длительного пользования с учетом их качества и потребительских свойств дополнит систему уже действующих действительными средствами, которые будут предоставлять выпуск модальностей устаревших моделей электробытовой техники и смогут заинтересовать предприятия в расширении производства новых видов и типов этих изделий.

Кроме того, недостаточна реклама и информация о новых типах и моделях отечественных и зарубежных изделий длительного пользования. Серьезным препятствием служат завышенные розничные цены на отдельные изделия, стоимость электроэнергии для бытовых потребителей, отсутствие гибкой системы скидок и наценок за качество и новизну моделей.

На наш взгляд, следует предусматривать экономические стимулы, например, снизить плату за электроэнергию, для потребителей при пользовании хозяйственно-бытовой техникой после отработки ее гарантийного срока предприятий, то есть до и после часов пик, как это принято, например, в ФРГ.

Активное воздействие цен на спрос населения зависит от наличия необходимых по размерам и структуре товарных фондов, эластичности спроса, взаимозаменимости разных видов изделий в потреблении, а также от соответствующей гибкости цен. Действенность розничных цен на электробытовые товары зависит также от того, в какой степени их изменение вызывает спрос и предложения и антиного воздействия на спрос отразится на рентабельности предприятий — изготовителей этих товаров.

При определении тенденций спроса населения на холодильники большого интереса представляет опыт крупнейших индустри-

альных стран: США, Канада, Франция и ФРГ. В начальный период развития холодильного производства в этих странах, когда насыщенность рынка была низкой, а цены на холодильники — высокими, наблюдался стремительный рост количества их малых емкостей. По мере возрастания обеспеченности и насыщенности рынка снижались цены и повышался спрос на холодильники больших емкостей.

Так, в США в 1935 году при насыщенности рынка, равной 50%, наибольший спрос наблюдался на холодильники емкостью 170—180 литров, в 1950 году, когда удовлетворение потребностей покупателей достигло 70%, спросом стала пользоваться емкость в 250—260 литров и в 1957 году, когда насыщенность рынка почти приблизилась к своему пределу, наиболее популярным товаром стали холодильники с объемом холодильной камеры 350 литров. Сопоставление средних объемов холодильников, изготовляемых в США и Советском Союзе (где при 64,4% насыщенности рынка в 1965 году средняя емкость холодильника равнялась 116 литрам, с ростом производства в 1970 году, при насыщенности рынка на 23,2%, она возросла до 143 литров, или на 23,2%), позволяет нам сделать вывод, что эти тенденции проявляются и в нашей стране. При одинаковом уровне обеспеченности или насыщенности внутреннего рынка спросом покупателей пользуются холодильники примерно одинаковой средней емкости; постепенно возрастает спрос на холодильники большей емкости. На наш взгляд, при планировании развития отрасли электробытового машиностроения на перспективу необходимо принимать во внимание эти тенденции.

Повышение благосостояния трудящихся нашей страны, расширение ассортимента свежих и замороженных продуктов, построения крупных торговых центров, расположенных на значительном расстоянии друг от друга, отдалить дит и изобилие и стремление к экономии свободного времени — все это неминуемо приведет к новым закупкам свежих продуктов 1—2 раза в неделю, а замороженных — еще реже. В условиях хозяйственного подъема емкость станет предметом первой необходимости.

Между тем в настоящее время главным образом намечается расширение производства холодильников емкостью 160 литров. По расчетам Всесоюзного проектно-технологического института по электробытовой технике и приборам (г. Кичинец) доля холодильников емкостью 200 и более литров должна увеличиться к 1980 году по крайней мере до 50% от общего выпуска. Необходимыми условиями годы января в производство холодильников емкостью 300 литров. Если ориентировочно считать, что в каждом холодильнике будет храниться 10 килограммов продуктов, то к 1970 году одновременно будет храниться у населения 200 и к 1980 году — 400 тысяч тонн продуктов. Децентрализо-

ванное хранение продуктов у населения приведет к относительно высокобюджетной емкости в стационарных холодильниках мясо-молочной промышленности и торговли.

Р. Ибраев

Уточнить порядок расчета коэффициента сменности

По известному методике коэффициент сменности машиностроительного предприятия определяется как отношение числа станко-смен, обработанных во все смены, к числу станко-смен, обработанных в первую, или в ту смену, в которой работало наибольшее число станков. При таком методе исчисления указанного коэффициента, как правило, не учитываются внутрисменные простои. Есть предложение (см., например, «Плановое хозяйство», 1964 г., № 2) определять коэффициент сменности как частное от деления числа станко-часов, обработанных во все смены, на сменный фонд времени. Формула этого расчета такова:

$$K_c = \frac{\Sigma T_{\text{вст}}}{T_c}$$

где $\Sigma T_{\text{вст}}$ — сумма обработанных станко-часов во все смены;
 T_c — сменный фонд времени установленного оборудования.

Предложенный метод расчета коэффициента сменности оптимальным не совсем точно характеризует экстенсивную нагрузку оборудования. Дело в том, что сменный фонд времени не всегда сформировывается. Покажем это на примере. Номинальный фонд времени установленного оборудования во все смены 3000 станко-смен, плановые простои во всех сменах одинаковы и составляют 300 станко-смен, тогда плановый фонд времени (суббота оборудования во все смены) будет равен 2700 станко-часам. Номинальный сменный фонд времени установленного оборудования при трехсменном режиме составит 1200 станко-смен, а сменный фонд времени — 900 станко-часов (1000—100). Согласно данным условиям плановый коэффициент сменности будет равен 3 (2700 : 900). Предположим, что два сократят плановые простои на 100 станко-часов, увеличивая межсменную простои. Фактический коэффициент сменности достигнет 3,1 [2700 + 100] : 900]. Это, разумеется, излишне.

На наш взгляд, при планировании коэффициента сменности необходимо прини-

маются в статью собраниями приемными и для других видов и предметов длительного пользования (автономки, мотоциклы, мопеды, моторолеры, радиоприемники, трансзвонки, радиолы и др.).

вать в расчет не сменный, а номинальный сменный фонд времени работы установленного оборудования. Тогда в приведенном примере плановый коэффициент сменности составит не 3, а 2,7 [2700 : (900 + 100)].

Если трех сократить (уменьшат) плановые простои на 1 станко-часов, то фактический коэффициент сменности увеличится (уменьшится) на величину, равную $\frac{N}{T_{\text{вст}}}$. Таким образом, сменный фонд времени есть величина постоянная, равная номинальному за анализируемый период. Следовательно, плановый коэффициент сменности можно рассчитать по формуле

$$K_{\text{пл}} = \frac{\Sigma T_{\text{пл}}}{T_{\text{вст}}}$$

где $\Sigma T_{\text{пл}}$ — плановый фонд времени работы установленного оборудования во все смены за анализируемый период, станко-часов;
 $T_{\text{вст}}$ — номинальный сменный фонд времени за анализируемый период, станко-часов.

Фактический коэффициент сменности можно определить по следующей формуле:

$$K_{\text{ф}} = \frac{(\Sigma T_{\text{пл}} + n) - N_n}{T_{\text{вст}}}$$

где N_n — целая величина в натуральные простои организационно-технического характера, станко-часов.

Таким образом, можно определить фактический коэффициент сменности как отношение фактического времени работы установленного оборудования во все смены к номинальному сменному фонду. Такой метод расчета этого показателя, на наш взгляд, достаточно точно характеризует уровень экстенсивного использования оборудования.

д. Уфа

А. Небоженко | Возможный вариант образования поощрительных фондов

Наряду с малоэффективными и убыточными промышленными предприятиями имеются и такие, убыточность которых из года в год возрастает. Это исключает стимулирование последних за счет прибыли. Снижение убыточности по сравнению с уровнем прошлого года. На наш взгляд, приемлема следующая методика перевода предприятий с прогрессирующей плановой убыточностью на новую систему планирования и экономического стимулирования: целесообразно устанавливать на основе утвержденных высшестоящей организацией показатели также сумму убытков, уровень убыточности (отношение суммы убытков к себестоимости реализуемой продукции) и фондодатчи.

Фонд материального поощрения, социально-культурных мероприятий и жилищного строительства на предприятии, прогрессирующей плановой убыточностью могут создаваться за счет части средств, сэкономленных в результате снижения плановых затрат на производство, в фонд развития производства — за счет амортизационных отчислений, предназначенных на полное восстановление основных фондов, и выручки от реализации избыточного и излишнего имущества. Нормативы отчисления в поощрительные фонды можно устанавливать за каждый процент увеличения объема реализации (в сопоставимых ценах), предусмотренного в плане данного года по

сравнению с уровнем предшествующего; повышения фондодатчи против предыдущего года; снижения затрат на производство сравнительно с плановым заданием либо снижения уровня убыточности.

Для определения плановых затрат на производство за себестоимости выпускаемой продукции за предшествующий период исключаются непроизводительные расходы и сумма потерь от брака сверх установленных норм; затем отчетная себестоимость продукции корректируется на заданный процент снижения расходов на планируемый год по заработной плате и материалам (кроме покупных изделий и полуфабрикатов). Норматив для предприятия с прогрессирующей плановой убыточностью, по нашему мнению, можно уменьшить на 25%. Предлагается следующее соотношение частей фондов стимулирования (в %): за увеличение объема реализации — 50; за снижение затрат на производство (наим. снижение уровня убыточности) — 25; за повышение фондодатчи — 25.

Рассмотрим пример расчета нормативов образования фонда материального поощрения на предприятии с прогрессирующей плановой убыточностью. Допустим, предприятие в 1968 году установило указанные в таблице технико-экономические показатели.

Таблица

Показатель	Год	
	1967 (отчет)	1968
Объем реализации, млн. руб.	50,2	75,0
Себестоимость реализованной продукции, млн. руб.	70,2	89,4
Убыток, млн. руб.	11,4	14,4
Уровень убыточности, %	15,6	16,1
Стоимость производственных фондов, млн. руб.	57,4	68,8
Фондодатчи, руб.-коп.	1-03	1-08,8

Из плановых заданий видно, что объем реализации в 1968 году должен возрасти по сравнению с уровнем отчетного года на 26,7%, в фондодатчи — на 5,6%. Установим условное задание по снижению затрат на производство, выполнение которого позволит предприятию создать фонд материального поощрения. На наш взгляд,

абсолютной величиной задания по снижению затрат на производство может служить расчетный фонд материального поощрения, определенный по действующей методике.

Допустим, что расчетный фонд материального поощрения исчисляется 2 миллионами рублей. Тогда условное задание

по снижению затрат на производство составит $(2:89,4) \times 100 = 2,24\%$. Но так как для предприятий с прогрессирующей плановой убыточностью норматив должен быть уменьшен на 25%, то при выполнении задания по всем фондобразующим показателям предприятие может использовать для применения 75% расчетного фонда, то есть 1,5 миллиона рублей. Предположим, что фонд материального поощрения (с учетом его уменьшения на 25%) составляет 7,6% к общему фонду зарплаты работников. Тогда распределение фонда материального поощрения будет следующим: за увеличение объема реализации (с учетом его уменьшения на 25%) — 0,142 (3,8; 26,7); повышения фондодатчи — 0,339 (1,9; 5,6); снижения плановых затрат на производство — 0,85 (1,9; 2,24).

г. Барнаулу

Н. Железковская | К методике расчета фонда материального поощрения

Как известно, инженерно-технические работники в служебные периоды времени только из фонда материального поощрения, а рабочие поощряются из двух источников — из фонда заработной платы и фонда материального поощрения. В связи с этим некоторые экономисты предлагают включить премии рабочим, планируемые по фонду заработной платы, в фонд материального поощрения. Однако премии из фонда заработной платы и премии из фонда материального поощрения являются различными формами материального стимулирования.

Премии по своей природе представляют собой дополнительное, сверх основной заработной платы, вознаграждение отличившихся в хозяйстве работников. Они поэтому должны носить подобный характер по отношению к основной заработной плате. В. И. Ленин различил премии и заработную плату, определяя премии как награду за особые успехи. Забота о правильном распределении премий, В. И. Ленин говорил: «Нешорото раздают, вместо премии получают прибавку к заработной плате». В наказе ЦК партии советским учреждениям В. И. Ленин осуждал всякого превращения премий в резерв заработной платы.

Таким образом, заработная плата и фонд материального поощрения — это разные категории, и смешивать их нет никаких теоретических оснований.

Премии, планируемые в фонде заработной платы, представляют собой плату за индивидуальную работу и являются конкрет-

ным источником, из которого производятся выплаты работникам предприятия в зависимости от количества и качества их труда.

Премиирование рабочих из фонда материального поощрения, образованного за счет прибыли, производится в основном за аналогичные показатели, что и премирование из фонда заработной платы (эквивалент материальной платы, качество продукции и др.). Но этот факт не дает оснований смешивать две виды премий.

Премии, выплачиваемые из фонда материального поощрения, являются платой за совместный, коллективный труд. Выплаты из него представляют собой дополнительную форму материального стимулирования работников.

Поскольку размеры фонда материального поощрения не являются твердо фиксированной величиной и колеблются в зависимости от эффективности работы предприятия в целом, работник за один и тот же индивидуальный труд может получить разную по величине долю из фонда материального поощрения. В противном случае этому работнику из фонда заработной платы неводятся в строгом соответствии с количеством и качеством труда.

Высказанные выше принципиальные соображения относительно системы оплаты труда и поощрения рабочих полностью применимы к анализу форм оплаты индивидуального труда инженерно-технических работников и служащих, а также оценке фонда дополнительного материального поощрения.

1 В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 42, стр. 215.

Должностные оклады инженерно-технических работников и служащих устанавливаются централизованным путем и учиты-

авот главным образом устойчивые различия в квалификации и сложности труда. Но результаты труда и производительность этой категории работников, проявления индивидуальных особенностей, индивидуальной квалификации разных людей с различным опытом работы нельзя учесть централизованным путем в должностных окладах. Поэтому труд инженерно-технических работников и служащих, имеющих формально одну и ту же квалификацию, занимающих одинаковые должности, может привести к несомненным результатам. Конечно, по сравнению с рабочими, индивидуальные особенности труда инженерно-технических работников сложнее учесть, но это не означает того положения, что индивидуальный труд должен оплачиваться по фактическому его количеству и качеству. Не случайно, например, Положением о социальном государственном производственном предприятии предусматривается право устанавливать высококвалифицированным мастерам и другим инженерно-техническим работникам надбавки к заработной плате в размере до 30% должностного оклада по фонду заработной платы, используя на эти цели с разрешения вышестоящего органа до 0,3% планового фонда заработной платы предприятий. Если, что эти надбавки представляют собой форму основной заработной платы.

Премии инженерно-технических работников и служащих, ранее планируемые по фонду заработной платы, теперь включаются в фонд материального поощрения. Именно поэтому доля, получаемая инженерно-техническими работниками и служащими до, по существу, уменьшается с этих позиций и нужно подходить к

оценке предложений некоторых экономистов о включении премий рабочим, планируемых по фонду заработной платы, в фонд материального поощрения. Принятие этих предложений было бы теоретически не обосновано и привело бы к практическим недостаткам.

Если в фонд материального поощрения включить по существу часть основной заработной платы рабочих, которая обязательно должна возмещать затраченный в производстве индивидуальный труд, то возникнет объективная необходимость в обеспечении стабильных размеров этого фонда. Такая практика приведет к тому, что образование фонда материального поощрения станет определяться не эффективностью работы предприятия, а необходимостью возмещения затрат индивидуального труда и, тем самым, необходимостью поддерживать этот фонд стабильным. Между тем природа фонда материального поощрения вовсе не обуславливает его стабильности.

Это положение имеет прямое отношение к решению вопроса о дилемме, стабильных нормативах образования фонда материального поощрения. Возможное возникновение дифференциации в размерах фонда материального поощрения, образованного на основе нормативов длительного действия, не затронет основной заработной платы и будет обосновано различиями в степени эффективности хозяйственной деятельности предприятий. Теоретический анализ и практические соображения позволяют, на наш взгляд, сделать вывод о необоснованности предложения некоторых экономистов включать премии рабочих, планируемые по фонду заработной платы, в фонд материального поощрения.

Книга о планировании народного хозяйства

К 50-летию Великой Октябрьской социалистической революции советскими экономистами подготовлен ряд крупных работ по вопросам теории и практики строительства социализма в нашей стране. Среди них может быть отмечена и монография «Экономическое планирование в СССР», авторы которой поставили задачу обобщить опыт планирования народного хозяйства СССР, дать краткий обзор развития форм и методов планирования, изложить главные основы и важнейшие методологические проблемы планирования.

Книга открывается главой о научных основах планирования народного хозяйства. Показав необходимость и возможность планирования в условиях государственной власти трудящихся и общественной собственности на средства производства, авторы формулируют вывод о том, что научную основу государственного планирования экономики составляют сознательный учет и правильное использование объективных экономических законов социализма для достижения целей, стоящих перед обществом в данный период его развития.

В процессе составления и реализации народнохозяйственных планов накопился богатейший опыт практического использования экономических законов социализма. Этот опыт особенно важное значение имеют план ГОЗПРО и пятилетние планы развития народного хозяйства. Принципиальные направления и пути решения многих актуальных проблем научного планирования были сформулированы в партийных документах, частности в резолюции XV съезда ВКП(б) о директивах по составлению первого пятилетнего плана развития народного хозяйства.

Для планирования развития экономики необходимо не только познание экономических законов, но и раскрытие механизмов их действия в конкретных условиях. В связи с этим авторы справедливо отмечают, что планирование должно учитывать и просле-

живать действие закона планового регулирования народного хозяйства через систему конкретных межотраслевых связей и параметров эффективности производства, а действие закона стоимости — через систему ценообразования и такие стоимостные категории, как прибыль, плата за фонды и др.

В планировании народного хозяйства необходимо учесть требования к механизму действия взаимосвязанной системы экономических законов социализма. Именно под таким углом зрения в книге дана характеристика основного экономического закона социализма, закона планового развития народного хозяйства, закона стоимости. Авторы рассматривают проблему соотношения планомерности и пропорциональности в развитии экономики, однако она заслуживает более глубокого обоснования.

В современных условиях важное практическое значение имеет решение проблемы сочетания централизованного планирования с хозяйственной самостоятельностью предприятий, с индиректным полным хозяйственным расчетом. Опыт работы предприятий в новых условиях планирования и экономического стимулирования показывает, что умным экономистам, работникам центральных органов хозяйственного руководства предстоит большая работа по более четкому определению границ централизованного руководства и самостоятельности предприятий. К сожалению, никаких конкретных рекомендаций по этому вопросу в монографии нет.

Дальнейшая разработка теории и методологии планирования требует глубокого анализа богатого опыта планового руководства экономикой, накопленного в нашей стране и других социалистических странах. В книге дан исторический обзор организации планирования и системы планов, начиная с первых планов ВСНХ, охарактеризованы этапы экономического развития нашей страны.

В настоящее время возрастает роль планирования технического прогресса, основные направления которого сформулированы в Программе Коммунистической партии Советского Союза. Речь идет о полной электрификации страны и совершенствовании на этой основе техники, технологии и организации общественного производства

¹ «Экономическое планирование в СССР». Под ред. члена-корр. АН СССР А. Н. Ефремова (гл. редактор), докторов экономических наук Л. В. Алтнера, О. Т. Богомолова, В. И. Брагинского и кандидата экономических наук А. И. Анцишкина. «Экономика», 1967.

во всех отраслях народного хозяйства; комплексной механизации производственных процессов, все большего внедрения автоматизации, широкое применение химии в народном хозяйстве; всемерное развитие науки, экономической эффективности отраслей производства, новых видов энергии и в целом; всестороннее и рациональное использование природных, материальных и трудовых ресурсов; органическое соединение науки с производством. Важным этапом (вехмой) является решение этих задач в условиях интенсификации производства.

Экономическое обоснование лаваз утверждения позой техника является сложной задачей и требует решения ряда вопросов: определения критерия эффективности в данный период времени; построения плановых показателей роста, разработки системы показателей, отражающей направление и формы технического прогресса и взаимосвязи каждого народнохозяйственного плана так, чтобы эффективность внедрения новой техники в значительной мере определяла эффективность всего общественного производства. В книге сформулированы основные принципы, важные направления решения этих вопросов.

Крепкой особенностью социалистической экономики являются высокие устойчивые темпы развития народного хозяйства. Проблема темпов — одна из главных проблем народнохозяйственного планирования. В монографии подчеркивается, что определяющее влияние на темпы экономического развития оказывают социальные условия, прежде всего характер собственности на средства производства.

Издаются теоретические и методологические основы определения темпов и пропорций, показал, что методологическая основа их расчета и анализа — законы марксистско-экономической науки, в первую очередь теории социалистического расширения воспроизводства, а также большое значение уделяют рассмотрению соотношений между темпами развития и пропорций. В связи с этим представляется интерес анализ фактических тенденций и прогрессивных направлений в динамике и соотношениях общественного продукта и национального дохода, фондов накопления и потребления, производства средств производства и предметов потребления, связей в структуре материального производства.

Вопросы темпов роста общественного продукта и национального дохода во многом зависят от изменения материалоемкости и фондоемкости производства. Для ускорения темпов экономического развития необходимо обеспечить повышение темпов роста национального дохода над темпами роста общественного продукта. По мнению автора, это может быть достигнуто и нет оснований считать, что в ближайшем будущем технический прогресс и рост производительности труда является востребованными материальных затрат на единицу продукции.

На планирование темпов экономического развития и установление важнейших пропорций определяющее влияние оказывает распределение национального дохода на цели потребности и накопления. Как правильно отмечают авторы, «... объем и состав структуры производственного накопления зависит темпы роста и совершенствования материально-технической базы общества, а значит, и темпы роста общественного продукта и национального дохода, соотношение же между этими и накопления существенно влияет на темпы развития отдельных отраслей и межотраслевые пропорции. В частности, если повышается доля накопления, то при прочих равных условиях неизбежно более быстрое развитие отраслей первого подразделения общественного производства. Если же возрастает удельный вес фонда потребления в национальном доходе, то необходимо усмирять темпы роста предметов потребления».

Что же определяет величину фонда накопления? Прежде всего она зависит от нормы производственного накопления, которая диктуется необходимостью выполнения плановых заданий. Эффективность использования фондов. При неизменной эффективности накопления повышение темпов развития экономики возможно лишь при увеличении нормы производственного накопления. При росте эффективности накопления сокращение или повышение темпов экономического развития может быть обеспечено также при меньшей норме производственного накопления, а следовательно, и несколько меньшие темпы роста экономики при повышении эффективности накопления могут привести к необходимости перераспределения национального дохода в пользу накопления.

В книге приведены данные о балансовых расчетах объема и структуры совокупного общественного продукта по вариантам с различной долей производственного накопления в национальном доходе, вычисленные НИИИ при Госплане СССР при подготовке научных материалов к пятилетнему плану на 1966—1970 годы. Рассматривая эти данные, автор делает вывод, что существуют известные границы повышения и понижения доли производственного накопления. Задача экономической науки, работников центральных планирующих органов состоит в том, чтобы на основе совершенствования структуры производственного накопления добиться повышения эффективности общественного производства, обеспечить высокие темпы экономического развития при стабильной или даже несильно меняющейся структуре производственного накопления.

В тесной взаимосвязи с проблемой использования национального дохода рассматриваются в книге вопросы о соотношении темпов развития двух подразделений общественного производства. Для последних лет характерна тенденция к сближению их. Это обусловлено достигнутым уровнем экономического развития, ростом производственного потенциала, значительным расширением возможностей для увеличения

производства предметов потребления и повышения уровня жизни советского народа. Авторами высказан ряд соображений об особенностях формирования пропорций в развитии I и II подразделения общественного производства и сформулированы тезисы о том, что ни в теоретическом аспекте, ни в практике планирования на перспективу нельзя отрицать возможности в определенных пределах равновесия I и II подразделений или даже преимущественного роста II подразделения (стр. 129).

В интересах повышения научного уровня планирования необходимо более обстоятельная разработка актуальной проблемы социалистического расширенного воспроизводства, особенно в связи с подготвкой нового пятилетнего плана на 1971—1975 годы.

Темпы и пропорции развития народного хозяйства в различные периоды неодинаковы. Есть ли критерий для их оценки? Ответ на этот вопрос дает марксистско-ленинская экономия, содержится в партийных документах. Так, в Директивах XXIII съезда КПСС по пятилетнему плану развития народного хозяйства СССР на 1966—1970 годы указано: «Задача пятилетнего плана состоит в том, чтобы на научной основе обосновать потребности социалистического общества, по объективной оценке производственных ресурсов и резервов, определить пути наиболее эффективного развития народного хозяйства». Следовательно, во главу угла ставится определение общественных потребностей, а степень их удовлетворения в каждый данный период является критерием пропорционального развития экономики и других производственных отраслей. Практическая реализация этой исходной мысли составления единых народнохозяйственных планов требует широкого применения методов анализа статистических расчетов и особенно межотраслевого баланса производства и распределения общественного продукта.

В тесной связи с планированием темпов и пропорций находится планирование доходов и потребления населения. Этим проблемам посвящена пятая глава рецензируемой книги. Главная задача планирования уровня жизни населения (в народнохозяйственных планах разрабатывается балансовый ряд показателей, определяющих уровень жизни народа) заключается в экономическом обосновании уровня и возможных темпов роста реальных доходов. Чтобы решить эту задачу, плановые авторы должны определить объем и темпы роста национального дохода на планируемый период и ресурсы потребления в нем; источники, структуру и формы доходов населения; структуру потребления в связи с динамикой структуры доходов населения. В этом вопросе свидетельствует, например, то, что при решении вопроса о структуре доходов населения необходимо установить пропорции между доходами от общественного (различного назначения) и колхозно-кооперативной и личной собственности, темпы роста доходов населения в

социальном разрезе (рабочих, служащих и крестьян), пропорции между доходами различных типов (например, распределительных по труду и наемных, а также доходов от государственных предприятий). Многие показатели сданного плана повышения жизненного уровня народа не могут иметь идеального характера. Наряду с другими балансовыми расчетами для обоснования структуры потребления могут быть использованы расчеты отчетного и планового баланса доходов и потребления населения. Это стало возможным в условиях применения методов анализа межотраслевого использования труда, занятости трудоспособного населения и распределения трудовых ресурсов по отраслям народного хозяйства и районам страны. Этим вопросам посвящена шестая глава книги.

Авторы указывают, что в основе планирования использования трудовых ресурсов лежит учет требований системы экономических законов социализма, в том числе закона сохранения и развития материально-народнохозяйственной, социалистического накопления, закона времени, закона планового развития народного хозяйства. Эти требования находят выражение в системе показателей народнохозяйственного плана. Показатели, характеризующие использование трудовых ресурсов, наиболее полно представлены в сводем плане по труду и кадрам.

Как и при обосновании других разделов единого государственного плана, здесь также широко применяется балансовый метод: разрабатываются сводем баланс трудоспособного населения, балансы дополнительной потребности государственных предприятий и колхозов в рабочей силе и источниках ее обеспечения. Важную роль играют балансовые расчеты дополнительной потребности народного хозяйства в квалифицированных кадрах рабочих и специалистов и источников ее покрытия, а также расчеты трудоустройства молодежи. В главе изложены методологические принципы составления балансовых расчетов по труду.

В народнохозяйственных планах должно постоянно обеспечиваться правильное сочетание отраслевого и территориального аспектов планирования. Определение темпов экономического развития экономики и структуры страны с огромной территорией, решение проблем повышения уровня жизни народа и обеспечения полной занятости населения, роста эффективности общественного производства, структурной перестройки общественного труда самым непосредственным образом связано с совершенствованием территориального планирования.

В нашей стране процесс расширения государственной собственности на средства производства и колхозно-кооперативной и личной собственности в виде формирования новых и услож-

нения существующих территориально-экономических комплексов. При решении вопроса комплексного развития хозяйств необходимо учитывать сложный характер взаимосвязей и взаимозависимости элементов в целом и отдельных ее районов. При этом определяющими должны быть показатели народнохозяйственной эффективности производства.

Для перспективных планов, начиная с пятилетнего ГСДР, характерно сочетание отраслевого и территориального планирования с учетом специфических задач того или иного планового периода. В годы восьмой пятилетки специализация и комплексное развитие хозяйств в различных экономических районах СССР должны стать важным условием роста эффективности всего общественного производства.

Основной инструментом территориального планирования — система районных балансов, которые дают возможность определить место района в общесоюзной специализации, обеспечить комплексность развития экономики районов. В плане подчеркивается необходимость разностороннего и комплексного эффективного развития отраслей специализации и смежных отраслей.

В основу территориального планирования производительных сил, как отмечено в решениях XXIII съезда КПСС, должны быть положены научно обоснованные схемы развития и размещения отраслей народного хозяйства и схемы развития экономических районов. Своеобразие они находят в генеральной схеме производительных сил, разработку которой в этот период до 1980 года осуществляет ЦОПС. При этом широко используются экономико-математические методы и быстроразвивающаяся вычислительная техника.

Практика разработки перспективных планов на 1967 и 1968 годы и планов развития народного хозяйства на 1969—1970 годы показала, что далеко не все вопросы обеспечения комплексности отраслевого и территориального планирования должны решаться одинаковым образом. Недостаточно четко определена роль госпланов союзных республик и местных плановых комиссий в разработке планов комплексного развития хозяйства в условиях территориальной специализации промышленности. Со стороны ряда министерств проявляется тенденция ведомственности, нарушения сложившихся межотраслевых связей, внеучет развития особенностей размещения производства. Имеет место факт, когда при определении пунктов строительства новых объектов не в полной мере учитываются возможности обеспечения трудовыми ресурсами, интереса районного населения, развития водных, земельных и других природных ресурсов. Однако эти вопросы не нашли отражения в книге.

Одним из основных проблем народнохозяйственного планирования, особенно актуальной в современном этапе, является проблема эффективности капитальных вложений. О сложности ее можно судить

по кругу вопросов, с которыми связано ее решение при перспективном планировании народного хозяйства:

1) выбор наиболее экономичных направлений капитальных вложений, ведущих к улучшению структуры общественного производства и развитию наиболее прогрессивных отраслей промышленности, отдельных видов производств, способствующих ускорению технического прогресса и экономии общественного труда;

2) оценка путей концентрации строительства, сокращения его продолжительности и увеличения ввода в действие новых производственных мощностей;

3) сравнение эффективности капитальных вложений в реконструкцию, модернизацию и техническое перевооружение действующих предприятий с целью выбора варианта, обеспечивающего в короткий срок наибольшие результаты при меньших затратах;

4) определение сравнительной эффективности капитальных вложений во взаимозаменяемые отрасли производства;

5) расчет эффективности мероприятий по повышению качества и долговечности продукции, освоению новых, прогрессивных конструкций и изделий;

6) анализ рационального размещения предприятий по территории страны;

7) обоснование комплексного развития хозяйств крупных экономических районов и новых промышленных центров;

8) исследование проблем, связанных с интенсификацией сельского хозяйства на базе сельскохозяйственного производства и его дальнейшей механизации, полного и эффективного использования орошаемых земель и т. д.;

9) улучшение структуры капитального строительства, введение новых, эффективных строительных материалов, улучшение показателей работы строительной индустрии;

10) развитие хозрасчета и экономического стимулирования в промышленности, строительстве и других организациях (стр. 221—222).

В главе кратко изложены основы плановых расчетов народнохозяйственной эффективности, показана необходимость применения системы методов и показателей.

При определении эффективности капитальных вложений во многом зависит от совершенствования планового ценообразования. Эти вопросы рассматриваются в десятой главе книги.

За последние время заметно усложилось выявление элементов в разработке теоретических основ планового ценообразования. При анализе моделей построения цен широко используются расчеты, выходящие за пределы известной числительной техники. Крупным шагом в области ценообразования было введение с 1 июля 1967 года новых оптовых цен на продукцию промышленности и тарифов на грузопе перевозки.

В ходе этой работы удалось обеспечить приближение оптовых цен к общественно необходимым затратам, ликвидировать убыточность ряда отраслей промышленности (теперь все отрасли являются рентабельными) и установить более правдивые соотношения цен на взаимозаменяемые изделия. Однако в ходе реформы оптовых цен не представлялось возможным решить в полной мере проблемы совершенствования ценообразования. Очередными задачами в этой области, которые предстоит решить с учетом введения новых оптовых цен в условиях завершения периода всей промышленности на новые условия планирования и экономического стимулирования, являются повышение роли цен в стимулировании технического прогресса, улучшения качества продукции, повышение гибкости цен путем их текущего регулирования. Последнее может быть эффективно проведено в сочетании с разработкой перспективных цен, отражающих изменения условий производства и реализации продукции в предстоящий период.

Важной особенностью планирования народного хозяйства СССР в настоящее время является то, что оно осуществляется в условиях маршала развития экономики и культуры социалистических стран. Этим проблемам посвящена десятая глава рецензуемой книги.

Важнейшим фактором социалистических стран представляется развитие и освоение международного социалистического разделения труда обеспечить планомерную согласованность развития национальных экономик в целях ускорения темпов хозяйственного развития всей системы социализма.

Важными проблемами, которые встают в ходе координации перспективных народнохозяйственных планов стран — членов СЭВ, являются специализация и кооперирование производства и обслуживания в социальном смысле. В практическом решении этих задач имеются трудности, преодолеть которые можно совместными усилиями заинтересованных стран. Все большее значение приобретает развитие кооперации, эффективной, устойчивой специализации и кооперирования производства, совершенствование структуры товарооборота, совместная разработка крупных научно-технических проблем.

Сентябрьский (1965 год) Планум ЦК КПСС признал необходимым повысить роль перспективного планирования. Проблемы перспективного планирования рассматриваются в одиннадцатой главе книги. Разработана перспективная концепция, обусловленная тем, что только в ней возможно предусмотреть решение крупных социально-экономических проблем, существенно изменить основные народнохозяйственные пропорции, осуществить крупные строительные программы, определить меры по использованию важнейших результатов современной научно-технической революции.

В ходе разработки проработаны варианты народнохозяйственных стратегий на перспективу. Отмечают авторы, должно быть рассмотрены следующие комплексные проблемы: уровень, темпы и пропорции развития народного хозяйства; важнейшие направления технического прогресса, технико-

экономическая оценка природных ресурсов; оценка роста и структуры населения и трудовых ресурсов; повышение уровня жизни народа; рост и изменение структуры основных фондов и капиталов, источников, направлений и масштабов развития основных отраслей народного хозяйства; основные направления и связи в размещении производственных сил; внешнеэкономические связи; сопоставление развития СССР и главных капиталистических стран.

В связи с проблемами методологии перспективного планирования авторы формулируют вывод о том, что «разработка методологии экономического прогнозирования имеет особое значение в развитии теории социалистического планирования» (стр. 284). По нашему мнению, с такой расширительной трактовкой роли прогнозов в перспективном планировании нельзя соглашаться.

Применяются ли научные прогнозы при разработке перспективных народнохозяйственных планов? На этот вопрос следует ответить утвердительно. Однако имеются в виду прогнозы в области развития науки и техники, оценки природных ресурсов, прогнозом численности населения, структуры покупательского спроса населения. При этом по мере накопления опыта прогнозы, особенно в трех последних областях, характеризуются все большим количеством экспертных оценок к их реальным количественным характеристикам.

При разработке же проектов перспективных народнохозяйственных планов главные параметры развития экономики предусматриваются исходя из вполне определенной концепции плана на конкретный плановый период, которая предопределяет важнейшие народнохозяйственные показатели — соотношение фондов потребления и накопления, темпы роста доходов, темпы развития двух подразделений общественного воспроизводства, промышленности в сельском хозяйстве и др. Следовательно, задана роль цен о прогнозировании результатов деятельности, влияющих на развитие экономики. Будущим путем реализации главной концепции плана. Варианты ее осуществления могут быть различны, по все они отвечают основным принципам планирования.

Поэтому, на наш взгляд, нетвердимо относить к числу первоочередных задач развития теории социалистического планирования разработку методологии экономического прогнозирования.

Рецензуемый журнал посвящен вопросам теории прогнозирования народного хозяйства. Однако название его «Экономическое планирование в СССР». В таком определении есть известная односторонность. Планирование народного хозяйства связано как с проблемами развития экономики и культуры, так и с социальными проблемами. Об этом говорит и материал некоторых глав книги: в них показано, как в государственных планах решаются важнейшие социальные проблемы.

С разной степенью полноты в книге освещен большой круг сложных проблем экономики, организации и методологии планирования народного хозяйства. Научная разработка их находится на различном уровне. Это не могло не сказаться и на содержании книги. Отдельные главы ее более удачны, содержат материалы значимых исследований проблем, характеристику сложившихся точек зрения и нерешенных вопросов; другие носят описательный характер. Мало внимания уделено проблемам внедрения новой системы и связанным с

ним вопросам совершенствования общесоюзного планирования.

В решении невозможно дать всестороннюю и полную оценку обширного круга сложных вопросов, изложенных в книге. Каждый из них может быть объектом дискуссионно-обстоятельного анализа. Монография, посвященная актуальным проблемам планирования народного хозяйства, с интересом встречена научной общественностью и будет, несомненно, полезна широкому кругу читателей.

В. Кудinov

Важнейший резерв повышения эффективности капиталовложений

М. Т. Мельшкян, А. П. Сидоров, И. А. Черевко. «Ускорение освоения мощностей в промышленности». «Экономика», 1967, 287 стр.

С каждым годом в СССР возрастает объем и масштабы капитального строительства. В 1961—1966 годах в строй введено крупных промышленных предприятий, а капиталовые вложения по государственному и кооперативным организациям составили 229,2 миллиарда рублей. Естественно, что повышение эффективности капитальных вложений является одной из коренных задач общего подъема народного благосостояния. Вместе с тем некоторые исключительно важные аспекты этой проблемы до недавнего времени оставались почти неисследованными. В первую очередь это относится к вопросам освоения производственных мощностей новых предприятий.

Прежде чем вводимые в эксплуатацию новые предприятия и новые цеха на старых заводах начнут окупать вложенные в них средства, они производят неизбежные затраты на освоение производственных мощностей. Они могут быть иными или разными; разумеется, в интересах народного хозяйства добиться максимального его сокращения. Пока потери из-за медленного освоения мощностей новых объектов составляют примерно пятую часть всех капитальных вложений и сокращают крайне незначительно.

Вышедшая недавно в свет монография львовских экономистов (гг. М. Мельшкян, А. Сидоров, И. Черевко) обобщает богатый опыт первых предприятий Украины и содержит ряд оригинальных расчетов, творческих предложений. Книга состоит из трех глав. В первой главе — «Совершенствование проектирования промышленных предприятий — справедливо подчеркивается, что срок освоения во многом предопределяется техническим уровнем и качеством проекта; детально анализируются много-

численные факторы, влияющие на эффективность проекта промышленного предприятия. Среди их так обусловленным заложением на проектирование, часть определяется самим проектом. Влияние заложения проектирование зависит от научной обоснованности плановых расчетов и прогноза, осуществительности проектной проработки.

Авторы правдиво рекомендуют сосредоточить разработку заданий в головных проектных институтах отрасли, учитывать при этом территориальные особенности и специализацию и кооперацию. Чем выше уровень специализации, тем совершеннее кооперирование, тем, как правило, короче сроки освоения проектной мощности. Об этом свидетельствуют приводимые в книге примеры по Львовскому автобусному заводу и другим предприятиям. Анализ практики проектирования, отмечают авторы, показывает, что серьезной проработке подвергается обычно лишь единственный вариант. При этом, очевидно, трудно рассчитывать на глубокое обоснование оптимальной мощности, обеспечивающей наилучшие технико-экономические показатели при минимальных капитальных затратах. Поэтому большой эффект может дать соблюдение требований многовариантных решений.

Весьма интересны теоретически и ценны практически предложения авторов относительно малых рядов предприятий, методы установления их рациональных размеров, уровня концентрации и специализации. Такие ряды, как например, машиностроительных предприятий шестеренки, с учетом сложностей технологической специализации и численности рабочих.

Далее в главе исследуются факторы, определяемые в самом проекте. Авторы под-

черкивают, что определение проектной трудоемкости должно производиться с учетом новейших достижений технического прогресса в данной отрасли. Отмечается необходимость прямой разработки и проектирования нового производства. Отсутствие или недостаточность этого важнейшего элемента проекта приводит к значительным затратам сил и средств после ввода предприятия в эксплуатацию, но, по данным авторов, уходит зачастую столько же времени, как на само проектирование, а иногда и больше.

Весьма удачно формулируются содержание проекта (стр. 33): «...под проектом промышленного предприятия следует понимать такой комплекс технической, экономической и сметной документации, который позволяет с минимальными затратами средств и ресурсов осуществить в заданные усмотренные строительно-монтажные работы, организовать отладку и обеспечить пуск предприятия и его эксплуатацию с заданными объемами и качественными показателями работы за предусмотренное нормативными сроками время».

Из этого положения вытекает ряд выводов, в том числе о необходимости определения в проекте нормативных сроков освоения мощностей, обоснования очередности строительства и состава пусковых комплексов; разработка вопросов подготовки кадров. Все это необходимо иметь в проектной документации, ибо само предприятие не может и не должно скрывать от ответа на такие вопросы. Вполне вероятно, что осуществление предельной авторов потребует усиления и расширения проектных организаций. Однако это будет компенсировано большим количеством работников новых предприятий, их потребителями и народное хозяйство в целом.

Во второй, самой большой в книге главе при «Об изменении сроков освоения проектных мощностей новыми и реальными производственными предприятиями» — рассматривается широкий круг вопросов. Авторы подразделяют промышленные предприятия на две большие группы: с непрерывным и прерывным производственными процессом. Впервые, не зависящие от предприятия факторы влияют на освоение мощностей обычно одинаково в обеих группах предприятий. Однако выявлены различия в зависимости как внутренней, зависящей от предприятия. Подчеркивается зависимость длительности производственной мощности от темпов снижения трудоемкости, и рекомендуются методы расчета сроков освоения мощностей передовых предприятий, за период освоения проектных мощностей трудоемкость снижается на 20—30% по сравнению с показателями, достигнутыми после успешной производственной отладки. Авторы рассматриваются авторами и меры совершенствования технической подготовки нового производства.

Определенный интерес представляет опыт сокращения сроков освоения проектных мощностей новыми и реконструируемых предприятий. В книге приводятся дан-

ные об освоении проектных мощностей на шахте № 3 треста «Червоноградгудоль», Роводском горнозаводском комбинате, Львовском аэромеханическом, Львовском автомобильном, Львовском тракторном заводах. Изучение этого опыта позволяет рекомендовать систему технических и организационных мероприятий, способствующих быстрейшему освоению мощностей (корректировка проекта размещения оборудования, расширение масштабов применения прогрессивных технологических процессов и др.).

Полные данные по производственным режимам содержится в § 3 второй главы, где рассматриваются вопросы организации работ ускорения освоения мощностей, в частности задач, связанных с нормализацией оснаты. Заслуживает поддержка предложение об экономическом стимулировании работников предприятий-новостроителей за ускорение освоения проектных мощностей.

Ценным является то, что в § 4 второй главы рассмотрены методы планирования и оперирования регулирования процесса освоения проектных мощностей. Проектная оснотная система основывается на комплексном организационно-техническом плане и широком использовании методов ЦТУ. Она была принята на Роводском комбинате и показала возможность существенного сокращения намечавшихся ранее сроков освоения мощностей.

Принципиально важен последний параграф второй главы, в котором рассматриваются основные методологические положения, относящиеся к нормированию сроков освоения проектных мощностей. Рекомендуются авторами нормативы представляющие совокупность затрат времени на изготовление осноты, изданных партий деталей и др. Эти нормы являются основой для определения проектных мощностей. В книге приводятся соответствующие расчеты и формулы для определения этих величин.

Третья глава — «Улучшение использования производственных мощностей предприятий» — содержит ряд интересных данных об опыте работы в этом направлении на предприятиях Львовской и других областей Украины, анализ резервов повышения их мощности и ряд предложений о методике ее расчета. Авторы правдиво рекомендуют обращать больше внимания на устранение диспропорций в мощностях, считая, что нельзя сводить все сложные проблемы только к устранению «узких мест» как это являлось в основном колхозный характер. Правы они и в том отношении, что основой планирования использования мощностей является производственная программа, только в связи с ней рационально обсуждать использование основных фондов. В третьей главе читатель найдет много других интересных мыслей и соображений. Вместе с тем эта глава содержит немало ошибок. В частности, лишь частично затрагивает проблемы освоения проектных мощностей.

Рецензируемая книга не лишена и недостатков. Наиболее существенный из них — нередкие отвлечения авторов от основной темы работы, пространное изложение ряда вопросов, более полно рассматриваемых в специальной и учебной литературе. Так, по нашему мнению, не было необходимости анализировать экономичность универсально-сборочных приспособлений, рассматривать проблему технологичности конструкций машин, модернизации оборудования и выпускаемых машин, общие вопросы нормирования, характеризовать требования и принципы разработки оргтехплана, давать элементарные представления о сетевых методах и т. д. Вину авторов в этих и других неоправданных отвлечениях разделяют рецензенты книги.

Вызывают возражения некоторые предложения авторов. В частности, нельзя согласиться, что крупные предприятия более эффективны в технико-экономическом от-

ношении (стр. 16); ничем не подкреплено предложение об установлении оптимальных размеров предприятий в пределах от 500 до 10 000 рабочих и более (стр. 17). Излагая на стр. 73 соображения об основных направлениях ускорения освоения мощностей, авторы дают повод считать, что эти направления сводятся к улучшению проекта. Между тем главное — освоение проектных решений. Все улучшения — следствие несовершенства проекта.

В целом рецензируемая книга представляет собой серьезную, полезную работу. Ее выводы и содержащиеся в ней данные и предложения могут быть использованы работниками не только новых и реконструируемых предприятий, но и плановых органов министерств и ведомств, территориальных плановых комиссий, госпланов союзных республик.

В. Соминский