

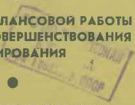
134

23/viii 71

ПЛАНОВОЕ ХОЗЯЙСТВО

ЦЕНЫ — ИНСТРУМЕНТ
НАРОДНОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

УЛУЧШЕНИЕ БАЛАНСОВОЙ РАБОТЫ
И ВОПРОСЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ
ПЛАНИРОВАНИЯ



ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ
ХОЗРАСЧЕТА

8

АВГУСТ • 1973

ПЛАНОВОЕ ХОЗЯЙСТВО

ПОЛИТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ ГОСПЛАНА СССР

АВГУСТ

№ 8

Год издания 50-й

Действенность экономических рычагов планового руководства народным хозяйством во многом зависит от системы ценообразования. Мы провели большую работу по упорядочению оптовых цен на промышленную продукцию, в результате чего они стали точнее отражать общественно необходимые затраты труда. Это создало условия для дальнейшего укрепления хозяйственного расчета. Следует и дальше улучшать систему оптовых цен.

Из доклада А. Н. Косыгина на XXIV съезде КПСС.

ЦЕНЫ—ИНСТРУМЕНТ НАРОДНОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Одним из важнейших участков плановой деятельности социалистического государства является ценообразование. Без действенного и эффективного механизма планомерного установления и регулирования цен нельзя достичь серьезных успехов в планировании и управлении экономикой. Система цен непосредственно влияет на важнейшие стоимостные показатели народнохозяйственного плана, на оценку показателей работы предприятий, характеризует межотраслевые и внутриотраслевые пропорции в создании общественного продукта.

На XXIV съезде КПСС вопросы цен и ценообразования были отнесены к числу важнейших. Съезд обратил внимание на необходимость постоянного совершенствования системы планового ценообразования, строгого соблюдения государственной дисциплины цен. А. Н. Косыгин отметил: «Цены — это мощный рычаг экономического управления в руках социалистического государства, и мы должны пользоваться им умело и эффективно»¹.

В нашей стране проведена большая работа по упорядочению оптовых цен на промышленную продукцию, постоянно совершенствуется методическая база, расширяются научные исследования в области ценообразования. Современная система цен сложилась в основном на базе проведенного в 1967 г. общего пересмотра оптовых цен в промышленности и проведенных за последние годы мероприятий по текущему совершенствованию цен во всех отраслях материального производства. Это создало благоприятные возможности для перевода предприятий на новые условия планирования и экономического стимулирования.

Введение с 1 января 1973 г. новых оптовых цен на продукцию машиностроения, легкой и пищевой промышленности явилось дальнейшим шагом в направлении улучшения всей системы оптовых цен в промышленности, приближения их к уровню общественно необходимых затрат труда, усиления роли цен в стимулировании научно-технического прогресса. Для проведения линии на экономически обоснованное снижение цен по мере создания необходимых для этого предпосылок чрезвычайно большое значение имеет целенаправленная активная работа отраслевых министерств, ведомств, всех предприятий на изыскание максимальных возможностей по снижению производственных затрат, всемерной экономии материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Одновременно с этим необходимо усилить внимание к улучшению качества продукции, ее технико-экономических показателей с тем, чтобы результаты научно-технической революции всесторонне использовались социалистическими

¹ «Материалы XXIV съезда КПСС». М., Политиздат, 1971, с. 171.

предприятиям и обеспечивали общее повышение эффективности общественного производства.

Активное использование цен в системе народнохозяйственного планирования предполагает постоянное приведение их в соответствие с изменяющимися условиями производства и реализации продукции. Это значит, что цены не могут оставаться застывшими, неизменными длительное время. Вместе с тем и необоснованно частые изменения цен нельзя считать оправданными, поскольку тогда не обеспечивается должной стабильности в экономических показателях работы предприятий, объединений. Задача планирующих органов и органов ценообразования — определять оптимальные сроки проведения необходимых пересмотров цен. При этом важно добиться более тесной увязки и согласованности в работе по определению народнохозяйственных плановых заданий и установлению цен на продукцию, выпускаемую в соответствии с этими заданиями. Главное, что здесь должно учитываться — наиболее полное согласование народнохозяйственных интересов с косметическими интересами предприятий и организаций, когда реализуется принцип: то, что выгодно обществу, должно быть выгодно и каждому социалистическому предприятию.

Совершенствование планомерного управления движением цен требует улучшения методической базы ценообразования. Эта работа должна вестись в направлении учета реально происходящих хозяйственных процессов, влияющих на цены и ценообразование, с использованием результатов научных исследований и разработок в области теории и методологии планового ценообразования. Несомненно, большую роль призваны сыграть наши цены как активный стимулятор научно-технического прогресса, повышения качества и экономической эффективности продукции. «Правильная система ценообразования», — подчеркнул А. Н. Косыгин на XXIV съезде КПСС, — должна усилить заинтересованность предприятий и объединений в обновлении продукции, улучшении ее качества, ускорении научно-технического прогресса. Цены на новую технику следует устанавливать с учетом экономического эффекта, который дает ее применение. С тем чтобы она была выгодна и производителю, и потребителю». Это требует дальнейшего совершенствования действующих методических документов по ценообразованию в направлении их тесной увязки с проводимой в стране аттестацией качества промышленной продукции, согласования механизма установления цен на новую продукцию с показателями планирования и экономического стимулирования работы промышленных предприятий. Необходимо также шире внедрять скидки с оптовых цен на морально устаревшую, не отвечающую современным требованиям продукцию.

Требуют практического решения и вопросы учета качества и эффективности продукции в сырьевых и топливно-энергетических отраслях промышленности. В соответствии с этим должны быть внесены необходимые коррективы в методологию построения прекурсантов оптовых цен на продукцию добывающих отраслей промышленности, некоторые виды сырья и материалов. Отражение технико-экономических параметров, качества и эффективности продукции в ценообразовании вызывает необходимость разработки и внедрения нормативно-параметрических методов с использованием электроно-вычислительной техники. Для этого нужно повышение уровня экономической работы в министерствах, ведомствах, отраслевых научно-исследовательских и проектных организациях, на предприятиях, т. е. на всех стадиях разработки научно обоснованных нормативов формирования производственных затрат как исходной базы цены. Поэтому следует считать совершенно недопустимым все еще

встречающееся в практике недостаточное внимание к вопросам определения и анализа себестоимости продукции.

В связи со все более широким внедрением в народное хозяйство автоматизированных систем планирования и управления повышаются требования к организации работы в области ценообразования. Создание автоматизированной системы обработки информации по ценам (АСОИ цен) призвано обеспечить органы ценообразования не только своевременной, качественно подготовленной экономической информацией, но и необходимой для обоснованного установления цен, но и дать в их руки действенный инструмент по анализу, планированию и контролю за ценами. Внедрение АСОИ цен совместно с автоматизированными системами Воспаления СССР, ЦСУ, министерств и ведомств должно усилить роль цены как важного инструмента народнохозяйственного планирования. Большое значение стоит перед органами ценообразования по совершенствованию методологии и практики планирования оптовых, розничных цен и тарифов на товары народного потребления и услуги, оказываемые населению. На эти участки планирования цен все еще невелик методический задел, хотя потребность в соответствующих методиках, где четко устанавливались бы порядок экономического обоснования цен, велика.

Значительную роль играют цены в развитии и повышении эффективности социалистической экономической интеграции. Решения апрельского (1973 г.) Пленума ЦК КПСС ясно подтверждают последовательность взятого партийного курса на всестороннее и углубленное развитие экономических связей стран СЭВ, которые базируются на широком использовании товарно-денежного механизма и свойственной ему системе категорий. Это означает, что повышается роль и значение планового установления цен на продукцию, поступающую во внешнеэкономический оборот между социалистическими странами. В свою очередь, практика внутреннего ценообразования в каждой стране СЭВ не может не отражать крупных качественных изменений в производстве, связанных с научно-технической революцией. Поэтому реализация решений апрельского (1973 г.) Пленума ЦК КПСС предполагает углубленную разработку вопросов экономического стимулирования научно-технического прогресса во всех социалистических странах, совершенствования систем цен и ценообразования для развития всесторонних связей между ними и экономического сотрудничества.

Исключительно большое значение имеет разработка перспектив развития народного хозяйства СССР до 1990 г. Важно сосредоточить усилия как на разработке проблем методологии планового ценообразования, так и на обосновании индексов изменения цен по отдельным отраслям, группам и видам продукции. При этом необходимо создать такую методическую основу для разработки проблем совершенствования системы цен в 1976—1990 гг., которая способствовала бы тесной увязке прогноза цен с отраслевыми прогнозами и прогнозами научно-технического прогресса.

Наряду с улучшением методологии и практики определения действующих цен, разработкой проблем перспективного развития системы цен следует по-прежнему уделять неслабое внимание вопросам укрепления государственной дисциплины цен. Проверки, проводимые органами ценообразования, все еще выявляют случаи, когда отдельные хозяйственные руководители пытаются за счет нарушений государственной дисциплины по утверждению и применению цен улучшить экономическое «благополучие» подведомственных предприятий. С такого рода практикой надо вести бескомпромиссную борьбу, с тем чтобы ни один случай нарушения государственной дисциплины цен не остался безнаказанным.

* «Материалы XXIV съезда КПСС», с. 171.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЦЕН НА НОВУЮ ПРОДУКЦИЮ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ТЕХНИЧЕСКОГО НАЗНАЧЕНИЯ

А. Кошута,
зам. председателя Госкомитета цен
Совета Министров СССР

Ю. Бородин

Повышение эффективности общественного производства предполагает постоянное совершенствование всей системы планирования, финансирования и экономического стимулирования научно-технического прогресса как фактора, наиболее ярко характеризующего современный этап хозяйственного развития страны. В настоящее время одной из первоочередных задач является совершенствование централизованного планирования мероприятий по обеспечению научно-технического прогресса во всех отраслях материального производства, когда хозяйственные интересы научно-исследовательских, проектно-конструкторских организаций, предприятий — изготовителей и потребителей новой техники совпали бы с народнохозяйственными интересами.

В ряде случаев нынешние темпы технического перевооружения производства, внедрения прогрессивной техники, технологии, новых видов сырья и материалов недостаточны высоки именно потому, что механизм прямых централизованных плановых заданий по обеспечению научно-технического прогресса не подкрепляется в должной мере системой экономической оценки результатов и стимулирования его на уровне предприятий и организаций, создающих и внедряющих новую технику.

Действенные меры по повышению эффективности научно-технического прогресса можно разработать, по нашему мнению, на основе методологически единого подхода к данной проблеме в целом. Именно так сегодня следует рассматривать роль и значение таких важнейших экономических рычагов, используемых государством в плановом управлении научно-техническим прогрессом, как цены, заработная плата, прибыль, кредит, платежи в бюджет, отчисления в поощрительные фонды предприятий и др.

Цены занимают особое место на всех уровнях планирования и управления народным хозяйством, так как на их основе определяются важнейшие стоимостные показатели плана, измеряются результаты деятельности предприятий и отраслей, поддерживаются плановые соотношения между доходами и расходами населения и пр. Не случайно из большого числа задач, решаемых плановым ценообразованием, в наибольшей степени с научно-техническим прогрессом связаны методология и практика определения цен на новую продукцию. Новая продукция, предназначенная для широкого внедрения в народное хозяйство, является прямым результатом научно-технических достижений, а масштабы ее применения на каждом из этапов развития экономики во многом определяют экономический потенциал страны, характеризуют прогрессивность структуры производства. Интересы общества требуют разработки определенной системы экономических стимулов, заинтересовы-

вающих организации и предприятия — изготовители новой техники в ее создании и серийном выпуске, а потребителей — в ее приобретении и использовании.

Основой для построения системы стимулирующих цен является положение, при котором цена на новую продукцию обеспечивает изготовителю возмещение затрат и получение сверхнормативной прибыли, а потребителю — относительное снижение цены на единицу полезного эффекта новой продукции по сравнению с продукцией заменяемой. Именно в этом направлении постоянно совершенствуются методология и методика планирования цен на новые изделия.

В настоящее время наиболее актуальными вопросами методологии ценообразования на новую продукцию являются учет народнохозяйственных и хозяйственных интересов объединений и предприятий, согласование единой системы аттестации качества промышленной продукции и порядка ценообразования на продукцию, отнесенную к различным группам качества, а также усовершенствование методологии и широкого практического внедрения в практику проектно-плановых расчетов лимитных цен.

Новая продукция производственно-технического назначения подразделяется современной методологией ценообразования на три группы: предназначенная для замены ранее освоенной продукции, расширяющая параметрический ряд однотипной продукции, принципиально новая.

Такая классификация является условной, поскольку на практике встречается немало так называемых смешанных случаев, когда новое изделие, например, дополняет параметрический ряд, но имеет аналог и, следовательно, может рассматриваться как предназначенное для замены и т. д. Вместе с тем она предполагает применение различных специальных методов определения плановых цен для каждой группы.

Принципиальным моментом, характеризующим специфику методов ценообразования на продукцию первой группы, является определение цен с учетом затрат на ее производство и экономической эффективности ее потребления. Это означает, во-первых, «равноправный» учет хозяйственных интересов изготовителя и потребителя продукции, которые в определенной степени противоречат: изготовитель стремится реализовать продукцию по цене, полностью возмещающей затраты и обеспечивающей максимально возможную прибыль, потребитель заинтересован в том, чтобы цена нового изделия обеспечивала удешевление потребительской стоимости его по сравнению с заменяемым изделием. Во-вторых, стремление построить цены, максимально соответствующие общественно необходимым затратам и с достаточной полнотой отражающие народнохозяйственные интересы в целом, а также интересы предприятий — изготовителей и потребителей продукции.

Наибольшее практическое значение при определении плановых цен на новую продукцию, предназначенную для замены ранее освоенной, имеют вопросы методологии определения нижнего предела цены и величины распределяемого экономического эффекта, включаемого в оптовую цену.

Нижний предел цены новой продукции, характеризующий и интерес ее создателя и по своему экономическому содержанию обеспечивающий условную равнозначность производства новой и заменяемой продукции, исчисляется в зависимости от того, какая исходная модель цены применяется на практике. До проведения хозяйственной реформы и общего пересмотра оптовых цен на промышленную продукцию (1967 г.) нижний предел цен новой продукции $C_{ниж}$ рассчитывался по формуле

$$C_{ниж} = C(1 + p), \quad (1)$$

где C — себестоимость единицы новой продукции;

p — норма рентабельности, отнесенная к себестоимости продукции (в размере не более 3–5 %).

Хозяйственная реформа выдвинула новые требования перед плановым ценообразованием, важнейшее из которых состояло в необходимости учета фондоёмкости продукции. Одним из основных показателей оценки результатов производственной деятельности являлась рентабельность, исчисляемая как отношение прибыли к стоимости основных и оборотных производственных фондов, и это привело к необходимости учитывать в ценах прибыль пропорционально стоимости производственных фондов. В связи с этим «Методика определения оптовых цен на новую продукцию производственно-технического назначения» (1969 г.) предусматривала другую исходную формулу для определения нижнего предела цены новой продукции:

$$C_{\text{н.д.}} = C + p \Phi, \quad (2)$$

где p — установленный для данной отрасли (группы продукции) норматив рентабельности, исчисленный к стоимости производственных фондов;

Φ — фондоёмкость новой продукции.

Учитывая, что методы расчета удельной фондоёмкости продукции (за исключением продукции монопродуктовых производств) для практических нужд были разработаны недостаточно, методика допускает возможность использования другой формулы нижнего предела цены в зависимости от того, как на практике исчисляется рентабельность в ценах отдельных групп продукции. В частности, если рентабельность в ценах конкретных изделий исчисляется в процентах к стоимости обработки, можно использовать следующую формулу:

$$C_{\text{н.д.}} = C + (C - M) p', \quad (3)$$

где M — затраты на материалы и комплектующие изделия;

p' — норматив рентабельности, определённый путем отнесения суммы прибыли, исчисленной по нормативу рентабельности к стоимости производственных фондов, к совокупным затратам на обработку по данной подотрасли.

На современном этапе приняты все указанные формулы расчета нижнего предела цены, и они должны использоваться в методической и практической работе по определению цен новых видов продукции, что и предусматривается подготавливаемым новым вариантом «Методики определения оптовых цен на новую продукцию производственно-технического назначения». Их применение позволяет обеспечить относительно равногодные условия по нормативу прибыли для разных предприятий, которые по объективным причинам выпускают относительно более фондоёмкую, трудоёмкую или материалоемкую продукцию.

Весьма важной методической задачей является разработка рекомендаций, четко определяющих сферу действия каждой из формул нижнего предела цены: при каком, например, удельном весе комплектующих изделий должна применяться формула (3), при каких предельных значениях фондоёмкости и в каких отраслях производства формулы (2), и когда формула (1).

Одновременно необходимо совершенствовать исходную модель плановой цены, чтобы наиболее полно отражал совокупные общественные затраты на производство продукции с учетом ее экономической эффективности в потреблении. Зная лишь нижний предел цены, эту эффективность нельзя определить. В методологии планирования цен на новую продукцию широко используется сравнительное сопоставление верхне-

го и нижнего пределов цен для определения народнохозяйственной эффективности, и на этой основе устанавливается та доля распределенной экономии, которая включается в оптовую цену, т. е. поступает непосредственно изготовителю новой продукции.

Практика использования показала, что верхний предел цены подтвердил его большое методическое значение и несомненное положительное влияние на уровень экономической обоснованности плановых цен. На данном этапе задача состоит не столько в усложнении формулы верхнего предела цены, сколько в повышении степени достоверности данных, на базе которых ведутся расчеты верхнего предела.

В отраслях машиностроения накоплен большой опыт расчетов верхних пределов цен на конечные изделия, но до сих пор недостаточно разработано определение предельных цен на комплектующие изделия, не применяемые самостоятельно. Анализ показывает, что повышение экономической эффективности основных изделий нередко достигается именно за счет улучшения технико-экономических параметров комплектующих изделий. В связи с этим установление цен на такие новые комплектующие изделия с учетом поощрительной рентабельности за счет части эффекта, реализуемого в процессе эксплуатации основного изделия, является вполне правомерным. Это особенно важно потому, что иногда на практике степень улучшения параметров некоторых комплектующих изделий не увязывается с важностью реализации этих преимуществ в конечном основном изделии как на данном этапе, так и в перспективе. В результате возникает так называемое общественно излишнее качество.

При создании новых комплектующих изделий с общественно необходимым качеством целесообразно определять верхний предел цены ($C_{\text{в.д.}}$) новых комплектующих изделий по эффекту только в пределах улучшения главных технико-экономических параметров (производительности, мощности, надежности, долговечности, точности и т. д.) основного изделия. Для этого может быть применена следующая формула:

$$C_{\text{в.д.}} = C_0 \frac{K_0}{K_n} \left(\frac{1}{T_0} + E_n \right) + \frac{1}{K_n} \left(\frac{I_0 - I_n}{T_{\text{осн}}} + E_n \right), \quad (4)$$

где C_0 — цена базисного комплектующего изделия;

K_0 и K_n — число одновременно используемых соответственно базисных и новых комплектующих изделий в основном изделии;

T_0 и T_n — сроки службы соответственно базисных и новых комплектующих изделий;

$T_{\text{осн}}$ — срок службы (до морального старения) основного изделия, в котором используется базисное и новое комплектующее изделие ($T_n \leq T_{\text{осн}}$);

I_0 и I_n — годовые эксплуатационные издержки основного изделия при использовании в нем соответственно базисных и новых комплектующих изделий (затраты на замену рассматриваемых комплектующих изделий не включаются);

E_n — нормативный коэффициент эффективности.

Если комплектующие изделия имеют повышенную долговечность и надежность, то экономический эффект от их применения в основном изделии определяется сокращением числа замен этих комплектующих при эксплуатации основного изделия и уменьшением потерь в связи

с сокращением количества отказов. При этом верхний предел цен может быть вычислен по формуле

$$C_{\text{вн}} = C_0 \frac{\frac{1}{T_0} + E_n}{\frac{1}{T_n} + E_n} + \frac{C_0 - C_n}{\frac{1}{T_{\text{осв}}} + E_n}, \quad (5)$$

где C_0 и C_n — потери, вызываемые отказами базисных и соответственно новых комплектующих изделий в течение года.

Для наибольшей обоснованности плановых цен новых основных и комплектующих изделий машиностроения и широкого использования их при решении вопросов оптимального распределения продукции по-прежнему актуальна проблема расчета экономического эффекта и верхних пределов цен по сферам применения.

В «Методике определения оптимальных цен на новую продукцию производственно-технического назначения» (1969 г.) записано, что в случаях, когда новая продукция имеет несколько эффективных сфер применения, а потребности этих сфер не могут быть полностью удовлетворены ресурсами этой продукции на протяжении действия выходящей оптовой цены, верхний предел цены рассчитывается по сфере, дающей наименьший эффект из всех сфер, применяющих ее в соответствии с балансами производства и распределения. Если ресурсы новой продукции достаточны для удовлетворения потребностей всех равноэффективных сфер ее использования, верхний предел цены рассчитывается по сфере, потребляющей основную массу этой продукции. Это положение методики требует, на наш взгляд, изменения.

Если изделие имеет несколько сфер планового использования, верхний предел цены должен рассчитываться не для какой-либо одной из них (замыкающей, потребляющей основную массу продукции и т. п.), а для каждой в отдельности. Тогда можно определить эффективность использования продукции в каждой сфере при сопоставлении верхнего и нижнего пределов цены и отобрать сферы применения в порядке убывающей экономической эффективности новых изделий. При этом расчет верхнего предела цены по сфере с минимальной эффективностью нового изделия должен применяться вне зависимости от балансовости ресурсов и потребностей. Разница состоит лишь в том, что при ограниченности ресурсов минимальный эффект берется по замыкающей сфере в соответствии с балансом.

Исключительно важным моментом, требующим отражения в современной методологии планового ценообразования на новую продукцию, является аттестация качества изделий в соответствии с «Основными положениями Единой системы аттестации качества промышленной продукции». При этом изделия, выпускаемые предприятиями-изготовителями, аттестуются по трем категориям качества: высшей, первой и второй. Как правило, новая продукция должна быть высшей категории качества. Надбавки (повышенная прибыль) к оптовым ценам и скидки с них на аттестованную продукцию призваны экономически стимулировать увеличение выпуска продукции высшей категории качества, побуждать предприятия к техническому совершенствованию и замене продукции второй категории. Экономическое стимулирование за счет повышенной прибыли по сравнению с нормативом рентабельности должно распространяться лишь на новую и модернизированную продукцию высшей категории качества. Надбавка к оптовой цене на продукцию первой категории не должна превышать нормативного уровня, а для ранее освоившей и аттестованной по второй категории качества продукции применяются скидки с оптовых цен.

Такая связь ценообразования с аттестацией качества заложена в основу определения величин дополнительной прибыли на продукцию высшей категории качества и скидок с цен на продукцию второй категории. Размер поощрительной надбавки к нижнему пределу цены на новые изделия, заменяющие ранее освоенные, определяется в зависимости от величины экономического эффекта, получаемого от их использования. Тем самым устанавливается прямая связь уровня цены не только с затратами на производство продукции, но и с экономическим эффектом ее применения. Кроме того, величина дополнительной рентабельности (т. е. поощрительной надбавки) определяется в соответствии со шкалой, обеспечивающей ее дифференциацию в зависимости от задаваемых соотношений $\frac{C_{\text{вн}}}{C_{\text{осв}} + E_n}$.

Шкала построена таким образом, чтобы в пользу изготовителя могло быть направлено не более 50% распределенного экономического эффекта. Практически по большинству видов новых изделий изготовитель получает не более 10–12% эффекта, так как предусматриваемый размер стимулирования может быть установлен на уровне, не превышающем одного норматива рентабельности. Далее, наряду с широким применением поощрительных надбавок к ценам на продукцию высшей категории качества необходимо устанавливать скидки на цены изделий, отнесенных ко второй группе качества. Методической основой определения размеров скидок должно быть исчисление величин народнохозяйственных потерь от производства и применения такой продукции. Так как методика исчисления таких потерь еще не разработана, то возможно, что скидки следует устанавливать на величину пониженного против норматива уровня рентабельности вплоть до нулевой.

В соответствии с положениями Единой системы аттестации качества промышленной продукции (ЕСАКП) новой продукции высшей категории качества присваивается государственной Знак качества. Присвоение его не совпадает с аттестацией по высшей категории качества. Высшая категория качества нового изделия машиностроения характеризует технический уровень данной конструкции машины, а присвоение Знака качества свидетельствует о стабильности качества изготовления нового изделия и осуществляется не менее чем через год после начала серийного производства. Это необходимо учитывать в методике ценообразования.

Как известно, оптовая цена на новую продукцию в соответствии с действующим положением должна быть утверждена до ее серийного производства, т. е. когда известны основные технико-экономические характеристики нового изделия, но оно еще не достигло стадии реализации. Таким образом, определение цен совпадает по времени лишь с аттестацией технического уровня изделия, а не качества его изготовления. Однако уже на этом этапе следует оценивать все преимущества нового изделия, в том числе возможное качество изготовления. Нормальной тенденцией изменения цены при неизменном качестве изделия является постепенное, поэтапное снижение ее уровня.

Следовательно, оптовая цена с поощрительной надбавкой на новое изделие высшей категории качества утверждается до присвоения данному изделию Знака качества. Для повышения заинтересованности предприятий в реализации всех мероприятий, обеспечивающих стабиль-

¹ $Z_{\text{осв}}$ — разница между затратами предприятий, связанными с подготовкой и освоением серийного производства нового изделия (материала), и размерами отчислений для образования фонда освоения новой техники, учтенных в себестоимости продукции, приемлемой для расчета нижнего предела цены.

² Утверждена Госстандартом СССР 28 июля 1971 г.

но высокое качество изготовления нового изделия и получение права на присвоение Знака качества, поощрительная надбавка к оптовой цене утверждается на срок, установленный межведомственной присвоительной комиссией, до выдачи разрешения на применение Знака качества. Если в предусмотренный срок изделие получает Знак качества, то установленная ранее поощрительная надбавка продлевается до окончания срока действия Знака качества. Если предприятие не получило права на применение к данному изделию Знака качества, надбавка аннулируется, а изделие учитывается по первой категории качества. Изложенная методология ценообразования в настоящее время уже применяется при определении цен на новые изделия, производимые предприятиями Минтажмаша.

Присвоение Знака качества следует рассматривать как один из основных моральных методов стимулирования повышения технического уровня изделий и надежности технологических процессов, стабильно обеспечивающих высокое качество продукции. Конечно, такую продукцию целесообразно в ряде случаев поощрять и экономически — с помощью надбавок к оптовым ценам или повышенной прибылью. Однако не следует, как это часто бывает на практике, рассматривать Знак качества как средство для обязательного получения изготовителем надбавки к оптовым ценам и тем более как самоцель, вне зависимости от эффективности применения аттестованной продукции.

Одновременно следовало бы несколько изменить порядок распределения средств, получаемых от применения надбавок к оптовым ценам продукции высшей категории качества, которая еще не получила Знака качества. В этом случае суммы надбавок не должны оставаться в распоряжении предприятий для отчислений в фонды экономического стимулирования, а должны полностью перечисляться в доход Государственного бюджета. После присвоения изделию Знака качества (в пределах установленного межведомственной комиссией срока) одна часть надбавок остается в распоряжении предприятий-изготовителей, другая направляется в доход бюджета.

Определение и учет экономического эффекта производится, как правило, лишь в ценах на новые изделия, заменяющие ранее освоившие. Разработаны и широко используются методы оценки их сравнительной эффективности. Вместе с тем для новых изделий, являющихся лишь развитием определенного параметрического ряда, исчислить величину экономического эффекта практически невозможно.

Для совершенствования методики ценообразования на данную группу продукции предполагается использование параметрических методов определения цены: метода идеальных показателей, базового, регрессионного анализа и агрегатного. Использование этих методов базируется на важном принципе: уровни и соотношения цен на изделия одного параметрического ряда должны определяться не по индивидуальным производственным затратам, а по сложившемуся уровню цен на аналогичные или однотипные изделия данного параметрического ряда. С этой целью применяются сложившиеся закономерности между изменением технико-экономических параметров изделий и их ценами или себестоимостью их изготовления. Если новый вид продукции имеет более высокие значения основных параметров по сравнению с другими изделиями параметрического ряда, то и цена на него должна быть выше независимо от его индивидуальной себестоимости.

Если для первой группы новых изделий, предназначенных для замены ранее освоивших, стимулирование изготовителей и потребителей осуществляется системой надбавок за счет части экономического эффекта, то для второй группы — изделий одного параметрического ряда вопрос построения стимулирующих надбавок (и соответственно ски-

док) до сих пор не решен. Так как это ущемляет интересы предприятий-изготовителей, целесообразно, по нашему мнению, предусмотреть в Методике введение системы надбавок к оптовым ценам на новые изделия, пополняющие их параметрический ряд. При этом размер поощрительных надбавок должен быть равен тем надбавкам, которые были утверждены для первых машин данного параметрического ряда, но не превышать одного норматива рентабельности, установленного для этой группы изделий.

Исключительно большое значение в современных условиях приобрела при выдании технических заданий на проектирование (конструирование) новых изделий и в процессе их создания проблема широкого использования лимитных цен. Хотя само название этой категории цены еще не говорит о ее экономическом содержании, мы считаем, что для нового изделия это максимально допустимая для потребителя цена, при которой экономический эффект не ниже получаемого им от использования другой продукции, удовлетворяющей ту же потребность.

Что же касается хозрасчетных интересов предприятий-изготовителей, то их отражает нижний предел цены, определенный без учета потенциальной народнохозяйственной эффективности продукции в сфере потребления. Нижний предел цены, исчисляемый на стадии проектирования продукции, можно рассматривать в качестве минимально возможной цены реализации, если лимитная цена, определенная по эффективности потребления продукции, существенно превышает расчетное значение нижнего предела цены.

Теоретически эту также означает, что производство и использование нового вида продукции будет эффективно для народного хозяйства, даже если уронит затрат на изготовление оно превзойдет нижний предел цены, но не достигнет лимитной. При этом расчетная эффективность новой продукции, учитываемая в лимитной цене, должна быть не больше ее фактической эффективности в процессе применения.

Таким образом, лимитная цена служит важным экономическим критерием при конструировании образцов новых изделий и материалов, а также при оценке эффективности проектных и конструкторских решений. Она используется также для принятия решения о пуске новой продукции в производство и определении уровня оптовой цены на нее.

В соответствии с принятой для ценообразования классификацией новой продукции разрабатываются методы определения лимитных цен. На новые изделия, предназначенные для замены ранее освоивших, лимитная цена рассчитывается аналогично зернуху предельной цены. При этом принимаются проектные данные по производительности, сроку службы, уровню эксплуатационных издержек нового изделия, которые должны быть уточнены впоследствии на стадии подготовки проекта новой цены.

Лимитные цены на новые изделия параметрического ряда устанавливаются на основе выявленной одним из параметрических методов зависимости затрат (цен) от основных технико-экономических показателей изделий ряда. В этом случае, так же как и в предыдущем, используются проектные значения параметров, которые должны быть уточнены при подготовке нового изделия к серийному выпуску.

Лимитные цены на принципиально новые изделия, не имеющие аналогов среди производимой продукции, следует определять на основе укрупненных нормативов затрат. Это связано с тем, что для таких изделий измерить возможный экономический эффект труднее, чем хотя бы приблизительно определить затраты на их производство.

До настоящего времени нет единого мнения о том, что считать принципиально новой техникой. Это ставит дополнительные трудности в ценообразовании, нередко вынуждая использовать временные цены на такую новую продукцию, принципиальная новизна которой вызывает

сомнения. В настоящее время в машиностроении проводится большая работа по составлению справочников лимитных цен на оборудование, которое будет выпускаться начиная с десятой пятилетки и позже. Эти цены могут использоваться и для общего прогноза динамики оптовых цен в долгосрочной перспективе (1976—1990 гг.). Однако, ориентируясь при определении лимитных цен на проектируемую новую продукцию, на технико-экономические преимущества и экономической эффект для потребителя, нельзя не учитывать будущую себестоимость изготовления этой новой продукции. Уже в процессе проектирования лимитная цена должна сопоставляться с проектной себестоимостью новых изделий для оценки эффективности проектных и конструкторских решений.

Проектная себестоимость новой продукции рассчитывается по среднепрогрессивным отраслевым условиям производства, т. е. с учетом достижений передовых предприятий и перспектива научно-технического прогресса в плановом периоде. При этом расчет может производиться не только прямым счетом (по укрупненным нормативам материальных и трудовых затрат), но и косвенными методами, учитывающими зависимость изменения себестоимости от изменения технико-экономических параметров продукции (мощности, производительности, точности работы, долговечности и т. п.).

При выдаче технического задания на проектирование необходимо сопоставить лимитную цену заказчика с проектной себестоимостью или приведенными затратами, рассчитанными изготовителем. При этом необходимо, чтобы лимитная цена существенно превышала их уровень, а также, чтобы проектная себестоимость или проектные приведенные затраты были такими же обязательными параметрами технического задания, как и лимитная цена, должны быть главными ориентирами для определения планового уровня затрат предприятия-изготовителя новой продукции.

Значительную роль в создании развитой системы цен, стимулирующей технический прогресс, должны сыграть ступенчатые цены. Их сутью и методические принципы построения в настоящее время хорошо известны всем практическим работникам, занимающимся планированием цен. Накоплен опыт использования ступенчатых цен главным образом в отраслях машиностроения. Однако из-за отсутствия должной согласованности в механизме планирования и ценообразования ступенчатые цены все еще не получили достаточно широкого распространения.

Плановые органы, как правило, не корректируют стоимостные показатели работы промышленных предприятий с момента ввода в действие пониженных ступеней цен, что не заинтересовывает предприятия-изготовителя в снижении цен на выпускаемую ими продукцию и, в частности, внедрении ступенчатых цен. Это еще раз свидетельствует о том, что сложные и чрезвычайные актуальные вопросы экономического стимулирования научно-технического прогресса требуют системного, комплексного подхода, когда механизм прямых плановых заданий общества подкреплен взаимоувязанной системой экономических рычагов, стимулирующих выполнение этих заданий. В этих условиях современные методы определения оптовых цен на новую продукцию производственно-технического назначения еще более повысят свою действенность и будут способствовать дальнейшему повышению эффективности общественного производства.

ОРГАНИЗАЦИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ ПЛАНИРОВАНИЯ

УЛУЧШЕНИЕ БАЛАНСОВОЙ РАБОТЫ И ВОПРОСЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПЛАНИРОВАНИЯ

И. Калинин,

нач. отдела, член коллегии Госплана СССР

XXIV съезд Коммунистической партии Советского Союза в своих решениях потребовал от плановых органов, министерств и ведомств СССР, союзных республик дальнейшего совершенствования планирования и управления народным хозяйством, осуществления конкретных мер по повышению эффективности общественного производства.

Необходимость этого диктуется особенностями развития нашего народного хозяйства на современном этапе. Высокий уровень развития народного хозяйства, достигнутый страной, говорится в Отчетном докладе ЦК КПСС XXIV съезду партии, имеет одно важное следствие: серьезно повышаются требования к планированию, управлению, методам хозяйственной работы, усиливается взаимозависимость всех звеньев экономики, что повышает значение перспективного планирования, отработкой системы межотраслевых связей, улучшения материально-технического снабжения.

Руководствуясь ленинскими принципами планирования, XXIV съезд КПСС обязал плановые органы повышать научную обоснованность и сбалансированность планов, оптимально сочетать отраслевое и территориальное планирование, обеспечивать комплексное планирование и решение крупных народнохозяйственных проблем.

ЦК КПСС и Совет Министров СССР проявляют неустанный заботу о том, чтобы при разработке перспективных, пятилетних и годовых планов обеспечивались высокие темпы роста народного хозяйства, повышение его эффективности, пропорциональное развитие всех отраслей и производств, чтобы устанавливаемые в планах задания по производству промышленной и сельскохозяйственной продукции, строительно-монтажным работам и услугам в действительности выполнялись, товарообороту и услугам для населения были сбалансированы с необходимыми материальными, трудовыми и финансовыми ресурсами. Это требует улучшения всей плановой и прежде всего балансовой работы, совершенствования теории и практики распределения материальных ресурсов.

Балансовый метод и его роль в планировании народного хозяйства

При составлении проектов пятилетних и годовых народнохозяйственных планов Госплан СССР разрабатывает систему балансов, состоящую из баланса народного хозяйства, баланса трудовых ресурсов, финансового и валютного балансов и материальных балансов.

Материальным балансом принадлежит особая роль в планировании народного хозяйства. С их помощью устанавливаются объективно необходимые натурально-вещественные межотраслевые и внутриотраслевые

пропорции в текущих и перспективных планах развития народного хозяйства; проверки между развитием промышленности и сельского хозяйства, между отраслями добывающей и обрабатывающей промышленности, между развитием отраслей народного хозяйства и развитием заготовки, транспорта; пропорции между объемами производства орудий труда и предметов труда.

Материальные, стоимостные и трудовые балансы находятся между собой в сложной органической взаимосвязи и в совокупности представляют балансовый метод — основной метод планирования народного хозяйства, с помощью которого в народнохозяйственных планах определяются количественные и качественные пропорции в соответствии с требованиями объективно действующих экономических законов социализма и прежде всего закона планомерного (пропорционального) развития народного хозяйства.

Балансовый метод планирования широко используется для координации развития экономики СССР и экономики стран социалистического лагеря, а также в практике планирования всех социалистических стран.

Использование балансового метода в планировании дает возможность своевременно искривлять и предупреждать назревающие несоответствия в развитии отдельных отраслей, производств и экономических районов страны.

Система материальных балансов, разрабатываемая в настоящее время Госпланом СССР, состоит из материальных продуктовых, балансов, комплексных материальных балансов взаимозаменимых материально-технических ресурсов: например, балансы котельно-печного топлива в условном исчислении, в который входят уголь, мазут, газ, сланцы, торф, дрова, вторичные теплоэнергоресурсы; балансы всех видов труб — стальных, чугунных, железобетонных, асбестоцементных, стеклянных, пластмассовых; балансы лесных материалов в пересчете на круглый лес; балансы кабельных изделий по весу меди и др.

В последние годы в составе народнохозяйственного плана правительством утверждаются разрабатываемый Госпланом СССР баланс оборудования в натуральном и стоимостном выражении, который позволяет обеспечить уязку ресурсов оборудования, выделенного для строительства, со средствами на его приобретение, предусматриваемыми в плане капитальных вложений; выявлять сверхматериальные запасы неустановленного оборудования и устанавливать задания министерствам, ведомствам СССР и союзным республикам по их сокращению.

Госплан СССР разрабатывает материальные балансы по номенклатуре продукции, насчитывающей около 2 тыс. наименований важнейших видов сырья, материалов, топлива, электроэнергии, теплоэнергии, оборудования, кабельных и других изделий, из которых по 274 наименованиям продукции балансы и планы распределения утверждаются Советом Министров СССР и по остальным — Госпланом СССР.

Номенклатура продукции, по которой Госпланом СССР разрабатываются планы производства, балансы и планы распределения, определяется из следующих основных принципов и должна обеспечивать:

рациональные межотраслевые и внутриотраслевые пропорции в народном хозяйстве;

общегосударственные нужды, в том числе обороны страны и внешней торговли;

удовлетворение потребностей населения в важнейших товарах;

централизованное комплектование важнейших пусковых строек страны, а также комплектизацию продукции машиностроения;

широкое применение в народном хозяйстве новых видов материалов и комплектующих изделий, способствующих техническому прогрессу;

правильное использование пока еще дефицитных отдельных видов продукции.

Номенклатура продукции, по которой Госплан СССР разрабатывает балансы и планы распределения в стоимостном выражении, составляет примерно 70% стоимости реализуемой продукции промышленности. В нее включены важнейшие виды продукции, определяющие технико-экономический уровень отраслей народного хозяйства: прокат черных металлов, стальные трубы, цветные металлы, котельно-печное топливо, нефтепродукты, важнейшие виды химической продукции, строительные и лесные материалы, машины и оборудование.

Практика работы последних лет показывает, что качественный и количественный состав номенклатуры примерно в 2 тыс. наименований является минимальным для обеспечения сбалансированности заданий по производству, строительству и другим разделам плана с материально-техническими ресурсами.

Вместе с тем необходимо, чтобы совершенствование номенклатуры продукции, распределенной в централизованном порядке Госпланом СССР, министерствами и ведомствами СССР и органами Госснаба СССР, осуществлялось исходя из реальных возможностей и конкретных условий планируемого периода.

Балансы и планы распределения являются единым плановым документом и неотъемлемой составной частью народнохозяйственного плана.

Планы производства, балансы и планы распределения по номенклатуре Госплана СССР утверждаются соответствующими постановлениями Госплана СССР.

В разрабатываемых материальных балансах определяются источники образования ресурсов и наиболее целесообразное их использование по основным направлениям расхода (производство-эксплуатационные нужды, капитальное строительство, экспорт, рыночный фонд и др.).

Планы распределения, являющиеся составной частью материальных балансов, обеспечивают уязку с материальными ресурсами задания по производству, капитальному строительству и другим разделам установленных планов по конкретным министерствам, ведомствам СССР и союзным республикам. При этом предусматривается наиболее рациональное и экономное использование ресурсов, выделяемых потребителям.

Такая система распределения материальных ресурсов обеспечивает активную роль министерств, ведомств СССР и советов министров союзных республик в планировании снабжения подведомственных им предприятий.

Что касается номенклатуры продукции, распределенной органами Госснаба СССР, то Госснаб СССР пошел по линии децентрализации планирования, освободив управление центрального аппарата Комитета от разработки материальных балансов и планов распределения, сосредоточив балансовую работу в союзназавсбытах.

Распределение материальных ресурсов осуществляется союзназавсбытами по территориальным управлениям, а не по министерствам СССР и союзным республикам (кроме министерств СССР, для которых существовавший ранее порядок снабжения сохранен п. 19 постановления ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 30 сентября 1965 г. и п. 2 постановления Совета Министров СССР от 27 января 1967 г.).

Следует отметить, что возложение на территориальные управления материально-технического снабжения распределения продукции по предприятиям привело к большой нагрузке территориальных управлений плановой работой и к ослаблению их деятельности по реализации плана материально-технического снабжения народного хозяйства и контролю за работой предприятий-поставщиков.

Необходимо отметить, что распределение материальных ресурсов союзгосзаказбюджетам Госснаба СССР по территориальным управлениям материально-технического снабжения, а последние — по предприятиям и стройкам-потребителям проводится, как правило, по базе предыдущего года.

Расчеты потребности по распределению Госснабом СССР продукции представляются предприятиями и организациями лишь в случае, когда эта потребность увеличивается против предыдущего года более чем на 10%. Такая практика планирования материально-технического снабжения при напряженности ресурсов приводит иногда к неправильному их распределению, что вызывает нарекания как со стороны предприятий-потребителей, так и со стороны отдельных территориальных управлений Госснаба СССР.

Распределение продукции, имеющей специфическое назначение, а также в значительной части потребительской отрасли, осуществляется министерствами СССР, в структуре которых имеются специализированные сбытовые организации. К числу таких министерств относятся: Минлегпром СССР, Минхимзолотпром СССР, Миниробхоз СССР, Миноборонпром, Минэлектронпром, Минмедпром, Миншис и Минявципром СССР.

Министерства и ведомства СССР, не имеющие сбытов, осуществляют распределение той продукции отрасли, которая не включена в номенклатуру Госплана СССР и Госснаба СССР.

Распределение строительных материалов (щебень, гравий, известь и др.), а также некоторых видов товаров культурно-бытового назначения и хозяйственного обихода производится плановыми органами на местах.

Таким образом, в процессе распределения материальных ресурсов наряду с Госпланом СССР принимают участие Госснаб СССР и его организации (союзгосзаказбюджет, союзгосзаказкомплекты и территориальные управления материально-технического снабжения), министерства и ведомства СССР, союзные республики и их местные органы.

План материального обеспечения можно представить в виде следующей балансовой пирамиды:

274	Балансы и планы распределения разрабатываются Госпланом СССР и утверждаются Советом Министров СССР.
1 669	Балансы и планы распределения разрабатываются и утверждаются Госпланом СССР
17 484	Балансы и планы распределения разрабатываются Госснабом СССР и его союзгосзаказбюджетами
40 000	Балансы и планы распределения разрабатываются и утверждаются министерствами СССР

(количество наименований продукции)

Каждая из перечисленных организаций обязана разрабатывать балансы и планы распределения и совместно с министерствами, производящими те или иные виды продукции, нести полную ответственность за обеспечение потребностей народного хозяйства.

Направления совершенствования балансовой работы

За последние годы арсенал средств планирования, способствующий более правильному определению потребностей народного хозяйства и лучшему балансированию планов, исполнился практикой разработки балансовыми отделами с участием отраслевых и сводных отделов Госплана СССР системы расчетных материальных балансов, отчетно-расчетных исполнительных балансов и натурально-стоимостного баланса оборудования.

Большие возможности для улучшения балансовой работы открылись в связи с применением в планировании средств вычислительной техники.

Разработка расчетных материальных балансов по основным видам материальных ресурсов (150—200 наименований) за 5—6 месяцев до составления проекта годового плана дает возможность с учетом потребностей народного хозяйства и ресурсов устанавливать объемы потребления для отраслей гражданского машиностроения, строительства, черной и цветной металлургии, сельского хозяйства, оборонных отраслей промышленности, ресурсы для внешнего и внутреннего товарооборота, на ремонтно-эксплуатационные нужды и резервы. На этой основе определяются уровни производства продукции машиностроения, объемам строительно-монтажных работ, металлургические переделы, планы внешней торговли и товарооборота страны. Таким образом, планы внешних материальных балансов используются для установления необходимых натурально-вещественных пропорций на стадии проекта плана, позволяют вскрывать узкие места в обеспечении народного хозяйства и предусматривать меры по их устранению. Работа по определению предварительных объемов потребностей должна постоянно улучшаться.

В условиях проведенной в Госплане СССР рестройки руководства балансовой работой должна быть значительно повышена роль и ответственность сводных отделов за межотраслевую увязку плана. Рост потребностей народного хозяйства в условиях некоторого отставания отдельных отраслей промышленности, образование сверхнормативных запасов материалов, кабельных изделий и оборудования требуют от всех подразделений Госплана СССР усиления аналитической работы.

Разработка отчетно-расчетных исполнительных балансов, как показывает опыт, является средством комплексного анализа, позволяющим определить степень реализации утвержденных балансов и планов распределения, вскрыть причины их невыполнения, определить фактический расход ресурсов в отраслях народного хозяйства и сопоставления с плановым, сделать оценку достоверности нормативов, принятых в расчетах. Разработка исполнительных балансов дает возможность учитывать при определении потребности народного хозяйства фактическое потребление материальных ресурсов по направлениям их использования и отказаться от планирования, исходя из плановой базы предыдущего года. Базой для анализа состояния движения запасов и использования материальных ресурсов министерствами СССР и союзными республиками в течение года служит действующая в нашей стране статистическая отчетность.

Особое место в балансовой работе занимает перепись материалов и неустановленного оборудования на начало года, проводимая органами ЦСУ СССР. Номенклатура переписи (418 наименований) почти в 4 раза превышает номенклатуру текущей отчетности. Подведение итогов переписи дает возможность Госплану СССР более полно оценивать остатки материалов и неустановленного оборудования, которым расплачиваются министерства и ведомства СССР, союзные республики и народное хозяйство в целом, сопоставлять их с ожидаемыми остатками, учтенными в балансовых расчетах, и внести необходимые уточнения в утвержденные планы распределения.

Поэтому крайне важно обеспечить достоверность результатов переписи на предприятиях и стройках и учета материальных ресурсов на базах и складах Госснаба СССР и заводско-поставщиков.

Выборочная проверка результатов переписи, проведенная органами народного контроля и государственной статистики, вскрывает отдельные факты нарушения государственной дисциплины при проведении переписи. Некоторые руководители предприятий, строек и организаций допускают занижение складских остатков, несвоевременное оприходование

поступивших материалов, искажение отчетных данных, списание материалов в производство сверх установленных норм и лимитов.

Нарушения государственной дисциплины при проведении переноса свидетельствуют о недостаточной ответственности отраслевых руководителей предприятий и организаций за достоверность статистической отчетности и неудовлетворительной работе главбюро ряда министерств по организации и проведению переписи на подведомственных предприятиях и стройках.

Текущая статистическая отчетность ЦСУ СССР нуждается в дальнейшем улучшении. ЦСУ СССР и Госнаб СССР должны организовать раздельный учет поставок продукции на производственно-эксплуатационные нужды и капитальное строительство; отчетность о поставке оборудования и кабельных изделий по fondoдержателям; о поставках оборудования союзглавкомплексам с расшифровкой по министерствам, ведомствам СССР и союзным республикам; о поставке лесопроизводств по полному кругу поставщиков (включая самозаготовителей); об остатках кабельной продукции на базах и складах системы Госнаб СССР.

Отсутствие указанной отчетности ограничивает возможности аналитической работы балансовых отделов Госплана СССР.

Что касается разработки натурально-стоимостного баланса оборудования в связи с его огромной номенклатурой, большим числом организаций, принимающих участие в распределении продукции машиностроения, и трудностями правильной оценки стоимости оборудования, требуется дальнейшее совершенствование методических основ его разработки и практики составления с применением электронно-вычислительной техники.

Применение в расчетах по определению потребности народного хозяйства в материальных ресурсах средств вычислительной техники открыло новые возможности для улучшения балансовой работы за счет повышения роли нормативного метода и сокращения практики распределения материальных ресурсов по статистическим методам, недостаточным учитывающим изменения структуры производства и строительства.

Использование электронно-вычислительной техники позволяет Госплану СССР постепенно освободить министерства, ведомства СССР и госпланы союзных республик от представления трудоемких расчетов и завязок и заменять их централизованными расчетами, выполняемыми ГВЦ Госплана СССР при участии балансовых и отраслевых отделов.

К сожалению, переход к плановому распределению всех материальных ресурсов с помощью ЭВМ в настоящее время тормозится из-за отсутствия автоматизированной системы нормативов, создание которой задерживается, и отставания с разработкой методического обеспечения. Совершенствование балансовой работы требует разработки прогрессивных нормативов расхода сырья, материалов, топлива и электроэнергии, нормативов использования оборудования и машин в промышленности, строительстве, сельском хозяйстве, на транспорте.

Система нормирования расхода материальных ресурсов в промышленности в связи с введением новых методов планирования и экономического стимулирования претерпела существенные изменения.

Полагая, что расширение хозяйственной самостоятельности предприятий, внедрение экономичных методов хозяйственного и подлинного хозяйственного расчета должно способствовать разработке предприятиями прогрессивных нормативов расхода материальных ресурсов, Госплан СССР отказался от практики утверждения индивидуальных норм расхода, возложив эту работу на предприятия и министерства. Вместо утверждения норм расхода по материалоемким изделиям Госплан СССР устанавливает теперь задания по среднему снижению норм расхода по ограниченной номенклатуре продукции.

Между тем, как показала проверка, многие министерства и предприятия неудовлетворительно ведут работу по вышележащим устанавливаемым им заданиям по экономии и нередко утверждают завышенные нормативы. Это стало возможным в результате ослабления контроля со стороны Госплана СССР за деятельностью министерств в области нормирования. Отдел норм и нормативов, отраслевые отделы министерств, ведомств СССР, союзных республик и Госнаб СССР разработали прогрессивные нормы расхода и осуществляют мероприятия, направленные на выполнение заданий по экономии материальных ресурсов.

Наше государство ежегодно расходует на капитальное строительство значительные финансовые и материальные ресурсы. Только в плане на 1973 г. на капитальное строительство предусмотрено свыше 36 млрд. руб. Для выполнения намеченной программы выделено более 18 млн. т готового проката, 9 млн. т стальных труб, 87 млн. т цемента, 53—67% общих ресурсов кровельных материалов, 70 млн. м³ лесных материалов, 70% всех ресурсов оборудования и машин, а также и другие материалы.

Большую роль в совершенствовании планирования материального обеспечения капитального строительства сыграли разработанные и утвержденные Госстроем СССР и Госпланом СССР в 1964 г. поособые нормы расхода материалов изделий на 1 млн. руб. стоимости строительного-монтажных работ, которые в последующем пересматривались в связи с изменениями проектных решений. Создание расходных нормативов в строительстве позволило определять потребность министерств, ведомств СССР и союзных республик на основе структуры строительного-монтажных работ и отказаться от системы распределения материальных ресурсов по сложившейся базе.

Комплектование пусковых объектов технологическим и нестандартизированным оборудованием, кабельной продукцией и другими изделиями производит отдел балансов оборудования и заводный отдел машиностроения.

Выделяются целевые фонды главкомплексам Госнаб СССР, которые в 1973 г. комплектуют более 4 500 строек с объемом капитальных вложений свыше 16 млрд. руб.

В целях совершенствования планирования материально-технического обеспечения капитального строительства необходимо, чтобы ГВЦ Госплана СССР определял нормы расхода строительных материалов по министерствам и ведомствам СССР, союзным республикам и представлял отделам законченные расчеты потребности на полный объем строительного-монтажных работ.

Отдел норм и нормативов Госплана СССР должен обеспечить более тщательную проверку представляемых министерствами и союзными республиками внутриотраслевых структур строительного-монтажных работ и не допускать необоснованных решений, ведущих к искусственному увеличению норм расхода. Для более точного определения потребности в материальных ресурсах для капитального строительства следует и впредь регулярно пересматривать поособые нормы расхода, уточнить методы определения потребности строек по физическим объемам и добиться, чтобы министерства, ведомства СССР и госпланы союзных республик разрабатывали планы снабжения подведомственных строек строительными материалами, металлопрокатом и трубами с обязательным учетом физических объемов работ. Это будет способствовать более правильному распределению материальных ресурсов и устранил накопление сверхнормативных остатков на одних стройках при недостатке этих ресурсов на других.

В соответствии с постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 28 мая 1969 г. признано необходимым осуществить в ближай-

шие годы коренную перестройку системы материально-технического обеспечения капитального строительства путем перехода на снабжение строек материалами через органы материально-технического снабжения Госснаб СССР по заказам строительных организаций в соответствии с их потребностью, определяемой проектами в сметах. При этом основным критерием контроля за использованием материалов на строительстве каждого объекта должно служить расхождение выделенных на эти цели средств в строгом соответствии со сметой.

Госплан СССР и Госснаб СССР установили порядок определения потребности в материалах и передачи фондов Госснабу СССР для строительных организаций, переведенных на новую систему снабжения. В соответствии с этим порядком Госплан СССР совместно с Госснабом СССР и строительными министерствами СССР, исходя из установленных для переведенных на новую систему снабжения строительных организаций объемов работ, определяет по действующим нормативам потребность в материалах и передает Госснабу СССР фонды на материалы за счет уменьшения фондов соответствующим министерствам. В процессе осуществления этого опыта возникли существенные трудности, связанные главным образом с тем, что в период разработки плана, а во многих случаях и в течение года отсутствует необходимая проектно-сметная документация. Кроме того, имеющаяся документация зачастую не содержит ведомостей потребных для строительства данного объекта материалов, конструкций и полуфабрикатов. Госстрою СССР совместно с министерствами-заказчиками необходимо принять меры по своевременному обеспечению строек проектно-сметной документацией с обязательным включением в нее ведомостей потребности в материальных ресурсах.

Большое значение для обеспечения бесперебойной работы предприятий и строек имеет правильное определение нормативов переходящих запасов. При современных масштабах потребления один день запаса в народном хозяйстве составляет по прокату черных металлов 226 тыс. т, по цементу — 246 тыс. т, по легким материалам в круглом исчислении — 1192 тыс. м³. Величина одного дня запаса по прокату черных металлов равнозначна потребности на объем строительно-монтажных работ в 700 млн. руб.

В соответствии с постановлением Совета Министров СССР от 27 января 1987 г. министерства, ведомства СССР и союзные республики обязаны были разработать прогрессивные нормативы запасов, а Госплан СССР и Госснаб СССР утвердить их.

НИИПН с участием отдела норм и нормативов и балансовых отделов Госплана СССР подготовила методику расчетов переходящих запасов, проверила расчеты министерств СССР и союзных республик и представила проект нормативов. Однако до сих пор нормы запасов не утверждены ни для потребителей, ни для баз и складов Госснаба СССР, что отрицательно влияет на решение этого важного вопроса.

Систематический рост основных фондов отраслей народного хозяйства сопровождается увеличением потребности в запасных частях и материалах, необходимых для их нормальной эксплуатации и капитального ремонта. НИИПН с участием министерств и союзных республик разработал, а Госплан СССР утвердил нормы расхода основных материалов для капитального ремонта основных фондов, утвердив также порядок их применения.

Таким образом, разработка материальных и стоимостных балансов, внедрение экономико-математических методов расчетов потребности с применением электронно-вычислительных машин создают все необходимые условия для дальнейшего совершенствования разработки балансов и улучшения сбалансированности народнохозяйственных планов.

О сбалансированности годового народнохозяйственного плана

Всеотрасльная сбалансированность народнохозяйственных планов является одним из важных условий их успешного выполнения. Понятие о сбалансированности плана у нас нередко ограничивается лишь требованием разработки материальных балансов и планов распределения, обеспечивающих увязку планов производства капитального строительства, сельского хозяйства и других разделов плана с реальными материальными ресурсами. Объективная необходимость соблюдения этого требования плановыми органами не вызывает сомнений. Однако выполнение указанного требования на всех уровнях планирования составляет лишь первый этап сбалансированности плана.

После того как правительством, Госпланом СССР, союзгоснабществами Госснаба СССР, министерствами-поставщиками, непосредственно отвечающими за удовлетворение потребностей народного хозяйства в продукции отрасли и ее быт (Минрадиопром, Минэлектронпром, Миншиппром СССР и др.), определены размеры материальных ресурсов по каждой отрасли народного хозяйства, крайне важно, чтобы эти ресурсы были распределены министерствами-потребителями, госпланами союзных республик и территориальными управлениями Госснаба СССР по предприятиям, стройкам и организациям в полном соответствии с установленной им программой по производству и строительству и нормам расхода. Допустим, что министерства-потребители, союзные республики, территориальные управления успешно справились с распределением материальных ресурсов по предприятиям, стройкам и организациям и обеспечили необходимую сбалансированность плана. Можно ли считать, что задача увязки плана уже решена полностью? Нет, нельзя. Известно, что, получив материальные ресурсы по групповой номенклатуре, непосредственные потребители продукции — предприятия, стройки и организации — определяют специфицированную потребность в развернутом ассортименте. Например, потребители готового проката определяют свою потребность по каждому виду проката в пределах выделенных фондов с указанием марок, профилей, размеров, кратных длин, габаритов, специфических технических требований и т. д.

Размещение заказов, прикрепление потребителей к предприятиям-поставщикам и базам Госснаба СССР представляет собой третий важный этап сбалансирования плана. Нет необходимости доказывать, что неполное удовлетворение специфицированной потребности и размещение заказов с отступлением от заявленной потребителями спецификации отрицательно скажутся на комплектности снабжения, вызывая перерасход материальных ресурсов, сокращение переходящих запасов у потребителей и удорожание себестоимости выпускаемой продукции.

Завершающим этапом, обеспечивающим сбалансированность народнохозяйственного плана, является выполнение предприятиями-поставщиками заданий по производству и поставке потребителям промышленной продукции в сроки, установленные договорами и заказами. Это в полной мере относится и к базам и складам территориальных управлений Госснаба СССР.

К сожалению, в практике работы имеет место нарушение плановой дисциплины поставщиками. Несвоевременное и неполное выполнение поставщиками заказов потребителей, выданных органами Госснаба СССР, нарушает ритмичный выпуск продукции на промышленных предприятиях, вызывает перебои в работе строительных организаций, чем наносится большой ущерб народному хозяйству.

Итак, второй, третий и четвертый этапы сбалансирования представляют собой процесс реализации балансов и планов распределения ма-

териальных ресурсов, утверждаемых Советом Министров СССР, Госпланом СССР, Госсоюзом СССР и его органами, министерствами и ведомствами СССР.

В практике работы еще нередки случаи, когда нарушения плановой дисциплины предприятий-поставщиков и невыполнение всех вышеуказанных принципов балансирования списываются на «нередкость» баланса. Такое положение недопустимо. Обеспечение всесторонней сбалансированности народнохозяйственных планов и условий больших масштабов общественного производства и капитального строительства, возрастающих требований технического прогресса и необходимости осуществления на более широкой основе координации экономики социалистических стран является весьма сложной задачей.

В ходе разработки проектов уточненных годовых планов развития народного хозяйства и их выполнения Госплан СССР сталкивается с рядом трудностей. Главная трудность балансовой увязки плана состоит в том, что отдельные министерства, вследствие несвоевременного ввода в действие новых мощностей и длительного освоения введенных в строй предприятий, не справляются с плановыми заданиями по выпуску важных для народного хозяйства видов продукции, предусмотренных пятилетним планом. К числу таких министерств относятся Минчермет СССР, Минхимпром, Мингазпром, Миннефтепром.

Недостаточные темпы прироста производства готового проката, стальных труб, газа, нефти и химической продукции (пластмассы, сополимеры и др.) ограничивают развитие отдельных отраслей народного хозяйства и возможности капитального строительства.

Нарушение плановой дисциплины предприятиями-поставщиками и ослабление ответственности министерств за выполнение заданий, установленных народнохозяйственным планом, ведут к разбалансированности планов.

Металлургические заводы Минчермета СССР ежегодно недопоставляют по заказам потребителей 1,5 млн. т готового проката и не выполняют заданий по производству эффективных видов металла: низколегированной стали, гнутых профилей, проволоки и других. По этим причинам остатки готового проката в народном хозяйстве за последние три года сократились на 1,4 млн. т и перерасходовано свыше 800 тыс. т металла.

Предприятия лесной и деревообрабатывающей промышленности систематически не выполняют планы поставки лесной древесины, что привело к резкому уменьшению остатков у потребителей, включая и деревообрабатывающие предприятия Минлесхоза СССР. Не в полном объеме выполняются планы производства химического и прокатного оборудования, железнодорожных вагонов, шин для грузовых автомобилей.

Невыполнение установленных заданий по производству и поставке продукции сокращает материальные ресурсы и создает определенные трудности в народном хозяйстве.

Декабрьский (1972 г.) пленум ЦК КПСС обратил внимание партийных и хозяйственных организаций на необходимость решительного укрепления плановой дисциплины и усиления ответственности руководителей министерств, предприятий и организаций за выполнение заданий пятилетнего плана.

Всенародное социалистическое соревнование, развернувшееся в стране за перевыполнение заданий третьего, решающего года пятилетки, повышение эффективности общественного производства и экономики сырья, материалов, топлива и электроэнергии, является важным фактором дальнейшего подъема социалистической экономики.

О сбалансированности перспективных планов

Деятый пятилетний план представляет собой научно обоснованную социально-экономическую программу Коммунистической партии Советского Союза, отвечающую новым возможностям и требованиям развитого социалистического общества.

Госплан СССР при подготовке проектов основных направлений развития народного хозяйства СССР на 1971—1975 гг. и девятого пятилетнего плана широко использовал балансовый метод. В обоснование заданий пятилетнего плана с разбивкой по годам разработаны расчетные материальные балансы по номенклатуре 235 важнейших видов промышленной продукции. Показатели расчетных материальных балансов позволяют предусмотреть необходимые натурально-вещественные пропорции в развитии отраслей народного хозяйства. Впервые пятилетний план разработан с разбивкой заданий по годам пятилетия.

Однако в ходе балансирования пятилетнего плана встретились трудности, главная причина которых состояла в неравномерном приросте по годам пятилетия объемов производства продукции, определяющей народнохозяйственные пропорции. Особенно большая неравномерность имела место по приросту проката черных металлов, стальных труб, химических и других материалов.

Практика составления девятого пятилетнего плана с разбивкой по годам показала, что сложившийся порядок разработки основных направлений развития народного хозяйства с балансовой увязкой заданий только конечного года не может обеспечить оптимальную сбалансированность пятилетнего плана. Нужен иной подход к разработке основных направлений. Основные направления развития народного хозяйства следует определять на базе расчетов уровней производства промышленной продукции в тесной увязке с объемами капитальных вложений и материальных ресурсами по каждому году будущей пятилетки. Такой порядок разработки основных направлений исключит возможность диспропорции, создаст условия для координации экономики социалистических стран и решения задачи всесторонней сбалансированности пятилетнего плана.

Исходя из накопленного опыта планирования, следует подчеркнуть, что для того, чтобы долгосрочный перспективный план обеспечивал решение крупных социальных, научно-технических, экономических и других проблем, являлся основой для разработки пятилетних и годовых планов, в ходе подготовки проекта плана на 1976—1990 гг. должны быть особенно тщательно проработаны натурально-вещественные пропорции, с тем чтобы масштабы, очередность и последовательность осуществления программных целей в течение планируемого периода определялись с учетом возможных ресурсов страны, в том числе материальных ресурсов и их наиболее эффективного использования.

С этой целью уже на первом этапе работы над перспективным планом, при подготовке предварительного проекта основных направлений развития народного хозяйства СССР на 1976—1990 гг. предусматривается разработка расчетных материальных балансов по 72 видам наиболее важной продукции, определяющей пропорции в развитии отдельных отраслей и народного хозяйства в целом, а к проекту основных направлений долгосрочного плана и к проекту самого плана намечается разработать 139 расчетных материальных балансов.

Разработка расчетных балансов будет осуществляться на базе межотраслевого натурально-стоимостного баланса на длительную перспективу по важнейшим видам продукции, исходные данные для которого, и в частности коэффициенты прямых затрат, должны быть подготовлены научно-исследовательскими организациями министерств и ведомств СССР в соответствии с утвержденным перечнем разработки важнейших

и народнохозяйственных проблем и научно-технических прогнозов и планомерно научно-исследовательских работ по естественным и общественным наукам на 1971—1975 гг.

Инструментом для разработки расчетных материальных балансов и обоснование проекта основных направлений на 1976—1990 гг. будут служить также нормы и нормативы расхода материальных ресурсов в производстве и строительстве, которые разрабатываются Госпланом СССР.

Имея в виду, что через нормы и нормативы реализуются возможности технического прогресса, при разработке нормативных показателей будут более полно учитываться предполагаемые изменения по пятилетиям планового периода в технике, технологиях и структуре производства сырья, топлива и материалов.

Для сбалансирования объема производства и капитального строительства с материально-техническими ресурсами очень важно обеспечить увязку этих показателей по промежуточным годам пятилетия.

При разработке долгосрочного перспективного плана целесообразно предусмотреть материальные резервы и не распределение по отраслям народного хозяйства капитальные вложения, что позволит решать в ходе реализации плана отдельные проблемы, возникающие в связи с научной техникой революцией. Это также будет способствовать усилению стабильности утверждаемых планов развития народного хозяйства. Необходимость наличия таких резервов подтверждает практика реализации девятого пятилетнего плана.

О роли централизованного распределения материальных ресурсов в условиях развитого социализма

Эффективное применение балансового метода в планировании, улучшение сбалансированности планов возможно лишь при централизованном распределении ресурсов.

В. И. Ленин придавал первостепенное значение всестороннему государственному учету и контролю за производством и распределением. Он рассматривал контроль за распределением как важнейшее завоевание социализма, обеспечивающее регулирование производства.

Как в годы первых пятилеток, так и в период развитого социализма, централизованное распределение средств производства и концентрации их на выполнение главных задач коммунистического строительства были и остаются важнейшей функцией социалистического государства.

Эта функция осуществляется путем тщательного изучения плановыми органами потребностей общества и всестороннего учета их при планировании объема и структуры производства и потребления.

Следует отметить, что отдельные экономисты недооценивают значение централизованного распределения государством средств производства и выигрывают признать его роль. В «Литературной газете» в разделе «Дискуссионный клуб «ЛГ» в 1971 г. была помещена статья д-ра экон. наук В. Чернявского «Пути к богатству». Исходя из предположки, что фондирование — это картонная система, автор полагает, что плановое распределение материальных ресурсов, якобы порожденное диспропорциями в планировании, само порождает и углубляет дефицитность.

Основываясь на этой концепции, автор рекомендует заменить действующую систему централизованного распределения материальных ресурсов (фондирование) оптовой торговлей.

Правомерно ли отождествлять плановое распределение материальных ресурсов с «картонной системой»?

Известно, что «картонная система» вводилась в нашей стране в периоды, когда государство, располагая крайне малыми ресурсами продук-

тов питания, одежды и обуви, не могло обеспечить потребности населения и вынуждено было ограничивать нормы потребления, причем дифференцировано. Это была крайняя, но необходимая мера.

Что же касается средств производства и предметов труда, то они всегда распределялись государством на первоочередные нужды страны, с учетом возможного объема их производства. А в настоящее время обеспечение общественного производства важнейшими средствами производства, в целях пропорционального развития отраслей народного хозяйства, осуществляется государством в плановом порядке.

Система планового, целенаправленного распределения материальных ресурсов, действующая в нашей стране, не имеет ничего общего с «картонной системой». Утверждение о том, что плановое распределение материальных ресурсов якобы порождено диспропорциями в планировании и само порождает дефицитность, не имеет под собой никакой почвы.

Общезвестно, что плановое распределение материальных ресурсов, в основе которого лежит балансовый метод, изобрет, позволяет своевременно вскрыть диспропорции в развитии отдельных отраслей и производства и предусматривать в планах развития народного хозяйства капитальные вложения и материальные ресурсы для устранения возникающих временных диспропорций.

Подвергая необоснованной критике централизованное распределение государством материальных ресурсов, тов. Чернявский противопоставляет планомерному распределению материальных ресурсов оптовую торговлю. Торговля средствами производства без фондов расценивается им как путь к богатству. Этим же грешат и т. Сидоров и т. Воронин в статье «Размышления у «долгого ящика», напечатанной «Литературной газетой», № 4 от 24 января 1973 г.

Ошибочно полагать, что централизованное плановое распределение материальных ресурсов государством в условиях развитого социализма теряет свое значение, изжило себя и подлежит скорейшей замене оптовой торговлей, а между тем именно на эти позиции встали авторы статьи «Размышления у «долгого ящика».

Не затрудняя себя анализом преимуществ централизованного распределения материальных ресурсов в плановом хозяйстве, тт. Сидоров и Воронин, базирясь на отдельных примерах недостатков в практике работы главнабза Белоруссии, Латвии, Литвы и Эстонии, допустивших создание сверхнормативных запасов некоторых видов сортамента металла, утверждают, что факты такого рода лишны раб подтверждают объективную необходимость отказаться от фондовой системы распределения ресурсов и заменить ее оптовой торговлей. Они уверяют читателей «Литературной газеты», что оптовая торговля составляет якобы один из краснотелых камней экономической реформы.

Но обратимся к решению сентябрьского (1965 г.) Пленума ЦК КПСС. В них четко определены задачи и функция Госплана СССР, Госнаб СССР, министерств, ведомств СССР и союзных республик, определен порядок планирования и организации материально-технического снабжения.

Показателем материально-технического снабжения признан объем поставок предприятию сырья, материалов и оборудования, распределяемых вышестоящей организацией.

В связи с переходом к управлению промышленностью по отраслевому принципу решениями Пленума установлено, что союзно-республиканские министерства СССР и общесоюзные министерства являются распорядителями материально-технических ресурсов, выделяемых на развитие отраслей промышленности. Министерства определяют потребность предприятий в материалах и оборудовании, распределяют выделенные фонды по потребителям, осуществляют контроль за реализацией фондов и обеспечивают внутриотраслевые кооперированные поставки.

Пленум обязал плановые органы, хозяйственные организации и предприятия повысить уровень технико-экономического обоснования планов путем тщательной разработки и более широкого использования в планировании прогрессивных нормативов и балансовых расчетов ежегодных балансов производственных мощностей и нормативных сроков их освоения, нормативных режимов работы и производительности оборудования и механизмов, норм расхода материалов, сырья, топлива и электроэнергии, нормативов трудовых и денежных затрат, материальных и стоимостных балансов. Плановые органы и хозяйственные организации обязались обеспечивать устойчивость плановых заданий, устанавливаемых предприятиям, путем тщательной увязки всех показателей плана. Таким образом, сентябрьский (1965 г.) Пленум ЦК КПСС еще раз обратил внимание на роль и значение централизованного распределения материальных ресурсов.

Это подтверждается также и последующими решениями партии и правительства о концентрации в планах материальных ресурсов на решение комплексных проблем, таких, как развитие сельского хозяйства, железнодорожного транспорта, адресное направление фондов на материалы и оборудование для строительства предприятий, имеющих особо важное народнохозяйственное значение.

Наряду с этим в Директивах XXIII съезда КПСС «О пятилетнем плане развития народного хозяйства СССР на 1966 — 1970 гг.» была выдвинута задача подготовки постепенного перехода к плановому распределению оборудования, материалов и полуфабрикатов путем оптовой торговли. Необходимость этого обусловлена тем, что в период систематического роста единичных мощностей производимого оборудования, а также увеличения грузоподъемности железнодорожных вагонов создаются условия для повышения монтажных и транзитных норм поставки материалов, что выгодно для народного хозяйства.

Одновременно повышение монтажных и транзитных норм, как показывает опыт работы, приводит к росту удельного веса складского снабжения предприятий в стране. Такой процесс вполне закономерен.

В этих условиях оптимизация покупателей средств производства у промышленности должны становиться территориальное управление снабжения Госснаб СССР с их системой баз, складов и магазинов. Возрастая доля оптовой торговли (складского снабжения) происходит в рамках планового централизованного распределения материальных ресурсов.

Как товарно-денежный механизм в условиях социализма не выступает самостоятельной регулирующей силой, а служит инструментом выполнения централизованных планов, так и оптовая торговля средствами производства является лишь средством реализации плана материально-технического снабжения народного хозяйства, утверждаемого правительством.

В Директивах XXIV съезда КПСС еще более четко поставлена задача «расширить и совершенствовать оптовую торговлю через территориальные снабженческо-сбытовые базы, склады и магазины».

Выступления против централизованного распределения материальных ресурсов в лесной и с других позиций. В частности, предлагалось ликвидировать номенклатуру продукции, балансы и планы распределения по которой разрабатываются и утверждаются Госпланом СССР.

Эти предложения, по нашему мнению, несостоятельны. Основная часть номенклатуры, балансы и планы распределения которой утверждаются Госпланом СССР, является органическим продолжением номенклатуры продукции, производства, балансы и планы распределения по которой утверждаются Советом Министров СССР.

Например, в народнохозяйственном плане утверждаются балансы и планы распределения по углю в целом, и в том числе по углю Кузнец-

кого и Донецкого бассейнов, а Госплан СССР для обеспечения увязки потребности по районам утверждает балансы и планы распределения угля по всем остальным бассейнам, а также по его маркам и сортам.

Аналогичное положение имеет место при распределении автомобилей. Совет Министров СССР утверждает распределение грузовых автомобилей в целом, а Госплан СССР, исходя из расчетов потребности с учетом специфики автомобильных перевозок, распределяет их по видам и маркам.

Другая часть номенклатуры продукции, по которой Госпланом СССР разрабатываются и утверждаются балансы и планы распределения, включает в себя те виды продукции, которые обеспечивают потребности ряда важных отраслей народного хозяйства: железнодорожного транспорта, сельского хозяйства, капитального строительства, связи, бытового обслуживания населения и коммунального хозяйства, а также внешнего и внутреннего товарооборота.

Номенклатура продукции, по которой Госпланом СССР разрабатываются материальные балансы и планы распределения, включает также новые прогрессивные виды материалов и оборудования, применение которых способствует повышению эффективности общественного производства. К их числу относятся: гнутые профили, изклекрированные стали, рулонная сталь, термоупрочненные стали, котлы-утилизаторы и др.

Централизованное распределение важнейших видов сырья, материалов, котельно-печного топлива, нефтепродуктов, машин, оборудования и комплектующих изделий является в руках государства важным орудием по сбалансированности разделов народнохозяйственного плана: промышленного и сельскохозяйственного производства, капитального строительства, экспортно-импортного плана, товарооборота и других, обеспечивает необходимые пропорции в развитии экономики СССР.

О НАПРАВЛЕНИЯХ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ МЕСТНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

П. Евсеев,

зам. нач. отдела Госплана СССР

Значение местной промышленности в экономике страны

В работе «О продовольственном налоге» В. И. Ленин писал, что «все работники, партийные и советские, должны направить все усилия, все внимание, чтобы создать, вызвать большую инициативу мест — губерний; еще больше уездов; еще больше волостей и селений — в деле хозяйственного строительства... помощи ему развитием мелкой, окрестной промышленности...»¹. Это указание В. И. Ленина стало основополагающим в работе партийных и советских органов по созданию и развитию местной промышленности, которая дополняет союзную промышленность в производстве многих видов товаров массового спроса, привлекает в общественное производство инвальные и пенсионеры с доступными для них формами организации труда, использует местные источники сырья и материалов, отходы промышленного и сельского

¹ В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 43, с. 231.

заяственного производства. Поэтому на всех этапах социалистического строительства партия и правительство уделяли и уделяют большое внимание укреплению и дальнейшему развитию этой промышленности.

Местная промышленность полностью сохранила свое значение в экономике страны и в наше время. Более того, в промышленности республиканского подчинения удельный вес продукции местной промышленности за годы девяти пятилетки увеличился с 38,5% в 1970 г. до 42,5% в 1975 г. В Белорусской, Грузинской, Азербайджанской, Молдавской, Армянской и Эстонской республиках эта доля будет составлять более половины общего объема производства промышленной продукции.

На предприятиях местной промышленности полностью сосредоточено производство музыкальных инструментов, 94% изделий народных художественных промыслов, около половины общего производства предметов из пластмасс, замочных, скобяных и светотехнических изделий, кроватей металлических, детских велосипедов и колесок, лакоакроичной продукции, 1/3 металлической посуды, товаров бытовой химии, игрушек, изделий из мелхлора, спортивного, хозяйственного инструмента, в значительных размерах вырабатываются швейные изделия, ткани, в основном в штучном исполнении (шарфы, каше, скатерти, салфетки, полотенца, покрывала и т. д.), головные уборы, очинно-шубные, меховые, галантерейные изделия и многие другие товары, с учетом национальных традиций и местного спроса. Изготавливается 5,5 млн. кв. ковров и ковровых изделий и на 1,5 млрд. руб. предметов производственного назначения, в том числе строительные материалы, печные дачи, мелкий сельскохозяйственный и садово-огородный инвентарь, а также специальные оборудование, необходимое для собственных нужд.

За период восьмой пятилетки и прошедших двух лет девяти выпуск продукции местной промышленности увеличился более чем в два раза. Высокими темпами она развивалась в республиках Закавказья, в Молдавии, Узбекистане, Казахстане. В РСФСР наибольшее развитие она получила в Москве и Московской области, в Ленинграде и Ленинградской области, в Ивановской, Горьковской, Воронежской, Ростовской, Свердловской областях, Краснодарском и Ставропольском краях. Значительные объемы производства разнообразной продукции в указанных областях и краях, а также в Башкирской, Чувашской, Татарской автономных республиках, Брянской, Саратовской, Ярославской, Рязанской, Куйбышевской областях достигнуты в результате постоянного внимания, практической помощи и большой организаторской работы местных партийных и советских организаций. Однако в таких областях, как Тюменская, Томская, Архангельская, Вологодская, и автономных республиках — Бурятской, Калмыцкой и Коми — местная промышленность развивается незначительными темпами. И здесь предстоит еще многое сделать, чтобы поднять эту отрасль.

Большое народнохозяйственное значение имеет дальнейшее развитие и повышение качества изделий народных художественных промыслов. Выпуск их в 1973 г. составил 650 млн. руб., или увеличился по сравнению с 1966 г. более чем в три раза. Однако спрос еще не полностью удовлетворяется. Следует совершенствовать структуру художественных промыслов, создавать необходимые условия для развития художественной обработки дерева, камня, металла, кожи и меха, стекла, кости и увеличения производства керамических, гончарных, ювелирных изделий, художественного крокетства, т. е. изделий, на которые имеется повышенный спрос на внутреннем и внешнем рынках.

Требуют большой практической помощи также исконные, самобытные и полюбившиеся народом промыслы, как меховая галантерейная, хохломская, хохломская резьба по кости, вологодский «мороз по жести», скопинская и абаканская керамика, исконные и курские игрушки, череповское и сажовское ткачество, иркутский и калынинский кам-

нерзвый промысел, карельская, чувашская, бурятская резьба и роспись с инкрустацией по дереву, ульяновское, казюжское, думуртское и татарское художественное ткачество, мордовская, башкирская и татарская национальные вышивки, тюменское и остинское крокетство, кировские капокорешковые изделия, тувинские изделия из агальтумата, изделия эскимосского и чукотского национального искусства — резьба по кости.

Осуществление местными Советами и Министерством местной промышленности РСФСР необходимых мер по созданию условий для дальнейшего развития указанных промыслов позволило бы значительно обогатить рынок новыми изделиями народного творчества и увеличить поставку изделий на экспорт.

Широкое внедрение музыкальной культуры в быт советских людей предопределило большой спрос на различные музыкальные инструменты. Потребовалось заново создать отечественную музыкальную промышленность. Для того, чтобы представить масштабы развития этой отрасли, достаточно сказать, что если в 1940 г. было изготовлено лишь 10,1 тыс. пианино и роялей, 24,2 тыс. смычковых и 24 тыс. духовых инструментов, то в 1972 г. объем этой продукции значительно возрос: пианино и роялей произведено 172,6 тыс., гармоний — 349,3 тыс., баянов — 307,1 тыс., аккордеонов — 78,7 тыс., щипковых инструментов — 1152,4 тыс., смычковых — 52,8 тыс., духовых — 100,5 тыс. штук.

В 1975 г. намечено по плану расширить выпуск роялей и пианино до 193 тыс. штук, баянов до 375 тыс., аккордеонов до 115 тыс., щипковых инструментов до 1449 тыс., смычковых инструментов до 68 тыс. штук, что позволит полностью удовлетворить спрос населения и соответствующих организаций и учреждений и обеспечить поставку музыкальных инструментов на экспорт.

Достигнуты заметные успехи и в повышении качественных показателей музыкальных инструментов. Проведенная проверка технического уровня музыкальных и игровых свойств инструментов, их художественно-эстетического уровня и товарного вида показала, что многие музыкальные инструменты, производимые предприятиями местной промышленности РСФСР, соответствуют лучшим отечественным и зарубежным образцам.

В текущей пятилетке на предприятиях министерства всех союзных республик предусмотрено дальнейшее увеличение изделий легкой промышленности. Причем должен быть ассортимент таких товаров, пользующихся спросом, которые не производятся или производятся в ограниченных размерах системой Минплпрома СССР. Например, ассортимент тканей и виды обуви необходимо создавать с учетом сложившихся национальных традиций, климатических условий и других факторов местного значения; в трикотажном производстве следует больше вырабатывать так называемых штучных изделий.

Большую роль играет местная промышленность в удовлетворении спроса населения в многочисленных товарах культурно-бытового назначения и хозяйственного обихода, которые вырабатываются из металла. В текущей пятилетке предусмотрено дальнейшее развитие их производства. Выпуск таких товаров, как мясорубки, садово-огородный инвентарь, бытовые степлеры, увеличится в 2—2,5 раза, замочно-скобяные изделия, металлические галантереи — в 2, посуды стальная эмалированная, столовые приборы, посуда алюминиевая штампованная — в 1,6—1,8, посуда и изделия из мелхлора, электроочинки и электрофины — в 2,8 раза. В полтора раза и более возрастет производство хозяйственного инструмента, детских колясок и велосипедов, посуды чугунно-эмалированной и др.

В связи с избытком отдельных видов товаров предприятиям и министерствам местной промышленности следует больше уделять внима-

ния изучению конъюнктуры рынка, своевременно перестраивать производство на выпуск товаров, вызывающих повышенным спросом.

Более 800 предприятий и цехов занимаются производством местных строительных материалов. Эти предприятия выпускают кирпич, блоки стеновые, известь, нерудные материалы (щебень, песок, гравий), мягкие кровельные материалы, стеклянную посуду и некоторые другие виды продукции. Значительное место в местной промышленности занимает производство для населения изделий деревообработки — обзаны и простейшие тарные изделия, оконные и дверные блоки, садовые домики, улья, школьные и канцелярские принадлежности, изделия из лозы, доски чертёжные и многие другие, выпуск которых в 1975 г. увеличился более чем на 40%.

В 1971 г. ЦК КПСС и Совет Министров СССР принял постановление «О мерах по обеспечению дальнейшего развития производства товаров массового спроса», определяющее задания союзным министерствам, ведомствам и советам министров союзных республик по производству таких товаров, по которым еще не полностью удовлетворяется спрос населения. Это мебель, фарфоро-фаянсовая и сортовая посуда, стальная эмалированная посуда, перо-духовые изделия и некоторые другие товары. В течение двух-трех лет пятилетия необходимо полностью решить эту проблему. В ее осуществлении принимают участие и предприятия местной промышленности.

В 1972 г. местная промышленность выполняла задания, установленные этим постановлением, увеличила производство столовых приборов из нержавеющей стали на 22%, посуды алюминиевой — на 18, чугуно-эмалированной — на 17, фарфоро-фаянсовой — на 23, сортовой — на 19, ювелирных изделий — на 40% и т. д. В основном обеспечивается выполнение заданий и в 1973 г.

Вместе с тем в отдельных республиках и особенно в РСФСР министерства местной промышленности за 1971 и 1972 г. недополнили задания, предусмотренные пятилетним планом. Поэтому сейчас необходимо принять особые меры, обеспечивающие выполнение плана. Для осуществления этой задачи предприятия и управления должны усилить внимание к нормированию и более экономному расходованию сырья и материалов, полнее использовать в производстве местные ресурсы и отходы промышленности, которые, как подтверждают факты, используются недостаточно. Например, предприятия Омской, Пензенской, Рязанской, Читинской областей, Старополеского края производят продукцию из отходов не более чем на 2—3% общего выпуска.

Министерствам местной промышленности и плановым органам областей, краев и республик следовало бы изучить опыт работы передовых предприятий и управлений по наиболее полному и хозяйственно-целесообразному использованию отходов предприятий и других видов местного сырья и сделать его достоянием всех предприятий местной промышленности.

Так, предприятия местной промышленности Ленинградской области за счет получаемых отходов выработают около одной пятой продукции, в таких же примерно размерах используются отходы на предприятиях Ивановского областного объединения художественных промыслов, Кировской области, Московского городского управления бытовой химии, Ленинграда, Татарской, Чечено-Ингушской автономных республик, Вологодской области и Краснодарского края. Тихвинский завод пластмассовых изделий за счет использования отходов целлулоза полностью обеспечивает выпуск гребней и расчесок, а завод пластмассовых спортов товаров более 40% всей программы выполняет из отходов картона, Гатчинский металлообработывающий завод «Авангард» около одной трети пиротехнических игрушек производит с применением отходов бумаги и картона.

Таков в настоящее время вклад местной промышленности в развитие экономики страны и такова ее роль в обеспечении населения товарами повседневного спроса.

Основные направления дальнейшего развития местной промышленности

В условиях развитого социализма при планомерном ведении народного хозяйства на основе планомерного и пропорционального развития всех отраслей промышленности деятельность крупных промышленных объединений и предприятий, в том числе и местной промышленности, органически взаимосвязана, происходит на здоровой экономической основе, определяется перспективными и текущими планами.

На этой неизбежной плановой основе развития советской экономики десятилетиями сложилось разделение общественного труда между государственным производством союзного и союзно-республиканского значения и местной промышленностью, производящей в основном товары народного потребления массового спроса для удовлетворения потребностей местного рынка, с учетом национальных особенностей, вкусов и запросов местного населения.

Дальнейшее развитие народного хозяйства требует более широкого привлечения к общественному труду незанятой рабочей силы, пенсионеров, инвалидов, подростков, особенно в небольших городах, рабочих поселках и других населенных пунктах. Осуществление этой задачи наиболее успешно может решать местная промышленность путем создания небольших предприятий с отдельными цехами для производства различных товаров местного спроса, которая за десятилетия своей организаторской и производственно-хозяйственной деятельности приобрела в этом немалый опыт. В последующем такие предприятия, как это практически происходит в настоящее время, могут объединяться в производственные объединения местной промышленности, в полном соответствии с постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 2 марта 1973 г. «О некоторых мероприятиях по дальнейшему совершенствованию управления промышленностью». При этом необходимо иметь в виду, что уже в настоящее время в среднем на каждом предприятии местной промышленности выпускается продукция на 2,5 млн. руб., а значит более 300 человек, а на 128 производственных объединениях с годовым объемом продукции на 1,1 млрд. руб. трудится 190 тыс. Это значит, что в среднем на производственном объединении производится продукция на 8,5 млн. руб., а работает примерно 1460 человек. Такие предприятия могут успешно изготавливать отдельные детали и узлы по заказам предприятий союзной промышленности на основе производственного кооперирования.

По моему мнению, существующая практика установления плановых заданий многим предприятиям союзной промышленности по производству простейших изделий массового спроса обусловлена недостатком в местной промышленности свободных мощностей, а главное, материальных ресурсов. Поэтому эта практика имеет временный характер, поскольку предприятия местной промышленности вполне смогут развить производство таких товаров до полного удовлетворения спроса населения. Можно также предвидеть, что по мере увеличения производства различных товаров массового спроса будет возрастать все большая необходимость постоянного изменения и обновления ассортимента изделий, освоения новых видов товаров с выпуском их небольшими сериями. Более оперативно это могут осуществлять небольшие предприятия и отдельные цехи, которые постоянно связаны с местными торговыми организациями и запросами населения, в том числе и предприятия местной промышленности.

Предприятия же союзной и союзно-республиканской промышленности в перспективе в части производства товаров культурно-бытового назначения должны сосредоточиться на выпуске более technically сложного изделия, не производимых местной промышленностью (бытовые холодильники, стиральные машины, телевизоры, радиоприемники и т. п.), и многих других новых товаров, относительно technically сложных в производстве.

Поэтому сложившееся разделение общественного труда между предприятиями союзной и местной промышленности в производстве многих видов товаров народного потребления в последующие годы должно получить дальнейшее развитие.

Министерства местной промышленности союзных республик, объединяя все предприятия по производству музыкальных инструментов и почти все предприятия народных художественных промыслов, должны в ближайшее время решить проблему полного удовлетворения потребности населения и вырочников потребителей в этих изделиях и в значительных объемах обеспечить их поставку на экспорт. На республиканскую промышленность возложена ответственность за обеспечение удовлетворения спроса населения на хозяйственно-бытовые товары, не распределяемые в централизованном порядке, которых насчитывается более 100 видов и товарных групп — от алюминированной легкой посуды до пыльников для вышивания и детских счетов. Производителями этих товаров в основном являются предприятия местной промышленности. На этих же предприятиях почти полностью сосредоточено производство карандашей в деревянной оболочке. Нам представляется, что поле деятельности по производству указанных и ряда других товаров как в настоящее время, так и в будущем, открыто предприятиям местной промышленности без всяких препятствий для полного удовлетворения потребности населения.

Предприятия местной промышленности, как указано выше, производят в больших количествах многие другие товары культурно-бытового назначения и хозяйственного обихода и изделия легкой промышленности, разделяя ответственность вместе с предприятиями союзной и союзно-республиканской промышленности за удовлетворение спроса населения в таких товарах. Исходя из сложившихся пропорций в производстве ряда изделий народного потребления по отдельным отраслям между союзной и местной промышленностью было бы целесообразным закрепить на годы длительной перспективы за предприятиями местной промышленности производство, например, следующих товаров.

По химической промышленности — средства для чистки предметов домашнего обихода: посуда, раковины, стен, дверей тина универсальной пасты «экстра», «чистотель» и других, клеющие средства — клей конторский, для обоев, резиновый, замочку, шпаклевку и др., лакокрасочные материалы — краски масляные густотертые и готовые к употреблению (белита, цветные, земляные), олифа натуральная и «оксоль», краски эмульсионные и водоразбавляемые; тушь, чернила, штемпельная краска, пластилин и другие; сохранять примерно в достигнутом удельном весе переработку пластмасс для выпуска различных товаров для населения и изделий производственного назначения; производство резиновой обуви в национальном ассортименте.

По металлообрабатывающей промышленности — кровати металлические, ножи, вилки и ложки из нержавеющей стали, посуду стальную эмалированную, оцинкованную, алюминиевую штампованную и чугуно-эмалированную, изделия из мельхиора, санки, велосипеды и коляски детские, электролампы и электрофонники, электротрубки, громкоговорители, хозяйственных инструментов, электромеханические инструменты и подвесы, бра и торшеры, мясорубки, инструменты садово-огородной, замочно-скобяные изделия, металлическую галантерею, фотувеличители,

дли, коньки, электроприводы, электроканины, самовары, отражательные печи, электроплитки, электродуховки, соковарки, электрофены карманные, портативные газовые плиты, портативные газовые баллончики, кухонные наборы, бритвы парикмахерские, канистры, лопаты металлические, топоры и колуны, перки и котлы отходительно-варочные.

По легкой промышленности — изделия, производство которых в период длительной перспективы должно быть в основном ограничено действующими мощностями с учетом полного использования их, проведения необходимой механизации и дальнейшего совершенствования технологии производства и технологических процессов. Это шерсть восстановленная, шерсть заводская, пряжа хлопчатобумажная, пряжа шерстяная, ковтовые жесткие, ковтовые хромовые, ковтовые шерстяные, ткани хлопчатобумажные, ткани шерстяные, ткани шелковые, нетканые материалы, чудочно-носочные изделия, бельевой трикотажа, кожи искусственные мягкие, несочные материалы, клеенка из тканевой основе, вата, ватин.

Эти товары, дополняя ассортимент продукции предприятий системы Минлепрома СССР, в основном должны предназначаться для внутрисистемного потребления, поэтому их ассортимент должен определяться управлениями и министерствами местной промышленности.

Можно назвать товары, в производстве которых роль местной промышленности должна возрастать в интересах наиболее полного удовлетворения спроса населения, с учетом местных особенностей. Это ковры и ковровые изделия ручной выработки, верхний трикотажа, штучные трикотажные изделия (шалочки, шарфы, комплекты для новорожденных, носки, варежки в национальном исполнении), швейные изделия, в основном из хлопчатобумажной ткани (верхняя одежда, брюки, платья, блузки, сарафаны, пляжные комплекты, постельное и нательное белье, одежда, спецодежда, рабочая одежда, головные уборы, предметы женского туалета), обувь кожаная (домашняя, национальная, легкая летняя), валяная и фетровая обувь, пушно-меховые изделия, текстильная галантерея (тесма брочная, корсажная, отделочная, резиновая всех видов и т. д.), кожаная галантерея, пуговицы разные.

По лесной и деревообрабатывающей промышленности — изделия, производство которых должно расширяться: простейшая мебель, обзанные изделия, домики для животных и скотоводов, корзины плетеные, ульи и рамки для ульев, рамы парниковые, мебель из лозы, открытая бондарная посуда, шпешные изделия — скалки, доски разделочные, драж, шукуртурная, прищипки и др.

По промышленности строительных материалов — развивать производство кирпича и изделий в глубинных районах для удовлетворения нужд населения при условии, что промышленность Минстройматериалов СССР не может в таких районах создавать предприятия по производству строительных материалов, гоначарной посуде, керамических изделий и т. д.

Но поскольку производством приведенных выше и многих других изделий массового спроса занимаются не только предприятия министерств местной промышленности, но и предприятия союзной промышленности, возникает необходимость постоянного согласования плановых заданий производства товаров между отдельными министерствами и ведомствами и союзными республиками. Назрел также вопрос об усилении работы в Госплане СССР по координации планирования производства таких товаров.

Отсутствие такой согласованности и координации в ряде случаев приводит к экономически нецелесообразному созданию новых производственных мощностей по выпуску отдельных видов изделий одними министерствами при неиспользуемых мощностях по производству аналогичных изделий в других. Так, например, в 1971 г. в системе Министерств

машиностроения для легкой и пищевой промышленности и бытовых приборов было создано 10 производств по выпуску алюминиевой штампованной посуды мощностью до 100 т каждая, а в системе Министерства химического и нефтяного машиностроения — 7. В то же время имеющиеся мощности в министерствах местной промышленности по производству такой же посуды недоиспользуются из-за недостатка сырья.

Но для создания указанных 17 производств потребовались определенные материальные и финансовые средства и отвлечение части рабочей силы от основного производства, в то время как эти министерства не всегда обеспечивают возложенные на них обязанности по производству оборудования и машин, необходимых для промышленности других министерств.

К сожалению, такие явления имеются в практике работы и других министерств, что противоречит постановлению «О мерах по обеспечению дальнейшего развития товаров массового спроса», в котором союзным министерствам указано, что «...при решении вопросов увеличения производственных мощностей по выпуску этих товаров исходить из необходимости максимальной загрузки производственных мощностей предприятий республиканского и местного подчинения по выпуску соответствующих товаров».

Госпланом союзных республик по согласованию с соответствующими министерствами необходимо более конкретно определять в проектах перспективных и текущих планов задания местной промышленности по широкой номенклатуре товаров народного потребления, с учетом приближения производства к рынку потребления и полного обеспечения потребностей населения, как это определено в постановлении Совета Министров СССР от 4 ноября 1968 г. «Об улучшении планирования, повышении технического уровня и дальнейшей специализации производства товаров культурно-бытового назначения и хозяйственного обихода» и постановлении ЦК КПСС и Совета Министров СССР «О мерах по обеспечению дальнейшего развития производства товаров массового спроса».

• • •

Промышленность местного подчинения зарекомендовала себя как важная, а по некоторым товарам единственный производитель. Однако качество ряда товаров и их ассортимент еще неудовлетворительные, что в основном вызвано плохой обеспеченностью предприятий местной промышленности высококачественным сырьем, а также недостатками в руководстве предприятиями. Но можно предвидеть, что в ближайшие годы эти трудности будут преодолены и развитие местной промышленности, особенно в районах с недостаточно развитой промышленностью, в последующие годы должно получить новый простор.

Что же касается дальнейшего развития в системе местной промышленности выпуска изделий производственного назначения, то, по нашему мнению, оно должно ограничиваться действующими мощностями, без строительства новых или серьезной реконструкции и расширения действующих предприятий. Когда отпадет надобность в выпуске тех или других изделий производственного назначения (что будет определяться пятилетними или годовыми планами), освобождаемые мощности необходимо будет приспособить под производство соответствующих товаров массового спроса.

Определение основных направлений развития местной промышленности на последующий длительный период позволит своевременно и целенаправленно осуществлять меры по специализации и техническому оснащению предприятий на производство необходимых изделий, разра-

батывать планы наращивания производственных мощностей в соответствующих районах по выпуску тех или других видов товаров народного потребления, в соответствии с заданными общими объемами производства; предупреждать параллельные наращивания в местной и союзной промышленности производственных мощностей на выпуск одной и той же продукции, а следовательно, не допускать бесхозяйственного расходования государственных материальных и финансовых средств.

В общем потоке создания материальных благ, особенно товаров повседневного спроса, заметное место принадлежит местной промышленности. Это вытекает из решений XXIV съезда КПСС, который поставил задачу за годы девятилетки «увеличить объем производства продукции местной промышленности в 1,7 раза, существенно расширить производство высококачественных изделий художественных промыслов, сувениров, мелких хозяйственных изделий, необходимых в быту, и других товаров народного потребления, максимально используя для этой цели местные ресурсы сырья и материалов. Осуществить техническое перевооружение и специализацию действующих, а также строительство новых предприятий этой отрасли преимущественно в малых и средних городах».

Это решение партии указало основное направление развития местной промышленности не только на годы пятилетки. Творчески осуществив указанную директиву съезда партии, необходимо предвидеть и отражать в планировании дальнейшее развитие местной промышленности и ее возрастающее значение как серьезного помощника союзной промышленности в обеспечении населения необходимыми и различными товарами повседневного спроса.

ПОКАЗАТЕЛИ ПЛАНИРОВАНИЯ ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА

Г. Хачатрян,
директор АФНИИПар при Госплане СССР
А. Мхитарян,
зав. отделом

Решающую роль в повышении эффективности общественного производства играет научно-технический прогресс. Показатели плана развития и внедрения новой техники должны быть гармонически увязаны с другими важнейшими плановыми показателями. В докладе на XXIV съезде КПСС А. Н. Косыгин говорил: «Нам необходима всесторонняя разработка проблем научно-технического прогресса. Должна быть улучшена система показателей народнохозяйственного плана, ориентирующих все хозяйственные звенья на повышение технического уровня производства, скорейшее внедрение результатов научных исследований, систематическое обновление продукции. Планы по новой технике должны стать органической составной частью всего народнохозяйственного плана, но вместе с тем и сам народнохозяйственный план по всем разделам должен базироваться на научно-техническом прогрессе»¹.

¹ «Материалы XXIV съезда КПСС», М., Политиздат, 1971, с. 168.

В настоящее время научно-технический прогресс в народно-хозяйственном масштабе планируется по наиболее важным темам с указанием содержания заданий, сроков их выполнения, ответственных министерств и ведомств, а также годового экономического эффекта. На уровне министерств, ведомств СССР и Советов Министров союзных республик разрабатываются проекты плана научно-исследовательских работ и использования достижений науки и техники в народном хозяйстве по показателям и формам, унифицированным к составлению проекта Государственного плана развития народного хозяйства СССР. В формах приводятся расчетные показатели экономической эффективности по каждому мероприятию (стоимость работ по внедрению; экономии от снижения себестоимости продукции; срок окупаемости работ, уменьшение численности работников в расчете на год с учетом времени внедрения мероприятий).

Совершенно очевидно, что по перечню мероприятий и их экономической эффективности (особенно в условиях, когда проектные расчеты экономической эффективности нередко оказываются завышенными), нельзя судить о том, какое влияние оказывают они на другие показатели производства. Кроме того, а нархозплан вносятся только важнейшие мероприятия, охватывающие 10—15% объема работы по отрасли.

Действующий метод планирования развития новой техники иногда приводит к тому, что отдельные предприятия внедряют наряду с высокоэффективной малозатративной и неэффективной техникой. Нередки случаи, когда предприятия не полностью используют новое оборудование. Так, по данным Министерства станкостроительной и инструментальной промышленности, обследованное более 250 автоматических линий показало, что 55% их загружены на 60% проектной мощности, а 16% — лишь на 20%.

Анализ эффективности научных исследований и разработок, реализованных промышленными предприятиями Армянской ССР, свидетельствует, что они не оказывали заметного влияния на повышение эффективности производства. Например, за последние годы величина расчетного экономического эффекта к производственным затратам в целом по промышленности республика составила около 1%, в том числе по цветной металлургии — 1,2, легкой промышленности — 0,45, по машиностроению — 0,67, химической промышленности — 1,4, пищевой — 0,23, мясо-молочной — 0,42%.

По всей промышленности Армения за счет внедрения новой техники относительное высвобождение рабочих в последние годы колеблется от 1 до 1,5% к общей численности промышленно-производственного персонала. Внедрение новой техники в первую очередь должно быть направлено на улучшение технико-экономических показателей всего производства. Если новая техника действительно эффективна, то она должна обеспечить снижение себестоимости выпускаемой продукции, улучшение использования производственных фондов, повышение производительности труда и т. д. Поэтому расчет следует доводить до анализа показателей производства, до выявления степени влияния новой техники на их уровень.

Требуется единая методика расчета изменения результирующих (объэкономических) показателей в зависимости от проведения мероприятий по новой технике, особенно при составлении промышленными предприятиями пятилетних планов. Опыт показывает, что при планировании внедрения новой техники и определения ее влияния на экономические показатели работы промышленности необходимо усиление связи перспективного и текущего планирования.

В планах внедрения новой техники указывается лишь общая экономическая эффективность на год и на отрезок времени, который относится к отчетному году внедрения мероприятия, и не определяется нара-

стающее влияние новой техники на повышение экономической эффективности в течение длительного периода. По нашему мнению, в них необходимо учитывать влияние развития техники на экономику предприятия в течение хотя бы пятилетия. В этом случае текущее и перспективное планирование общезакономерных показателей развития промышленности будут непосредственно связаны с планированием новой техники.

Отсутствие разработанных методов расчета приводит нередко к формальному исполнению заданий министерств. Так, при составлении пятилетнего плана по техническому перевооружению предприятий на 1971—1975 гг. со стороны министерств были заданы директивные задания роста прибыли и производительности труда. Для их выполнения разрабатывались мероприятия по новой технике. Однако они не всегда обеспечивают заданный процент роста, и предприятиям приходится «подгонять» свои расчеты, нередко пренебрегая отсутствием соответствующих возможностей.

Долгосрочный перспективный план развития народного хозяйства до 1990 г. будет, несомненно, более обоснованным, если, во-первых, все организации, принимающие участие в его разработке, отразят в своих проекторных ожиданиях результаты от внедрения достижений науки и техники и, во-вторых, будут пользоваться единой методикой их расчета.

Правильность оценки влияния новой техники на результаты деятельности производства обуславливается точной количественной связью между показателями развития отраслей промышленности и внедрения новой техники, что является необходимым условием комплексного подхода к планированию экономики. Для этого требуется в первую очередь определенная система показателей, позволяющая всесторонне оценить состояние технического уровня производства. Она также позволит предвидеть противоречия в тенденциях изменения величин отдельных показателей, которые возникают вследствие внедрения новой техники (например, освоение совершенного технологического процесса сокращает трудоемкость, материалоемкость, но приводит к увеличению фондоемкости и т. п.).

Кроме того, как системы, так и локальные группы показателей дают только статическую оценку технического уровня производства. Между тем назрела необходимость количественной оценки изменения его на основе развития новой техники.

Вот почему, если, например, производительность труда или фондоотдача возросли за 2 года соответственно на 15 и 4%, то следует выделить в этих процентах доли, которые образовались за счет внедрения новой техники.

Для указанных целей предлагается система показателей, включающая показатели технического уровня выпускаемой продукции, организационно-технического уровня производства продукции, показатели, характеризующие результаты деятельности отраслей.

При полной характеристике и планировании развития отраслей промышленности необходимо применять более широкий их перечень. Разумеется, по своей важности и полноте показатели будут неодинаковыми, поэтому выделяются в основную и дополнительную группы. Данная разбивка произведена также с учетом того, что применение только основных показателей может быть достаточным для характеристики технического уровня отраслей промышленности. Остальная часть показателей дополнительной группы участвует как самостоятельная, другая — как вспомогательная к основной.

Ниже приводится схема основных и дополнительных показателей технического уровня производства.

Правильная оценка и предопределение развития технического уровня производства требуют умения количественно оценить влияние внед-

СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ТЕХНИЧЕСКОГО УРОВНЯ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА



рения оргтехмероприятий на изменение технического уровня производства. Наличие такой возможности позволит наиболее эффективно планировать направления и объемы намечаемых к внедрению оргтехмероприятий. При характеристике технического уровня производства наряду с абсолютными предлагается пользоваться также и относительными показателями (например, доля прогрессивных материалов в общем объеме потребления и т. д.).

Оценка воздействия роста технического уровня производства на изменение технико-экономических показателей затруднена ввиду разнохарактерности внедряемых организационно-технических мероприятий. Определение величины изменения одного технико-экономического показателя от внедрения комплекса мероприятий, осуществляемых за конкретный период, следует производить на основе подробного расчета влияния на него внедрения каждого мероприятия в отдельности. Только после этого возможно определение суммарной величины изменения изучаемого показателя. Такой расчет связан с большим объемом вычислительных работ.

Чтобы упростить методы расчета, а также обеспечить единый подход к нему, желателен выбор одной (единой) расчетной величины, в которой могут аккумулироваться все результаты от внедрения мероприятий по новой технике. Ею может служить изменение производительности труда в результате повышения технического уровня производства, эквивалентное выражение которой отражается в числе относительно (условно) высвобождаемых работников. Величину (как абсолютную, так и относительную) изменения того или иного технико-экономического показателя (как при оценке достигнутого уровня, так и при планировании) можно рассчитать на основе данных о сокращении численности работников в результате внедрения рассматриваемых мероприятий. При этом в расчетах следует применять число относительно высвобождаемых работников с учетом времени внедрения.

Имея оценки технического уровня производства (на сегодня), а также расчет влияния новой техники на изменения технического уровня (в перспективе), можно назвать наиболее рациональные направления развития новой техники с целью достижения наиболее высокой эффективности производства.

Для улучшения управления техническим прогрессом и контроля хода выполнения плана по новой технике, учитывая самостоятельность предприятий, нам представляется целесообразным планировать не перечень мероприятий и в объемах их внедрения, а результаты использования всего комплекса мероприятий, целесообразность выбора которых решается самими предприятиями. Разумеется, это не относится к освоению новых изделий народнохозяйственного значения и внедрению особо важных мероприятий по совершенствованию технологических процессов, механизации и автоматизации производства. Они, как и раньше, должны заноситься в Государственный план.

С целью отражения научно-технического прогресса в основных показателях плана предприятий нами предлагается внести в некоторые из них дополнения, позволяющие усилить роль плановых органов в техническом перевооружении отрасли народного хозяйства. Дополненные показатели могут быть сформулированы следующим образом:

Общий объем реализуемой продукции, млн. руб.

в том числе

объем реализуемой продукции, соответствующей высшим достижениям зарубежной и отечественной техники, млн. руб., % к общему объему

Производство важнейших видов продукции в натуральном выражении, включая показатели качества продукции

в том числе

количество выпускаемых изделий, соответствующих высшим достижениям зарубежной и отечественной техники, типоразмеры, % к общему количеству

Общая сумма прибыли и рентабельность, млн. руб. %

в том числе

прирост прибыли за счет интесивных факторов, млн. руб., % к общему приросту.
Задачи по освоению производств новых видов продукции, внедрению новых технологических процессов, комплексной механизации и автоматизации производства, имеющих особо важное значение для развития отрасли

степень обновления выпускаемой продукции новыми изделиями, млн. руб., % к общему объему производства
количество рабочих, переводимых с ручного на механизированный и автоматизированный труд, тыс. чел., % к общему количеству рабочих
рост производительности труда, руб./чел.

в том числе

прирост производительности труда за счет повышения технического уровня производства, руб./чел., % к общему приросту.

Остальные показатели остаются без изменений.

Все показатели и методы их расчета носят сквозной характер, т. е. применимы для всех уровней планирования — предприятия (объединение), подотрасль, отрасль промышленности.

Анализ показывает, что ни один из них не имеет решающего преимущества перед другими. Любой отдельно взятый показатель не может в достаточной мере характеризовать эффективность промышленного производства, а позволяет давать количественную оценку лишь того или иного направления эффективности и может использоваться не для общей оценки экономической эффективности промышленного производства, а для ответа на отдельно поставленные вопросы.

Предлагаемые показатели обеспечивают единый подход к решению всех частных и общих вопросов, выступают в качестве регулятора при осуществлении принципа единства планирования технического прогресса и экономического развития и позволяют, по нашему мнению, оптимально решать важнейшие хозяйственные проблемы.

Ереван.

РАСЧЕТНЫЕ ЦЕНЫ И РЕНТНЫЕ ПЛАТЕЖИ В УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ РЕФОРМЫ*

В. Шкалов

Важное место в системе мероприятий, связанных с хозяйственной реформой в нашей стране, в последовательном внедрении и совершенствовании полного хозрасчета на предприятиях, в производственных объединениях и материальном стимулировании их коллективов принадлежит ценам, по которым предприятия реализуют свою продукцию. Одной из форм цен предприятий являются так называемые расчетные цены. Несмотря на длительное их использование, среди советских экономистов нет единого мнения по поводу оценки их роли в условиях реформы, что не способствует обоснованному решению многих практических проблем.

Термин «расчетные цены» объединяет неоднородные виды цен, применяемых на практике. Один вид расчетных цен уже многие годы применяется в ряде отраслей добывающей промышленности, а в последнее время и в сельском хозяйстве. Другой вид расчетных цен, которые принято называть «трансферными», получает сейчас распространение внутри производственных объединений обрабатывающей промышленности при расчетах за комплектующие изделия и узлы. По своему экономическому содержанию трансферные цены в обрабатывающей промышленности и расчетные в природоёмких отраслях неоднородны, и их роль в хозяйственном механизме существенно различается.

Можно ожидать, что создание всесоюзных и республиканских хозрасчетных объединений в обрабатывающей промышленности неизбежно приведет к расширению применения трансферных цен. Некоторый опыт их применения уже накоплен в созданных ранее производственных объединениях. В то же время выявился ряд методологических и правовых вопросов, требующих изучения и практического решения¹.

Расширение практики использования трансферных цен требует разработки методической документации, обеспечивающей единство принципов их определения и применения с учетом специфики и структуры управления отраслей. Применение этих цен на комплектующие изделия и узлы постепенно приведет к сокращению общего количества цен, утверждаемых соответствующими министерствами в централизованном порядке, что позволит им сосредоточить больше внимания на решении методологических вопросов совершенствования цен в отраслях и подотраслях (например, в работе сванского объединения «Светотехника»).

Расчетные цены в природоёмких отраслях — результат значительной дифференциации издержек производства, обусловленной в основ-

* В порядке постановки.

¹ См.: «Плавное хозяйство», 1973, № 3, с. 84—89.

ном эксплуатации разнокачественных и разнорасположенных природных ресурсов, т. е. рентообразующими факторами.

В настоящее время вопросы дифференциальной ренты приобрели исключительно важное значение. Их решение должно быть направлено на обеспечение равного хозяйственного равенства предприятий природоохранных отраслей. Равенство предприятий и разнорасположенных природных ресурсов можно обеспечить только в том случае, если удастся отделить влияние естественных факторов на экономические показатели от факторов общественных (уровень технического оснащения и качество хозяйствования).

Наряду с этим практическое решение проблем дифференциальной ренты должно обеспечить материальную заинтересованность природопользователей в рациональной эксплуатации природных ресурсов. Имеющиеся исследования по данному вопросу и почти 25-летний опыт применения попенной платы в СССР убеждают в том, что эти две стороны проблемы дифференциальной ренты могут быть оптимально решены только одновременно. Так, если экономические условия разработки разнокачественных частей месторождений не выравнены, горному предприятию выгоднее вести разработку выборочно, что не всегда с народнохозяйственной точки зрения целесообразно.

Наиболее очевидно такая взаимосвязь проявляется при лесозаготовках. Общество заинтересовано в сохранении лесов по берегам рек, у дорог и населенных пунктов и в переоборудовании лесозаготовок в глубь лесных массивов. Но беспрепятственному росту затрат, вызванный увеличением расстояния вывозки, не компенсируется дифференцированными ставками попенной платы (лесными таксами), они всегда стремятся вывозить древесину с коротких расстояний.

Некоторые экономисты видят решение рентных проблем при социализме только в ориентировании цен в природоохранных отраслях на затраты предприятий, работающих в худших, относительно худших или замыкающих природных условиях.

По нашему мнению, в условиях зрелого социализма отсутствует социально-экономическая необходимость ориентирования цен в природоохранных на затраты предприятий, находящихся в худших природных условиях в пределах ценовых зон или отраслей.

Ряд экономистов считает, что при ценообразовании на базе среднерасчетных или среднезональных затрат дифференциальная рента как экономическая категория устраняется. Между тем К. Маркс, исследуя возможные варианты ее, показал, что при ценообразовании на базе стоимости продукции, ориентированной на средние условия, дифференциальная рента не устраняется, а образуется на условиях полноты как положительная, так и отрицательная¹.

Дифференциальная рента как производственное отношение не зависит от уровня цен. Цена, будучи первичной по отношению к ренте, определяет ее модификацию. Если же признавать первичность ренты по отношению к цене и быть последовательным до конца, то придется следовать рассматривать как фактор, создающий стоимость продукции. В таком случае стоимость надо трактовать как результат производственного использования трех факторов (труда, фондов и природы) и признать, что она складывается из затрат прошлого и живого труда, прибыли и ренты, а не распадается на эти элементы. А это противоречит теории трудовой стоимости.

Итак, модификация дифференциальной ренты определяется системой и уровнем цен. При ценах, ориентированных на индивидуальные издержки в худших условиях, дифференциальная рента представляется

собой положительную величину. При ценах, установленных на базе средних издержек производства в отрасли или зоне, она образуется на условиях полноты. В данном случае в целом сумма положительных рент равна сумме отрицательных, при убыточности отрасли сумма отрицательных больше, а высокопроизводительных отраслей — наоборот.

Если с этим не соглашаться, то надо признать, что в нефтяной и газовой промышленности СССР в современных условиях, когда цены значительно превышают средние затраты, дифференциальная рента, как производственное отношение по поводу природных ресурсов имеет место, а в сельском хозяйстве и в остальных отраслях добывающей промышленности, где цены ориентированы на средние издержки, она отсутствует.

На различных этапах социалистического строительства изъятие и перераспределение дифференциальной ренты осуществлялось разными методами. Среди них «долготелем» оказались расчетные цены. Они уже почти пятьдесят лет используются в отдельных добывающих и комбинированных с ними отраслях промышленности. Расчетные цены сочетались и сочетаются, как правило, с дифференцированными по зонам оптовыми и закупочными ценами.

Расчетные цены в природоохранных отраслях являются одним из методов изъятия и перераспределения дифференциальной ренты. В лучших природных условиях они ниже зональной цены, в худших — выше. В начальный период деятельности предприятия, как правило, стоимость реализованной продукции в зональных ценах совпадает с суммой расчетных цен:

$$\Sigma Z = \Sigma P,$$

где Z — зональная цена;

P — расчетная цена.

Механизм перераспределения ренты может быть выражен следующим равенством:

$$\Sigma (Z - P'_n) = \Sigma (Z - P''_n), \quad (1)$$

где P'_n и P''_n — расчетная цена соответственно при $Z > P$ и $Z < P$.

Так как $\Sigma (Z - P'_n) = \Sigma +R$ и $\Sigma (Z - P''_n) = \Sigma -R$

(где $+R$ — положительная рента; $-R$ — отрицательная рента), то равенство (1) может быть выражено как

$$\Sigma +R = \Sigma -R. \quad (2)$$

В системе расчетных цен наиболее рельефно проявляется полнота обеспечения цен изъятие и перераспределение. На наш взгляд, расчетные цены имеют существенные недостатки, неприемлемые в условиях хозяйственной реформы. При усилении роли прибыли как показателя эффективности работы предприятий и источника образования фондов материального стимулирования дальнейшее применение расчетных цен в добывающих отраслях и тем более распространение их на колхозно-кооперативный сектор стало нецелесообразным. Необходимость отказа от использования механизма расчетных цен обусловлена также обострением экологических проблем.

Надо заметить, что в ряде стран СЭВ наблюдается ярко выраженная тенденция к отказу от расчетных цен (они сохранялись только в угольной промышленности НРБ, ВНР, ГДР и ЧССР), что обусловлено двумя причинами. Во-первых, по сравнению с СССР эти страны менее богаты ресурсами и меньше по территории, а следовательно, и менее дифференцированы по качеству и местоположению природных ресурсов. Этим объясняется относительно небольшой диапазон колебаний в издержках производства продукции природоохранных предприятий. Во-вто-

¹ См. К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. 26, ч. II, с. 282, 319.

рых в европейских социалистических странах постепенно вводится дифференцирование платежей за природные ресурсы. В отдельных отраслях в той или иной форме применяются полнорентные платежи (лесное хозяйство ГДР, горнодобывающая промышленность ВНР).

Серьезным недостатком системы расчетных цен, на наш взгляд, является то, что они базируются не на общественных, а на индивидуальных издержках производства, причем противоречие между ними решается в пользу последних. Являясь денежным выражением индивидуальной стоимости, расчетная цена по своему содержанию не соответствует категории цены. Не будучи выражением общественно необходимых затрат труда, она не может рассматриваться как экономически реальная категория. Это не более чем механизм перераспределения финансовых ресурсов между предприятиями отрасли (зоны). На таком механизме полный хоарасчет предприятий не может базироваться.

Названный порок расчетных цен порождает целый ряд недостатков присядного характера. Во-первых, они не создают материальной заинтересованности в рациональном природопользовании и, кроме того, не стимулируют рациональное размещение природоохранных предприятий.

Во-вторых, эти цены устанавливаются исходя из индивидуальной себестоимости продукции каждого предприятия, а последняя существенно зависит как от объективных (естественных), так и от субъективных (общественных и индивидуальных) условий. Поэтому сам уровень расчетной цены отражает как качество работы предприятия, так и качественную характеристику эксплуатируемого природного ресурса, а также уровень технического оснащения и применяемой технологии². За относительно низкую расчетную цену может скрываться очень плохая работа предприятия, эксплуатирующего лучшие природные ресурсы, и, наоборот, у хорошо работающего предприятия могут быть весьма высокие себестоимость и расчетная цена, если оно использует относительно худшие природные ресурсы.

Очевидно, что прибыль и рентабельность предприятий при расчетных ценах не являются объективными показателями качества работы предприятий. В таких ценах «перераспределяются», кроме ренты, и финансовые результаты как высоких достижений, так и бесхозяйственности коллективов предприятий и их различной технической оснащенности. Тем самым расчетные цены не позволяют сравнивать результаты их деятельности.

В-третьих, природно-географические условия работы предприятий не стабильны и меняются в зависимости от стадии эксплуатации месторождения или части его (например, по мере разработки залежи растет глубина шахты или карьера, падает дебит нефтяных и газовых скважин и т. д.). Все это выливается, как правило, заметный рост себестоимости, а следовательно, отражается и на расчетной цене.

Мелнорация сельскохозяйственных земель, проведение дорог, строительство новых промышленных центров (городов) и т. п. изменяют количественное выражение рентаобразующих факторов в сельском хозяйстве. Это отражается на себестоимости продукции и рентабельности колхозов и совхозов. Расчетные цены не улавливают динамичность рентаобразующих факторов, даже частые пересмотры их не решают проблемы.

Растет в среднем по отрасли себестоимость и в большинстве отраслей добывающей промышленности. Так, по сравнению со вторым полугодием 1967 г. в 1971 г. себестоимость марганцевых руд возросла на 27%, товарной железной руды — на 9, нефти — на 7, природного га-

² Так называемые групповые расчетные цены сути проблемы не меняют. Их экономическая основа та же — индивидуальные уровни себестоимости предприятий, близкие по своим размерам.

за — на 19, слюды шпательной — на 55%. И только в угольной промышленности себестоимость снизилась на 4%, а в сланцевой — на 8%.

Если в этих условиях пересматривать расчетные цены вслед за ростом себестоимости, их средний уровень превысит уровень оптовых цен. Для инвлевирования роста расчетных цен неизбежно надо снижать их для тех предприятий, у которых снизилась себестоимость. Но это может быть следствием ухудшения работы коллектива предприятия при стабильности естественных условий или даже при некотором ухудшении их. Все это ослабит материальную заинтересованность коллективов предприятий в увеличении производительности труда, снижении себестоимости продукции и росте производительности. Это так, по предприятиям Криворожского железнорудного бассейна введены индивидуальные коэффициенты к оптовым ценам на железную руду на уровне выше или ниже единицы. Но этого оказалось недостаточно. В силу структурных сдвигов «Рудобиты» то оказывается убыточным, и после расчетов по оптовым ценам, поправленным на соответствующий коэффициент, дополнительно изымает недостающую ему сумму средств пропорционально товарной продукции у каждого предприятия, то у него образуются излишки финансовых ресурсов, которые он раздает предприятиям.

Несколько значительные суммы излишка или дефицита, видно из следующих данных за первое полугодие 1970 г. (см. таблицу). Анализ данных, приведенных в таблице, показывает, что финансовое состояние предприятий зависит не столько от их работы, сколько от сырьевого результата кассы «Рудобиты», которое, в свою очередь, обусловлено структурными изменениями в экономическом состоянии всех предприятий бассейна. Такая практика перераспределения средств противоречит принятым хозяйственной реформы и не устраивает ни предприятия, ни вышестоящие органы (глав, республиканское министерство).

В 1968 г. расчетные цены были введены в угольной промышленности. Как показал анализ, проведенный научными сотрудниками До-

(в руб.)

Предприятие	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль
	+	-	-	-	-	-	-
Рудоуправления							
им. Ленина	3 777	9 152	8 607	5 868	11 908	19 945	12 503
им. В. Лукомского	8 480	10 116	13 248	7 320	13 329	23 611	15 545
им. XX партсъезда	5 409	7 860	8 845	5 010	12 319	18 115	12 195
им. Фрунзе	3 970	4 828	4 710	4 437	7 051	15 879	9 892
им. К. Либкнехта	10 808	10 889	12 104	8 200	10 400	18 653	12 119
им. Кирова	11 569	19 692	23 342	11 024	23 729	41 667	12 419
им. Дзержинского	15 935	20 292	20 158	12 846	29 509	51 996	30 387
им. Ильича	4 002	7 300	7 515	4 492	9 997	17 246	19 104
«Игуалы»	2 905	6 254	6 096	3 402	7 615	11 903	7 371
Горно-обогатительные комбинаты							
Южный	58 397	84 208	78 479	43 671	79 909	134 003	111 726
Ново-Криворожский	29 395	50 895	53 603	39 934	61 917	99 707	72 674
Центральный	45 458	60 750	69 875	35 294	77 205	119 110	82 249
Игуалский	22 334	46 427	49 475	20 852	44 617	81 123	54 856
Итого по «Рудобиту»	233 872	357 254	368 657	191 348	389 995	712 563	433 840

Примечание. Знак «+» — излишек, «-» — дефицит.

ленского научно-исследовательского угольного института, в отрасли создало положение, при котором планирование, учет и оценка выполнения основных финансово-экономических показателей (реализация и прибыль) по объединениям осуществляются в расчетных ценах, а по министерству в целом — в оптовых. В результате аппарат республиканского министерства заинтересован в улучшении основных показателей работы отрасли в оптовых ценах, а комбинаты (тресты) и предприятия стремятся к повышению фактических расчетных цен. Если для предприятия рост расчетных цен воспринимается как рост оптовых, то для объединения увеличение средней расчетной цены может быть достигнуто и при стабильных расчетных ценах в результате перераспределения плана предприятия, у которых она относительно высока. Высокие расчетные цены обусловлены значительными индивидуальными издержками производства.

Таким образом, хозяйственные интересы объединений противопоставляются интересам министерства в целом. Это приводит к тому, что во многих случаях выручка от реализации в расчетных ценах превышает по министерству выручку в оптовых ценах. По этим причинам Министерство угольной промышленности Украинской ССР вынуждено было по истечении каждого месяца уменьшать выручку от реализации в текущем месяце на сумму отрицательных разниц. Это неблагоприятно влияло на хозяйственный расчет объединений и предприятий, так как создавало неуверенность в конечных результатах хозяйственной деятельности.

Опыт работы показал, что различие интересов объединений и республиканского министерства приводит к тому, что первые не заинтересованы в поиске путей роста средней оптовой цены за счет повышения качества отгружаемых углей. У предприятий с высокими издержками производства выше и расчетные цены, а поэтому легче выполняются планы по реализации и прибыли. По объединениям и министерству в результате ухудшаются показатели себестоимости, прибыли и производительности труда. Даже применение работников аппарата объединения было поставлено в зависимость от выполнения плана в расчетных, а не в оптовых ценах.

Для устранения отмеченных недостатков с 1 января 1971 г. планы реализации и прибыли по комбинатам устанавливаются в Украине в оптовых ценах. Объединения теперь сами разрабатывают и утверждают расчетные цены по подведомственным предприятиям. Министерство через финансовый план определяет комбинатам годовую сумму выплат или изъятий исходя из плана реализации в оптовых ценах, издержек производства и других показателей. Теперь перед комбинатами поставлена задача добиться того, чтобы выручка в оптовых ценах с учетом плановых выплат или изъятий была не ниже, а выше или равна выручке в расчетных ценах. В комбинате и министерстве создаются фонды регулирования расчетных цен, которые формируются за счет отчислений предприятий и комбинатов, у которых наблюдаются благоприятные сдвиги в реализации. Но эти сдвиги могут быть как объективного, так и субъективного характера. За счет упомянутых фондов осуществляются дополнительные субсидии предприятиям и комбинатам для покрытия неблагоприятных разрывов между выручкой от реализации в оптовых и расчетных ценах, возникающих в отдельные месяцы.

Указанные мероприятия всевозможно ослабили недостатки расчетных цен в угольной промышленности, но не устранили их. По-прежнему, чем ниже организационно-технический уровень производства, тем выше себестоимость продукции, фонд заработной платы и величина производственных фондов, а следовательно, тем выше величина прибыли в расчетной цене. Это приводит к тому, что отрасли выгоднее развивать предприятия, снижающие народнохозяйственную эффективность.

Весьма специфическая система расчетных цен получает распространение в лесозаготовительной промышленности. Это даже не расчетные цены, а система периодического перераспределения средств между лесозаготовительными предприятиями внутри трестов. Индикатором ее выступают трест «Лембел». Одновременно в лесозаготовительной промышленности применяется и поповная плата, являющаяся рентным платежом. Она установлена за древесину на корню (т. е. за природный ресурс) и дифференцирована по рентообразующим факторам. Фиксированные (рентные) платежи введены в 1967 г. в нефтяной, газовой и других отраслях добывающей промышленности. Но там они установлены на единицу реализованной продукции и не дифференцированы по рентообразующим параметрам. Рентные платежи в нефтяной и газовой промышленности определяются как разница между оптовой (зональной) ценой предприятий и индивидуальной ценой (приведенными затратами, точнее, себестоимостью плюс нормы рентабельности). Одновременное применение поповной платы и расчетных цен, на наш взгляд, нецелесообразно. Это осложняет хозяйственный расчет, не способствует совершенствованию оптовой цены.

В Литовской ССР несколько лет назад приступили к внутрizonальной дифференциации закупочных цен. Сейчас там применяются групповые расчетные цены. Анализ этого эксперимента⁴ показал, что дифференциация цен по группам хозяйств не решила главного: не обеспечила выравнивания уровней рентабельности колхозов. В 1970 г. при реализации молока 12% колхозов рентабельно имели убытки, у 35% рентабельность была ниже 15%, а у 6% колхозов — свыше 45%. Аналогичная картина наблюдается и по другим продуктам животноводства (на продукцию земледелия цены не дифференцировались). Конечно, при единой зональной цене колебания были более значительными, но введение групповых расчетных цен для колхозов — это только полумера. Проведенная работа по базальной оценке земли в Литовской ССР при единой системе цен не способствовала в должной мере укреплению экономики колхозов, стимулированию их специализации и рационализации землепользования.

Проведенный анализ, по нашему мнению, позволяет сделать вывод о том, что в условиях развитой социалистической экономики, осуществления хозяйственной реформы расчетные цены в природодемских отраслях народного хозяйства исчерпали свои возможности. Более того, они стали тормозом в совершенствовании хозяйственного расчета, материального стимулирования, повышения эффективности социалистического производства и в рационализации природопользования.

Сейчас задача состоит в разработке экономического инструмента, который мог бы заменить расчетные цены и сделать влияние на экономические показатели работы предприятий природных факторов от факторов общеземельных. В то же время этот инструмент должен обеспечить материальную заинтересованность предприятий в рациональном использовании природных ресурсов. Крайне важно, чтобы его внедрение в практику не вызвало повышения оптовых цен в добывающей промышленности и закупочных в сельском хозяйстве и создавало условия для их снижения в перспективе.

Всем этим требованиям, как нам кажется, отвечают полярные рентные платежи. Их методологические основы заключаются в том, что для выявления динамичности различных рентообразующих факторов необходимо разработать шкалы денежных оценок по каждому параметру характеристик природных ресурсов. Современное состояние науки, накопленный опыт и фактическая информация позволяют это сделать с помощью ЭВМ. Отправной точкой в разработке таких шкал являются

⁴ См.: «Вопросы экономики», 1973, № 1.

замыкающие характеристики параметров потребительной стоимости природных ресурсов. Шкалы должны быть по каждому природному ресурсу с учетом сравнительной потенциальной эффективности основного (предпочтительного) направления его использования.

Для создания шкал могут быть использованы различные методы: прямой расчет на основе проектных данных; балльные оценки земель и денежная оценка балло-гектара; корреляционный и регрессионный анализ и др. В секторе оценки природных ресурсов НИИ цен и других научных учреждений на примере отдельных отраслей уже проведены ориентировочные расчеты. На шкалах средняя характеристика параметра получает нулевую оценку. Характеристики выше средних имеют положительные оценки, возрастающие от нуля, а ниже средних — отрицательные, абсолютные значения которых также будут возрастать в противоположную сторону. Дифференциация оценок параметров сохраняется в первоначальном виде.

С помощью шкал и следует определять в каждом конкретном случае полярные рентные платежи как алгебраическую сумму положительных и отрицательных оценок по всем параметрам. При положительном платеже у предприятия будет изыматься положительная рента, при отрицательном — предприятие получит отрицательную ренту (рентную дотацию). Последняя будет выплачиваться предприятиям для покрытия избыточных по сравнению со средними в зоне затрат. Рентная дотация обуславливается тем, что предприятия, работающие в относительно худших природных условиях, несут дополнительные затраты по не зависящим от них причинам. И при расчетных ценах, если они выше отовой, разница между ними представляет собой дотацию предприятию. Но в этом случае на размер ее оказывают влияние не только естественные (объективные), но и общественные (субъективные) факторы.

Рентные дотации при предлагаемом методе связаны только с тем, что предприятия, получающие их, эксплуатируют объективно худшие природные ресурсы. Введение полярных рентных платежей не предполагает повсеместного введения новых дотаций, а меняет экономические содержание и форму дотаций, существующих при расчетных ценах. Там, где в настоящее время система расчетных цен не применяется, изъятие излишней прибыли и покрытие дополнительных затрат, вызванных эксплуатацией худших природных ресурсов, все равно осуществляются в той или иной форме.

Для введения полярных рентных платежей излишки средств, образующие по объективным причинам, следует полностью забирать, избыточные же затраты предприятий, обусловленные худшими природными условиями, должны полностью покрываться дотациями.

Рентные дотации не рекомендуются отождествлять с бюджетными. Последние выдаются за счет бюджетных средств и зависят от общих финансовых результатов работы предприятий. Рентные дотации образуются за счет изъятия положительной ренты у предприятий, эксплуатирующих лучшие природные ресурсы. При полярных рентных платежах ухудшение или улучшение характеристик параметров (например, глубина разработки или содержание металла в рудах) улавливаются соответствующим изменением платежа на основе тех же шкал. Тем самым решается проблема отражения в платежах динамичности дифференциальной ренты.

Полярные рентные платежи, отражая комплексные характеристики эксплуатируемых природных ресурсов, поставят предприятия в объективно равные экономические условия независимо от качества и места положения природных ресурсов. При их введении появляется возможность в некоторых отраслях добывающей промышленности снизить норматив рентабельности за счет устранения свободного остатка прибыли. Например, в железорудной подотрасли можно снизить массу

прибыли на 54 млн. руб., что составит к действующему среднему уровню отовых цен примерно 2%.

Далее, предлагаемая система устраним незаинтересованность предприятий и объединений в рациональном использовании ресурсов, возможность использования плодородных земель для несельскохозяйственных целей, исключит заинтересованность в выборочной разработке лучших частей месторождений, вырубке лесов в водоохранных зонах, по берегам рек, вблизи дорог, населенных пунктов и т. д. Но и при применении этой системы в отдельных случаях необходимы штрафные санкции за сверхнормативные потери вещества природы при добыче, нецелевое использование закреплённых земель, излишний расход воды и поощрения за рациональное использование природных ресурсов и т. п.

Изъятие и перераспределение дифференциальной ренты при полярных рентных платежах можно осуществлять не только через государственные бюджеты, но и в пределах объединений в добывающей промышленности (территориальных управлений природоохозяйственных ведомств (земельного, лесного хозяйства и т. д.). Создание общесоюзного органа охраны и рационального использования природы с подчинением ему природоохозяйственным ведомствам, имеющим территориальные хозяйственные управления, является, как нам кажется, оптимальным вариантом внедрения хозяйственных отношений между природоохозяйственными и природоомиными отраслями (предприятиями) на базе возмещения затрат на воспроизводство природных ресурсов и перераспределения дифференциальной ренты. На территориальные управления природоохозяйственных ведомств можно возложить при централизованном методологическом руководстве разработку шкал оценок соответствующих природных ресурсов каждой зоны; они, осуществляя отвод и контроль за использованием ресурсов соответствующей природной зоны, будут изымать и перераспределять дифференциальную ренту, высказывать штрафы и выплачивать поощрительные суммы.

При создании крупных хозяйственных производственных объединений и комбинатов в сырьевых отраслях промышленности важно, чтобы добытое сырье передавалось в переработку (передел) не по себестоимости, а по отовым ценам, установленным на продукцию добывающих предприятий (рудуотправлений и т. п.), входящих в производственное объединение, и независимо от их хозяйственной и юридической самостоятельности.

В современных условиях в производственный процесс природные ресурсы вовлекаются все более комплексно. Так, в орошаемом земледелии одновременно используются земельные и водные ресурсы, при строительстве ГЭС затопляются значительные площади сельскохозяйственных угодий и земель, покрытых лесом, при эксплуатации недр затрачивается значительное количество земли. Полярные рентные платежи по каждому виду природных ресурсов при совокупном их использовании будут обеспечивать комплексное решение проблем дифференциальной ренты и стимулировать оптимальное сочетание в использовании различных природных ресурсов в каждой зоне.

Кроме того, введение полярных рентных платежей, как мы считаем, позволит обеспечить большую стабильность отовых и закупочных цен. При повышении или снижении рентабельности отдельных природоохозяйственных отраслей, перемещая нулевую оценку на шкалах, можно восстанавливать необходимый уровень рентабельности в целом по отрасли или в отдельных ценовых зонах. Решая проблему дифференциальной ренты без повышения отовых и закупочных цен, указанные платежи обладают существенными преимуществами перед расчетными ценами. Применяя их, все предприятия ценовой зоны будут реализовывать свою продукцию по единым ценам, что обеспечит сопоставимость всех показателей, исчисляемых на базе цен. Отмена расчетных цен обеспечит

большую возможность прямых связей между поставщиками и потребителями, усилится стимулирующая роль зональных оптовых и закупочных цен в росте производительности труда, снижения себестоимости продукции, а также в специализации сельскохозяйственных предприятий и рациональном природопользовании во всех отраслях.

Конечно, введение полярных рентных платежей по всем видам природных ресурсов — мероприятие не простое. Оно требует большой подготовительной работы и первоначально было бы целесообразно провести ряд экспериментов по их применению в некоторых районах по отдельным природным ресурсам. Наиболее удобным для таких целей, по нашему мнению, является сельское хозяйство и лесозаготовительная промышленность. Это объясняется рядом причин. В некоторых республиках проведены балльные оценки земли и исчислена денежная оценка одного балло-гектара, т. е. определен экономический эффект от повышения качества земли на 1 балл в расчете на гектар. В Латвийской ССР, например, было бы целесообразно провести эксперимент по применению полярных рентных платежей в сельском хозяйстве. Сопоставление результатов экспериментов по применению полярных рентных платежей в Латвийской ССР и расчетных цен в Литовской ССР дало бы возможность на фактических материалах убедиться в преимуществе того или иного метода.

В лесозаготовительной промышленности накоплен опыт применения поленной платы, дифференцированной по основным рентаобразующим факторам, проведены исследования по определению полярных лесных такс и исчислены на ЭВМ количественные оценки по ряду рентаобразующих факторов. Такой эксперимент можно было бы провести в лесозаготовительном районе бассейна озера Байкал (Бурятской АССР, Иркутской и Читинской областях). В этом районе проведено новое лесостроительство, материалы которого могли бы быть использованы. Постепенное введение полярных рентных платежей позволило бы решить многие вопросы экономики рационального природопользования в нашей стране.

ВОЗДЕЙСТВИЕ ЦЕН, НАДБАВОК И СКИДОК НА ТЕХНИЧЕСКИЙ ПРОГРЕСС

Г. Кондрашов

Улучшению качества продукции способствует применение системы надбавок к оптовым ценам и скидок с них на базе аттестации качества изделий с подразделением его на высшую, первую и вторую категорию. Использование этого метода на предприятиях электротехнической промышленности для стимулирования ускоренного выпуска продукции высшей категории качества дало положительные результаты. Вместе с тем в действующем механизме стимулирования улучшения качества продукции выявились и недостатки:

отсутствуют скидки с оптовых цен на морально устаревшую технику второй категории качества, подлежащую снятию с производства; недостаточна связь надбавок к оптовым ценам на новую продукцию с экономическим эффектом от ее применения в народном хозяйстве;

не разработан порядок своевременного снижения оптовых цен на выпускаемую в течение ряда лет продукцию, изготовление которой высоко рентабельно и имеет значительный объем выпуска.

На предприятиях электротехнической промышленности скидки на морально устаревшую продукцию второй категории качества почти не применяются. Это вызвано тем, что в ряде случаев высокая рентабельность этой продукции нередко позволяет увеличить отчисления в фонды экономического стимулирования предприятий. По нашему мнению, в подобных случаях скидкам с цен следовало бы придать принудительный характер, т. е. финансовые органы должны взимать их в доход государственного бюджета.

Для усиления воздействия надбавок и скидок на техническое обновление и качество продукции следует, как нам кажется, учитывать их не в планах по прибыли и реализации, а при подсчете фактического объема последних. Такая система позволит в любое время вводить надбавки и скидки и тем самым непрерывно стимулировать повышение качества. Однако совершенствование ее возможно при своевременном массовом снижении оптовых цен на основную продукцию.

Анализ данных по ряду заводов показывает, что на тех из них, где ранее освоена продукция рентабельнее новой техникой, надбавка к оптовым ценам не достигает цели. Регулировать ее необходимо путем снижения цен.

Временными положениями о стимулировании производства новой техники в Министерстве электротехнической промышленности предусмотрено, что уровень надбавки к цене изделий высшей категории качества зависит от народнохозяйственной экономики, распределяемой между производителем и потребителем новой техники, и норматива рентабельности для соответствующей группы изделий. Если верхний предел оптовой цены превышает величину нижнего с прибавлением к ней затрат на освоение более чем в 1,1 раза, то надбавки к оптовой цене изделий высшей категории устанавливаются в следующем размере:

Отношение верхнего предела оптовой цены к нижней цене заготовки на освоение	Надбавка к нормативной прибыли, включенной в цену (не более 20% экономического эффекта)
1,10	Не устанавливается
1,11 — 1,20	50
1,21 — 1,30	60
1,31 — 1,40	75
1,41 — 3,00	90
Свыше 3,00	100

Недостаточные темпы снижения оптовых цен на основную продукцию препятствуют замене ее новой, реализуемой по более высоким оптовым ценам (с учетом надбавки). В силу этого величина надбавок в среднем по отрасли за последние годы составляла лишь 4—5% полуфацовой экономики¹.

Высокая рентабельность основной новой техники обусловлена необходимостью сохранять жесткое ограничение уровня надбавки нормативной рентабельности, что в ряде случаев отрицательно сказывается на соотношении надбавки и получаемой экономики. Рентабельность нового изделия с учетом надбавки ограничивалась и раньше: последние не могла превышать норматива рентабельности, установленный для изделий данной группы, более чем в 1,5 раза. Однако задача увеличения выпуска новой техники потребовала дальнейшего повышения уровня надбавки по

¹ См. «Вопросы экономики», 1973, № 2.

отношению к нормативу рентабельности с 50 до 100%, так как рентабельность изделий новых видов с учетом надбавки оказалась почти вдвое ниже средней всех изделий. Так, при запланированной в 1970 г. Минэлектротехпрому рентабельности к себестоимости в 24% рентабельность продукции новых видов с учетом надбавки к оптовым ценам составила лишь 14—15%, поэтому потребовалось резкое увеличение надбавок к ценам наиболее эффективных изделий.

На ряде предприятий при расчетах отчислений в фонды экономического стимулирования за создание и внедрение новой техники в 1972 г. по наиболее важным видам изделий была учтена новая надбавка к оптовой цене. На Утешском заводе лабораторных электротехнет по изделию СУОЛ-0,25/1,16/1-М1 она была повышена в 4 раза (с 14 до 54 руб.), по изделию СШОЛ-1,16/1-М1 — почти в 3 раза (с 20 до 56 руб.), на Ленинградском заводе высоконапорных установок (ЛЗВУ) на изделия КИН-250/2,4 и КИН2-250/2,4 — с 1100 до 1960 руб. Это наблюдалось и на таких крупных заводах, как Московский и Таганрогский заводы электротермического оборудования.

Для оценки стимулирующего воздействия возросшей более высокой надбавки на выпуск высокоэффективной электротехники по различным предприятиям и изделиям проанализировано соотношение между абсолютной величиной надбавки и чистой экономией, распределенной между изготовителем и потребителем.

Приведенные в таблице данные свидетельствуют о том, что размер надбавки (в процентах к чистой экономике) почти не зависит от соотношения экономической эффективности даже по аналогичным видам новой техники.

Завод и шифр изделия	Чистая экономия, распределенная между изготовителем и потребителем, руб.	Возможная надбавка в размере 30—50% к чистой экономике, руб.	Ориентированная надбавка по нормативу рентабельности, %	Установленная надбавка, %	
				с учетом отчисления на гос. планку	чистой экономии
МосЭТО					
СНВЛ — 1,3/1,16 М2	3 222	1 611	75	1 250	38,8
НАТ — 2,5 М1	3 800	1 945	50	1 945	50,0
СНАТ — 1,3/1,22 МО1	11 059	5 550	75	1 930	17,4
НАТ — 6М2	42 450	21 225	75	16 142	33,8
ТагЭТО					
ОКБ — 8092	92 841	46 420	100	1 000	1,2
ОКБ — 8122	1 176 965	586 482	100	1 780	0,2
ОКБ — 8066	107 010	58 500	100	1 520	1,4
Утешский ЗЛЭП					
СШОЛ-1,16/1-М1	690	362	90	56	8,3
СУОЛ-0,25/1,16/1-М1	3 273	1 660	100	54	1,7
ЛЗВУ					
КИН-250/2,4	92 213	46 106	100	1 900	4,0

В некоторых случаях экономический эффект от применения нового оборудования может в сотни раз превышать нижний предел оптовой цены, что объясняется сложностью производства и использованием новой техники (например, массовым характером ее применения). Так, по ТагЭТО чистая экономика от внедрения в производство изделия ОКБ-8122 почти в 100 раз выше нижнего предела оптовой цены. Поэтому надбавка здесь составляет лишь 0,2% к чистой экономике.

Однако, как правило, жесткое ограничение надбавки нормативом рентабельности нивелирует абсолютный размер первой, делает ее не за-

висшей от экономического эффекта. Абсолютный размер надбавки по изделиям Утешского завода СШОЛ-1,16/1-М1 и СУОЛ-0,25/1,16/1-М1 почти одинаков, тогда как наиболее эффективно последние на них. На ТагЭТО чистая экономика изделия ОКБ-8122 в 11 раз выше, чем ОКБ-8066, а установленные надбавки отличаются незначительно: соответственно 1780 руб. и 1520 руб.

Таким образом, на наш взгляд, следовало бы теснее связать уровень надбавки с экономической эффективностью, чтобы ее увеличение более соответствовало народнохозяйственному эффекту. Вместе с тем нельзя произвольно увеличивать надбавки и повышать верхний предел оптовой цены для потребителя, без снижения оптовых цен на основную изготовителем продукцию. Поиск решения этого вопроса возможно увеличение надбавки к оптовым ценам на новую технику за пределы 0,5—1,0 норматива рентабельности, так как цена новой техники должна быть выше, чем старой, соответственно увеличивши ее эффективности.

Необходимость систематического снижения оптовых цен на основную продукцию подтверждается анализом данных, характеризующих уровень рентабельности новых видов техники с учетом надбавок по сравнению со средней рентабельностью по предприятию. В одних случаях надбавки устанавливались на продукцию, рентабельность которой значительно превышала среднюю по заводу «Электроугли» (Вильямский электросварочный); в других рентабельность с учетом надбавок оказалась в 6—7 раз ниже средней по заводу (московский электромонтажно-строительный завод «Динамо» им. Кирова). На отдельных предприятиях рентабельность с учетом надбавок и без них отличается незначительно и отклоняется от средней главным образом, в сторону снижения.

Проблема снижения оптовых цен на основную продукцию особенно актуальна в отраслях промышленности с коротким производственным циклом и быстро обновляющейся номенклатурой продукции, например, в электронике, электро- и радиотехнике, приборостроении. В этих отраслях затраты на производство сокращаются так быстро, что уже через год — два необходимо вносить поправки в цены, не дожидаясь всеобщего их пересмотра. Например, данные о рентабельности производства новой техники на заводе «Электроугли» показывают, что давно требовалось изменение цены на электротехнику, так как даже без учета надбавок рентабельность их во втором полугодии 1972 г. значительно превышала среднюю всех изделий (42,9%) до отношения к фактической себестоимости (рентабельность электротехки ЭГ-61, ЭГ-51 и МГС без надбавки составляла соответственно 52,0%, 58,3 и 136,7%). Это объясняется тем, что оптовая цена устанавливается в первый год освоения производства нового изделия, выпускаемого малыми сериями в количестве 10—15 тыс. шт. в год. На второй и третий годы, с освоением производства и переходом к массовому выпуску, себестоимость изделий снижается. Так, электротехка ЭГ-61 выпускается третий год в количестве 1,5 млн. шт., а МГС-20 — 1 млн. шт. При таком положении нельзя замораживать оптовые цены на три — пять лет.

Решение этой серьезной народнохозяйственной проблемы, по нашему мнению, заключается в том, чтобы до пересмотра финансового плана счета на устаревшую продукцию в адрес потребителя выписывать в двух ценах: старых (более высоких) и новых (более низких). Тем самым будет установлена сумма экономии у потребителя, получаемая от снижения цен, которая должна быть изъята в специальный фонд регулирования оптовых цен, который следует создать в каждой отрасли промышленности.

Экономия, полученная потребителем от снижения оптовых цен на устаревшую технику, может стать ресурсом покрытия дополнительных затрат на каждом предприятии, где удельный вес внедряемой продукции

высшего качества значителен. Если экономика превышает дополнительные затраты на внедрение новой техники из-за повышенного по сравнению с аналогом верхнего предела оптовой цены, то ее можно использовать для покрытия превышения дополнительных затрат над экономией на других предприятиях отрасли. В пределах отрасли эта сумма может быть изъята в Государственный бюджет. Такая система регулирования оптовых цен должна, на наш взгляд, действовать и в межотраслевом масштабе, т. е. при несовпадении цен со стоимостью на продукцию отраслей регулирование оптовых цен должно войти в народнохозяйственную практику.

Если откажутся от снижения оптовых цен путем выписки счетов в двух ценах, то следует эконоцически снижать оптовые цены хотя бы на продукцию отраслей с быстрыми темпами сокращения затрат на производство, однако в этом случае потребуется кропотливая работа по учету снижения оптовых цен в финансовых планах поставщиков и потребителей.

Проблемой использования надбавок для стимулирования технического прогресса является и то, что в отраслях-потребителях, где оптовые цены на комплектующую продукцию ниже стоимости, экономической эффект нередко увеличивает верхний предел оптовой цены, т. е. вписывается в затраты на производство предприятий-потребителей, так как большая цена (с учетом надбавки) сокращает их прибыль. В этих случаях потребители предпочитают получать старье, уже морально устаревшие комплектующие изделия (например, аккумуляторы для тракторов). Следовательно, низкая рентабельность производства у потребителя и неизменные цены на его конечную продукцию даже при значительной экономии делают применение надбавок к оптовым ценам на новейшую технику экономически невыгодным.

С 1968 по 1971 г. научно-производственным объединением «Аккумулятор» освоены новые изделия четырех типов, дающие большой экономический эффект в народном хозяйстве. Тем не менее надбавку к оптовой цене за это время удалось согласовать с потребителями — заводами тракторной промышленности только на изделия одного типа.

Предприятия тракторной промышленности отказываются согласовывать расчеты экономической эффективности применения новых аккумуляторов. Это объясняется низким уровнем общей рентабельности в тракторном и сельскохозяйственном машиностроении, которой с применением цен с надбавками будет еще ниже. Значит, оснащение тракторов новейшими аккумуляторами, срок службы которых в 2 раза больше освоенных, экономически невыгодно потребителю: оно повысит затраты на производство на тракторных заводах, но увеличит их прибыль.

Для ликвидации возникающих препятствий на пути внедрения новой техники в подобных случаях целесообразно изменить оптовые цены на конечную продукцию. Следовало бы довести цены на сельскохозяйственную технику до ее действительной стоимости (с соответствующей компенсацией колхозам через бюджет) вместо того, чтобы создавать, как стало очевидным, затруднения в совершенствовании сельскохозяйственной техники.

Целенаправленное приближение оптовых цен к общественно необходимым затратам труда — неперемное условие ускорения темпов технического прогресса во всех отраслях народного хозяйства, особенно в тех, где цены ниже стоимости. Замедление приближения цен к общественно необходимым затратам труда будет тормозить внедрение новой техники в народное хозяйство. Поэтому текущее регулирование оптовых цен должно, на наш взгляд, прочно войти в практику ценообразования.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА И УЧЕТ ПООЦРИТЕЛЬНОЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ В ЦЕНАХ НА НОВЫЕ ИЗДЕЛИЯ

А. Заигвиль

Повышение качества продукции, внедрение новых, более прогрессивных типов изделий — одно из главных направлений технического прогресса, роста эффективности общественного производства. Важная роль в регулировании процесса повышения качества продукции принадлежит ценовому механизму. Для обеспечения хозяйственных интересов предприятий цена должна отражать изменения качества продукции, стимулировать его повышение, учитывать качественные различия однородных изделий. Она выступает и как экономический критерий при обосновании степени улучшения потребительских свойств изделий. Выбор наиболее эффективных направлений совершенствования продукции, изменение ее состава, экономическую оценку преимуществ новой техники нельзя осуществить без сопоставления затрат и результатов, связанных с повышением качества продукции.

За последние годы проведен ряд мероприятий, направленных на совершенствование системы ценообразования, усиление стимулирующей функции цен. Большое значение имела «Методика определения оптовых цен на новую продукцию производственно-технического назначения» (1969 г.) Государственного комитета цен Совета Министров СССР, в соответствии с которой оптовые цены на новую продукцию устанавливаются в зависимости от технико-экономических параметров, рассчитываются верхний и нижний пределы цены на новую взаимозаменяемую продукцию, дополнительная прибыль, включаемая в оптовую цену на эти изделия и предназначенная для поощрения производства. Однако актуальность дальнейшего улучшения ценообразования на новую продукцию, в том числе стимулирования перехода на выпуск ее, сохраняется и в настоящее время. До сих пор продолжает оставаться дискуссионным вопрос, исходя из каких предположений следует определять оптовую цену, к нижнему или верхнему пределу тяготеет она, и т. д.

Продукция является эффективной для народного хозяйства независимо от того, на каком уровне устанавливается цена, если она не превышает верхнего предела. Дополнительная прибыль или поступает в Государственный бюджет от производителя, или реализуется через экономию у потребителя. Но уровень оптовой цены влияет на хозяйственные интересы самих предприятий, на сопоставимость различных вариантов капитальных вложений, масштаба цен.

Различные точки зрения об уровне оптовых цен на новые виды продукции определяются функциями цены. При рассмотрении ее как средства рационального распределения новой продукции по сферам потребления некоторыми экономистами предлагаются устанавливаемые оптовые цены на уровне верхнего предела по замыкающей сфере применения, постепенно снижая их по мере насыщения спроса на данную продукцию. Поскольку эффективность экономической реализации преимуществ новой техники неодинакова в различных сферах потребления и выпуск ее ограничен в каждый данный момент времени, цены должны регулировать очередность применения ее. Такая методология ценообразования применяется в настоящее время только на остродефицитную продукцию и сопряжена со значительными трудностями.

Широко распространена другая точка зрения, согласно которой должно иметь место равное долевое участие изготовителей и потребителей продукции в распределении экономического эффекта. Верхний предел цен в этом случае выполняет роль расчетную функцию, определяя целесообразность замены ранее выпускаемой продукции и величину экономического эффекта. Последний рассматривается как источник дополнительной прибыли отдельных предприятий, и механизм его распределения между предприятиями — изготовителями и потребителями нуждается в конкретизации как в теоретическом, так и в методологическом плане.

Прежде всего уточнения требует величина распределяемого экономического эффекта. Расчет верхнего предела цен базируется на определении ее за весь срок службы изделий. Включение в сумму 50% экономического эффекта, рассчитанного как разность между верхним и нижним пределами цены, означает, что потребитель авансировал бы изготовителя, в то время как полностью экономический эффект реализуется у него лишь в течение ряда лет, т. е. формальное равенство изготовителя и потребителя превращается в экономическое неравенство.

Другая не менее важная причина состоит в том, что в большинстве случаев величина экономического эффекта изделий непосредственно не связана с их ценой. Соотношение между ними зависит от специфики отдельных отраслей, особенностей совершенствования продукции. Поэтому учет в цене при любых обстоятельствах половины экономического эффекта может привести к значительному отрыву цены от общественно необходимых затрат, деформировать структуру ее. Для целей стимулирования производства новой продукции такое отклонение имеет ограниченное значение, поскольку полученная дополнительная прибыль отчисляется в Государственный бюджет через свободный остаток прибыли. Далее, при ступенчатом ценообразовании на новую продукцию существенный разрыв между отдельными ступенями цены может затруднить реализацию ее и неблагоприятно отразится на хозяйственном расвете отдельных предприятий. В то же время задачи стимулирования могут быть решены и без резкого уаоразования новой техники путем перераспределения средств в поощрительные фонды и целевого назначения дополнительной прибыли.

В соответствии с «Методикой определения цен на новые виды продукции производственно-технического назначения» предприятиям-изготовителям разрешается направлять от 30 до 50% величину экономического эффекта на повышение рентабельности новой продукции. Вместе с тем, чтобы различия в материальном поощрении предприятий не привели к резкому разрыву в рентабельности однородной продукции, введено ограничение дополнительной прибыли в размере половинного норматива рентабельности для данной группы изделий.

Таким образом, размер поощрения регулируется двумя показателями — долевым участием изготовителя в распределении величины экономического эффекта и уровнем дополнительной рентабельности. Положительным моментом включения в оптовую цену части экономического эффекта является установление контроля за отклонением цен от затрат. Но, как показывают исследования, действующие ограничения размера поощрения имеют и серьезные недостатки: одинаковая дополнительная прибыль начисляется по изделиям с различной эффективностью или размер поощрения изделий одинаковой эффективности подвержен значительным колебаниям, что отрицательно сказывается на заинтересованности предприятий в производстве наиболее прогрессивных, экономически эффективных изделий и чем нарушается основной принцип экономического стимулирования — чем выше качество продукции, тем больше размер поощрения. Вместо экономического эффекта выступает цена изделий, доля изготовителя в распределении экономического эф-

фекта при уменьшении величины его относительно цены возрастает, а по высокоэффективным изделиям снижается.

Влияние цены на размер поощрения подтверждается фактическим материалом по значительному количеству изделий. Так, на трансформатор ТРДН-30 000/150, цена которого равна 64 700 руб., экономический эффект — 12 420 руб., утвержденная поощрительная надбавка 3 800 руб., а по цене как на трансформатор ТМН — 6300/110 соответственно 29 318, 11 908 и 800 руб., по автотрансформатору АТДЦН 200 000/220 — 223 000, 119 156 и 10 000 руб., а по трансформаторному агрегату АТЦН — 45 000/35 — 93 000, 189 200 и 4 300 руб. и т. д. Для большинства изделий основным критерием при определении размера поощрения является уровень дополнительной рентабельности, величина экономического эффекта, учитываемого в цене, выполняет лишь расчетную функцию, и практически этот показатель бездействует.

В целях выявления основных закономерностей взаимодействия применяемых ограничений, обоснования их количественных значений, позволяющих увязать размеры стимулирования с эффективностью новой продукции, были произведены расчеты дополнительной прибыли при разных уровнях дополнительной рентабельности и различных ограничениях доли изготовителя в распределении экономического эффекта. Можно назвать три основные тенденции взаимосвязи рассматриваемых показателей.

Во-первых, для конкретного уровня рентабельности при фиксированном ограничении учитываемой в цене доли распределяемого экономического эффекта существуют предельные коэффициенты соотношений верхнего и нижнего пределов цен. Их превышение вызывает стабильность размера поощрения независимо от величины экономического эффекта по изделиям с одинаковыми ценами и дифференциацию его по изделиям с разными ценами, но одинаковой величиной экономического эффекта. Одновременно происходит уменьшение фактической доли последнего, учитываемой в цене. Несмотря на все многообразие вариантов по разным отраслям и изделиям, эти предельные коэффициенты едины для разных видов продукции и зависят от уровня дополнительной рентабельности и от ограничения доли изготовителя в распределении экономического эффекта (см табл. 1)¹.

Таблица 1

Уровень дополнительной рентабельности, %	Доля изготовителя в распределении экономического эффекта, %						
	90	40	30	20	15	10	5
5	1,1	1,13	1,17	1,25	1,33	1,5	2,0
10	1,2	1,25	1,31	1,50	1,70	2,0	3,0
15	1,3	1,38	1,50	1,75	2,00	2,5	4,0
20	1,4	1,50	1,70	2,00	2,30	3,0	5,0

Во-вторых, при использовании двух ограничений возможности дифференциации поощрения расширяются с увеличением уровня дополнительной рентабельности и сокращением фиксированной доли изготовителя в распределении экономического эффекта. Как видно из таблицы, когда ограничение доли экономического эффекта, направляемого изготовителем, определяется 50%, одинаковый уровень дополнительной рентабельности устанавливается на все изделия, кроме изделий, соотношение верхнего и нижнего пределов цен которых меньше 1,1—1,4 при разных ограничениях дополнительной рентабельности, а когда ограни-

¹ Любые промежуточные значения предельных коэффициентов рассчитываются путем деления уровня дополнительной рентабельности, перечисленной в нижней строке таблицы, на фиксированную долю распределяемого экономического эффекта плюс единица.

чение составляет 10% — для всех изделий, соотношения верхнего и нижнего пределов цен которых соответственно превышают 1,5—3,0.

Расчеты предельных коэффициентов соотношений верхнего и нижнего пределов цен позволяют сделать вывод о том, что действующая методология установления дополнительной прибыли по новой продукции в размере от 30 до 50% величины экономического эффекта, но не более половины нормативной прибыли, дает возможность дифференцировать размеры поощрения в зависимости от эффективности продукции при очень небольших значениях этих соотношений. В отраслях и по группам продукции, имеющим установленные нормативы рентабельности до 12% к себестоимости, величина экономического эффекта оказывает влияние на размер дополнительной прибыли при действующих ограничениях, если соотношения верхнего и нижнего пределов цен изделий меньше 1,1—1,2. Даже в отраслях с максимальным уровнем дополнительной рентабельности, равном 15% к себестоимости, предельные коэффициенты соотношений при ограничении направляемого изготовителю экономического эффекта 50% равны 1,25 и при 30%—1,4. В результате преобладающее количество изделий получает право на предельный уровень дополнительной рентабельности в размере половины норматива, а фактическая доля распределяемого экономического эффекта, учитываемая в цене, варьируется от 50 до 1% и меньше, что приводит к отрицательным явлениям.

В третьих, для отражения в цене эффективности продукции при обосновании количественных ограничений необходимо учитывать соотношения верхнего и нижнего пределов цен различных изделий в отдельных отраслях. Рядом экономистов³ была предложена шкала добавочной прибыли предприятия-изготовителя, рассчитанная в процентах к нижнему пределу цен в зависимости от соотношений пределов цен. Добавочная прибыль предусматривалась в размере от 1 до 10% к нижнему пределу цены при изменении соотношений от 1,1 до 2,8 и выше. В соответствии с этим фактическая доля распределяемого экономического эффекта, учитываемая в цене, по изделиям с соотношениями верхнего и нижнего пределов цен до 2,8 колебалась от 10 до 5,5%.

Недостатки «Методики определения цен на новые виды продукции производственно-технического назначения» в решении проблемы стимулирования выпуска новой продукции способствовали совершенствованию метода дифференциации уровня дополнительной рентабельности в зависимости от соотношений верхнего и нижнего пределов цен. Возникает вопрос об экономическом содержании этого соотношения и правомерности его использования в качестве критерия при определении размеров поощрения за выпуск новой продукции. В экономической литературе такой показатель трактуется как показатель относительной эффективности⁴.

Как известно, экономический эффект новой продукции выявляется путем соизмерения дополнительных затрат, связанных с повышением ее качества, и экономических результатов от ее применения. Поскольку формула верхнего предела цены является преобразованной формулой приведенных затрат, сопоставление верхнего и нижнего пределов характеризует эффективность продукции. Полученная разность ($\Pi_{\text{н}} - \Pi_{\text{в}}$) в абсолютной величине выражает экономию, которую имеет народное хозяйство от улучшения технико-экономических параметров изделий. Именно наличие такой экономии как следствие прироста экономических результатов по сравнению с дополнительными затратами представляет единственный критерий эффективности новой техники.

³ «Экономическое обоснование оптовых цен на новую промышленную продукцию», М., 1968, с. 132—137.

⁴ «Методические вопросы учета в ценообразовании качества в экономической эффективности применения продукции» (материалы к расширенной сессии Научного совета по проблемам ценообразования АН СССР), М., 1971, с. 32—44.

Использование же в качестве критерия эффективности отдельных вариантов соотношения верхнего и нижнего пределов цен, по нашему мнению, может привести к неправильным выводам. При одинаковом уровне дополнительных затрат и равном экономическом эффекте по абсолютной величине «относительная эффективность» совершенствования продукции снижается с увеличением цены изделий. Так, по данным ВНИИЛтекмаша, абсолютная эффективность текстильной машины АТР-120ш составляет как разница верхнего и нижнего пределов цен

$$38,5 \text{ тыс. руб. и показатель «относительной эффективности» } \frac{\Pi_{\text{н}}}{\Pi_{\text{в}}} \text{ равен 4,1, а по машине ФЭ-125-42, имеющей более высокую абсолютную эффективность (47,2 тыс. руб.), — 2,1 тыс. руб.}$$

Теоретическое толкование соотношений верхнего и нижнего пределов цен как показателя относительной эффективности новой продукции не отражает его сущности. Как было показано выше, учет этого показателя связан с использованием двух уровней для определения размеров поощрения. На основании оценки предельных коэффициентов соотношения экономического эффекта и нижнего предела цены можно определить количественные значения применяемых ограничений. Это необходимо для обеспечения зависимости размеров поощрения от абсолютной величины экономического эффекта изделий при заданных ограничениях. Аналогичные результаты достигаются дифференциацией уровня дополнительной рентабельности пропорционально изменению этого показателя. Но сам метод дифференциации не гарантирует полного исключения тех противоречий, которые возникают при применении единого фиксированного ограничения дополнительной рентабельности. Связь между величиной экономического эффекта и размером поощрения устанавливается только в тех случаях, когда выравнивание доли изготовителя в распределении экономического эффекта по этим изделиям, что зависит от методологии построения шкалы, происходит одновременно.

Рассмотрим, какие последствия вызывает применение различных шкал. По одной стороне дополнительной рентабельности предлагается изменять в зависимости от соотношения верхнего и нижнего пределов цены соответственно для коэффициентов соотношений от 1,1 до 1,5—30% норматива рентабельности, от 1,5 до 1,7—50%, от 1,71 до 2,0—75%, свыше 2,0—100% норматива рентабельности. Величина экономического эффекта, которая может быть направлена изготовителю, ограничивается 50%. Фактическое долевое участие изготовителя в распределении экономического эффекта при разных уровнях рентабельности по изделиям с различными соотношениями верхнего и нижнего пределов цен выразится следующим образом (табл. 2).

Таблица 2

	Норматив рентабельности к нижнему пределу цены, %							
	5	10	15	20	25	30	35	40
Соотношение верхнего и нижнего пределов цены	1,11—1,5	1,51—1,7	1,71—2,0	2,01—2,5	2,51—3,0	3,01—3,5	3,51—4,0	4,01—5,0
Уровень дополнительной рентабельности	14—3,0	4,9—3,6	5,3—3,8	5,7—4,1	6,1—4,5	6,5—4,9	6,9—5,3	7,3—5,7
Доля изготовителя в распределении экономического эффекта	27—6,0	9,8—7,0	10,6—7,5	11,4—7,5	12,2—7,5	13,0—7,5	13,8—7,5	14,6—7,5
Уровень доли изготовителя в распределении экономического эффекта	4,5	10—9,0	10,5	11—10,0	11,5	12—10,5	12,5	13—11,5
Уровень доли изготовителя в распределении экономического эффекта	6,0	10,0	10,5	11,0	11,5	12,0	12,5	13,0
Уровень доли изготовителя в распределении экономического эффекта	5,0	10,0	10,5	11,0	11,5	12,0	12,5	13,0

По сравнению с действующей методологией дифференциация уровня дополнительной рентабельности позволяет значительно сократить разрыв учитываемой в ценах доли распределяемого экономического эффекта изделий с соотношениями пределов цен в интервале 1,3—2, хотя на размеры поощрения и соответственно долю изготовителя оказывает влияние нормативный уровень рентабельности. Недостатком этой шкалы является слишком широкий интервал для изделий с соотношениями пределов цен — 1,1—1,5, в результате чего внутри интервала еще сохраняется значительное варьирование этого показателя.

В электротехнической промышленности действующая аналогичная шкала предусматривает дифференциацию дополнительной прибыли для изделий с соотношениями верхнего и нижнего пределов 1,11—3 и выше в размере от 50 до 100% нормативной прибыли; соответственно в интервале 1,11—1,2 размер дополнительной прибыли может быть равен 50% нормативной прибыли, в интервале от 1,21 до 1,3 — 60%, от 1,31 до 1,8 — 75%, от 1,81 до 3—90% и свыше 3—100% нормативной прибыли. Анализ показывает, что применение данной шкалы, несколько стигматизируя недостатки методики, не устраняет их. В преимущественном положении оказываются изделия с иными коэффициентами соотношений верхнего и нижнего пределов цен. При одинаковой величине распределяемого экономического эффекта ($\Pi_{\text{из}} - \Pi_{\text{изн}}$) размер дополнительной прибыли, рассчитанный по этой шкале, для изделий с соотношениями пределов 1,11 и 3 будет отличаться в 10 раз, так как уровень нижних пределов цен по этим изделиям изменяется около 20 раз, а дополнительная прибыль — в 2 раза. Несмотря на некоторое увеличение размеров поощрения в зависимости от экономической эффективности продукции, доля распределяемого экономического эффекта, учитываемая в цене изделий с более высокими коэффициентами соотношений пределов цен, резко падает. Если принять среднеотраслевую рентабельность к себестоимости 12%, шкала допускает колебания в распределении экономического эффекта в заданном интервале от 49 до 4,8%.

Принципы дифференциации дополнительной рентабельности на новые сельскохозяйственные машины, оборудование для текстильной и легкой промышленности, аналитические приборы имеют определенную специфику.

Величина дополнительной прибыли на новую сельскохозяйственную технику в методике ВИСХОМ устанавливается пропорционально отношению распределяемого экономического эффекта к нижнему пределу цены (нормативная прибыль умножается на коэффициент соотношения экономического эффекта к нижнему пределу цены по конкретным изделиям), но она не должна превышать половины размера нормативной прибыли. Такой принцип расчета обеспечивает дифференциацию дополнительной рентабельности и равную долю экономического эффекта по изделиям с соотношениями цен в интервале 1,11—1,5. Изменение ограничения предельного размера дополнительной прибыли, например, до норматива, дает возможность распространить дифференциацию поощрения на дополнительное количество изделий, включая изделия с соотношениями пределов цен 1,51—2. В среднем по сельскохозяйственному машиностроению принята в методике нормативная рентабельность к себестоимости, равная 9,5%, тогда средняя доля распределяемого экономического эффекта, направляемая на образование дополнительной прибыли у изготовителя, составит 8,6%.

Уровень дополнительной рентабельности новой продукции по текстильному оборудованию установлен 0,055% за 1% превышения верхнего предела цены над нижним, но не более норматива рентабельности (от 10,7 до 12% к себестоимости). Это означает, что для изделий с соотношениями пределов цен в интервале 1,11—3 размер дополнительной прибыли составит 9,7—10,7% по отношению к величине рас-

пределяемого экономического эффекта при разном уровне нормативной рентабельности. Эта шкала наиболее полно отражает зависимость между эффективностью продукции и размерами поощрения.

Методология построения шкалы на аналитические приборы основана на дифференциации доли экономического эффекта, направляемого изготовителю, в зависимости от изменения коэффициентов соотношений верхнего и нижнего пределов цен и единого уровня дополнительной рентабельности (не более половины норматива). На практике взаимодействие двух ограничений приводит к тому, что запланированные значения учитываемого в цене экономического эффекта не соблюдаются. Вместо предусмотренного в шкале увеличения доли экономического эффекта, учитываемой в ценах изделий с более высокими коэффициентами соотношений пределов цен (в интервале 1,1—1,5 с 30% до 45% и свыше 1,5—до 50% экономического эффекта), происходит ее сокращение в заданном интервале с 30 до 20% и менее. Уровень дополнительной рентабельности изменяется по такой шкале лишь для изделий, соотношения пределов цен которых не превышают 1,3. Остальные изделия в связи с установленными ограничениями методом нарастающей доли экономического эффекта, учитываемой в цене, получают право на предельный уровень дополнительной рентабельности. В результате одинакового уровня дополнительной рентабельности изделий с различными соотношениями пределов цен с увеличением разрыва между верхним и нижним пределами цен фактическая доля отраженного в цене экономического эффекта неуклон снижается.

Механизм распределения экономического эффекта от производства и применения новой техники непосредственно зависит от уровня цен на различные виды продукции и должен рассматриваться как часть единого процесса планового ценообразования. Только на основании учета соотношений верхнего и нижнего пределов цен и максимально допустимого уровня рентабельности могут быть определены пропорции для деления экономического эффекта между изготовителем и потребителем новой техники. Количественное выражение доли экономического эффекта, направляемого изготовителю, является функцией от предельного уровня дополнительной рентабельности и соотношений пределов цен.

Практика применения действующих ограничений показала, что предельный уровень дополнительной рентабельности следует увеличить до норматива. Это позволит более широко использовать метод дифференциации ее с учетом соотношений между экономическим эффектом и ценами. Кроме того, при разработке шкал должны быть изучены и приняты во внимание соотношения пределов цен в отдельных отраслях и по различным группам оборудования.

Так, в электротехнической промышленности были проанализированы соотношения верхнего и нижнего пределов цены почти 1000 изделий, по которым утверждены надбавки к оттовым ценам (если индекс проработ надбавочным 1971 г. 1972 г.). По рассмотренным группам оборудования наибольшее количество изделий (77,2%) находится в интервале с соотношениями пределов цен до 3, из них 12,5% в интервале до 1,2; 25% — в интервале 1,21—1,5; 22% — в интервале 1,51—2 и 18% изделий в интервале 2,01—3. По отдельным группам оборудования эта закономерность несколько иная. Например, по электротермическому оборудованию наблюдается сдвиг в сторону более высоких коэффициентов: 44% изделий находится в интервале 1,21—3, 36% — в интервале 3,1—4 и 2% изделий — в интервале выше 6. Различные тенденции по отдельным группам оборудования можно выявить с помощью методики расчета экономического эффекта.

Идея картеля в сельскохозяйственном машиностроении. По материалам ВИСХОМ за 1969—1972 гг. были рассмотрены соотношения верхнего и нижнего пределов цены над превышавший нижний предел, но абсолютному большинству изделий верхний предел цен превышал нижний предел, и соотношения пределов распределялись, следовательно, по образцу: в интервале до 1,2 отстоят 34,6% машин; от 1,21 до 1,5 — 30%; от 1,51 до 2 — 21,5%; от 0,1 до 2,5 — 12,1% и от 2,51 до 3 — 1,8% машин. Преобладающее количество изделий (86%) находится в интервале до 2, в том числе около 65% — в интервале до 1,5.

В текстильном машиностроении более 60% нового оборудования для текстильной и легкой промышленности имеет верхний предел цен выше нижнего на 50% и более, прежде всего оборудование для механической обработки натуральных волокон в швейном оборудовании.

Дальнейшее совершенствование построения шкала предполагает, чтобы в величине экономического эффекта, направляемого изготовителю, дополнительная прибыль по значительному количеству новых изделий составляла примерно равную долю. Это необходимо для обеспечения зависимости размеров поощрения от величин экономического эффекта. Положительный пример представляет рассмотренная выше шкала, разработанная с целью обоснования дополнительной рентабельности нового оборудования для текстильной и легкой промышленности.

В условиях развернувшейся в стране аттестации качества продукции и в соответствии с «Основными положениями Единой системы аттестации качества промышленной продукции» экономическое стимулирование через повышаемую по сравнению с нормативом рентабельность должно распространяться на новую и модернизированную продукцию высшей категории качества. Наряду с заменяемой продукцией повышаемая рентабельность должна устанавливаться также для изделий, входящих в параметрический ряд и не предназначенных для замены ранее выпускаемой продукции.

Усиление стимулирующей функции цен на новые виды продукции предполагает, кроме того, ограничение срока действия поощрительных цен и целевое назначение дополнительной прибыли. Решение этой проблемы облегчается, если вместо учета дополнительной прибыли в цене перейти к использованию поощрительных надбавок к оптовым ценам. Практика применения последних для экономического стимулирования в электротехнической промышленности, дисбалансности подтверждает правильность такого подхода. Поощрительные надбавки в этих отраслях имеют регламентированный срок действия и целевое назначение.

Метод надбавок к оптовым ценам позволяет сочетать выполнение задач, стоящих перед ценообразованием, с методологией планирования. Известно, что гибкость цен, представляющая положительное явление в ценообразовании, иногда отрицательно сказывается на хозяйственном расчете отдельных предприятий. Благодаря использованию надбавок это противоречие удалось разрешить. В соответствии с «Временным положением о стимулировании производств новой техники и повышения качества продукции, выполняемой предприятиями Министерства электротехнической промышленности» в плановых показателях работы предприятий размер дополнительной прибыли, получаемой за счет надбавок к оптовым ценам на новые виды продукции, не отражается.

Учитывая изложенное выше, следует считать основными направлениями улучшения методологии стимулирования производства новой техники посредством цен следующие:

изменение действующих ограничений размера поощрения новой продукции и учет соотношений верхнего и нижнего пределов цен при их обосновании в целях обеспечения взаимосвязи между эффективностью изделий и величиной дополнительной прибыли по новой продукции;

переход к системе поощрительных надбавок к оптовым ценам на новую продукцию вместо включения в цены изделий дополнительной прибыли;

установление регламентированного срока действия поощрительных надбавок и их целевое назначение;

согласование системы экономического стимулирования новой продукции через механизм цен с Единой системой аттестации промышленной продукции.

ОТРАЖЕНИЕ ЗАТРАТ НА ГЕОЛОГОРАЗВЕДОЧНЫЕ РАБОТЫ В ИЗДЕРЖКАХ НЕФТЕДОБЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В. Сахаров

Элементом себестоимости добычи полезных ископаемых должны быть затраты на геологоразведочные работы. Однако до введения новых цен (с 1 июля 1967 г.) они не находили в ней отражения, а тем более в ценах полезных ископаемых. Бюджетные ассигнования на геологоразведочные работы и капиталовложения в глубокое поисково-разведочное бурение не увеличивали стоимости промышленных месторождений. В себестоимость добычи нефти и газа включалась незначительная доля затрат на геологоразведку, связанная с амортизацией продуктивных поисково-разведочных скважин, передаваемых на баланс добывающих предприятий. Поэтому, несмотря на крупные капитальные вложения, произведенные в течение многих лет на геологоразведочные работы (только с 1955 по 1967 г. они увеличались в 2,6 раза), эти затраты не учитывались в себестоимости добываемых минеральных ресурсов.

Такое положение искажало действительный уровень общественно необходимых затрат на добычу минеральных ресурсов, приводило к ошибкам в выборе эффективного ее варианта и нередко являлось причиной необоснованного отказа от использования более дешевого минерального сырья.

Некоторые экономисты, признавая теоретическую правомерность учета затрат на геологоразведочные работы, считали их влияние на единицу объема или веса добываемого сырья незначительным и заключали, что этими затратами практически можно пренебречь. Такая точка зрения, на наш взгляд, необоснованна. Действительно, величина затрат на геологоразведочные работы не во всех отраслях оказывает одинаковое влияние на себестоимость добычи, но в целом довольно велика.

Так, затраты на 1 т прироста разведанных запасов колеблются от 2 коп. для железных руд до нескольких тысяч рублей для некоторых редких металлов и составляют от 0,1 до 25% стоимости конечного продукта. В медной промышленности удельный вес затрат на геологические работы — 40%, а добыче нефти — 25, газа — 50, свинца — 80—85%. По видимому, тенденция роста доли затрат на геологоразведочные работы в структуре капитальных вложений нефтегазодобывающей промышленности сохранится и в перспективе.

При подготовке реформы оптовых цен (1967 г.) для обоснования затрат на производство продукции был предусмотрен ряд уточнений для структуры себестоимости. Одной из главных задач являлось обоснование отраслевых издержек производства и приближение цен к общественно необходимым затратам труда. Было признано целесообразным отнести на себестоимость нефти других нефтедобывающих районов расходы на поиски и разведку, не давшие результатов по геологическим провинциям. Затраты на геологоразведочные работы во конкретном месторождении и районах относятся к тем объектам, на разведку которых они направлены. При этом из затрат на бурение разведочных скважин исключается стоимость тех, которые дали нефть или используются в ка-

честве пагнетательных в соответствии с размером их стоимости, принимаемой на баланс нефтедобывающих предприятий.

Величина удельных затрат на геологоразведочные работы, включаемая в себестоимость и цены на нефть, определена по экономическим районам на основе данных о затратах на геологопоисковые и разведочные работы и широта запасов за последние 10 лет. Это позволяет создать специальный фонд погашения затрат, а в будущем — не исключает рассмотрения вопроса о целесообразности привнесения на баланс объединения стоимости выделенной и разведки запасов в порядке расчетов с геологоразведочными организациями за проведенные ими работы. Тем самым исполняются бы пробел в хозрасчетных отношениях с геологоразведкой и в учете основных фондов в народном хозяйстве¹.

Таким образом, при отражении затрат геологоразведочных организаций в новых ценах на нефть и газ в них включены отчисления (ставки) на покрытие расходов по геологопоисковым и разведочным работам. При расчете ставок на газ приняты единый норматив (1 руб. с 1 тыс. м³ реализованного газа) по стране, исчислений из суммы затрат на поиски и разведку запасов газа категорий А+В+С₁. По нефти она рассчитывается как сумма затрат на поиски (единая для всех районов страны) и разведку (дифференцированная по районам), исходя из широты запасов категорий А+В (от 65 коп. до 3 руб. 80 коп. с 1 т нефти, реализованной нефтедобывающими предприятиями). Покрытие затрат обеспечивается простое восполнение извлеченных запасов.

Определять стоимость разведки 1 т извлекаемых запасов нефти за весь период детальных поисков, разведки и разработки месторождений ВНИИ нефтегазовой промышленности рекомендовал по расчетной формуле

$$K_{\text{н}} = \frac{K_{\text{п}} + K_{\text{р}} + K_{\text{д}} + K_{\text{пр}}}{Z_{\text{н}}}, \quad (1)$$

где $K_{\text{н}}$ — стоимость разведки 1 т извлекаемых запасов за период детальных поисков, разведки и разработки месторождений, млн. руб.;

$K_{\text{п}}$ — затраты на детальные поисковые работы и предварительную разведку, млн. руб.;

$K_{\text{р}}$ — затраты на детальную разведку, млн. руб.;

$K_{\text{д}}$ — затраты за доразведку, млн. руб.;

$K_{\text{пр}}$ — стоимость продуктивных скважин, оцененных по стоимости аналогичных эксплуатационных, млн. руб.;

$Z_{\text{н}}$ — количество запасов, извлекаемых за весь период разработки месторождения, млн. т.

Формула позволила рассчитать удельный вес затрат на геологоразведочные работы в себестоимости добычи нефти по стране в целом и по отдельным районам.

Методика включения затрат на геологопоисковые и разведочные работы в себестоимость добычи и цену нефти далеко не совершенна. Не выдержан принцип возмещения затрат по нормам исходя из среднегодовых затрат на геологопоисковые и разведочные работы, приходящиеся на единицу прироста запасов. В среднем по СССР ставка отчислений на покрытие затрат почти совпадает со среднегодовыми затратами на прирост 1 т запасов нефти (разница незначительна превышает 11%), но по районам разведки и добычи имеются существенные отклонения.

В Краснодарском крае ставка отчислений составляет 60% средне-

¹ «Новая система планирования и экономического стимулирования в нефтедобывающей промышленности», М., ВНИИОЭНГ, 1967, с. 94.

годовых затрат на разведку 1 т запасов нефти, в Волгоградской области — 27%. В других районах она превышает среднегодовые затраты на разведку 1 т запасов нефти (в Пермской области — на 30%, в Дагестанской АССР — в 4 раза, в Татарской АССР — в 3 раза). Подобные отклонения искажают затраты на разведку в себестоимости добычи нефти данного района и не отражают различий в природных условиях подготовки запасов по отдельным районам.

Установление единой ставки погашения затрат на разведку запасов природного газа также имеет недостатки. Затраты на подготовку 1 тыс. м³ природного газа категорий А+В+С₁ за 1956—1965 гг. составили 69 коп., по районам страны они колеблются от 19 коп. в Узбекской ССР до 7 р. 24 коп. — в Коми АССР. Ставка погашения их в среднем по СССР, равная 1 руб., на 44% превышает фактические среднегодовые затраты на прирост 1 тыс. м³ газа. По районам добычи эти отклонения еще более внушительны: в Узбекской ССР ставка отчислений превышает фактические затраты на подготовку 1 тыс. м³ газа на 426%, а в Коми АССР — 13,8%.

В целом при добыче нефти и газа в оптовых ценах отражается около 33% затрат на разведку, в том числе по нефти — 41,5, газу — 22,8%. Такое решение вопроса не отвечает основному требованию к ценообразованию — более точному отражению в ценах общественно необходимых затрат труда.

Суммарный коэффициент извлечения нефти при разработке ее месторождений колеблется в пределах до 0,5, а по многим месторождениям в конечной стадии разработки не превышает 0,2—0,3. Только по месторождениям с глубиной залегания продуктивных горизонтов до 1200 м остаточные запасы нефти составляют несколько миллиардов тонн. В результате уменьшается срок службы добыжающих предприятий, что вызывает дополнительные расходы на разведку и подготовку к эксплуатации новых месторождений, восполняющих потерянные запасы.

Одна из причин потерь нефти в недрах — материальная незанятость добыжающих предприятий в наиболее полной и рациональной разработке месторождений. Отчисления в бюджет на покрытие расходов по геологоразведке, установленные с 1 т реализованной нефти и 1000 м³ газа с учетом сложившегося коэффициента извлечения полезных ископаемых, не стимулируют рациональной разработки месторождений, не способствуют сокращению потерь сырья в недрах. Применяемые на предприятиях экономические показатели для материального стимулирования работающих не зависят от количества извлеченного полезного ископаемого. Поэтому установление технологических норм потерь и административные меры по уменьшению последних не приводят к желаемым результатам. Кроме того, мероприятия, осуществляемые добыжающими предприятиями по уменьшению потерь, как правило, приводят к росту себестоимости и снижению рентабельности продукции.

К недостаткам действующего порядка погашения затрат на поиски и разведку полезных ископаемых относится и отсутствие стимулирования комплексного использования сырья. Ставка отчислений затрат на подготовку запасов устанавливается для попутных компонентов в таком же размере, как и для основного вида минерального сырья (например, на 1 тыс. м³ реализованного попутного газа в размере ставки отчисления, определенной для 1 т нефти). Поэтому потери этих компонентов не отражаются на экономике добыжающих предприятий. Только за 1966—1970 гг. на нефтяных промыслах сожжено и выпущено в атмосферу около 55 млрд. м³ попутного газа — ценного химического сырья и высококалорийного топлива. Это количество эквивалентно 60 млн. т нефти или 120 млн. т угля. Потери превышают 220 млн. руб. в

год, что больше годового прироста прибыли всей нефтедобывающей промышленности.

В экономической литературе широко обсуждается предложение об исчислении ставки возмещения затрат на геологоразведочные работы не по реальной продукции, а по израсходованным запасам (добыча плюс нормативные или плановые потери). Эта мера, по мнению некоторых авторов, могла бы повысить коэффициент извлечения полезных ископаемых из недр. Но практических разработок по реализации таких рекомендаций еще нет. Между тем при существующих системах разработки нефтяных месторождений трудно определить фактическое количество запасов, израсходованных в процессе добычи. Использование данных рекомендаций возможно только при прямом методе определения потерь, основанном на непосредственном замере объема полезных ископаемых, оставленных в выработанном простроне.

Поэтому практически нельзя определить количество израсходованных балансовых запасов в расчете на сырье, добытое в каждом отчетном периоде. Это не позволяет установить зависимость экономических показателей от величины потерь, которые выявляются после оценки итогов хозяйственной деятельности промышленного предприятия. Трудности учета потерь помешали принять рекомендуемую несложную систему отчислений еще на начальной стадии рассмотрения и утверждения действующей методики.

Затраты на геологоразведку, включаемые в себестоимость добычи нефти и газа, фактически не являются издержками производства добывающих предприятий. Покрываемые при реализации продукции, они служат для них как бы дополнительным доходом (хотя они и не участвуют в формировании прибыли), который должен быть внесен в бюджет. Эти суммы при поступлении в бюджет облагаются налогом, что препятствует установлению хозрасчетных отношений между геологоразведочной и добывающими отраслями.

После пересмотра оптовых цен геологоразведочные работы, как и ранее, финансируются за счет средств государственного бюджета, т. е. независимо от размера возмещения затрат. Таким образом, с введением новых оптовых цен с 1 июля 1967 г. взаимоотношения разведочных предприятий с добывающими не изменились. Разведанные запасы полезных ископаемых по-прежнему передаются последним безвозмездно.

Причины этого следующие: недостаточный научный задел и практический опыт в решении указанной задачи; осуществление геологоразведки без учета действия закона стоимости и прежде всего категории ценового механизма; неразработанность проблемы экономической оценки месторождений полезных ископаемых и платы за разведанные запасы полезных ископаемых в недрах.

В последние годы внимание экономистов привлек вопрос, можно ли затраты труда на геологоразведочные работы относить к затратам производительного труда, создающим новую стоимость, или они только обслуживают материальное производство, не создавая новой стоимости. Как возмещать эти затраты?

Некоторые авторы считают геологоразведочные работы научными исследованиями, обосновывая эту позицию существованием порядком финансирования работ, невозможностью точного планирования результатов деятельности, отсутствием вещественного продукта как итога и т. д.¹ Заявляя, что геологоразведочные работы не создают ни продукции, ни основных фондов и не могут быть отнесены к средствам

труда, они предлагают все затраты на поиски и разведку полезных ископаемых включать в их себестоимость и в цены. Как нам представляется, неправильно считать геологоразведочные работы отраслью промышленности², поскольку она не обладает ее свойствами.

Академик И. М. Губкин еще в 1932—1936 гг. называл геологоразведочные работы производством. Он указывал, что их выделение в производственную народнохозяйственную отрасль — следствие развития народного хозяйства страны и роста потребности в полезных ископаемых³.

Это положение получило развитие лишь в 50—60-х гг. Ю. А. Соколовский одним из первых утверждал, что геологоразведочные работы «образуют самостоятельную отрасль материального производства», «особую отрасль народного хозяйства»⁴. В классификации отраслей народного хозяйства, разработанной Госпланом СССР в 1969 г., эти работы выделены в самостоятельную отрасль народного хозяйства под названием «Геология и разведка недр»⁵.

Признавая геологоразведочные работы отраслью материального производства, а геологоразведочные организации — хозрасчетными предприятиями, необходимо решить проблему реализации их продукции — запасов полезных ископаемых. Следовательно, на эту продукцию должны быть установлены цены.

Между добывающей промышленностью и геологоразведочными работами «пора... установить отношения заказчика (потребителя), с одной стороны, и поставщика (в данном случае — запасов полезных ископаемых) — с другой, с соответствующим правовым, экономическим и организационным оформлением этих отношений»⁶. По-видимому, о возмещении затрат на геологоразведочные работы можно говорить как о временной мере.

Не решен вопрос о том, являются ли запасы полезных ископаемых основными или оборотными фондами. Это важно для добывающей промышленности, поскольку возникает необходимость определять порядок включения стоимости полезных ископаемых в себестоимость добываемой нефти, газа и т. д.: путем амортизации, подобно основным фондам или аналогично методике учета затрат на сырье и материалы.

Не расматривая локальности сторонников отнесения запасов к оборотным фондам (И. Файштейн, Н. Косинов и др.) и к основным (А. Протев, Е. Кантор, Ю. Яковец и др.), поскольку они подробно изложены в литературе, отметим, что точка зрения последних предпочтительнее.

В процессе геологоразведочных работ не создается нефть и газ, а выявляется их месторождение как единый объект. Передача его в эксплуатацию также осуществляется целиком, а не отдельными тоннами. И эксплуатируется месторождение также на базе комплексной системы его разработки, как единого целого (или участка, залежи).

Для укрепления хозрасчета и стимулирования рационального использования природного сырья представляется целесообразным относить его запасы (месторождения) к основным производственным фондам добывающих предприятий. Региональные объединения нефтедобывающей промышленности, принимающие от геологоразведочных

¹ См. Б. С. Левина и др. Вопросы экономической геологии. Изд. АН СССР, 1963; «Определение эффективности геологоразведочных работ», М., «Недра», 1964.

² См. И. М. Губкина. Геология на службе социализму. Гос. научн.-техн. изв. 1932, с. 4; «Геологоразведочная служба СССР и стихийное движение», ОНТИ НКПТ СССР, 1936.

³ «Советская геология», 1956, № 1, 1967, № 4.

⁴ «Методические указания к составлению Государственного плана развития народного хозяйства СССР», М., «Экономика», 1969, с. 698 (права, к материальному производству здесь отнесено лишь строительство скважин).

⁵ «Коммунист», 1968, № 11, с. 66.

⁶ См. «Геология нефти и газа», 1965, № 10; «Разведка и охрана недр», 1965, № 1; «Нефтяное хозяйство», 1965, № 5, и 1966, № 2.

предприятий открытые месторождения нефти для промышленной эксплуатации, должны учитывать их в своем балансе и соответствующие затраты заносить на особый счет для увеличения уставного фонда и основных средств. В этот счет следует включать и последующие затраты на разработку месторождения хозяйственным способом. Стоимость месторождения необходимо возмещать в себестоимости добычи нефти и газа в форме, аналогичной амортизации основных фондов.

Амортизация разведанных месторождений как основных фондов, формируемых затратами на геологоразведочные работы, должна быть ограничена во времени, так как только в этом случае может быть учтена взаимосвязь с организацией производства и себестоимостью продукции и обеспечена действенность амортизации как одного из стимулирующих начал. Срок амортизации можно устанавливать в проекте разработки месторождения, ограничивая его временем устойчивой добычи сырья и извлечения положительной части запасов. Очевидно, для месторождений, сходных по величине запасов и условиям залегаания, срока амортизации одинаковы.

Отчисления от стоимости запасов сырья должны идти на реновацию (разведку новых запасов вместо использованных) и перечисляться в централизованный фонд геологоразведочных работ, который станет основным источником их финансирования (с покрытием за счет государственного бюджета лишь разницы между запланированными затратами на геологоразведочные работы и поступлениями от добывающих отраслей).

Для распределения амортизационного фонда предлагаются следующие формулы:

$$O_0 = O_{0.а} + Z_{пр}, \quad (2)$$

где O_0 — стоимость основных фондов, числящихся на балансе предприятия, тыс. руб.;

$O_{0.а}$ — стоимость средств основного и вспомогательного производств, тыс. руб.;

$Z_{пр}$ — затраты на поиски и разведку месторождения, включая безрезультатные³, тыс. руб.;

$$A = \frac{H_2(O_{0.а} + Z_{пр})}{100}, \quad (3)$$

где A — годовые амортизационные отчисления, тыс. руб.;

H_2 — норма амортизации, %;

$$A_{пр} = 0,01 H_2 Z_{пр}, \quad (4)$$

где $A_{пр}$ — амортизационные отчисления, поступающие в фонд геологоразведочных работ и используемые для реновации отработанных запасов, тыс. руб.

Погашение затрат на поиски и разведку должно обеспечивать воспроизводство всех извлекаемых запасов нефти. Поэтому возникает вопрос, принимать ли во внимание первоначальную стоимость геологоразведочных работ или стоимость их воспроизводства (восстановительная стоимость). В приведенных зависимостях учтена первоначальная стоимость, что, на наш взгляд, более правильно, так как для исчисления восстановительной стоимости необходимо периодически уточнять нормы затрат на отдельные виды геологоразведочных работ и в течение срока амортизации месторождения часто менять размер отчислений.

Далее, какое воспроизводство (простое или расширенное) должны учитывать отчисления на реновацию запасов? Ряд экономистов предлагает для расширенного воспроизводства использовать определенную сумму накоплений. На наш взгляд, отчисления следует уопределить на про-

³ Учет их правомерен, так как если нормальных технических условий затраты рабочей силы не производительные, но неизбежные учитываются точно так же, как и производительные» (К. Маркс и Ф. Энгельс с Соч. т. 24, с. 273).

сто воспроизводство отработанных запасов, т. е. поддержание общего количества запасов на прежнем уровне. Расширенное воспроизводство следует обеспечивать за счет общественного прибавочного продукта, а не себестоимости.

Предлагаемый метод учета в себестоимости добычи и ценах на нефть затрат на поиски и разведку исключает необходимым по существующей методике пересмотр величины фиксированных ставок и зависимости от результатов геологоразведочных работ.

Ни в одной отрасли затраты на извлечение тонны запасов не зависят от периода разработки месторождения в такой мере, как в нефтедобывающей промышленности. Производительность скважин изменяется по убывающей кривой. Если их производительность за первые пять лет эксплуатации принять за 100%, то во втором пятилетии она составит 77, в третьем — 55, а в четвертом — 40%, что обусловлено истощением запасов месторождений. При систематическом повышении себестоимости добычи нефти погашение затрат на поиски и разведку месторождения в начальный период разработки позволит на более длительный срок стабилизировать себестоимость добычи.

Кроме того, сократится период возврата средств, авансированных на поиски и разведку нефти. Например, при сложных условиях добычи нефти и газа в Азербайджане ставки, рассчитанные по принятой методике, позволят возместить затраты, произведенные на геологоразведочные работы за 1961—1965 гг., в течение семи лет⁴, а по предлагаемому методу — вдвое быстрее.

Количество извлекаемых запасов трудно определить точно, поэтому при существующей методике учета затрат на поиски и разведку вероятен случай неполного их возмещения на отдельных месторождениях. Риск их недовозмещения возрастает при введении на запасы, передаваемые промышленным предприятиям, цен, в которые, кроме себестоимости, будет включена прибыль геологосонковых и разведочных предприятий, плата за используемые ими фонды и дифференциальная рента. Тогда геологоразведочные предприятия будут заинтересованы в увеличении количества передаваемых на баланс промышленных предприятий извлекаемых запасов. Такая вероятность почти исключается при ограничении времени амортизации средств, затраченных на поиски и разведку месторождений, сроком устойчивой добычи нефти.

Включение разведанных месторождений в состав производственных фондов добывающих предприятий и погашение затрат на их выявление по мере разработки создадут благоприятные условия для установления хозрасчетных отношений между добывающей промышленностью и предприятиями, с одной стороны, и государственным бюджетом и геологоразведочной службой — с другой.

⁴ См. А. А. Агаева. Экономическая эффективность геологоразведочных работ на нефть и газ в Азербайджане. Баку, 3/7М, 1972, с. 233.

ОБ ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКОМ
РУКОВОДСТВЕ
МЕСТНЫМИ ПЛАНОВЫМИ КОМИССИЯМИ

А. Гаджиев,
председатель Госплана Дагестанской АССР

Районные и городские плановые комиссии проводят значительную работу по обеспечению роста промышленного и сельскохозяйственного производства, подъема материального и культурного уровня жизни трудящихся. В последние годы вышедшие плановые и хозяйственные органы стали уделять больше внимания местным плановым органам, которые тесно связаны с деятельностью предприятий, колхозов, совхозов, культурно-бытовых учреждений. К сожалению, работа самих рай(гор)планов изучается мало, их опыт слабо обобщается, методическое руководство ими со стороны центральных плановых органов почти отсутствует. В этой связи заслуживает всяческого одобрения проведенный в текущем году Госпланом РСФСР семинар председателей плановых комиссий автономных республик, краев и областей, обсудивший насущные проблемы территориального планирования.

В Дагестанской АССР общее организационно-методическое руководство рай(гор)планами осуществляет отдел своего планирования и материальных балансов, а по планированию отдельных отраслей хозяйства и культуры — отраслевые отделы.

Улучшению планирования развития хозяйства районов и городов способствует и установившаяся форма взаимосвязи госплана республики с рай(гор)планами, которым он регулярно направляет планы работ на год, квартал, месяц. Госплан получает аналогичные материалы, а также протоколы заседаний рай(гор)планов, ежеквартальные данные о ходе выполнения народнохозяйственных планов.

По разработанному циклическому графику каждый рай(гор)план подвергается комплексной проверке. Результаты ее обсуждаются на плановой комиссии, в рай(гор)исполкоме, на коллегии Госплана Дагестанской АССР, куда в необходимых случаях приглашается и руководство рай(гор)исполкома. Все решения по проверкам направляются на места. Кроме того, практикуется посылка в рай(гор)планы и рай(гор)исполкомы обзорных писем, в которых освещается опыт или анализируются недостатки работы той или иной плановой комиссии.

В республике организовано соревнование местных плановых органов. Совместно с обкомом профсоюза госучреждений госпланом республики разработаны и утверждены положение и условия социалистического соревнования за звание «Лучший рай(гор)план республики». Его удостоивается тот рай(гор)план, который обеспечивает качественную разработку и своевременное доведение до сельских, поселковых Советов депутатов трудящихся, непосредственных исполнителей показателей народнохозяйственного плана, осуществляет действительный контроль за их выполнением, своевременно и качественно составляет квартальные отчеты, осуществляет разработку инициативных предложений по развитию

экономики, своевременно выполняет отдельные поручения и задания. Кроме того, учитывается и выполнение народнохозяйственного плана в целом по району, городу, участие председателей плановых комиссий в общественно-политической жизни, а также повышение экономического образования. Ежеквартально подводится итог по пятибалльной системе за каждый пункт обязательных условий. Победителем совместным решением Госплана и президиума обкома профсоюза вручается вымпел. Соревнование способствует активизации работы районных и городских плановых комиссий, улучшению качества разработки планов.

Госплан республики систематически осуществляет и методическое руководство, своевременно разрабатывая и направляя на места указания по составлению планов и контролю за их выполнением. В них даются рекомендации по определению технико-экономического обоснования планов, составленных предприятиями промышленности, торговли, бытового обслуживания населения, строительными организациями, учреждениями просвещения, культуры и здравоохранения. Периодически с председателями рай(гор)планов проводятся семинары, на которых рассматриваются и изучаются актуальные вопросы экономики и планирования. Кроме того, отдел территориального планирования ежегодно организует краткосрочные семинары с председателями плановых комиссий по заполнению паспорта — административной и экономической характеристики района, города.

Придавая серьезное значение рациональной организации планирования народного хозяйства в городах и районах, Госплан Дагестанской АССР ежегодно рассматривает проекты годовых планов развития хозяйства районов и городов республики подведомственных исполкомов местных Советов. Это способствует обеспечению более полной координации планирования во всех звеньях местного хозяйства, более активному влиянию исполкомов через плановые органы на разработку планов предприятий и организаций, расположенных на территории районов и городов, выявлению и использованию резервов производства.

Сейчас, как правило, на сельские и поселковые Советы возложено осуществление контроля за работой расположенных на их территории колхозов, совхозов, предприятий местной промышленности, бытового обслуживания, торговли и общественного питания, жилищно-коммунального хозяйства, учреждений здравоохранения, просвещения, культуры, связи и других организаций, а также утверждение планов подведомственного хозяйственного и социально-культурного строительства. Давая указания им помощи в организации контроля Госпланом республики разработаны методические указания и издано постановление «О разработке и доведении рай(гор)планами показателей комплексного плана развития народного хозяйства по сельским и поселковым Советам депутатов трудящихся республики». С начала текущего года рай(гор)планы направляют сельсоветам и поссоветам (копию Госплану Дагестанской АССР) выписки из утвержденных планов по сельскому и поселковому Совету, в которых отражены показатели:

- по промышленности — объем реализуемой продукции и выпуск основных ее видов;
- по сельскому хозяйству — план заготовок сельскохозяйственной продукции и сырья по всем утверждаемым их видам, категориям хозяйств с повкадральной разбивкой;
- по капитальному строительству — перечень и объемные показатели строек за счет государственных централизованных и нецентрализованных капитальных вложений и за счет средств колхозов и совхозов;
- по социально-культурному развитию — план розничного товарооборота и бытового обслуживания населения, развития учреждений просвещения, здравоохранения, культуры. В нем отражаются число учащихся в общеобразовательных школах, школах рабочих и сельской молодежи,

прием в 1-й и 9-й классы, выпуск из 8-х и 10-х классов, количество детей в детских яслях-садах, число воспитанников в интернатах, трудоустройство молодежи, окончившей общеобразовательные школы, количество ювок в учебных учреждениях, а также локальные работы клубов, киноустановок, валового сбора средств от кинопроката, приток абонентов и радиоточек по телефонизации и радиофикации и обеспечение социально-культурных учреждений топливом.

Таким образом, с текущего года имеется почти комплексный план сельсовета и поссовета района. Госплан республики совместно с Комитетом народного контроля Дагестана направил в рай(гор)планы и рай(гор)комитеты народного контроля методику по контролю за выявлением имеющихся резервов и безусловному выполнению заданий девятой пятилетки.

Вопросы организационно-методического руководства районными, городскими плановыми комиссиями имеют большое значение, влияя на повышение эффективности экономики. Однако некоторые организационные вопросы давно ждут своего решения. Следует завершить укрепление структуры и штатов местных плановых органов, повысить ставки их сотрудников, ибо они значительно выше, чем в финансовых, сельскохозяйственных и других органах. На наш взгляд, целесообразно местные плановые органы перенести на республиканский бюджет. Правильность такой меры подтверждается существующим и оправдавшим себя порядком в органах финансов, банков и статистики.

Учитывая возросшую роль и ответственность местных плановых комиссий в планировании народного хозяйства и контроля за выполнением плана, следовало бы установить, чтобы председатель местной плановой комиссии одновременно являлся и заместителем председателя исполкома.

Необходимо расширить поощрительную систему морального стимулирования и обязательно ввести систему материального поощрения — премирования работников плановых органов.

Решение поставленных вопросов будет способствовать улучшению всей плановой работы на местах.

Махачала

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ОБЩЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В ТЕРРИТОРИАЛЬНОМ ПЛАНИРОВАНИИ

М. Гохберг,

руководитель сектора ЦЭИИИ при Госплане РСФСР

Развитие и размещение промышленности, энергетики, сельского хозяйства, путей сообщения, населенных мест, использование природных ресурсов, сохранение и возобновление условий, образующих необходимую среду для существования человека, осуществляются в нашей стране по единому народнохозяйственному плану, сочетающему отраслевые и территориальные особенности. Поэтому важная качественная сторона управления народным хозяйством — внимание ко всем звеньям планирования и хозяйственного руководства, включая территориальные (союзные республики, экономические районы, края, области, города Москву и Ленинград, АССР), а также крупные районы нового освоения.

В 1972 г. сводный отдел народнохозяйственного плана СССР Госплана СССР совместно с НИЭИ при Госплане СССР завершил разработку научно обоснованной системы показателей для определения экономической эффективности общественного производства, предназначенной для использования в пятилетних и годовых планах в целом по стране, по союзным республикам, отраслям народного хозяйства, министерствам, объединениям и предприятиям.

Сочетание отраслевого и территориального принципов при создании единой системы оценки эффективности общественного производства позволяет достичь такого положения, при котором эффективность станет главным критерием оценки плановых решений и результатов деятельности всех хозяйственных звеньев по вертикали (по отраслям народного хозяйства) и горизонтали (по региональным подразделениям различного ранга). Все это требует, чтобы разработанная Госпланом СССР методика распространялась на сферу территориального планирования. Для этого в ней следует предусматривать оценку эффективности сферы материального производства экономического района, края, области, АССР.

Система показателей для определения эффективности общественного производства в территориальном планировании должна строиться на единых принципах с системой, предложенной Госпланом СССР; базироваться на общегосударственной системе планирования и статистического учета; распространяться на предприятия, территориальные производственные объединения, отрасли материального производства союзных республик, экономического района (края, области АССР); иметь не только отраслевой разрез (с учетом проводимой реформы по реорганизации управления промышленностью), но и охватывать отрасли материального производства в целом по территории в соответствии с действующей классификацией Госплана СССР.

Критерием эффективности в этой системе можно принять максимальный возможный прирост национального дохода (чистого продукта) при минимальных затратах живого и общественного труда, достижении заданной материально-вещественной структуры производства, выпуске запланированного количества продукции определенного ассортимента и надлежащего качества.

К основным факторам повышения эффективности общественного производства в территориальном планировании и размещении производительных сил могут быть отнесены:

совершенствование общесоюзного разделения труда в целях достижения оптимальных территориальных пропорций между союзными республиками, экономическими районами, краями, областями, АССР, европейскими и восточными, северными и другими районами страны, территориально-производственными комплексами разных рангов, развитыми и вновь осваиваемыми районами;

углубление специализации и комплексное развитие отраслей материального производства и непроизводственной сферы территориальных подразделений различного ранга;

установление для каждого из этих подразделений необходимого соотношения реконструкции и нового строительства в основных отраслях хозяйства;

правильный выбор района для размещения новых объектов промышленного строительства на основе данных территориальных материальных балансов и определения рациональных зон производства и потребления продукции, построенных по принципу минимизации производственных и транспортных затрат;

рациональный выбор площадок в пределах намеченного района с учетом соответствия особенностей размещаемых предприятий (их тру-

доскости, водо-, топливо- и энергоемкости, условий очистки промышленных сточных вод и выброса газообразных отходов в атмосферу), размеров потребных для строительства участков местным условиям;

тупловое размещение и строительство промышленных предприятий, с созданием единого комплекса обслуживающих и вспомогательных объектов, жилищного фонда, коммунального хозяйства, культурно-бытовых учреждений и общих коммуникаций;

отказ от размещения новых промышленных предприятий и расширения действующих, не связанных с объединением населения и жилищно-гражданского строительства, в крупнейших, крупных и больших городах;

развитие промышленности в средних и малых городах и поселках городского типа, имеющих необходимые для этого предпосылки;

снижение материалоемкости и водоемкости производства в регионах на основе рационального использования первичных и вторичных ресурсов с учетом местных территориальных особенностей.

Реализация этих факторов даст огромный народнохозяйственный эффект.

Основными показателями системы эффективности общественного производства территориального планирования на уровне экономического района, края, области, АССР могут служить показатели, рекомендуемые методикой Госплана СССР с некоторыми изменениями. Так, определение обобщающих показателей для сферы материального производства края, области и АССР на базе национального дохода исключено, поскольку эта категория рассчитывается лишь в целом по стране и союзным республикам. Вместо этого возможно применение системы общих показателей эффективности на основе чистой продукции, определяемой как сумма всех видов оплат труда, прибыли и налога с оборота либо как разницы между стоимостью валовой (товарной) продукции и материальными затратами, включая амортизационные отчисления.

Хотя на показатель чистой продукции существенно влияют структура производства и уровень рентабельности, но он достаточно правильно отражает результаты производства, а также степень участия в производственном процессе производителей материальных благ, устраняя искажающее влияние повторного счета материальных затрат. Он позволяет правильно устанавливать размер заработной платы и поощрений в тесной связи с показателем производительности труда.

Опыт определения показателя чистой продукции приобретен при разработке плана на 1971—1975 гг. Кроме того, в 1969—1971 гг. на 106 промышленных предприятиях проводился эксперимент по расчету плановых и фактических величин чистой продукции, определяемой как разница между объемом товарной продукции и величиной материальных затрат. В 1973 г. начался эксперимент по проверке способа планирования и учета нормативной чистой продукции на базе методических рекомендаций Госплана СССР¹. Применение этого способа позволит устанавливать более реальные показатели производительности труда, фондоотдачи, размеры фондов заработной платы, материального поощрения, социально-культурных мероприятий и жилищного строительства. В эксперимент вовлечен ряд предприятий, объединений и главных управлений машиностроения; предусмотрено распространить его на другие отрасли промышленности и сферы строительства.

Переход промышленности и других отраслей материального производства к планированию по методу чистой продукции позволяет определять ее плановую и фактическую величину в целом по территории эко-

номического района (края, области, АССР). Отчетные показатели чистой продукции по краям, областям и АССР рассчитывались статистическими органами по состоянию на 1966 г. для отчетного межотраслевого баланса. Аналогичная работа назначена по данным 1972 г. Таким образом, несмотря на большую потребность в динамических межотраслевых балансах в территориальном разрезе, систематическая разработка их не ведется.

Определять чистую продукцию по областям, краям и АССР можно на основе действующих статистических отчетов как сумму прибыли всех видов оплат труда, налога с оборота, которые учитываются в областной статистике². Местные статистические органы должны учитывать весь налог с оборота по производимой в регионах продукции. В крайнем случае недостающей частью налога с оборота по продукции, реализуемой в других регионах, можно пренебречь, либо устанавливать ее расчетным путем в органах статистики, как это практикуется при расчетах национального дохода по союзным республикам. Однако второй метод нам представляется менее предпочтительным.

Важный показатель эффективности общественного производства — использование материальных затрат, определяемое как отношение сумм их (без амортизационных отчислений) к объему общественного продукта, валовой, товарной продукции (работ). Однако в территориальном разрезе он не определяется, хотя на предприятиях величина материальных затрат отражена в плановых и отчетных калькуляциях себестоимости продукции. Другой источник определения материальных затрат — межотраслевой баланс, который, как отмечалось, систематически пока не разрабатывается.

Позтому в предплановых и плановых расчетах по экономическому району могут быть применены объемы потребления основных видов сырья, топлива, электроэнергии, проекта и другие показатели материалоемкости в натуральном выражении на 1 млн. руб. валовой продукции (в динамике по годам пятилетки). На основе отчетности предприятий и территориальных материальных балансов можно получить плановые и фактические объемы потребления отдельных элементов материальных затрат в натуральном выражении, а также сравнить темпы роста валовой (товарной) продукции и указанных видов материальных затрат. Такая система показателей позволит с большей оперативностью и результативностью контролировать борьбу за сокращение затрат наиболее дефицитных материалов на 1 млн. руб. произведенной продукции по территории.

Создание действенной единой системы плановых показателей для оценки эффективности общественного производства, распространяющейся на экономические районы (края, области и АССР), возможно при условии, что она будет опираться на аналогичную систему отчетных показателей, систематически разрабатываемых статистическими органами. Поэтому необходимо определять следующие базисные показатели, без которых невозможен расчет производных отчетных показателей эффективности:

для сферы материального производства экономического района (края, области, АССР) в целом — объем чистой, валовой (товарной) продукции; величину капитальных вложений (с разделением на действующие и вновь вводимые в эксплуатацию объекты); стоимость основных и оборотных производственных фондов; численность занятых в сфере материального производства и численность населения (для определения

¹ Объем чистой продукции рекомендуется определять по нормативам за единицу изделия на основе отовой цены, исключая учтенные в ней материальные затраты.

² Отчет о фонде заработной платы рабочих и служащих, суммы премий, включенных в состав этого фонда и суммы выплат, не входящих в состав фонда заработной платы. Годовой отчет календарный. Краткий отчет о выполнении плана по прибыли. Отчет о поступлении налога с оборота от предприятий и организаций.

среднедушевых показателей); величину реальных доходов и средней заработной платы;

отдельных отраслей материального производства экономического района (края, области, АССР) — объем чистой, валовой (товарной) продукции; численность работающих и промышленного персонала; капитальные вложения; стоимость основных и оборотных производственных фондов; среднюю заработную плату; материальные затраты (с выделением размера амортизационных отчислений); произведенную прибыль и налог с оборота.

Эти первичные показатели позволяют получить любые производные показатели эффективности. Они должны войти в систему государственной статистической отчетности на всех перечисленных выше уровнях территориальных звеньев страны и не считаться систематически (хотя бы раз в год).

Между тем в последнее время перестали определять фактические капитальные вложения по промышленности и ее отраслям в целом по территории по полному кругу. Чаще всего они рассчитываются в разрезе министерств и ведомств союзного, республиканского и местного подчинения, но недостаточно полно. Аналогичное положение на транспорте и в строительстве. Поэтому в статистических справочниках лет данных о капитальных вложениях в промышленность, а также в 11 ее основных отраслей, не говоря уже о подотраслях, в целом по территории экономических районов (краев, областей и АССР).

Последовательное применение системы оценки эффективности общественного производства Госплана СССР требует ее распространения и на научно обоснованные схемы развития и размещения отраслей народного хозяйства страны, производительных сил союзных республик, экономических районов (краев, областей, АССР) и на все виды работ по долгосрочному планированию.

В ходе разработки предельно научных обоснованных схем развития и размещения производительных сил экономических районов (в разрезе областей, краев, АССР) на 1971—1980 гг. выявились затруднения с определением обобщающих показателей экономической эффективности производства в целом по территории, отдельным отраслям хозяйства, а также вновь вводимым и реконструируемым предприятиям. Главная причина их в том, что в ряде отраслевых схем, используемых для разработки и территориальных, отсутствовали необходимые базисные показатели: чистая продукция и прибыль, себестоимость важнейших видов продукции, стоимость основных производственных и оборотных фондов и т. п.

По отраслям промышленности институты министерств и ведомств чаще всего определяли показатели валовой или товарной продукции, капитальные вложения, численность промышленно-производственного персонала, основные производственные фонды, но не по полному кругу. Кроме того, схемами были охвачены не все отрасли хозяйства и подотрасли промышленности. Поэтому возникла необходимость определить ряд базисных показателей (капитальные вложения, валовая продукция, основные производственные фонды, численность промышленно-производственного персонала), нужных для расчета производных показателей экономической эффективности (производительность труда, фондотдача, капиталотдача, удельные капитальные вложения) в целом по территории. Основным способом определения капитальных вложений был метод прямого счета. Однако по отдельным отраслям промышленности и народного хозяйства, не охваченным отраслевыми схемами развития и размещения, капитальные вложения приходилось устанавливать на основе ориентировочных расчетов (например, путем выявления соотношений между темпами роста валовой продукции и приростом капитальных вложений в данной отрасли или подотрасли) либо путем опре-

деления удельных капиталовложений с учетом необходимости снижения последних в перспективе.

Для отдельных отраслей абсолютный размер капитальных вложений устанавливался путем прогнозирования его удельного веса в общей структуре затрат. Динамика капитальных вложений определялась с учетом намечаемых изменений роли района в общесоюзном разделении труда. Поэтому, например, темпы роста капиталовложений в 1971—1975 и 1976—1980 гг. по экономическим районам Европейской части РСФСР принимались более низкими, чем по осточному, и т. д.

При создании территориальных схем производились досчеты до полного круга объемов валовой продукции промышленности экономического района в целом, а также ее крупным (агрегированным) отраслям. Для этого суммировались отчетные показатели валовой продукции отраслевых схем, выявлялись их доля в аналогичных данных в целом по территории, а затем сумма валовой продукции отрасли, прогнозируемая на перспективу, увеличивалась на недостающую величину. При этом точность определения капитальных вложений и валовой продукции была относительной.

На базе этих показателей предпринимались попытки определять эффективность капитальных вложений путем выявления отношения прироста валовой продукции по промышленности в целом и отдельным отраслям (подотраслям), а также крупнейшим предприятиям в выявляющем его капитальном вложении и обратный показатель — объем капиталовложений, приходившийся на единицу прироста валовой продукции. Определение данных показателей позволяло избирать вариант решения, обеспечивающий больший прирост валовой (товарной) продукции при меньших капитальных вложениях. Однако такой метод не учитывает минимизации эксплуатационных затрат, особенно материальных, не дает возможности определить сроки окупаемости капитальных вложений.

Почти аналогичный метод применялся для выявления сравнительной эффективности реконструкции и нового строительства. Намечаемый прирост головной мощности предприятий в результате реконструкции (в стоимостном выражении) сопоставлялся с объемом капитальных вложений. Полученные показатели капиталотдачи или удельных капитальных вложений реконструируемых предприятий сравнивались с теми же показателями новых промышленных аналогов. Значительные объемы реконструкции в старых промышленных районах в большей мере определяют высокую эффективность капиталовложений. Например, расчеты, проведенные ЦЭНИИ при Госплане РСФСР по многим реконструируемым предприятиям Центрального района, показывают, что прирост мощностей (в стоимостном выражении) превышает объем капитальных вложений в 1,3—3,0 и более раза.

Таким образом, круг показателей эффективности, определяемых в схемах, значительно уже рекомендуемого методикой Госплана СССР. Выполнение всех ее требований при определении эффективности общественного производства в процессе долгосрочного территориального планирования станет возможным, если все отраслевые прогнозы, разрабатываемые головными институтами министерств и ведомств, будут содержать необходимые базисные показатели в территориальном аспекте.

Особое значение это имеет в связи с работами по составлению проекта долгосрочного перспективного плана развития народного хозяйства на 1976—1990 гг. Для его обоснования рекомендуются такие показатели эффективности, как трудоемкость или производительность труда, материалоемкость, фондоемкость (фондотдача), затраты капитальных вложений на единицу прироста мощностей. Качественная разработка их уже в процессе предельных работ усилит обоснованность долгосрочного плана в отраслевом и территориальном аспектах.

ПЛАНИРОВАНИЕ РОЗНИЧНОГО ТОВАРОБОРОТА И БАЛАНС ДЕНЕЖНЫХ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ

(на примере Казахской ССР)

А. Андреев

Торговля занимает основное место в денежном обороте и является решающим звеном выполнения кассового плана Государственного банка, ускорения оборачиваемости денег.

За девятую пятилетку объем промышленного производства в республике возрастает на 59%, розничный товароборот государственной и кооперативной торговли — на 44,5%. Будет освоено более 650 новых видов продукции, улучшится структура товарооборота. Все это обуславливает необходимость более полного использования имеющихся в народном хозяйстве возможностей роста товарных ресурсов.

Анализ данных за ряд лет показал, что в планах розничного товарооборота не всегда полностью учитываются возможности увеличения объема торговли. Если соответственно административно-территориальному делению (города и районы, области, республика) суммированные данные об объеме розничного товарооборота по заявочным планам торговых предприятий и организаций поставить в один ряд, по заявочным планам плановых комиссий — в другой, по утвержденным планам — в третий, то показатели первого ряда будут наименьшими, второго — несколько большими и третьего — еще большими.

По имеющимся в республиканских организациях плановым и отчетным данным, планирование объема розничного товарооборота прослеживается начиная с проектов планов областей и Алма-Атинской городской плановых комиссий, то есть с заявочных планов областей и Алма-Аты. За 1969—1971 гг. в этих планах объем розничного товарооборота государственной и кооперативной торговли увеличился на 157,5 млн. руб., в том числе в заявочном плане 1971 г. — на 112,3 млн. руб. При разработке в республике проектов народнохозяйственных планов на эти годы было соотнесено возможности увеличить план товарооборота против заявок областей и Алма-Аты на 167,3 млн. руб., в том числе план 1971 г. — на 92,3 млн. руб.

Реальность поворок, внесенных в проекты планов, подтверждается фактическими данными. За 1969—1970 гг. товароборот был на 146,8 млн. руб. больше заявленного областями и Алма-Аты, в том числе в 1970 г. — на 109,9 млн. руб. План товарооборота 1971 г., увеличенный на 112,3 млн. руб. против проекта планов областей и Алма-Аты, как сказано выше, и на 60 млн. руб. против проекта плана республик, также перевыполнен на 93,5 млн. руб. Дополнительное задание к плану товарооборота, установленное на этот год в сумме 63,7 млн. руб., было перевыполнено на 39,8 млн. руб., или на 71,4%. План товарооборота вместе с дополнительными заданиями в 1971 г. перевыполнен почти всеми областями республики.

Приведенные данные говорят о том, что в областном и республиканском планах товарооборота недоучитываются резервы роста торговли, в том числе кроющиеся в улучшении организации торговли: изучение запросов потребителей, нормализация режима времени работы торговых предприятий, использование местных возможностей производства товаров массового спроса и т. д.

Наиболее полному включению в план товарооборота имеющихся в республике ресурсов и резервов будет способствовать, помимо повышения ответственности областей и Алма-Аты за разработку планов, увеличение роли Госплана Казахской ССР, Министерства финансов республики и Казахской республиканской конторы Госбанка, которые

располагают данными о покупательном фонде населения и другими сведениями для выявления экономического обоснованного объема товарооборота на планируемый период. Необходимо на основе покупательного фонда, критической оценки планов областей и учета конъюнктуры рынка точнее определять объем розничного товарооборота республики.

Следует обратить внимание на планирование составных частей розничного товарооборота — покупки товаров населением и безналочной издательской организацией, учреждениям и предприятиям. В утвержденных республикой планах объем покупок товаров населением увеличивается не только в связи с ростом товарооборота, но и за счет сокращения безналочной реализации товаров. Это вполне оправдано, так как в отпуске торговыми предприятиями товаров для внеочередного потребления имеют место излишества.

Сюжеты плановые органы, внося поправки в проекты планов республик по объемам розничного товарооборота, покупок товаров населением и отпуску товаров на внеочередное потребление, предусматривают улучшение соотношений между денежными доходами и расходами населения. На 1969—1971 гг. сумма сальдо баланса денежных доходов и расходов населения была уменьшена по сравнению с проектом плана республики на 35,3%. Это свидетельствует о недостатках в планировании, необходимости преодолеть их, и в каждом городе, районе и области республики полнее использовать резервы, в том числе и в торговле, для обеспечения предусмотренных планом соотношений между денежными доходами и расходами населения.

Решению указанной задачи может содействовать научная обоснованность планов денежного обращения, прежде всего баланса денежных доходов и расходов населения.

Главное же назначение установление в планах развития народного хозяйства таких соотношений между денежными доходами населения, объемом розничного товарооборота и платных услуг, которые позволяют обеспечить рост реальных доходов населения и соответствие количества денег в обращении потребностям последнего. Баланс денежных доходов и расходов населения дает возможность в плановом порядке определять платежеспособный спрос населения на товары и услуги соответственно этому — объемы производства товаров народного потребления, розничного товарооборота и платных услуг, а также устанавливать планы привлечения денежных средств населения в сберегательные кассы.

Сбалансированность денежных доходов и расходов населения как по стране в целом, так и по республикам (областям) является одним из главных требований закона планомерного, пропорционального развития социалистического народного хозяйства, условием роста реальных доходов населения и устойчивого денежного обращения. В Казахской ССР необходимо увеличить экономическую обоснованность балансов денежных доходов и расходов населения, разрабатываемых по республике, областям и Алма-Ате, более полно их использовать в процессе формирования и реализации планов, усилить сбалансированность денежных доходов и расходов населения.

По поручению Совета Министров Казахской ССР в областях периодически проиеряется состояние денежного обращения. Использование данных плановых балансов денежных доходов и расходов населения позволяет точнее определять объем розничного товарооборота, повышать предусматриваемые в балансе требования сбалансированности денежных доходов и расходов населения, увеличить планомерность регулирования денежного обращения. Однако и в республиканский проект баланса денежных доходов и расходов населения, и в еще большей степени — в проекты балансов областей центральных плановыми органами ежегодно вносятся существенные поправки. Это говорит о недоста-

точном умении произвести расчеты и правильно использовать их при окончательном формировании проекта баланса.

Отклонения фактических денежных доходов и расходов от плановых свидетельствуют о необходимости углубления экономической работы над балансом в целом и над его отдельными статьями, всестороннего анализа исполнения планового баланса. Это позволит выявить просчеты и резервы, лучше сбалансировать денежные доходы и расходы населения, повысить точность расчетов баланса на предстоящий планируемый период и улучшить его использование.

Практика показывает, что баланс денежных доходов и расходов населения — плановому документу большой народнохозяйственной значимости — все еще является достоянием анализа, особенно в областях республики. Сопоставления его требует знание экономики и процессов денежного обращения, анализа экономических показателей истекшего, текущего и планируемого периодов с привлечением широкого круга отчетных и плановых данных.

Работа над балансом предполагает постоянное, не прекращающееся после его составления на плановый период изучение быстрозменяющейся экономики, контроль за соблюдением основных пропорций и выполнением заданий народнохозяйственного плана, проверку правильности планирования в отраслях хозяйства и расчетов вступающего в силу утвержденного баланса. Для этого нужно иметь соответствующих специалистов. Однако в областных и Алма-Атинской городской плановых комиссиях, равно как и в финансовых отделах, разработкой баланса занимаются по совместительству сотрудники разных отраслевых отделов.

При разработке баланса денежных доходов и расходов населения и правильном его использовании в плане должно достигаться экономически обоснованное соотношение между денежными доходами и расходами населения. Это соотношение между потоками массы денег от государства через предприятия, организации и учреждения к населению и от него через предприятия, организации и учреждения к государству закрывается народнохозяйственным планом в виде сальдо баланса денежных доходов и расходов населения. Оно заключается в себе установленную планом пропорциональность отдельных частей экономики и директиву правительства по денежному обращению на плановый период. В ходе выполнения народнохозяйственного плана суммы денежных доходов и расходов населения по различным причинам могут несколько отклониться от предусмотренных планом, однако установленное сальдо баланса денежных доходов и расходов населения не должно превышать.

Сверхплановая часть денежных доходов населения, образующаяся в результате перевыполнения народнохозяйственного плана, перерасходов фондов заработной платы, неэкономного расходования наличных денег на другие цели, а также вследствие допущенных просчетов в балансе денежных доходов и расходов населения, будет покрываться дополнительным объемом розничного товарооборота и платных услуг населению с изысканием для данной цели необходимых местных ресурсов. По нашему мнению, это следует предусматривать в квартальных кассовых планах Госбанка соответственно размеру части сальдо годового баланса денежных доходов и расходов населения, приходящейся на соответствующий квартал, исходя из разницы между доходами и расходами населения в разные периоды года, с тем чтобы сальдо кассовых планов не превышало сальдо годового баланса.

Именно такие проекты кассовых планов Госбанка, предусматривающие необходимость изыскания ресурсов для покрытия сверхплановых денежных доходов населения, надо представлять на рассмотрение исполкомов Советов депутатов трудящихся и Совета Министров Казах-

ской ССР. Однако в действительности они почти не содержат предложений об изыскании ресурсов и возможностей для соблюдения суммы сальдо баланса, а предусматривают значительно большую разницу между доходами и расходами населения. Учреждения Госбанка строго следят за выполнением утвержденных квартальных кассовых планов и предусмотренного в них сальдо, которое отклоняется от сальдо планового баланса денежных доходов и расходов населения.

Борьба за устойчивое денежное обращение в республике имеет два направления. Утверждаемое народнохозяйственным планом направление предусматривает более полное использование возможностей и резервов хозяйства для обеспечения устойчивости денежного обращения и стимулирующей роли денег в народном хозяйстве. Второе планируется и осуществляется учреждениями Госбанка, при этом соотношения между денежными доходами и расходами населения ухудшаются по сравнению с предусмотренными народнохозяйственным планом.

Однако при всех недостатках планового баланса денежных доходов и расходов населения по республике предусмотренное в нем сальдо можно соблюсти.

В обстановке всемирного соревнования за ускорение темпов роста производительности труда, повышение эффективности общественного производства и подъем жизненного уровня советских людей, соблюдение утвержденных народнохозяйственным планом соотношений между денежными доходами и расходами населения следует поставить в ряд важнейших народнохозяйственных заданий, таких, например, как по производству товаров, розничному товарообороту, и другим. В исполкомы Советов депутатов трудящихся и Совет Министров Казахской ССР следует внести предложения о покрытии в каждом предстоящем квартале всей суммы сверхплановых денежных доходов населения за счет дополнительного объема розничного товарооборота из местных ресурсов и расширения платных услуг населению. Конторам и отделением Госбанка необходимо с помощью кассовых планов бороться за соблюдение в году сальдо планового баланса денежных доходов и расходов населения.

Увязка квартальных кассовых планов Госбанка с суммой сальдо планового баланса денежных доходов и расходов населения, с расчетом выхода на это сальдо по году, в свою очередь, будет побуждать точнее составлять и лучше использовать баланс денежных доходов и расходов населения в период формирования народнохозяйственного плана.

Выплата работникам Госбанка премий не за выполнение приходящей части кассового плана, а за соблюдение его сальдо обеспечила бы более полное включение в кассовый план реальных возможностей увеличения денежных поступлений и активизацию борьбы за использование этих возможностей, а также усилило бы борьбу с излишествами в расходовании наличных денег и отпуске товаров рыночного фонда для сверхнормы потребления. С точки зрения решения задач денежного обращения эта мера является целесообразной.

Алма-Ата.

ОСНОВНЫЕ ФОНДЫ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ И ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

П. Полетаев,

зам. нач. отдела Госплана СССР

Земля — основной источник продуктов питания человека и главное средство производства в сельском хозяйстве. Функционирование тесно связано с использованием других основных фондов и рабочей силы. Без их взаимного действия процесс производства в сельском хозяйстве невозможен. Однако в сравнении с другими средствами производства земля обладает важными особенностями — ограниченной площадью на нашей планете, физической незаменимостью и присущими только ей свойствам плодородия. Причем свойство плодородия почвы — фактор, изменяющийся не только под воздействием сил природы, но и под действием усилий человека. При неправильной эксплуатации земли почвы истощаются. При разумном использовании — плодородие возрастает. Доказательством может служить рост урожайности зерновых культур в последние пятилетки. В 1961—1965 гг. среднегодовая урожайность зерновых составляла 10,2 и с 1 га, в 1966—1970 гг. она возросла до 13,7 ц, а в расчетах к плану на текущую пятилетку составит 16,5 ц.

Основные факторы роста урожайности — правильная система обработки земли, возросший уровень механизации по возделыванию и уборке сельскохозяйственных культур, проведение работ в лучшие агротехнические сроки, увеличение минеральных удобрений, расширение орошаемых и осушенных площадей.

Однако для обеспечения производства сельскохозяйственных продуктов во все больших размерах, полного удовлетворения потребностей общества в них наряду с повышением урожайности сельскохозяйственных культур следует очень серьезно относиться к земле.

Наша страна располагает значительными площадями сельскохозяйственных угодий — 607,7 млн. га, из них 347,8 млн. принадлежит зем-

лепользователям, занимающимся сельскохозяйственным производством, в том числе 224,1 млн. занято под пашню и 4,5 млн. га — под многолетние насаждения. Эти две категории земель обеспечивают производство основной массы продукции растениеводства. Распределение сельскохозяйственных угодий по землепользователям по состоянию на 1 января 1972 г. показано в табл. 1.

Анализ движения сельскохозяйственных угодий и других категорий земель в расчете на одного жителя страны (в га) показывает, что площадь их систематически уменьшается:

	1960 г.	1962 г.	1970 г.	1975 г. (план- квот)
Сельскохозяйственные угодья на одного жителя СССР	2,81	2,63	2,49	2,37
в том числе пашни, сады, виноградники и другие многолетние насаждения	1,05	0,99	0,94	0,90
из них пашни	1,05	0,97	0,92	0,88

Так, за прошлое десятилетие она сократилась на 0,32 га, или на 11,4%, а площадь интенсивных угодий (пашни и многолетние насаждения) — на 0,11 га, или на 10,5%.

В малобеспеченных землях республик Закавказья, Средней Азии (кроме Туркмении) и некоторых других сельскохозяйственных угодий, особенно их интенсивная часть, убывают из оборота быстрее, чем в целом по стране. Процесс сокращения земли в расчете на одного жителя вызывается ростом населения, строительством населенных пунктов, дорог, промышленных и других объектов.

Территориальная ограниченность и физическая незаменимость земли предопределяют интенсификацию сельского хозяйства — одну из основных форм увеличения производства сельскохозяйственной продукции, т. е. расширенного воспроизводства. В свою очередь, важнейшим средством интенсификации является увеличение материальных затрат на обработку земли. К. Маркс писал, что «в экономическом смысле под интенсивной культурой мы понимаем не что иное, как концентрацию капитала на одной и той же земельной площади, вместо распределения его между земельными участками, находящимися один возле другого...»¹.

На современном этапе развития сельского хозяйства большинство колхозов, совхозов и других сельскохозяйственных предприятий ощущают острый недостаток в средствах производства. В постановлении июльского (1970 г.) Пленума ЦК КПСС отмечалось, что успешное решение задачи значительного увеличения производства продуктов земледелия и животноводства вызывает настоятельную необходимость быстрого укрепления материально-технической базы сельского хозяйства. При этом особое внимание уделяется наращиванию основных производственных фондов сельскохозяйственного назначения, которые составляют более половины всех капитальных вложений в сельское хозяйство и оказывают большое влияние на интенсификацию производства. Поэтому накопление основных производственных фондов в стоимостной и натуральной формах до разумно обоснованных размеров, их расширенное воспроизводство и эффективное использование на каждом сельскохозяйственном предприятии являются основой роста производства.

¹ К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. 25, ч. II, с. 227.

Таблица 1

Сельскохозяйственные угодья	Землепользователь			Итого
	колхозы и межколхозные организации	государственные хозяйства	прочие	
Всего	198 361	343 670	8 136	547 767
в том числе				
пашни	102 897	114 822	6 416	224 135
многолетние насаждения	1 536	730	1 087	4 464
сады	877	1 484	1	3 372
виноградники	13 976	24 638	632	39 246
пастбища	79 613	197 917	—	277 530

В процессе сельскохозяйственного производства тесно переплетаются экономические и природно-климатические факторы. Эффективность использования производственных фондов, так же как и результаты всего сельскохозяйственного производства, во многом зависят от изменений природных факторов, которые пока недостаточно контролируются и регулируются человеком. В связи с этим в отдельные непродолжительные периоды сельскохозяйственного года колхозам и совхозам приходится использовать большое количество средств труда, особенно во время сезонных работ (весеннего сева и уборки урожая). Зимой многие машины и другие основные фонды простаивают, поэтому для рационального использования их и рабочей силы в свободное от полевых работ время целесообразно шире развивать подсобные производства и промыслы, валовая продукция которых в 1972 г. составила, по предварительным данным, только 9 млрд. руб., в том числе товарная — 3 млрд. в текущих ценах.

Однако рост производства продукции на подсобных промышленных предприятиях колхозов и совхозов пока недостаточен и слабо компенсируется на улучшение использования основных фондов и рабочей силы. По расчетам, в межсезонный период в сельском хозяйстве недоиспользуется ежегодно 1,5 млрд. человеко-дней, большое количество транспортных средств, стационарных двигателей, оборудования и другой техники. Следовательно, необходимы и другие пути более эффективного использования основных производственных фондов в сельском хозяйстве.

Сельскохозяйственное производство отличается от промышленного по характеру использования как основных и оборотных производственных фондов, так и трудовых ресурсов, так как здесь период производства не совпадает с рабочим периодом, а время производства складывается из двух фаз, когда процесс совершается под воздействием человека и когда он протекает в естественных природных условиях.

Кроме того, особенностью производственных фондов отрасли является наличие в их составе естественно воспроизводимых объектов — рабочего и продуктивного скота и многолетних насаждений. Важно также отметить, что численность занятых в сельскохозяйственном производстве сокращается и само сельское хозяйство становится источником (поставщиком) трудовых ресурсов для других отраслей народного хозяйства. Это, в свою очередь, требует ускоренного прироста для сельского хозяйства производственных фондов, чтобы иметь возможность восполнить выбывающую из сельского хозяйства рабочую силу.

Роль сельского хозяйства как отрасли материального производства возрастает вследствие увеличения потребности населения в продуктах питания, а промышленности — в сельскохозяйственном сырье.

В нашей стране создано крупное социалистическое сельскохозяйственное производство. К началу 1972 г. насчитывалось 32,2 тыс. колхозов и 15,5 тыс. совхозов, которые являются высококонцентрационными сельскохозяйственными предприятиями. Основные производственные фонды по балансовой стоимости в среднем на один колхоз составили 1,4 млн. руб., а на один совхоз — 2,8 млн. В 1970 г. в среднем на один колхоз приходилось 3,0 тыс. га посевной площади, 1 тыс. голов крупного рогатого скота (в том числе 0,4 тыс. коров), 1 тыс. свиней, 1,7 тыс. овец и коз; на один совхоз — 6,1 тыс. га посевной площади, 2 тыс. голов крупного рогатого скота (в том числе 0,7 тыс. коров), 1,2 тыс. свиней и 3,6 тыс. овец и коз. Отрасль имела 2 млн. тракторов (4,5 млн. в пересчете на 15-сильные), 1,37 млн. грузовых автомобилей, 0,64 млн. зерноуборочных комбайнов и миллионами других сельскохозяйственных машин и орудий. Все энергетические мощности отрасли составляли 348 млн. лошадиных сил.

Рост энергооборуженности сельского хозяйства, насыщение его современной техникой обеспечивают коренное изменение самого характера сельскохозяйственного труда.

Основные производственные фонды сельского хозяйства на конец 1971 г. по балансовой стоимости (без межхозяйственных фондов подсобных организаций) составляли 96,1 млрд. руб., в том числе сельскохозяйственного назначения — 91,3 млрд.

Подразделяются они на фонды сельскохозяйственного и несельскохозяйственного назначения. Первые в соответствии с применяемой классификацией выделены в 10 групп по вещественному составу и характеру использования.

Анализ структуры основных производственных фондов колхозов и госхозов показывает, что удельный вес отдельных ее групп постоянно изменяется. В восьмой пятилетке в отличие от сложившегося мнения о неизменном росте активной части в структуре и динамике их доля зданий и сооружений в сельскохозяйственных фондах увеличилась, машин и оборудования, а также продуктивного и рабочего скота — сокращалась, что видно из табл. 2.

Таблица 2

Основные производственные фонды сельскохозяйственного назначения	Общественный сектор		Госхозы	
	1965 г.	1970 г.	1965 г.	1970 г.
Всего	100	100	100	100
в том числе				
зданий, сооружений и передаточные устройства	46,7	52,0	41,1	49,5
машин и оборудования рабочего и продуктивного скота	29,3	26,5	32,5	27,3
многолетние насаждения и прочие основные фонды	18,0	15,2	18,1	14,4
	6,0	6,3	8,3	8,8

В годы восьмой пятилетки начала крепнуть экономика сельского хозяйства. Если в 1965 г. чистый доход в колхозах и госхозах страны составил 6 128 млн. руб., а рентабельность сельскохозяйственного производства (в процентах к издержкам) — 15,7, то в 1970 г. соответственно — 12 446 млн. руб. и 21,9%. Таким образом была обеспечена возможность увеличить капитальные вложения государства и колхозов на развитие сельского хозяйства. За годы седьмой пятилетки (по данным ЦСУ СССР, без капитальных вложений в развитие предприятий и организаций «Сельхозтехники», научно-исследовательских учреждений и некоторых других) они выросли по сравнению с предыдущей на 17 105 млн. руб., в восьмой — на 28 744 млн. В то же время автотракторная промышленность и сельскохозяйственное машиностроение, отрасли должны обеспечивать потребности сельского хозяйства в технике, оказали неподготовленными увеличить производство машин соответственно спросу на них. В связи с этим капиталовложения направлялись на строительство жилищно-подсобных зданий и других производственных объектов (мастерских для ремонта техники, складов и др.), особенно в совхозах, созданных на базе экономически слабых колхозов, а также на целинных землях.

На рост удельного веса зданий и сооружений в основных производственных фондах влияет специализация хозяйства на производстве животноводческой продукции. Так, в хозяйствах, подчиненных Птице-

прому СССР, на конец 1965 г. основные производственные фонды сельскохозяйственного назначения по балансовой стоимости составляли 1 188,3 млн. руб., в том числе зданий, сооружений и передаточных устройств — 671,1 млн. руб., или 56,5%, а на конец 1970 г. достигли соответственно 2 873,5 млн. руб., 2 213,1 млн., или 77%.

За этот период было заново построено и реконструировано большое количество птицефабрик. Производство яиц в целом по Птицепрому СССР составило около 10,7 млрд. шт. в 1970 г. против 3,2 млрд. в 1965 г. Удельный вес этой продукции в общем объеме заготовок по стране соответственно возрос с 27 до 54%, а в продукции птицеводства и в валовой продукции этих хозяйств — до 70%.

С углублением специализации удельный вес так называемой пассивной части фондов вырос почти на 20%. В Белоруссии, Литве, Латвии и Эстонии, специализирующихся на производстве мяса и молока, а также продуктах птицеводства, этот процент также выше, чем в других республиках, и составил на конец 1971 г. соответственно 53,3%; 67,7; 64,9; 65,3% против 50,7% в целом по Союзу.

В животноводстве прирост производственной продукции происходит главным образом за счет улучшения качественных показателей роста продуктивности животных основного стада. В то же время несколько сокращается численность рабочего скота, на смену которому в хозяйства поступают все более совершенные машины, способные заменить его. Это приводит к сокращению удельного веса скота в основных фондах.

В последние годы происходит быстрый рост основных производственных фондов сельскохозяйственного назначения. На конец 1960 г. в общественном секторе они составляли 36,3 млрд. руб., в том числе в колхозах — 21,8 млрд. руб., а в 1970 г. соответственно — 81,5 млрд. и 38,3 млрд. руб.

За две последних пятилетки фонды госхозов выросли с 14,5 млрд. руб. до 43,2 млрд., т. е. почти в 3 раза, и фонды колхозов увеличились на 16,5 млрд. руб., или примерно в 1,8 раза.

Расширенное воспроизводство основных производственных фондов в совхозах должно происходить более высокими темпами. В последние два десятилетия росло количество совхозов за счет организации их на целинных землях и на базе экономически слабых колхозов. Только с 1960 г. по 1970 г. число их увеличилось (с 7,4 тыс. до 15 тыс.), а посевные площади всех сельскохозяйственных культур в них — в 1,5 раза (с 67,2 до 91,7 млн. га). В результате у совхозов оказались менее плодородные, чем у колхозов, земли, расположенные в основном в зонах неустойчивых урожаев и периодически повторяющихся засух, где влияние отрицательных природных факторов может сглаживаться только посредством интенсификации земледелия.

С ростом фондооборуженности в расчете на единицу площади угодий увеличиваются валовая продукция и чистый доход, растет производительность труда, высвобождается из сельского хозяйства трудовые ресурсы для других отраслей народного хозяйства и, кроме того, создаются необходимые предпосылки для повышения производства сельскохозяйственной продукции. Среднегодовой объем ее в восьмой пятилетке увеличился на 21% против 12 за 1961—1965 гг. По плану за 1971—1975 гг. сохраняются достигнутые среднегозовые темпы прироста и растет эффективность использования фондов.

Показателем эффективности основных фондов сельскохозяйственного назначения, по мнению большинства экономистов, является объем производства валовой продукции сельского хозяйства на единицу площади пашни, сельскохозяйственных или других культивируемых угодий. Анализ показывает, что валовая продукция сельского хозяйства в общественном секторе в расчете на 100 га угодий непрерывно повы-

шается. Так, в 1970 г. было произведено валовой продукции (в сопоставимых ценах 1965 г.) по 11,6 тыс. руб. против 9,1 тыс. в 1965 г.

Таким образом, по конечным годам двух прошлых пятилеток валовая продукция сельского хозяйства в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий за восьмью пятилетку выросла на 27,1%. Даже в самом неблагоприятном по климатическим условиям 1969 г. был обеспечен рост валовой продукции как в целом со всей площади, так и в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий в сравнении со среднегодовыми показателями за пятилетку.

Эффективность сельскохозяйственного производства в общественном секторе хозяйства (колхозах и совхозах) можно проследить по данным табл. 3.

Таблица 3

Показатель	1965 г.	1970 г.	1975 г. (расчет)
Валовая продукция сельского хозяйства (в сопоставимых ценах 1965 г.), млн. руб.	48 801	62 489	83 290
Валовая продукция сельского хозяйства (в текущих ценах), млн. руб.	45 063	69 304	92 725
Издержки производства, млн. руб.	38 935	56 858	73 728
Чистая продукция в текущих ценах (валовой доход), млн. руб.	25 204	37 116	49 927
Чистый доход, млн. руб.	6 128	12 446	18 997
Рентабельность производства (в % к издержкам)	15,7	21,9	25,8

В расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий			
Валовая продукция сельского хозяйства (в сопоставимых ценах), тыс. руб.	3,1	11,6	15,5
Прирост валовой продукции сельского хозяйства к количественному году предыдущей пятилетки (в сопоставимых ценах), тыс. руб.	—	2,5	3,9
Чистый доход, тыс. руб.	1,15	2,32	3,54
Прирост чистого дохода к количественному году предыдущей пятилетки, тыс. руб.	—	1,17	1,22

Как видно, валовая продукция сельского хозяйства колхозов и совхозов за прошлые пятилетки возросла на 27,8%, чистая продукция в текущих ценах — на 48,5, чистый доход — на 103,1%. Так же увеличилось производство валовой, чистой продукции и чистого дохода в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий.

По мнению некоторых экономистов, одним из основных показателей эффективности основных производственных фондов в сельском хозяйстве, как и в промышленности, должна быть фондоотдача, т. е. количество валовой продукции в стоимостном выражении на 1 руб. основных производственных фондов.

На наш взгляд, для сельского хозяйства этот показатель не пригоден, потому что в этой отрасли главным элементом основных производственных фондов является земля, разнообразная по своему плодородию и, следовательно, по возможностям воспроизводства сельскохозяйственной продукции.

Мировая практика подтверждает, что даже в странах с лучшим природно-климатическими факторами, чем в СССР, фондоотдача продолжает постоянно снижаться. Например, по данным ЦСУ СССР, в США, где совокупность почвенных и климатических факторов в 2,4 раза лучше, чем в СССР, фондоотдача также снижается.

1960 г. 1962 г. 1970 г.

США			
Валовая продукция сельского хозяйства в ценах 1958 г., млрд. долл. ¹	30,5	42,7	44,0
Основные производственные фонды в сельском хозяйстве в ценах 1958 г., млрд. долл. ²	128	145	163
Фондоёмкость валовой продукции в сельском хозяйстве, долл.	3,24	3,39	3,65
Фондоотдача в сельском хозяйстве, долл.	0,31	0,29	0,27
СССР (все категории хозяйств)			
Валовая продукция сельского хозяйства в ценах 1958 г., млрд. долл.	32,0	34,7	42,6
Основные производственные фонды в сельском хозяйстве в ценах 1958 г., млрд. долл. ²	77,3	111,0	154,5
Фондоёмкость валовой продукции сельского хозяйства, долл.	2,42	3,20	3,63
Фондоотдача в сельском хозяйстве, долл.	0,41	0,31	0,28

¹ Валовая продукция рассчитана по стоимости натуральных видов продукции.

² Основные производственные фонды в сельском хозяйстве США включены по полной стоимости без вычета износа, т. е. как и в СССР.

³ Основные производственные фонды в сельском хозяйстве СССР в рублях перемножены на индекс перевода рублей в доллары (0,582—0,585) для сравнения капитальных вложений США и СССР.

⁴ Следует иметь в виду, что в США в структуре сельскохозяйственных фондов не числятся фонды фирм, обслуживающих сельское хозяйство, например, по типично минеральным угодьям и др.

По данным ЦСУ СССР, в США в 1970 г. на 1 га пашни приходилось по 1 235 долл. основных производственных фондов, а в СССР—696 долл., что обеспеченность основными фондами в силу худших природных условий производства у нас должна быть значительно выше.

Однако из этого не следует, что на результатах работы колхозов и совхозов не сказывается плохое использование зданий и сооружений, сельскохозяйственной техники, продуктивного и рабочего скота и других производственных фондов. Чем полнее они применяются, тем выше уровень производства. Но эффективность использования производственных фондов в сельском хозяйстве нельзя рассматривать в отрыве от эффективности использования земли — главного средства производства отрасли.

Только совокупная эффективность использования земли и фондов, выраженная посредством роста производства валовой и чистой продукции на 1 га земельной площади, может служить показателем эффективности использования основных производственных фондов в сельском хозяйстве.

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ХОЗЯЙСТВЕННОГО РАСЧЕТА

И. Замойский,
П. Мединцев

В хозяйственном расчете важное место принадлежит научно обоснованной системе правовых норм, регламентирующих деятельность участников хозяйственных отношений: право оперативного управления, хозяйственные обязательства и компетенция, имущественная ответственность.

В постановлении ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 23 декабря 1970 г. «Об улучшении правовой работы в народном хозяйстве» отмечается, что в условиях экономической реформы, расширения прав предприятий, министерств и ведомств, усиления роли хозяйственных договоров, проведения мероприятий по совершенствованию методов государственного и хозяйственного руководства значение правовой работы в народном хозяйстве возросло. В связи с этим подчеркнута необходимость строго соблюдать социалистическую законность в деятельности предприятий и организаций, широко использовать правовые средства для повышения экономической эффективности общественного производства, укрепления государственной дисциплины, выполнения плановых заданий и договорных обязательств.

Организация правовой работы на предприятии

В Общем положении о юридическом отделе (юрисконсульте), утвержденном постановлением Совета Министров СССР от 22 июня 1972 г., указывается, что активное использование правовых средств для укрепления хозяйсчета, борьбы с бесхозяйственностью, улучшения экономических показателей работы предприятия — одна из основных задач юридического отдела (юрисконсульта) министерства, ведомства, предприятия, организации. Юридическая служба — это прежде всего организатор правовой работы, с которой сталкиваются в той или иной мере все работники предприятия. Особенно велик удельный вес правовых вопросов в деятельности отделов снабжения, сбыта, капитального строительства, финансового, технического контроля, кадров, научной организации труда. Следовательно, изучение работниками этих отделов хозяйственного права повышает эффективность принимаемых ими решений.

Представление, будто правовая работа относится к компетенции юридической службы, сводит обязанности юрисконсульта предприятия к пассивной роли советчика, консультанта. Конечно, есть еще руководители, которые обращаются к юристу обычно при нарушениях закона и ждут от него совета о том, как выйти из затруднительного положения. Иные хозяйственники требуют от юриста «законного обоснования» своих противозаконных действий. Такое отношение к правовой работе недопустимо.

На укрепление социалистической законности в хозяйственных отношениях обращено особое внимание в решениях XXIV съезда КПСС. Законность следует соблюдать не только при выполнении существующих норм права, но и при создании новых. Обстановка на предприятии должна исключать возможность нарушения социалистической законности. Этому способствует установленный Общим положением о юридическом отделе (юрисконсульте) порядок проверки соответствия требованиям законодательства проектов приказов, инструкций, положений и других документов правового характера, представляемых на подпись руководству.

Использование всех форм и методов воздействия на экономику предприятия—договорной и претензионно-исковой работы, анализа практики предъявления и рассмотрения претензий и исков и разработки мероприятий по устранению выявленных недостатков—возможно лишь при соблюдении социалистической законности. Условием широкого применения юридической службы предприятия правовых средств для повышения эффективности общественного производства, укрепления государственной дисциплины, выполнения плановых заданий и договорных обязательств является соблюдение в организации правовой работы комплекса требований.

Прежде всего необходимо четко определить права и обязанности всех структурных подразделений по ведению договорной и претензионно-исковой работы, освободить юристов от выполнения несвойственных им функций, укомплектовать юридическую службу квалифицированными кадрами и т. д. От юристов же требуются глубокое знание экономики предприятия, организации и технологии производства, умение удалять в складывающейся производственно-хозяйственной ситуации связь между правом и экономикой и находить конкретные пути решения возникающих задач. Опыт показывает, что укрепление юридической службы организации правовой работы в соответствии с требованиями экономики предприятия дают значительный эффект.

На ждановском заводе «Азобасталь» проведение мероприятий по улучшению деятельности юридической службы повысило экономическую эффективность договорной и претензионно-исковой работы. В качестве главной юристы поставили задачу ликвидации непроизводительных расходов, связанных с уплатой штрафов за нарушение хозяйственных договоров и условий переполюк, составившие 97% непроизводительных расходов завода. Для этого они анализировали причины штрафных санкций, в контакте с другими службами разрабатывают мероприятия по снижению непроизводительных расходов, применяют меры экономического воздействия к неисправным контрагентам, тщательно готовятся к защите прав и интересов завода в арбитражах и судах.

Например, с завода постоянно выскисывались штрафы за недостатки промышленных рудов по ярдамом Союзламеталла. Но производство их планом не предусматривается, так как они изготовляются из отходов производства. Поэтому, когда отходы сокращались, т. е. увеличивался процент выпуска основной продукции, завод платил штрафы. При рассмотрении в арбитраже первого такого дела—о штрафе на сумму 1 190 руб.—юристы завода доказали необоснованность требований потребителя, и ему было отказано в удовлетворении иска. Это повлияло на решение других подобных споров.

Целеустремленная работа юристов приносит хорошие результаты. Если в 1968 г. было уплачено 980 тыс. руб. штрафов, то в 1972 г.—127 тыс.

Неоднократно деятельность юридической службы по обеспечению хозяйственных интересов предприятия наносит ущерб его экономике. Так, на Днепровском металлургическом заводе инженера Дзержинского численности юридического отдела была резко сокращена, а на оставшихся сотрудниках возложили несвойственные им обязанности. В

результате ослаблен контроль за выполнением договорных обязательств контрагентами, материалы для предъявления претензий оформляются несвоевременно и неадекватным образом, неадекватными поставками зачастую демонстрируются. За три года суммарно предъявлено претензий и исков уменьшилось более чем втрое, причем если в 1969 г. они удовлетворились на 90%, то в 1971 г.—на 66%.

В то же время выборочной проверкой установлено, что в 1971 г. завод не выислал с поставщиком 642 тыс. руб. В результате в 1971 г. завод, несмотря на переисполнение установленных плановых показателей и выполнение договорных обязательств перед потребителями, по выискам и уплаченным штрафным санкциям имел отрицательное сальдо в размере 316 тыс. руб., что увеличило фонд материального поощрения на 280 тыс. руб. Только при отсутствии фактов демонстрирования он увеличился бы на 330 тыс. руб. Таким образом, важной задачей работы на предприятии отрицательно сказалась на результатах хозяйственной деятельности законность.

Договор и хозрасчет

Хозрасчетные отношения между предприятиями и организациями, складывающиеся в процессе производственно-хозяйственной деятельности, опосредуются договорами. Они регулируют отношения в областях материально-технического снабжения, капитального строительства, транспортирования продукции, кредитования и расчетов. Хозяйственный договор—основной документ, определяющий права и обязанности сторон по поставкам всех видов продукции в целях последовательного осуществления хозрасчетных отношений между предприятиями, между ними и сбытовыми, снабженческими, торговыми, заготовительными, сельскохозяйственными и другими организациями. Причем он не только средство конкретизации и детализации плановых заданий, контроля за выполнением производственной программы каждым предприятием, но и инструмент планирования. Одновременно договор способствует обеспечению как общесоюзных интересов, так и интересов предприятия.

Для предприятий важен закрепленный в хозяйственном законодательстве принцип экономичности, сущность которого состоит в том, что при заключении и исполнении договоров следует исходить из необходимости выполнения обязанностей наиболее экономичным образом. Это позволяет добиваться рациональной структуры договорных связей, обеспечивать договорам минимальные затраты на выпуск продукции, эффективное использование производственных фондов, ликвидацию непроизводительных расходов и потерь.

Таким образом, договор представляет собой правовую форму, опосредствующую хозрасчетные отношения социалистических предприятий и организаций и позволяющую наиболее полно определить их взаимные права и обязанности, органически соединяя интересы предприятий и народного хозяйства.

Заключение договора по многом определяет успешную деятельность предприятия. Проекты договоров, выислаемые предприятием потребителям, представляемые поставщиками, должны тщательно анализироваться всеми заинтересованными подразделениями в контакте с юридической службой; это позволяет достичь наиболее полного отражения в договорах хозрасчетных интересов предприятия. Необходимо техническое, экономическое и юридическое обоснование каждого из условий хозяйственного договора.

Предприятия должны установить порядок, обеспечивающий своевременное и качественное заключение хозяйственных договоров. Иногда подписываются из года в год один и те же бланки договора без изменения содержащихся в них условий и изменившихся обстоятельств. Такое формальное отношение к заключению договоров причиняет ущерб экономике предприятия.

На некоторых колхозно-кооперативных заводах недостаточно четко определены обязанности отделов и должностных лиц по подготовке, оформлению и заключению хозяй-

ствяных договоров о поставке угля. В результате не приводятся их юридическое, техническое, экономическое обоснование; из них не исключаются условия, противоречащие нормативным актам, а также те, которые означают закование права и хозяйственные интересы предприятия; не конкретизируются условия поставки угля. В договорах не предусматривается обязанность поставщика выполнять условия поставки угля для коксования по маркам, сортам и грузопроворотности согласно наряду заказам. Это дает возможность поставщику не выполнять поставку или заменить грузопроворотелей и марочный состав, сортность поставляемого угля, что отрицательно сказывается на качестве кокса.

Управление «Донецкгазобластгаз» поставило Английскому коксохимическому заводу 17,5 тыс. т углей марки «А», но не Добропольская и Казаньской обогащательной фабрики. Из-за разницы содержания золы и серы такая земля полевала ужожище тонны угля на 88 коп., вследствие чего завод понес убытки из 15 427 руб. Так как указанные коншираты недоворотны по влажностному показателю, а также на физическое качество кокса, отпуская цена его снизилась за 2 р. 57 к. по тонку, а убыток составил 29 583 руб.

В договорах не предусматриваются также условия, препятствующие смешиванию при отпуске угля разных марок (бинерная смесь) или групп, отличающихся по содержанию золы и серы. Поставка такой смеси отрицательно влияет на качество выжугаемого кокса. Кроме того, хотя цена на бинарную смесь превышает цену не предусмотренную, поставщик экономит за счет потребителей за нее по стоимости конширата, получая излишки средств. Например, в 1972 г. Чуковский ЦОФ систематически поставляла Ждановскому коксохимическому заводу смесь с равным содержанием углей марки «ОС» и марки «А» по цене конширата «ОС», в результате чего за семь месяцев получила с завода лишние 1 351 тыс. руб.

Для обеспечения правовыми средствами хозяйственных интересов предприятия при заключении договоров следует проводить комплексный экономико-правовой анализ проектов договоров, предложенных контрагентами, и исключать из них условия, противоречащие режиму экономики;

изучать особенности договорных взаимоотношений с постоянными контрагентами и разрабатывать на этой основе условия, отражающие хозяйственные интересы предприятия;

анализировать выполнение договоров с последующим внесением соответствующих изменений.

Тщательный анализ проектов хозяйственных договоров, предложенных контрагентами, и исключение из них условий, противоречащих интересам предприятий, — эффективный способ защиты его хозяйственных интересов.

Кислородный слесняковский металлургического завода «Азовсталь» в качестве побочного продукта производит криотехническую смесь и поставляет ее химическим предприятиям. Лесняковский завод «Подземгаз» в проекте договора с предприятием предусмотрена поставку им смеси по ГОСТу с чистой газу 99,5%, хотя заводские установки по своим техническим возможностям могут обеспечивать его чистоту в пределах 97,5%. Но из-за того его производство для завода убыточно.

Анализ, проведенный юридической службой, показал, что принятие условий, предложенных контрагентом, повлекло бы для предприятия потерю десятков тысяч рублей, а также штраф в суммировании 100 тыс. руб. за поставку некачественной продукции. Юристы и работники технического и главного отделов рассмотрели предлагаемые условия договора во всех аспектах и установили, что по производственным условиям поставка криотехнической смеси с чистой газу 99,5% не требуется. Предоговорный спор удалось разрешить в Государственном арбитраже, и в результате были приняты предлагаемые условия по поставке газа с чистой газу 88%, приемлемые для завода, и для потребителя. Работа юридической службы по обеспечению законных хозяйственных интересов предприятия позволила не только предупредить уплату штрафа в сумме более 100 тыс. руб., но и получить дополнительно 16 тыс. руб. прибыли.

Изучение специфики договорных отношений предприятия с его постоянными контрагентами позволяет выработать условия договоров, максимально удовлетворяющих нужды народного хозяйства и предприятия. Установление на этой основе оптимального правового режима хозяйственных взаимоотношений предприятий дает значительный экономический эффект. Не менее важна работа по исполнению договоров и изучение действующих условий с последующим внесением нужных изменений.

Таким образом, своевременное заключение хозяйственных договоров, обеспечивающих ритмичное получение качественного сырья, материалов, полуфабрикатов, комплектующих деталей и узлов, производственных продукции с минимальными затратами, своевременную оплату отгруженной продукции, — важная предельная задача выполнения плана по договору реализованной продукции, номенклатуре, прибыли и рентабельности. Для обеспечения правовыми средствами точного выполнения контрагентами договорных обязательств необходима работа, в которой обязательную роль принадлежит экономическому воздействию.

Претензионно-исковая работа и хозрасчет

В основе хозрасчетных отношений между предприятиями лежит принцип взаимной материальной ответственности, который заставляет их выполнять договорные обязательства. При нарушении последних предприятие несет потери, связанные с возмещением причиненного ущерба, уплатой штрафа, пени, неустойки контрагентом, что ухудшает его хозрасчетные показатели, т. е. снижает прибыль и рентабельность. Материальная ответственность за нарушение хозяйственных договоров выступает также и как средство контроля за выполнением плановых заданий.

Материальная ответственность реализуется посредством претензионно-исковой работы, направленной на восстановление нарушенных хозрасчетных прав хозяйственной единицы (путем предъявления претензий и исков к контрагентам) и обеспечение ее законных интересов (рассмотрением претензий и исков контрагентов). Организация претензионно-исковой работы зависит от конкретных условий предприятий. На одних из них эта работа выполняется функциональными подразделениями, а юридический отдел осуществляет методическое руководство ею, на других — он ведет всю работу, и, как показывает опыт, такая организация более целесообразна.

Претензионно-исковая работа должна быть тесно увязана со всеми сторонами деятельности: финансово-экономической, производственной, снабженческо-сбытовой и др. Особое внимание следует обратить во-первых, на ответственность предприятия перед смежниками и, во-вторых, на удовлетворение законных требований контрагентов.

Некоторые хозяйственники отрицательно относятся к применению штрафных санкций, считая их «перекладыванием средств из одного кармана в другой», пренебрегаями установленными деловых отношений с контрагентами. На самом деле отношения между социалистическими предприятиями основаны на деловом сотрудничестве и взаимной помощи. Участники хозрасчетных отношений заинтересованы в соблюдении условий договоров, вытекающих из плановых заданий, выполнение которых — главная цель их производственной деятельности. Отношениям между социалистическими предприятиями чуждо стремление называть контрагенту невыгодные для него условия.

Но это не значит, что при нарушениях хозяйственных договоров в отношениях между предприятиями должно иметь место некое асиронирование. Соблюдение условий договора — обязанность не только перед контрагентами, но и перед государством; нарушение их — нарушение государственной дисциплины.

Исходя из принципа делового сотрудничества и взаимной помощи, предприятие-потребитель обязано предъявлять претензии предпринятию-поставщику при нарушении им договора, с тем чтобы своевременно были приняты меры по устранению недостатков и возмещении потерь, нанесенные потребителю. Если претензии обоснованы, поставщик обязан удовлетворить их добровольно, без вмешательства государственных органов. Поэтому обязательным условием предъявления иска в арбитраж

раж является соблюдение претензионного порядка разрешения хозяйственных споров. Практика показывает, что основная масса обоснованных требований удовлетворяется в добровольном порядке (например, по металлургическим предприятиям около 95%). Предъявление претензий при нарушении законных прав — условие нормальных деловых взаимоотношений между социалистическими предприятиями. Администрация в конечном счете ведет к подлинно государственной дисциплине и наносит вред как народному хозяйству, так и предприятиям. Хорошо организованная претензионно-исковая работа влияет и на экономические показатели предприятия. Но, чтобы она стала действенным инструментом в его взаимоотношениях с контрагентами, необходимо наладить во всех подразделениях учет выполнения обязательств как контрагентами, так и самим предприятием, научить всех работников, сталкивающихся с нарушениями обязательств, оформить соответствующие документы, обеспечить в каждом случае применение мер материальной ответственности. От сотрудников, ведущих претензионно-исковую работу, требуется знание не только хозяйственного законодательства, но и особенностей производственного процесса, «узких мест» предприятия.

Металлургические предприятия получают большое количество различного сырья, топлива, основных и вспомогательных материалов. Поэтому организация приема продукции по количеству и качеству имеет для них исключительное значение. На Новококсильском трубном заводе, являющемся 50-летним Советской Украины юридической службой постоянно контролирует поставку смежных металлов. Это позволяет предупреждать большие убытки и оперативно воздействовать на поставщиков. Контрольные проверки показали, что Карагазский металлургический завод при поставке рудозольных штырей систематически допускал недогрузы ироти выставленным счетом, а Новококсильский завод еще платил деньги за фактически неотгруженный металл. Юридическая служба завода организовала правильный прием металла по количеству и оформлению документов, благодаря чему в 1970 г. был выявлен недогруз свыше 6 тыс. заготовок. Стоимость ее — 355 тыс. руб. — оказалась в поставщика в арбитражном порядке. Кроме того, были предъявлены и вынесены штрафные санкции за недопоставку металла на сумму более 50 тыс. руб.

Такое последовательное и принципиальное применение мер материальной ответственности не только позволило возместить причиненный заводу ущерб, но и заставило поставщика выполнять договорные обязательства. В результате полностью прекратились недогрузки и завод стал ритмично получать заготовку.

Исходя из всего сказанного, нельзя согласиться с мнением, будто применение санкций против деловых взаимоотношения с поставщиками. Этим чаще всего хотят оправдать нежелание заниматься оформлением претензий, стремление найти объективные причины невыполнения плановых заданий. Есть случаи, когда поставщики, несмотря на предъявление штрафных санкций, продолжают нарушать договорные обязательства, но, как правило, такие нарушения не остаются без последствий. В этом отношении показателем следующий пример.

Экономика коксохимических заводов в решающей степени зависит от соблюдения норм расхода угля, стоимость которого составляет в структуре затрат на производство кокса свыше 90%. В 1968—1970 гг. на бывшем Рутченковском коксохимическом заводе перерасходовали коксующиеся угля на производство тонны кокса. Первоначально причину искали в отклонениях от технологии. Однако оказалось, что это вызвано поступлением с Пролетарской центральной обогатительной фабрики угольного концентрата с большими недостатками.

Юридическая служба завода организовала переверку концентрата, поступающего с Пролетарской фабрики, и стала регулярно предъявлять претензии и иски о взыскании стоимости недостач. Концентрат продолжал поступать с весовыми недостатками. Большое количество исков привлекло внимание Донецкого областного госарбитража, сообщившего об этом в прокуратуру. Был поставлен вопрос о привлечении к уголовной ответственности должностных лиц, виновных в отгрузке концентрата с

недостачами. Это заставило грузоотправителя ликвидировать недогрузки.

Фабрика обязалась добровольно, без предъявления претензий, возмещать заводу стоимость недогружа концентрата, а также соответствующие расходы по оплате железнодорожного тарифа. Одновременно был наведен порядок в весовом хозяйстве фабрики, что позволило исключить недогрузки. Во второй половине 1970 г. и в 1971 г. перерасхода угля на получение тонны кокса уже не было. Таким образом, последовательное применение мер имущественного воздействия заставило контрагента выполнять принятые им обязательства.

Большое значение имеет анализ обоснованных претензий и исков, предъявляемых предприятию, которые требуют внимательного рассмотрения. Необходимо выяснять порождающие их причины, с тем чтобы принимать меры к их устранению.

Для деятельности юридической службы очень важно обобщать практику рассмотрения претензий и исков за определенный период времени (квартал, год) и по отдельным категориям дел (за недопоставку продукции, за поставку бракованной продукции и т. д.). В результате выявляются повторяющиеся нарушения в тех или иных областях работы предприятий. Оснащение с итогами таких обобщений коллектива предприятия позволяет устранять недостатки в хозяйственных взаимоотношениях с контрагентами и дает значительный экономический эффект.

АКТУАЛЬНЫЕ ЗАДАЧИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Ю. Лавриков,

ректор Ленинградского филиала экономического
института имени Н. А. Волгинского

Успешное решение задачи повышения эффективности общественного производства на базе его интенсификации в значительной мере зависит от уровня квалификации кадров в сфере экономического управления. Сейчас, по нашему мнению, с одной стороны, созданы необходимые предпосылки, научные заделы для совершенствования экономического образования, с другой — ощущается острая потребность в резком повышении уровня экономических знаний всех трудящихся, и в первую очередь хозяйственных руководителей и плановых работников.

Подобно тому как в 50-е годы новые научные открытия, определившие основные направления дальнейшего развития науки, вызвали изменение задач и методов подготовки физиков, в 60-е — биологов, в 70-е годы произошло изменение ориентации в подготовке экономистов. Суть его состоит в следующем.

Во-первых, принцип комплексного, системного подхода к развитию социалистической экономики, сформулированный еще при разработке ленинского плана ГОЗПРО, приобретает в современных условиях доминирующее значение. Центр тяжести в подготовке экономистов перемещается из области анализа в область синтеза. Расширение границ кооперации труда, усложнение структур экономики требуют многопланового подхода к исследованию факторов эффективности производства как на его низших, так и на средних и высших уровнях, т. е. на предприятии, в отрасли и в масштабах народного хозяйства.

Многие проблемы, такие, как специализация производства, обьектированность производственных планов, эффективность капитальных вложений, снижение фондоемкости и материалоемкости производства и т. д., могут быть правильно решены только с учетом совокупных затрат в конечном продукте или народнохозяйственного эффекта, а не заводской себестоимости. Образно говоря, экономист сегодня должен владеть не только приемами внутриаучетного анализа, но и диагностикой всего организма.

Во-вторых, научно-техническая революция создает возможность быстрого обновления производственного аппарата, ускоренной смены номенклатуры продукции, широкого выбора видов энергии, исходного сырья и материалов. Применение того или иного варианта инженерных решений становится все в большей мере задачей не только технической, но и экономической. Интенсификация производства, следовательно, в решающей мере зависит от степени экономического обоснования принимаемых решений. Экономист должен видеть горизонты развития науки и техники и оценивать тенденции технического прогресса.

В-третьих, развитие экономической науки и ряда смежных дисциплин, таких, как прикладная математика, статистика, кибернетика, тео-

рия информации и т. д., порождает исследователя новым аппаратом для измерения параметров экономических процессов, его количественных и качественных характеристик. Планирование все в большей мере базируется на строго нормативной основе. От экономической арифметики экономисты перешли к линейной алгебре и экономическим моделям с таким числом переменных величин, какого нет даже в физике. Функции, выполнявшиеся в экономической работе в последние годы инженерами, переходят к экономистам, способным не только сформулировать и поставить задачу, но и решить ее.

В-четвертых, высокие темпы развития науки, нарастание научной информации значительно усложняют процесс подготовки специалистов в высшей школе. Как установлено исследованиями и экспертной оценкой Министерства высшего и среднего специального образования РСФСР, сроки полной амортизации полученных в вузе знаний не превышают семи — десяти лет, в том числе экономических — пяти — семи лет.

Чтобы не отстать от требований теории и практики экономической работы, особенно на крупных предприятиях и в центральных планово-регулирующих органах, экономическое образование должно развиваться ускоренными темпами. Как свидетельствуют факты, некоторые отставания еще не преодолено. В постановлении Центрального Комитета КПСС «Об улучшении экономического образования трудящихся», принятом в 1971 г., отмечается, что «высшая школа все еще не удовлетворяет потребности народного хозяйства в экономистах, обладающих глубокими знаниями экономики производства, научной организации труда и управления, а совершенстве владеющих современной вычислительной техникой и методами ее использования в экономических расчетах»¹. В постановлении ЦК КПСС и Совета Министров СССР «О мерах по дальнейшему совершенствованию высшего образования в стране» (1972 г.) предусматривается осуществление в 1972—1974 гг. необходимых мер по удлинению учебных планов подготовки специалистов в области научной организации труда и управления, инженерной психологии, промышленной эстетики и электронно-вычислительной техники.

По нашему мнению, отставание экономической подготовки от требований времени, острая потребность народного хозяйства в экономистах соответствующей квалификации объясняются рядом причин. К числу объективных следует отнести прежде всего усложнение объекта, с которым экономист имеет дело. Народное хозяйство нашей страны по масштабам, элементам и структуре — сложная система, требующая знания и учета множества переменных величин. Общий объем продукции составил в 1972 г. в промышленности 420 млрд. руб. и сельском хозяйстве свыше 80 млрд. руб.; сумма национального дохода превысила 315 млрд. руб. Как отмечалось на XXIV съезде КПСС, за годы советской власти в СССР создан огромный экономический потенциал. Промышленный производственный аппарат состоит из 200 тыс. предприятий, в том числе 50 тыс. крупных, на которых занято более 32 млн. человек. Только в 1972 г. введено в строй около 400 новых крупных государственных промышленных предприятий. Парк станков и кузнечно-прессового оборудования превысил 4,5 млн. единиц. Номенклатура продукции, по данным НИИИен, включает более 9 млн. наименований. Значительно усложнилась структура народного хозяйства: насчитывается уже 20 отраслей, в том числе 12 в сфере материального производства. Только в промышленности выделяет 18 суботраслей и 125 подотраслей.

По оценке акад. В. М. Глушкова, число экономических связей возрастает в промышленности в квадратичной зависимости от числа объектов. Если число элементов или объектов хозяйства составляет 10^4 — 10^6 , то количество операций, необходимых для урегулирования экономиче-

¹ «Экономическая газета», 1971, № 39, с. 3.

ских связей, равно 10^{10} . В экономике пришлось столкнуться с так называемым вторым информационным барьером, который требует коренного переустройства экономистов.

К основным причинам следует отнести и влияние научно-технического прогресса на экономическую работу. Экономико-математическое моделирование, многовариантные балансовые расчеты, автоматизированные системы плановых расчетов, новые методы переработки экономической информации и даже начисление заработной платы на предприятиях с помощью электронных машин внесли в характер труда экономистов большие изменения.

И, наконец, новые методы планирования и стимулирования, внедрение полного хозрасчета на предприятиях и в объединениях, а теперь уже и в отраслях, кредитование капиталовложений, образование фондов стимулирования и т. д. меняют роль экономиста. По характеру своей деятельности он все более превращается в аналитика, поскольку ни одно действительное решение не должно приниматься без соответствующего экономического обоснования.

Была ли готова высшая школа к этим изменениям? В основном да, хотя еще и требовалось решать ряд сложных проблем.

К началу хозяйственной реформы, по данным ЦСУ СССР, насчитывалось 333 тыс. экономистов с высшим и 637 тыс. со средним образованием, т. е. менее 1% к числу занятых в народном хозяйстве. В промышленности работало 75,9 тыс. дипломированных экономистов, т. е. 1,5 в расчете на одно крупное предприятие; один экономист приходился на два совхоза и три — на десять колхозов. В расчете на число рабочих мест дипломированные экономисты составляли в плановых отраслях 8,5—15%, в отраслях труда — 3,8—9, в бухгалтериях — 2,3%. По нормативам тех лет это очень мало, хотя по сравнению с 1950 г. их было в 4 раза больше.

В Советском Союзе 30 экономических вузов и 180 факультетов неэкономических вузов в 1961 г. подготовили 30,7 тыс. экономистов. После открытия нескольких новых вузов их выпуск возрос до 53 тыс. в 1967 г. и 73,8 тыс. в 1971 г. Всего за прошлую пятилетку было выпущено 280 тыс. экономистов высшей и более 700 тыс. средней квалификации. К концу 9-й пятилетки выпуск экономистов высшей школой достигнет 100 тыс. в год.

Удельный вес студентов-экономистов в общей численности студентов, составлявший 6,2% в 1940 г. и 5,2% в 1957 г., к 1970 г. возрос до 9,2%.

Следует отметить, что расширение экономического образования характерно и для зарубежных стран. Темп роста численности специалистов с экономическим образованием в прошлом пятилетии составил в Дании и Швеции 11%, в ФРГ, Франции и Австрии — 9, в Голландии — 7%.

У нас удельный вес экономистов в общей массе студентов пока ниже, чем в других странах. В США он составляет 15%, в Швеции — 9, в Австрии — 26, в ФРГ — 13, в Италии — 22%.

В 1970 г. народное хозяйство СССР при общей численности специалистов 17 млн. имело 493 тыс. экономистов с высшим образованием и 950 тыс. со средним.

Однако насыщенность народного хозяйства экономистами неравномерна. В промышленности работает только 300 тыс. экономистов высшей и средней квалификации, а требуется 400 тыс. На 50 тыс. крупных промышленных предприятий насчитывается около 107 тыс. экономистов высшей квалификации, т. е. примерно два в расчете на крупное промышленное предприятие. Из 47,5 тыс. главных бухгалтеров крупных предприятий только 3 тыс. имеют высшее образование (6,4%). Мало готовятся специалисты по материально-техническому снабжению и экономической кибернетике.

Еще более сложна проблема экономической подготовки специалистов в системе повышения квалификации руководящих кадров. 29 институтов и 67 факультетов повышения квалификации, многие из которых работают на базе вузов, не в состоянии решить задачу совершенствования экономической квалификации многомиллионной армии специалистов.

Из сказанного следует, что народное хозяйство в чисто количественном отношении испытывает значительную потребность в экономических кадрах. План приема студентов-экономистов на текущие пять лет — 100 тыс. в год — не является чрезмерным, хотя требуется его оптимизация в разрезе как специальностей, так и отраслей. Работа, которую проводят Госплан СССР и ряд отраслей промышленности по созданию нормативов кадров управления, позволит сделать более точные расчеты потребности в экономистах. Однако главной задачей является не количественный, а качественный уровень подготовки экономистов и инженерных кадров. В этом направлении перед высшей школой встает ряд проблем.

Прежде всего требует совершенствования структура экономического образования. В 17-й группе «Перечня специальностей» Минвуза СССР 40 экономических специальностей, причем дробность ряда их издания. Требование времени — готовить экономистов широкого профиля — не укладывается в эту схему.

Проведенные опросы показывают, что 40—60% окончивших экономические вузы работают не в той конкретной отрасли, для которой их готовили, а выполняют функции, односторонние для многих отраслей хозяйства.

Не менее важно провести работу по концентрации подготовки экономистов в крупных экономических вузах с приемом минимум четырех групп по каждой специальности. Не может быть хорошо подготовлен специалист в вузах и на факультетах, специально не предназначенных для этого, не имеющих полноценных кафедр, специальных лабораторий, кадров профессоров по основным специальностям.

Возникает проблема оптимизации структуры и размеров экономических вузов и факультетов. Опыт показывает, что высококачественная подготовка возможна только в широкопрофильных экономических вузах, имеющих кадры и научно-учебную базу как по всему циклу экономических наук, так и по смежным дисциплинам: технологии, математике, вычислительной технике и т. д.

Силами головного Совета по экономическим наукам Минвуза РСФСР был проделан сравнительный анализ экономического образования в СССР и в зарубежных странах. Изучение учебных планов более 20 вузов зарубежных стран показывает, что тенденции развития экономического образования в большинстве из них связаны с концентрацией экономического образования в многоотраслевых вузах, расширением профиля подготовки, концентрацией исследовательской и учебной баз по «одной крыше». Эти тенденции в большинстве случаев подтверждены и подкреплены учетом при планировании образования.

По нашему мнению, вполне закономерным был бы переход от узкоотраслевых экономических вузов (статистических, торговых, финансовых, плановых) к многопрофильным вузам или экономическим университетам, как в большинстве европейских социалистических стран.

Другая проблема — это разработка профессиональной модели подготовки экономиста. На первой и второй республиканских конференциях по экономическому образованию, проведенных Минвузом РСФСР, ставился вопрос о создании такой модели. Не вдаваясь в историю вопроса, можно констатировать, что попытки сформулировать модель экономиста предпринимались много раз, но не были доведены до конца, т. е. до стадии оформления всей научно-методической документацией.

Ныне, когда развернулась аналогичная деятельность в технических, медицинских и других вузах, необходимо завершить данную работу в экономическом образовании, тем более что исходные принципы такой модели сформировались. Коллектив Ленинградского финансово-экономического института имени Н. А. Вознесенского, являясь фактически (а не по наименованию) многопрофильным, крупным экономическим вузом, на считающемся более 10 тыс. студентов и аспирантов и осуществляющих подготовку экономистов и экономистов-математиков по одиннадцати специальностям и специализациям, предпринял попытку создать такую модель современного экономиста и экспериментально апробировать ее в последние пять лет.

В основу ее положены высказывания В. И. Ленина о качествах экономиста, его замечание о том, что экономист не может быть узким специалистом, а должен оценивать свою работу широко, с позиций всех экономических нормативов, владеть анализом практического опыта при помощи точных показателей, цифр, фактов, смотреть вперед, а в направлении развития техники, и не только действовать, но и мыслить экономически². На основании изучения современных условий практической деятельности и функциональной роли экономиста была сформулирована следующая схематическая характеристика его профессиональных качеств.

Экономист высшей квалификации — это специалист широкого профиля для работы в сфере экономического управления народным хозяйством, отраслью или предприятием, имеющий глубокую марксистско-ленинскую подготовку, владеющий законами экономического развития, знающий механизм и организационные формы регулирования экономических процессов, обладающий навыками количественного анализа и математического моделирования, имеющий достаточную технологическую подготовку и специальные знания для выполнения определенной экономической задачи.

Как показал опыт работы коллектива института в соответствии с основными, исходными принципами модели, существующая система подготовки экономиста при сравнительной оценке с предлагаемой требует значительного совершенствования. Во-первых, необходимо изменить структуру учебных планов по многим специальностям. Во-вторых, требует коренной модернизации учебно-методической базы экономических вузов. В-третьих, наарел вопрос о переподготовке преподавателей большинства экономических, технологических и математических дисциплин вузов. В-четвертых, необходимо многократное расширение научно-исследовательской базы в области экономических исследований и пересмотр нормативов материальной базы высшего экономического образования.

О структуре учебных планов и их содержании. Современному экономисту необходимы знания по 30—32 научным дисциплинам. Они могут быть сгруппированы в пять циклов: методологический — подготовка для мировоззренческого воспитания — восемь-девять дисциплин (занимает 19% баланса учебного времени); общеэкономический — подготовка для выработки экономического мышления, он включает семь-восемь дисциплин (28% баланса времени); математический подготовки — пять дисциплин, включая машинную математику и алгебраические языки, призванные обогатить студента математической культурой (15% времени); технологической подготовки — две-три дисциплины, имеют задачей изучение укрупненных технологических приемов (12% времени); специальной подготовки — шесть-восемь дисциплин. Задача — изучение объекта будущей работы для подготовки хозяйственных решений (24% времени).

При таком подходе учебные планы почти по всем экономическим специальностям могут быть унифицированы для пяти семестров. Как показал опыт, предлагаемая унификация резко снижает трудоемкость подготовки учебного процесса и значительно повышает теоретический уровень преподавания, поскольку специализация кафедр дополняется общезвузовскими курсами, читаемыми на всех факультетах.

С точки зрения содержания учебные планы должны быть и мобильными и стабильными. Не следует бояться, что они обрываются новыми курсами. Последние по существу становятся разделами циклов и требуют лишь перегруппировки в пределах дисциплин.

Сейчас в институте введено свыше десяти новых дисциплин, в том числе следующие по областям знания: история экономических учений, экономическое моделирование, экономический анализ и прогнозирование, эргономика, управление производством, экономическая кибернетика, экономика научно-исследовательских работ, экономическое регулирование качества продукции, организация управленческого труда и т. д. Образованы соответствующие кафедры и перераспределен баланс времени, сокращены описательные курсы.

Учебные планы формировались на основе сетевых графиков или теории графов по методике «Спирок».

Распределение баланса времени по курсам, специальностям, семестрам было откорректировано кафедрой статистики с учетом трехкратного статистического анализа балансов общего времени, учебного времени, времени самостоятельной работы, затрат времени на отдельные дисциплины и влияния расхода времени на успеваемость.

Созданная в институте научно-методическая лаборатория проанализировала успеваемость курсов и факультетов по ряду новых дисциплин, в том числе математике, теории вероятностей, математической статистике и т. д., и подготовила рекомендации по улучшению структуры учебного плана. Научно-методический совет института провел две годичные конференции и вынес рекомендации по совершенствованию структуры учебных планов. Было отмечено, что пассивные формы учебного процесса, преобладание лекций и семинаров даже очень квалифицированных преподавателей не могут решить всей проблемы, и сейчас 50% учебного времени отведено для лабораторных и практических занятий, часть времени высвобождена для самостоятельной работы над теоретическими проблемами.

Активные формы аудиторной работы были дополнены лабораторными занятиями для решения экономических задач, анализом конкретных ситуаций, практикумами, экономическими играми с широким использованием технических средств.

Такие формы учебного процесса потребовали создания многих учебных лабораторий, которых ныне насчитывается более десяти. Затраты на них довольно велики, порядка 5 тыс. руб. на одно рабочее место, а всего стоимость учебного оборудования возросла за пять лет в 20 раз. Но главная трудность была связана с разработкой учебных пособий для лабораторных занятий. Их число составило в 1961 г. 58, в 1972 г. — 378. Число часов лабораторных занятий возросло с нуля в 1967 г. до 3,5 тыс. часов на спецфакультетах, а по вычислительным работам достигло 4,5 тыс. часов.

Все дипломы переведены на дипломное проектирование. Удельный вес дипломных работ, принятых к иждению, составил в 1972 г. более 50%.

Для интенсификации учебного процесса создано пять кабинетов программированного обучения с тремя комплектами обучающих машин, где работает 12 кафедр института. Опыт программированного обучения позволяет сделать вывод, что оно обеспечивает наилучший самоконтроль за успеваемостью, резко сокращает затраты времени на зачеты и про-

² В. И. Ленин, Полн. собр. соч., т. 42, с. 345; т. 43, с. 359.

сы и, самое главное, дисциплинирует студентов и преподавателей, требует четкой функциональной разработки программ на основе тестов.

Группа психологов и физиологов провела комплексный анализ рабочих мест и условий работы студентов, который показал, что администрации института еще нужно решить ряд проблем санитарно-гигиенического, психологического и воспитательного характера, что было зафиксировано решением Ученого совета. Они вошли в комплексный план развития института на девятую пятилетку.

Практика работы показала, что экономические вузы уже испытывают и будут еще ряд лет испытывать большие трудности в подготовке преподавательских кадров по ряду учебных дисциплин. Особенно это касается таких направлений, как переработка экономической информации, экономическая статистика, прикладная математика, экономический анализ, управление производством, экономическая кибернетика, ИОТ, технология промышленного производства. И не только потому, что преподавателей мало готовится в аспирантуре, просто обучение ведется без учета будущей работы в экономических вузах.

Особенно остро стоит вопрос о кадрах для кафедр экономики и организации производства и управления, поскольку подготовка преподавателей для них должна быть комплексной, а не узкоспециализированной, как было принято до сих пор. То же касается и преподавателей кафедр технологии, поскольку материаловедение в экономическом вузе предполагает не только знание свойств материала, но и его экономических характеристик.

Как показал опыт, важнейшим условием совершенствования образования является развитие научно-технической базы экономических исследований. Экономическое образование, как и любое другое, можно развивать лишь на базе научно-учебных комплексов. По каждой специальности нужно иметь свою исследовательскую базу. В институте созданы за последние годы пять исследовательских лабораторий и четыре студенческие. Общий объем научно-исследовательских работ, в которых участвуют почти все преподаватели и 3 тыс. студентов, вырос за этот период с 53 тыс. до 1,2 млн. руб. Недавно студенты сами провели исследование в одном из производственных объединений «Авторемонт». Проведение такого исследования по своей отдаче заменяет сотни часов учебного времени, тем более что оно проводилось в свободное от занятий время. Но все проблемы институтом еще не решены. Участвуя в разработке комплексного плана Ленинграда на 15 лет, в разработках двух промышленных министерств и ряда других, мы убедились, что без теоретического задела, проблемных лабораторий, бюджетного финансирования их не решить. Трудоемкость разработок даже по демографическим проблемам огромна, а экономические вузы таких лабораторий не имеют, они все только в проектах планов. Отсюда трудности борьбы с дефицитом. Объединить большие группы преподавателей очень трудно, если нет центра притяжения, базы исследований. Видно, настало время перераспределить бюджетные ассигнования на научные исследования между техническими и экономическими вузами более равномерно и установить пропорцию, сколько на рубль хозяйственных и научно-исследовательских работ должно быть выделено бюджетных средств.

В постановлении ЦК КПСС и Совета Министров СССР «О мерах по дальнейшему совершенствованию высшего образования в стране» и в утвержденных от 19 июля 1973 г. Основх законодательства Союза ССР и союзных республик о народном образовании определены календарные сроки поэтапного решения ряда важных проблем высшей школы.

ВНУТРИЗАВОДСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И ХОЗРАСЧЕТ ПРЕДПРИЯТИЙ

ОЦЕНКА НАПРЯЖЕННОСТИ ПЛАНОВЫХ ЗАДАНИЙ ВО ВНУТРИЗАВОДСКИХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЯХ

В. Клецкий,
В. Хрипач

Создание заинтересованности производственных коллективов в принятии оптимальных обязательств можно обеспечить путем представления реальных экономических преимуществ предприятиям и подразделениям, принимающим более высокие плановые задания. Это требует дифференциации по цехам фондов материального поощрения, а также размеров премий. Важное значение при этом имеет правильный выбор показателя напряженности цеховых планов. Последний должен ориентировать на осуществление основных задач, обеспечивающих успех работы предприятия в целом; отражать главные стороны деятельности данного производственного коллектива, а также повышение эффективности производства за счет действия интенсивных факторов, быть простым по расчету; его исчисление должно обеспечиваться действующими формами учета и отчетности.

Изучение опыта организации внутризаводского хозрасчета показывает, что на машиностроительных предприятиях с массовым характером производства, где применяется система внутризаводских планово-расчетных цен, оценка напряженности плановых заданий по цехам в ряде случаев производится на основе показателя цеховой расчетной прибыли. При этом исходят из того, что в планируемой величине прироста расчетной прибыли отражаются все частные показатели работы цеха, в том числе рост объема продукции, снижение себестоимости, повышение производительности труда. Анализ различных способов измерения напряженности планов цехов, основанных на использовании цеховой прибыли, позволяет сделать вывод, что наиболее обоснованным показателем может служить величина планируемого прироста расчетной прибыли цеха на 1000 руб. собственных затрат. Коэффициенты напряженности рассчитываются путем сопоставления планируемого прироста прибыли на 1000 руб. собственных затрат данного цеха со средней величиной этого показателя по группе однородных подразделений основного производства. Если последним планируются, например, в среднем прирост расчетной прибыли в размере 32 руб. на 1000 руб. собственных затрат, а по данному цеху — 40 руб., то коэффициент напряженности цехового плана составит 1,25.

Сопоставление прироста расчетной прибыли с величиной собственных затрат обеспечивает равное положение всех цехов, независимо от различий между ними в структуре затрат на производство. Объем собственных затрат определяется путем вычитания из общей суммы затрат цеха стоимости покупных изделий и полуфабрикатов, а также полуфабрикатов, поступающих от других цехов. Такой метод в течение ряда лет успешно применяется на Минском моторовозаводе. Положительный опыт использования прироста расчетной прибыли для определения на-

приженности цеховых планов наделен также на Гомельском заводе пусковых двигателей и некоторых других машиностроительных заводах с массовым характером производства.

На предприятиях с мелкосерийным и индивидуальным типом производства показатель прибыла по внутризаводскому планированию, как правило, не используется. В этих условиях возникает необходимость внедрения системы материального стимулирования, которая заинтересовывала бы работников в снижении себестоимости продукции. На предприятиях подобного типа особенно актуальной является задача увеличения объема производства, улучшения использования основных фондов. Для измерения степени напряженности плановых заданий, оценки достигнутых результатов целесообразно, по нашему мнению, применить два показателя: улучшения использования пропускной способности оборудования цеха и снижения себестоимости продукции. На первый взгляд, в расчет напряженности плана должен быть положен показатель освоения производственных мощностей. Однако анализ работы многих машиностроительных предприятий показывает, что сложившийся уровень загрузки оборудования в различных цехах по объективным причинам неидеален. При выпуске продукции мелкими сериями, частом изменении номенклатуры изделий трудно обеспечить равномерную загрузку оборудования. Кроме того, цехи не решают самостоятельно вопрос о ликвидации неиспользованных в данный момент мощностей. В связи с этим при оценке напряженности планов цехов загрузку с планируемым снижением себестоимости продукции следует учитывать и планируемое улучшение использования пропускной способности оборудования по сравнению с предшествующим периодом, а не различия в абсолютном уровне его использования.

Коэффициент напряженности плана по цеху следует определять путем сопоставления показателей использования пропускной способности оборудования и снижения себестоимости по цеху с аналогичными показателями по группе основных цехов. Предлагаемый метод обеспечивает не только учет улучшения этих показателей по каждому цеху в плановом году, но и создает возможность для измерения вклада его в общие результаты хозяйственной деятельности. Таким образом, сводный (обобщающий) коэффициент напряженности плана, который должен приниматься в расчет при дифференциации прощирительных фондов цехов, определяется нахождением частных коэффициентов напряженности планов цехов по показателям использования пропускной способности оборудования и снижения себестоимости продукции.

Коэффициент напряженности плана по улучшению использования пропускной способности оборудования ($K_{\text{ц.пл}}$) цеха можно определять по формуле

$$K_{\text{ц.пл}} = \left(\frac{K_{\text{ц.пл}}}{K_{\text{г.пл}}} \right) : \left(\frac{K_{\text{ц.пл}}}{K_{\text{г.пл}}} \right), \quad (1)$$

где $K_{\text{ц.пл}}$, $K_{\text{г.пл}}$ — коэффициент использования пропускной способности оборудования цеха соответственно в плановом году и в предшествующем¹;

$K_{\text{ц.пл}}$, $K_{\text{г.пл}}$ — коэффициент использования пропускной способности оборудования по группе основных цехов соответственно в плановом году и в предшествующем.

Формула (1) характеризует степень улучшения использования пропускной способности оборудования по цеху в сравнении с изменением этого показателя по группе однородных (например, механообработывающих) цехов. Расчет напряженности плановых заданий и достигнутых результатов рассмотрим на примере работы основных цехов одного из

¹ $K_{\text{ц.пл}}$ определяется как отношение объема производства цеха в нормо-часах к пропускной способности его оборудования.

машиностроительных предприятий с индивидуальным типом производства.

В табл. 1 приводится величина $K_{\text{ц.пл}}$, рассчитанная по формуле (1).

Таблица 1

Цех	$K_{\text{ц.пл}}$			$K_{\text{г.}}$	
	по плану в 1971 г.	по факту в 1970 г.	по плану в 1971 г.	по плану в 1970 г.	по факту в 1970 г.
№ 1	0,906	0,933	0,983	0,9943	1,0
№ 2	0,605	0,617	0,630	0,9846	0,9622
№ 3	0,713	0,643	0,698	0,8707	0,8919
№ 4	0,668	0,766	0,796	1,1072	1,1042
По группе цехов	0,720	0,746	0,779	1,0	1,0

Как видно из приведенных данных, планом предусматривалось увеличить пропускную способность оборудования по цеху № 2 на 2% $\left(\frac{0,617}{0,605} 100 - 100 \right)$, в то время как по группе основных цехов этот

показатель изменяется на 3,6% $\left(\frac{0,746}{0,720} 100 - 100 \right)$. Следовательно, по сравнению с группой основных цехов план, принятый цехом № 2, оказался менее напряженным.

Фактически за 1971 г. коэффициент напряженности по использованию пропускной способности оборудования по цеху № 2 составил 0,9622 вместо 0,9846 по плану. Коэффициент использования пропускной способности оборудования повысился против предшествующего периода лишь на 4,2%, а по группе цехов — на 8,2, что свидетельствует о низких темпах увеличения использования пропускной способности оборудования данными цехом.

На наш взгляд, при расчете планового коэффициента напряженности по снижению себестоимости продукции ($K_{\text{с.пл}}$) необходимо учитывать изменения уровня затрат на производство только за счет действия интенсивных факторов, т. е. не принимать во внимание снижение себестоимости за счет экономии на условии постоянных расходов. При этом исходим из того, что данная экономия получена в результате роста объема производства, который уже учтен в коэффициенте использования пропускной способности оборудования.

$K_{\text{с.пл}}$ по цеху определяется по формуле

$$K_{\text{с.пл}} = \frac{H_{\text{пл}} + C}{H_{\text{ф.пл}} + C_{\text{г}}}, \quad (2)$$

где $H_{\text{пл}}$, $H_{\text{ф.пл}}$ — уровень затрат на 1 нормо-час. (руб.) продукции соответственно по группе основных цехов и по цеху в планируемом периоде в % к предшествующему периоду;

C , $C_{\text{г}}$ — снижение в плановом периоде затрат на 1 нормо-час (руб.) продукции соответственно по группе цехов и данному цеху за счет экономии на условии постоянных расходов, %².

² Если по цеху планом предусмотрено уменьшение объема производства, а следовательно, и увеличение постоянных расходов на 1 нормо-час (руб.) продукции, из формулы (2) необходимо исключить величину C .

Для определения по цехам изменения затрат на производство в плановом периоде за счет действия интенсивных факторов необходимо к общей величине изменения уровня затрат на производство продукции добавить сумму от снижения себестоимости продукции за счет экономии на условно постоянных расходах. Так, если по плану затраты цеха на 1 нормо-час продукции сократить всего на 2,5% (уровень их в плановом периоде по отношению к предшествующему составляет 97,5%), из которых снижение на 2% обеспечивается экономией на условно постоянных расходах, то уменьшение указанных затрат за счет действия интенсивных факторов составит 0,5% $[100 - (97,5 + 2,0)]$.

Плановое снижение затрат на 1 нормо-час продукции за счет экономии на условно постоянных расходах определяется исходя из снижения удельного веса цеховых расходов. Изменение удельного веса цеховых расходов в себестоимости продукции в результате опережения ростом объема производства роста цеховых расходов ($Ц$) можно определить по формуле

$$Ц = 100 - \left(\frac{П_н}{П_о} \cdot 100 \right), \quad (3)$$

где $П_н$ — увеличение суммы расходов, %;

$П_о$ — рост объема производства, %.

Зная величину $Ц$, определим снижение себестоимости продукции ($С$) за счет относительного сокращения цеховых расходов:

$$С = Ц \cdot У, \quad (4)$$

где $У$ — удельный вес цеховых расходов в себестоимости продукции предшествующего года, %.

Достигнутый коэффициент напряженности по снижению себестоимости по цеху ($K_{с.ц}$) равен:

$$K_{с.ц} = \frac{И_ф}{И_{н.ф}}, \quad (5)$$

где $И_ф$, $И_{н.ф}$ — фактическое изменение затрат на 1 нормо-час (руб.) продукции соответственно по группе основных цехов и по цеху, %.

Используя исходные данные табл. 1, проведем расчет коэффициента напряженности по снижению себестоимости продукция (табл. 2).

Таблица 2

Цех	Объем произведенной в год продукции (тыс. руб.)	Цеховые расходы в плане (тыс. руб.)	Удельный вес цеховых расходов в себестоимости продукции (%)	Снижение себестоимости за счет экономии на условно постоянных расходах (%)	Затраты на 1 нормо-час продукции, руб.			Уровень затрат на 1 нормо-час продукции, % к 1971 г.			Коэффициент напряженности по снижению себестоимости		
					факт. 1971 г.	по плану 1971 г.	факт. 1971 г.	по плану 1971 г.	факт. 1971 г.	по плану 1971 г.	факт. 1971 г.	по плану 1971 г.	
№ 1	103,0	101,5	0,688	0,95	2-24,1	2-21,7	2-68,2	98,36	92,62	1,0065	1,0139		
№ 2	102,0	101,1	0,570	0,51	1-67,1	1-69,5	1-62,5	101,00	96,83	0,9847	0,9695		
№ 3	50,2	50,4	0,50		1-33,7	1-44,4	1-37,0	108,0	102,92	0,9555	0,9125		
№ 4	114,7	106,2	0,50	3,7	1-45,8	1-36,6	1-29,6	93,7	88,90	1,0263	1,0564		
Итого по группам основных цехов	303,6	301,8	0,59	1,0	1-72,4	1-70,0	1-61,9	98,96	93,91	1,0	1,0		

Определим снижение затрат на 1 нормо-час продукции в связи с относительной экономией по цеховым расходам. Для этого необходимо знать изменение удельного веса цеховых расходов в себестоимости продукции. Так, по цеху № 2 он уменьшился на 0,9% $(100 - \frac{101,1}{102,0} \cdot 100)$.

Снижение себестоимости продукции за счет этого фактора составит 0,51% $(0,9 \cdot 0,57)$. Коэффициент напряженности планового задания на 1971 г. по снижению себестоимости продукция по цеху № 2 найдем по формуле (2):

$$K_{с.ц} = \frac{98,96 + 1,0}{101,0 + 0,51} = \frac{99,96}{101,51} = 0,9847.$$

Планом на 1971 г. по цеху № 2 предусматривалось увеличить затраты на 1 нормо-час продукции на 1% $(\frac{1 - 69,5}{1 - 67,8} \cdot 100 - 100)$, в то время как была возможность снизить затраты на производство только за счет экономии на постоянных расходах на 0,51%.

Фактическое снижение себестоимости продукции за 1971 г. по цеху № 2 составляет 3,15% $(100,0 - 96,85)$; по группе цехов — 6,09 $(100,0 - 93,91)$. Следовательно, темпы сокращения затрат на 1 нормо-час продукции по цеху были значительно ниже. Достигнутый коэффициент напряженности по снижению себестоимости продукция также ниже планового: $\frac{93,91}{96,85}$.

Итак, плановые и фактические коэффициенты напряженности по улучшению использования пропускной способности оборудования и уменьшению себестоимости продукции оказались значительно ниже единицы. Об этом свидетельствует и сводный коэффициент напряженности плана (K_n), определяемый по формуле

$$K_n = K_0 \cdot K_{с.ц}. \quad (6)$$

Для нашего примера

$$K_{с.ц.пл} = 0,9846 \cdot 0,9847 = 0,9695;$$

$$K_{с.ц.ф} = 0,9622 \cdot 0,9697 = 0,9330.$$

Аналогично исчисляются коэффициенты напряженности по всем остальным цехам.

Плановой и фактической фонды материального поощрения завода на первом этапе целесообразно распределить по основным цехам пропорционально фонду заработной платы, а затем корректировать их на плановые и достигнутые в цехе коэффициенты напряженности. Только такой метод дает возможность увязать размеры цеховых фондов поощрения с заводским фондом. При этом стимулируется принятие цехами высоких плановых заданий по улучшению использования основных фондов и снижению себестоимости продукции.

Фонд материального поощрения цеха можно рассчитать по формуле

$$Ф_н = Ф_з \cdot \frac{З_н}{З_о} \cdot K_{с.ц} \quad (7)$$

где $Ф_н$, $Ф_з$ — фонд материального поощрения, соответственно цеха и завода, используемый для задания года поощрения, тыс. руб.;

$З_н$, $З_о$ — фонд заработной платы ИТР, служащих и рабочих (в зависимости от категории премируемых) соответственно цеха и завода, тыс. руб.

Так, если по заводу предусмотрено на текущее премирование ИТР и служащих в плановой смете 172,4 тыс. руб. (общезаводской фонд за-

работной платы 1 260 тыс. руб., цеха № 2—31,4 тыс. руб.), то плановый размер фонда материального поощрения данного цеха на текущее планирование составит

$$\Phi_{\text{м.п.}} = 172,4 \cdot \frac{31,4}{1\,260,0} \cdot 0,9685 = 4,2 \text{ тыс. руб.}$$

Фактический размер этого фонда будет зависеть от общезаводского фонда на премирование этих категорий работников, а также от достигнутых коэффициентов напряженности по улучшению использования производственной способности оборудования и снижению себестоимости продукции по данному цеху.

Внедрение предлагаемого метода оценки напряженности плановых заданий и образования фондов материального поощрения по основным цехам обеспечит тесную зависимость между размерами материального поощрения и результатами труда работников отдельных цехов, позволит значительно углубить действенность внутризаводского хозяйственного расчета, создаст возможность для усиления материальной заинтересованности в приятии и выполнении напряженных плановых заданий.

Маяк

ХОЗРАСЧЕТ

И МАТЕРИАЛЬНОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ

В. Версенов,

З. Плюсни

Многочетная эксплуатация месторождения железной руды на Вальских рудниках и большой объем горных работ требуют постоянного углубления и расширения карьеров, значительного развития и отделения отвалного хозяйства от места основной работы, что повышает трудоемкость, увеличивает материальные и денежные затраты. В этих условиях наряду с техническим совершенствованием производства одним из решающих факторов увеличения выпуска продукции с наименьшими затратами является осуществление хозяйственного расчета и материальное стимулирование коллектива.

На руднике разработано положение, которое предусматривает скидки за понижение качества продукции и приплаты за повышение его. Межцеховые санкции разрабатываются в соответствии с существующей отчетностью цехов и предприятия. Так, приплаты за повышение качества и скидки за понижение его определяются по данным отдела технического контроля; простой фабрик без сырья — по сменному рапорту диспетчера; использование грузоподъемности транспортных средств рассчитывается по маршейдерским замерам; наличие основных фондов и нормируемых оборотных средств — по бухгалтерским отчетам цехов и т. д. Все это значительно упрощает определение размера приплат и скидок и не требует сложных расчетов и согласований. Применение межцеховых санкций повысило ответственность цехов за выполнение плановых заданий.

Особое место в положении отведено разработке методики распределения планового и сверхпланового фондов материального поощрения по цехам. Сверхплановая сумма фонда материального поощрения начисляется по цехам с учетом невыполнения плана по основным пока-

зателям и зависит от размера планового фонда заработной платы. Цеховой фонд материального поощрения расходуется на премирование работников, вознаграждение победителей внутрицехового социалистического соревнования, оказание материальной помощи. Сумма фонда, резервируемая на выплату вознаграждения по итогам года, по цехам не распределяется, а формируется в целом по предприятию.

Утвержденные основные показатели цеха являются и фондообразующими. Положением предусматривается, что при невыполнении основных показателей плановый фонд снижается на 2% за каждый процент недоисполнения, а за превышение суммы хозяйственного снижения размера величины допущенного удорожания. Максимальное снижение размера цехового фонда материального поощрения допускается не более чем на 60%. Начисляется он по итогам работы за квартал, полугодие, девять месяцев и год, что соответствует порядку образования фонда в целом по предприятию.

При распределении сверхпланового фонда материального поощрения по цехам принята следующая методика. От общего сверхпланового фонда определяются суммы, которая направляется на общезаводские цели и выплату вознаграждения по итогам года $C_{\text{з.в.}}$. Она рассчитывается по формуле:

$$C_{\text{з.в.}} = \frac{C_{\text{п.в.}}}{\Phi_{\text{п.в.}}} \cdot \Phi_{\text{с.в.}}$$

где $C_{\text{п.в.}}$ — плановая сумма фонда материального поощрения, направляемая на общезаводские цели и выплату вознаграждения по итогам года;

$\Phi_{\text{п.в.}}$, $\Phi_{\text{с.в.}}$ — плановый и сверхплановый фонд материального поощрения предприятия соответственно.

Сумма сверхпланового фонда материального поощрения, подлежащая распределению по цехам, определяется как разность между общей сверхплановой суммой фонда предприятия и суммой, направленной на общезаводские цели и на выплату вознаграждения по итогам года:

$$C_{\text{с.р.}} = \Phi_{\text{с.в.}} - C_{\text{з.в.}}$$

где $C_{\text{с.р.}}$ — сумма фонда материального поощрения, подлежащая распределению по цехам.

Для основных и вспомогательных цехов установлены различные фондообразующие показатели, степень их выполнения также неодинакова, что может привести к необоснованному завышению отчислений сверхпланового фонда материального поощрения вспомогательным цехам и аппарата управления предприятия. Во избежание подобного положения предусмотрено, что доля сверхпланового фонда вспомогательных цехов и аппарата управления предприятия $C_{\text{в.а.}}$ не может быть больше удельного веса их планового фонда заработной платы в общем ее фонде:

$$C_{\text{в.а.}} = \frac{\Phi_{\text{в.а.}}}{\Phi_{\text{п.а.}}} \cdot C_{\text{с.р.}}$$

где $\Phi_{\text{в.а.}}$ — плановый фонд заработной платы вспомогательных цехов и аппарата управления предприятия;

$\Phi_{\text{п.а.}}$ — общий плановый фонд заработной платы предприятия.

Для распределения сверхпланового суммы фонда по цехам необходимо определить коэффициент расчета $K_{\text{р.ц.}}$ по каждому из них:

$$K_{\text{р.ц.}} = \Phi_{\text{п.а.}} \cdot \frac{(\Pi_{\text{в.}} + \Pi_{\text{с.}})}{100},$$

где $\Phi_{\text{п.а.}}$ — плановый фонд заработной платы цеха;

$\Pi_{\text{в.}}$ — процент перевыполнения плана по объему;

$\Pi_{\text{с.}}$ — процент снижения плановой себестоимости.

Фонд материального поощрения	Плановый фонд на руб. прр.	Поразовые планы по фонду	Снижение фон. в ственств. %	Предельный плановый фонд руб.	за соответствие на сумму фонд. в ственств. руб.	на соответствие в плане		Плановый фонд на руб. прр.	Коэффициент планов						Средств. фонд на руб. прр.	Средств. фонд на руб. прр.	Средств. фонд на руб. прр.
						по объектам	по кварт.		за периодич. (р. 2 к р. 2)	за непланов. (р. 3 к р. 2)	за непланов. св. (р. 4 к р. 2)	за периодич. (р. 10 + р. 11)	за периодич. (р. 11 + р. 12)	за периодич. (р. 11 + р. 13)			
Всего по руководящему в том числе:	13 317,6							1 324,0							205	1 529	
показателей по итогам поощрения:																	
внутризаводских:																	
по рудникам:																	
ам. ОГПУ	1 456,8	3,9			-31,1			51,8									20,7
Иркутск	1 602,0	3,7	1,6				61,9	39,3	25,6	84,9							78,9
Ново-Бакальский	1 440,3	6,0	-				55,2	86,4		88,4							17,0
УТК	1 794,3	0,8	1,3				78,4	14,4	23,3	37,7							17,3
Кваритный	454,4	5,4	1,5				9,0	13,7	3,8	17,5							7,5
Железнодорожному цеху	2 005,0	0,8	5,6				63,2	16,5	74,3	90,8							3,8
Алюмин	987,7	-2,0	0,2		-1,0		26,0										18,2
Итого	9 510,7				-31,1			344,5	190,3	127	312,3				20,01	63,5	375,9
Прочие	3 806,3	2,4	1,8		-1,0			230,7									25,2

60

Коэффициент C_n определяют по формуле

$$C_n = \frac{C_{ср} - C_{сн}}{\sum_{i=1}^n K_{рi}}$$

где n — количество цехов.

При выполнении установленных плановых показателей сверхплановая сумма фонда материального поощрения цеха $C_{сн}$ составит:

$$C_{сн} = C_n \cdot K_{рn}$$

В таблице приведены результаты расчета отчислений в фонд материального поощрения за 1972 г. по Бакальскому рудоуправлению. Из расчета видно, что рудник Иркутск перевыполнил план по добыче и отгрузке руды на 3,7% и снизил себестоимость на 1,6%. Ему начислено 17 тыс. руб. сверхпланового фонда материального поощрения. Рудник им. ОГПУ в отчетном периоде допустил удорожание себестоимости на 36,5 тыс. руб. В результате, согласно утвержденному положению, сверхплановая сумма фонда ему не начисляется, а плановый фонд уменьшается на величину допущенного перерасхода, но не более 60% плановой суммы фонда.

Действующая на Бакальских рудниках система материального стимулирования оказала положительное влияние на результаты работы. Добыча горной массы в 1972 г. по сравнению с 1970 г. возросла на 2,3 млн. т, агломерата — на 18,2 тыс. т, кварцита — на 62 тыс. т. Весъ прирост продукции достигнут только за счет роста производительности труда.

г. Бачал
Челябинской области

ясно, какое важное значение для повышения эффективного использования всех трудовых ресурсов имеет рациональное использование женского труда.

Статистические данные показывают, что число работающих в народном хозяйстве увеличивается быстрее, чем растет общая величина трудовых ресурсов. За период между переписями она выросла на 15%, что почти в 1,4 раза превысило темп прироста численности трудовых ресурсов. С увеличением численности работающих в народном хозяйстве повысилась и степень использования трудовых ресурсов. Если в 1969 г. в народном хозяйстве они составляли около 77,4%, то в 1970 г. — 84,9.

Обеспечение полной занятости трудовых ресурсов проводится с учетом как поддержания соответствия между численностью нуждающихся в трудоустройстве и фактическим количеством рабочих мест, так и постепенного повышения степени трудовой активности населения. Но если в городах она растет за счет интенсивного сокращения занятости и в дальнейшем хозяйстве, то в сельской местности — преимущественно вследствие более активного участия в общественном хозяйстве лиц, ранее занятых главным образом в личном подсобном хозяйстве.

Однако повышение уровня трудовой активности населения имеет свои пределы. Как известно, основными видами деятельности населения трудоспособного возраста являются занятость в народном хозяйстве, учеба с отрывом от производства и работа в домашнем и личном подсобном хозяйстве. Последний вид составляет основной источник повышения трудовой активности населения. Так, из 18,3 млн. человек, пополнивших за 1961—1970 гг. народное хозяйство, 12,9 млн. (70%) пришли из домашнего и личного подсобного хозяйства. В результате занятость трудовых ресурсов в домашнем и личном подсобном хозяйстве сократилась с 15 до 4,5%. В девятой пятилетке за счет этого фактора численность работников во всем народном хозяйстве возрастет лишь на 1,5%.

Но некоторая часть трудовых резервов еще продолжает оставаться вне сферы общественного хозяйства, и ее можно рассматривать в качестве источника дополнительной рабочей силы, а это и значителен небольшого. В 1970 г., по данным переписи, свыше 10% всех женщин трудоспособного возраста были заняты в домашнем хозяйстве. Создание необходимых условий (работы вблизи дома, неполный рабочий день, широкая сеть дошкольных учреждений) будет способствовать вовлечению их в народное хозяйство.

Расширяются возможности предоставления дополнительных льгот женщинам в связи с рождением ребенка, особенно второго или третьего (увеличение отпуска по беременности и родам, предоставление дополнительного по уходу за ребенком и т. п.). Фактический фонд рабочего времени общества вследствие этого фактора может несколько снизиться, что также обуславливает необходимость определения путей эффективности вовлечения в народное хозяйство трудовых ресурсов из домашнего и личного подсобного хозяйства.

Сокращение размеров прироста занятости населения в народном хозяйстве усиливает требования к интенсификации производства и совершенствованию, как уже отмечалось, формирования качественного состава трудовых ресурсов. В частности, большое внимание уделяется улучшению подготовки кадров, повышению образования. Вестеронение и гармоничное развитие личности, программное требование Коммунистической партии, становится одной из главных задач, что проявляется, в частности, во введении в девятый пятилетке всеобщего среднего образования. В 1965 г. в нашей стране получали полное среднее образование 45% молодежи, в 1970 г. — уже 68. К 1975 г. эта цифра возрастет до 92—94%. Решение проблем всеобщего среднего образования способствует расширению строительства школ, средних профессионально-технических училищ, специальных учебных заведений, улучшение условий обучения, за-

К вопросу занятости трудовых ресурсов

В. Филиппов

Рациональное использование трудовых ресурсов в условиях их полной занятости — одна из основных проблем общественного воспроизводства. Особую значимость она приобретает в эпоху научно-технической революции, вызывающей значительные структурные изменения в профессионально-квалификационном составе рабочей силы.

Усиление роли государственного регулирования занятости населения, создание наиболее эффективной системы формирования, подготовки, распределения и использования трудовых ресурсов можно обеспечить лишь на основе комплексного изучения их. При этом необходимо учитывать интересы не только сегодняшнего дня, но и долгосрочной перспективы.

Изучение проблемы трудовых ресурсов на макроэкономическом уровне показывает необходимость взаимной связи всех составляющих системы труда. Так, процессы повышения трудовой активности населения связаны с ростом культурно-технического уровня населения и динамикой уровня фертильности; преобразования в характере труда требуют систематического развития культурно-технического уровня трудящихся и т. д.

Основным критерием эффективности использования трудовых ресурсов является рост производительности общественного труда. За 1961—1971 гг. она выросла почти в 2 раза и в настоящее время обеспечивает более четырех пятых общего прироста национального дохода страны. В отраслях промышленности рост объема продукции намного опережает темпы увеличения численности работающих. Так, в черной металлургии общий объем продукции повысился за 1961—1969 гг. на 84% при увеличении численности рабочих на 27%, в промышленности строительных материалов валовая продукция возросла за те же годы в 2,1 раза, а численность рабочих — всего на 19%. В угольной промышленности увеличение добычи угля на 18% сопровождалось абсолютным уменьшением численности рабочих.

В условиях высоких темпов роста производительности труда остается актуальной задача поисков такой структуры распределения трудовых ресурсов по видам занятости и сферам приложения труда, которая была бы адекватна природе развитого социалистического общества. В связи с этим рассмотрим количественные аспекты трудовых ресурсов.

Наиболее полное представление о численности трудовых ресурсов дают материалы переписей населения. Так, по последней переписи (1970 г.), в стране насчитывается свыше 241 млн. человек, из них 130,5 млн. (54%) — трудоспособного возраста, т. е. почти на 11 млн. (9%) больше по сравнению с переписью 1959 г. Более половины населения трудоспособного возраста составляют женщины (50,9%). Отсюда

бота о материальном обеспечении учащихся, а также повышение заработной платы работникам просвещения.

Культурно-технический уровень работающего населения определяется также фактором общеобразовательной и профессиональной подготовки его. За 1959—1970 гг. уровень образования населения (на 1000 занятых в народном хозяйстве) значительно повысился (см. таблицу).

Уровень образования	1959 г.	1970 г.
Высшее	33	65
Незаключенное высшее и среднее специальное	76	118
Среднее общее	64	157
Неполное среднее	260	312
Начальное	331	250

Совершенствование качественного состава трудовых ресурсов проявляется в изменении средней продолжительности обучения. В 1959 г. она составила по всем работающим в народном хозяйстве 7,9 года, в 1970 г. — 8,1 года. За последние 2 года средняя продолжительность образования еще более выросла. Если в 1970 г. в нашей стране насчитывалось 9,5 млн. человек, имеющих высшее и среднее (полное и неполное) образование, то в 1972 г. — свыше 10,3 млн. Среди работающего населения высшее и среднее образование имеют (на 100 человек) 697 человек против 653 в 1970 г. и 433 в 1959 г.

Повышается также образовательный и профессиональный уровень населения страны. Если в 1939 г. в республиках Средней Азии число трудящихся с высшим и средним образованием (на 1000 занятых в народном хозяйстве) было в 2—3 раза меньше, чем в среднем по стране, то в 1970 г. уровень образования населения этих республик не уступал общесоюзному, а в некоторых случаях превышал его. Следовательно, с одной стороны, существенные сдвиги в качественном составе трудовых ресурсов обусловлены изменением характера труда, повышением степени его механизации и автоматизации, с другой — совершенствование качественного состава трудовых ресурсов позволяет осуществлять глубокие преобразования в характере труда, его распределения по основным видам.

Данные переписей профессионального состава рабочих промышленности показывают, что наиболее быстрым темпом увеличилось число занятых на механизированных и автоматизированных работах. Так, за 1960—1969 гг. численность этой категории рабочих выросла в 2,45 раза при общем увеличении численности в 1,39 раза.

Значительно вырос образовательный уровень работников как умственного, так и физического труда. В 1959 г. в стране насчитывалось свыше 19 млн. работников, занятых преимущественно умственным трудом, а в 1970 г. — более 31 млн. Удельный вес работников этой категории составил в 1970 г. 23,3% против 19,5 в 1959 г.

В составе совокупного работника возрастает доля лиц преимущественно умственного труда, а удельный вес лиц, занятых тяжелым ручным и неквалифицированным трудом, постепенно сокращается. В настоящее время инженеры, техники, высококвалифицированные рабочие — одна из наиболее многочисленных групп на заводах и фабриках. В 1972 г. в народном хозяйстве было занято почти 18 млн. специалистов с высшим и средним специальным образованием, или почти 20% общей численности рабочих и служащих. Развитие высшего и среднего специального образования в годы девятой пятилетки обеспечит дальнейшее пополнение армии специалистов.

Данные переписей профессионального состава свидетельствуют о значительном отставании по уровню механизации. Например, в машиностроении и металлообработке только 10% контролеров и сортировщиков выполняют работу механизированным способом, остальные же (378 тыс.) работают вручную. Еще значительна удельная вес рабочих таких профессий, как грузчики, подсобники, транспортноводы, подсобные и вспомогательные рабочие. Прием их численности в абсолютном выражении за 1960—1969 гг. увеличился: в машиностроении, например, на 39% при общем увеличении численности рабочих в этой отрасли на 64%. Таким образом, решение проблем совершенствования качественного состава трудовых ресурсов непосредственно касается вопросов улучшения материально-технической базы производства.

В условиях постоянного увеличения масштабов и сложности производства возрастает роль долгосрочного планирования трудовых ресурсов, определения важнейших направлений их использования, комплексного подхода к решению проблем трудовых ресурсов. В число последних входит разработка системного развития всех условий расширенного воспроизводства рабочей силы.

Планирование рационального использования трудовых ресурсов до последнего времени ограничивалось разработкой министерствами союзных республик отдельных плановых заданий по труду, а также планов межреспубликанского перемещения населения, организованного набора рабочей силы. Кроме того, планомерное использование трудовых ресурсов регулировалось путем распределения молодых специалистов и квалифицированных рабочих, окончивших учебные заведения. Однако развернутая совокупность отдельных балансовых расчетов и планов по труду на современном этапе не полностью отвечает требованиям производства.

Комплексный подход к проблеме трудовых ресурсов означает прежде всего необходимость учета не только количественных, но и качественных аспектов их формирования и рационального использования. Тем не менее еще не разработано комплексное планирование развития системы образования, что значительно снижает эффективность всей плановой работы по рациональному использованию трудовых ресурсов. Отдельные звенья системы образования слабо увязаны между собой. Положительное значение имело бы и применение обобщающих характеристик качественного состава трудовых ресурсов, и в частности формирования и использования образовательного потенциала населения. Разработка их способствовала бы, на наш взгляд, лучшей сбалансированности развития социальной экономики, более полному согласованию экономического и социального развития общества.

Итак, решающим условием совершенствования рационального использования трудовых ресурсов на современном этапе является учет всех факторов, оказывающих влияние на формирование, сохранение, подготовку и распределение трудовых ресурсов. Намеченная социальная программой текущей пятилетки система мер будет способствовать более рациональному использованию трудовых ресурсов.

Планирование затрат и калькулирование себестоимости продуктов комплексного использования сырья

А. Трусов

Отличительной особенностью производства по комплексной переработке сырья является одновременное получение двух или более различных продуктов в едином технологическом процессе с выделением основной и побочной продукции. Одна часть побочных продуктов используется в качестве исходного сырья для получения других химических продуктов, другая же образует безвозвратные потери — сжигается, выбрасывается в атмосферу или вместе со сточными водами уносится в промышленные водоемы. При этом нередки случаи, когда теряются очень ценные материалы, для получения которых специально строятся предприятия и расходуются значительные материальные, трудовые и денежные ресурсы.

С развитием технического прогресса применение комплексных технологических процессов по переработке сырья непрерывно увеличивается. Уже сегодня настоятельно требуется решить вопросы совершенствования планирования затрат по каждому виду продукции, получаемой из химически неоднородного сырья, материального стимулирования предприятий по ее реализации и использованию. К сожалению, даже в пределах одной отрасли эти проблемы, по существу, не решены. Имеющиеся отдельные методики в основном касаются описания действующей практики, теоретически обоснованы недостаточно и, как правило, по-разному определяют цели, задачи и пути решения данной проблемы. В результате указанной и ряда других причин уровень выхода побочной продукции и ее ассортимента по ряду производств за последние 10—15 лет увеличились незначительно, хотя их рост имеет важное значение для народного хозяйства. Решение задач по скорейшей разработке методики определения затрат на производство и калькулирования себестоимости каждого вида продукции совместного процесса приобретает все большее значение и потому, что иначе невозможно достоверно определить рациональность и эффективность производства переработки комплексного сырья, а также установить уровень рентабельности отдельных продуктов.

При определении величин плановых (нормативных) затрат на отдельные продукты необходимо обеспечить обобщенный учет всех получаемых и используемых побочных материалов как по каждому производству комплексной переработки, так и в целом по отраслям промышленности. Пока таких полных данных нет. Почти неизвестно, какие новые побочные продукты можно будет получать в ближайшей и далекой перспективе и какие из них могут быть использованы в народном хозяйстве. Сумма издержек по каждому продукту должна непосредственно зависеть от уровня затрат на исходное сырье и других видов производственных затрат, а не устанавливаться «на глазок», что иногда еще имеет место.

В данной статье не ставится задача освещения всех вопросов планирования, учета и калькулирования продукции, полученной при переработке комплексного сырья, а рассматриваются лишь те, которые, по нашему мнению, должны быть решены в первую очередь.

По большинству производств плановые затраты на отдельные продукты комплекса пока не определяются. Их размер для расчета себестоимости принимается в пределах стоимости условной величины, используемой для исключения из затрат на основной продукт. Подобная оценка побочной продукции ведет к тому, что плановая ее стоимость тождественна при всех случаях условным фактическим затратам. Одновременно наблюдается следующая зависимость. Если применяемая для оценки побочного продукта условная величина выше производственных затрат на него, то чем больше против нормы объем выхода побочной продукции, тем меньше себестоимость основного (целевого) продукта. В отдельных случаях устанавливается, что затраты на основной продукт здесь складываются как отрицательная величина. При производственных затратах на них, превышающих принятую условную величину, издержки по основному продукту с ростом уровня объема извлечения побочной продукции увеличиваются прямо пропорционально.

По мнению ряда экономистов, преимуществом указанного метода является его простота, поскольку нет необходимости определять себестоимость всех полученных в едином технологическом процессе продуктов, а также имеется возможность упростить плановые показатели и сократить время на их расчеты. Но практика показывает, что такое упрощение значительно искажает себестоимость продуктов, ибо данному методу присущи существенные недостатки. Число этих искажений только основной (целевой) продукт, что приводит к значению показателя себестоимости и противоречит основным принципам хозяйственного расчета. Кроме того, на уровень себестоимости основного продукта при применении данного метода оказывает влияние не изменение издержек на него, а объем полученной побочной продукции, ее оценка, а также условия реализации. К тому же нарушается связь себестоимости продукции с основными экономическими показателями работы предприятия, так как они охватывают объемы реализации и выпуска всей продукции, а калькулируется только часть ее. В результате искажается себестоимость отдельных видов продукции, уровень их рентабельности и достоверность расходных коэффициентов на сырье, материалы, топливо и энергетические затраты, поскольку расход последних относится только на выпуск основных (целевых) продуктов. Данный метод, несмотря на его существенные недостатки, можно использовать в производствах, где в общем выпуске четко выделяется один, принимаемый за основной (целевой) продукт, а остальные виды других незначительны к стоимости выпуска основного продукта (находятся в пределах до 1%), не оказывая существенного влияния на изменение себестоимости основного (целевого) продукта.

Метод исключения затрат, например, применим в производстве серной кислоты при получении попутного продукта — селенитного шлама, технической соляной кислоты — сульфата натрия, аммиака электролизом воды — кислорода и др. Исключение из общих издержек затрат на побочную продукцию при этом способе производится условно: по оптимальным ценам, себестоимости каждой продукции в раздельном производстве, среднотраслевой себестоимости продукта, по себестоимости исходного или заменяемого сырья и т. д.

Более совершенным по сравнению с описанным является метод распределения затрат, поскольку позволяет получить более точные данные о себестоимости отдельных продуктов при переработке комплексного сырья. Обычно этот метод применяется, когда в одном технологическом процессе получают несколько самостоятельных, равных по значимости для народного хозяйства продуктов. Для исчисления себестоимости каждого из них необходимо четко определить границы каждого предела (стадии) производства и установить, где затраты имеют общий характер и требуется их распределение, и пределы, на которых они могут быть отнесены на соответствующие продукты по прямому признаку.

Метод распределения затрат целесообразно использовать в производствах азотной и хлорной промышленности, в ряде органических производств (например, в производствах фенола и ацетона кумольным методом и др.).

Распределение общих затрат одного технологического процесса или отдельных переделов (стадий) производства может осуществляться несколькими способами. Основными из них являются: распределение затрат комплекса поровну между одновременно выпускаемыми продуктами (весовой метод); пропорционально себестоимости аналогичной или взаимозаменяемой продукции, действующим оптовым ценам, издержкам по переделу (стадия) производства, возрастанию промышленной ценности побочных продуктов и др.

Выбор признака для распределения затрат во многом зависит от специфики производства и особенностей получаемой продукции. Статистические показатели используются чаще при выпуске разнородных по потребительным свойствам продуктов. Иногда затраты совместного технологического процесса распределяются с применением в качестве базы натуральных показателей, устанавливаемых прямым или косвенным путем (в отдельных случаях с пересчетом на содержание основного вещества).

Кроме обоснованного выбора базы немалое значение для достоверности определения себестоимости каждого продукта комплекса имеет повышение доли издержек, относимых прямым путем. При наличии в настоящее время более совершенных технических средств на предприятиях и использовании при решении экономических задач счета-перфорационных и электронно-вычислительных машин круг затрат, непосредственно включаемых в отдельные виды продукции, может быть по их направлению предельно элиминирован. Аналитический учет необходимо локализовать по отдельным переделам (стадиям) производства и соответствующим продуктам. Для точного отражения затрат по отдельным видам продукции комплексных производств следует стремиться к раздельному установлению их.

В химических производствах со сложными, многоступенчатыми и разветвленными технологическими схемами, широким ассортиментом продукции при калькулировании себестоимости пользуются в основном так называемым комбинированным методом. Основывается он на разном сочетании способов исключения и распределения затрат. Основные из них следующие: исключение затрат на попутную продукцию и распределение оставшейся части издержек между основными продуктами пропорционально оптовым ценам на них; исключение затрат по оптовым ценам, уменьшенных на среднюю норму прибыли и величину внепроизводственных расходов, и распределение оставшейся суммы пропорционально среднеотраслевой себестоимости соответствующего продукта или его себестоимости в раздельном специализированном производстве; исключение затрат по скорректированным оптовым ценам и распределение оставшейся суммы пропорционально коэффициентам; исключение затрат по временным ценам и распределение оставшихся затрат на попутную продукцию пропорционально стоимости переработки сырья и др.

Комбинированному методу свойственно сочетание достоинств и недостатков, присущих методам исключения и распределения затрат. Точность и надежность расчетных результатов по этому методу, как и по методу исключения затрат, зависят от размера выхода попутной продукции в общем объеме производства и повышаются по мере снижения ее объема. Так же, как и при методе распределения, достоверность получаемых результатов находится в непосредственной зависимости от обоснованности применяемых для распределения показателей и возрастает при повышении удельного веса затрат, относимых на отдельные продукты прямым путем.

Анализ применяемых признаков распределения затрат на основную (целевую) и побочную продукцию и способов ее оценки показывает неточную условность в определении себестоимости отдельных продуктов. Объясняется это тем, что списываемые на них затраты не всегда экономически обоснованы. Очевидно, и не может быть создано единого, приемлемого для всех химических производств метода учета затрат и калькулирования себестоимости продуктов, полученных при переработке комплексного сырья. Применение того или иного метода зависит от конкретного характера производства, особенностей продукции, ее величин и назначения, организации технологического процесса и его экономичности.

Для совершенствования организации нормирования, учета затрат и калькулирования себестоимости каждого вида продукции и комплексной переработки сырья исключительно важное значение в настоящее время имеет классификация получаемых продуктов с точки зрения их производственного назначения и дальнейшего использования, т. е. основные (целевые), побочные и остаточные. Это объясняется тем, что от такой классификации продукции совместного процесса при ее оценке по оптовой цене или другой условной величине изменится себестоимость основного (целевого) продукта.

Допустим, например, что в химическом производстве получено два продукта $A_1 = 1000$ т и $A_2 = 2000$ т. Отпускная цена на них соответственно 2 руб. и 1 р. 40 к за 1 т. Общие затраты на выработку составили 6400 руб. Если принять, что первый продукт является основным (целевым), то, исключая затраты на второй продукт из общей суммы на их выпуск ($6400 - 2000 \times 1,4 = 3600$), отпуская затраты на 1 т продукта A_1 , которые будут равны 3 р. 60 к., а затраты на продукт A_2 в этом случае принимаются равными оптовой цене на него 1 р. 40 к. за 1 т. Если же основным продуктом считается A_2 , то затраты на 1 т его выпуска составят 2 р. 20 к. за 1 т ($6400 - 1000 \times 2 = 4400$ руб.; $4400 / 2000$) при сохранении издержек на продукт A_1 в пределах отпускной цены на него — 2 руб. за 1 т.

Из расчета видно, что от того, какой продукт комплекса пройдет за основной, зависит сумма относимая на него затрат. Следовательно, при оценке в тех же общих издержках на продукты единого технологического процесса по действующей методике их индивидуальной себестоимостью обуславливается не величина действительных затрат на них, а тем, какой из общей гаммы продуктов комплекса признан основным.

При локализации затрат по отдельным продуктам совместного производства и непосредственном калькулировании их себестоимости, как показывает опыт отдельных предприятий (Новомосковский, Чернореченский химические комбинаты и др.), такого резкого и необоснованного колебания издержек не наблюдается. В связи с этим разграничение продукции на основную и побочную вряд ли целесообразно и экономически обосновано. По мере совершенствования методов переработки материалов возрастает и количество продуктов (в том числе и продукции комплексных процессов), используемых в качестве исходного сырья. Следовательно, должно увеличиваться и количество калькулируемых продуктов (объектов). Однако, на наш взгляд, не всегда следует калькулировать все продукты одновременного процесса, так как потребуются большой объем счетного труда. Если же один из побочных продуктов в силу условий производства и потребления становится основным (целевым), т. е. наряду с другим основным производством по нему определяется экономическая целесообразность всего производственного процесса, его необходимо калькулировать. Однако следует обязательно учитывать абсолютную величину этого продукта и долю в общем производстве. В тех же случаях, когда продукт имеет важное народнохозяйственное значение, а в совместном технологическом процессе его получают в небольших количествах, целесообразно списывать затраты на него с общих затрат на основную (целевую) продукт по оптовым ценам, скорректированным на величину средней прибыли и долю внепроизводственных затрат.

В отдельных случаях стоимость продукта одного рабочего процесса может определяться затратами труда при раздельном способе, например, получение серы при очистке выбрасываемых нефтезаводских газов и др., поскольку применение других способов оценки в этом случае экономически нецелесообразно.

Совершенствование практики нормирования затрат на продукцию, получаемую при переработке комплексного сырья, необходимо начинать с расчета величины расходов на получение всех продуктов комплекса по месту их образования и локализации учета фактических затрат на производство по периодам (фазам, стадиям) производства. Для большинства комплексных химических производств можно довольно точно определить величину материальных ресурсов на каждый самостоятельный продукт комплекса по стехиометрическим соотношениям, эмпирическим путем или составу составляемых элементов, входящих в соответствующий продукт и т. д.

Рассмотрим, например, методологию определения нормы расхода сырья и материалов на единицу продукции в органических комплексных производствах. Расчет проведем по стехиометрическому соотношению, на основании которых можно рассчитать норму расхода отдельных видов сырья для продуктов комплексного производства хлорметанов, используя уравнения химических реакций по отдельным продуктам комплекса.

Расход хлора в метане на 1 т хлористого метана, метилхлорида и хлороформа указан по следующим данным (табл. 1):

Таблица 1

Продукт	Норма расхода	
	хлора, кг/т	метана, кг/т*
Хлористый метан	71 · 1 000	16 · 1 000
	50,5	50,5
	142 · 1 000	16 · 1 000
Метилхлорид	85	85
	213 · 1 000	16 · 1 000
	119,5	119,5
Хлороформ	1 782	134

С учетом безвозвратных потерь на 10% по хлору и на 8% по метану норма расхода сырья на отдельные продукты комплекса определяется следующим образом (табл. 2):

Таблица 2

Продукт	Норма расхода	
	хлора, кг/т	метана, кг/т*
Хлористый метан	1 406 · 100%	317 · 100%
	96%	92%
	1 671 · 100%	188 · 100%
Метилхлорид	90%	92%
	1 782 · 100%	134 · 100%
	90%	92%
Хлороформ	1 980	146

По мере определения нормы расхода исходного сырья на получение каждого самостоятельного продукта комплекса представляется

возможность устанавливать на отдельных переделах производства нормы затрат труда, энергетических ресурсов и других нормативов, поскольку объем всех расходов находится в непосредственной зависимости от количества перерабатываемого исходного сырья на каждый вид продукции. Величину трудовых затрат можно определить расчетным путем, используя для этого объем сырья и материалов на отдельный вид продукции и затраты труда на его переработку. Количество израсходованной энергии определяется с помощью коэффициента, рассчитанного как отношение общего количества используемой энергии на общий выпуск продукции комплекса к общей величине переработанного сырья. Умножением полученного коэффициента расхода соответствующего вида энергии на количество переработанного сырья для каждого продукта можно определить количество энергии, израсходованной на отдельный продукт.

Использование современной вычислительной техники дает возможность рассчитать индивидуально себестоимость побочной продукции не по условной оценке, а прямым путем с выявлением затрат по месту их образования и направлением в разрезе каждого самостоятельного продукта комплекса. Это позволяет наиболее правильно определить себестоимость побочных продуктов.

Концентрация производства и использование оборудования в машиностроении

Г. Празднов

Концентрация промышленного производства — один из путей повышения его эффективности. Уровень ее, высокий в целом по стране, различен по экономическим районам. По нашим расчетам, на Южном Урале он выше среднего уровня. Например, средние размеры промышленного предприятия Челябинской области в 1970 г. превышали размеры аналогичного по стране по численности работающих в 2 раза, стоимости производственных фондов — в 2,3, выпуску валовой продукции — в 2,1 раза. Только за восьмью пятiletку среднегодовая стоимость основных производственных фондов среднего машиностроительного предприятия области возросла почти в 1,5, а объем выпуска продукции — в 1,6 раза. Однако на многих предприятиях уровень концентрации еще недостаточен.

Машиностроительные заводы области по уровню концентрации условно можно подразделить на мелкие с объемом выпуска продукции от 100 тыс. до 500 тыс. руб., средние — от 501 тыс. до 5 млн. руб., крупные — от 5001 тыс. руб. до 50 млн. руб., особо крупные — свыше 50 млн. руб. Если принять уровень производительности труда на предприятиях первой группы за 100%, то на предприятиях второй группы он составил 133,0%, третий — 165,0, а на самых крупных — 211,2% (по данным за 1972 г.). Анализ уровней фондоотдачи и рентабельности показывает ту же закономерность: предприятия с более высоким уровнем концентрации производства имеют лучшие показатели использования производственных фондов.

Обследование степени экстенсивной загрузки ($K_{\text{мех}}$)¹ парка ме-

¹ Величина $K_{\text{мех}}$ определяется произведением коэффициента сменности и фактического использования ($K_{\text{фак}}$ $K_{\text{смен}}$). Первый подсчитывается делением станко-

таллорезущих станков, кузнечно-прессовых машин, литейного и прочего оборудования машиностроительных заводов Челябинской, Курганской и Оренбургской областей свидетельствуют о том, что на крупных предприятиях она выше, чем на средних и мелких (см. таблицу) ²:

Завод	K _{звст} по годам		
	1967	1969	1971
Челябинский тракторный завод им. В. И. Ленина	0,44	0,40	0,42
УралАЗ	0,39	0,41	0,44
Челябинский кузнечно-прессовый завод	0,49	0,46	0,46
Завод дорожных машин им. Колосовича	0,45	0,40	0,44
Челябинский машиностроительный завод автотракторных прицепов	0,42	0,39	0,41
Колесный машиностроительный завод им. С. М. Кирова	0,47	0,45	0,43
Челябинский автомобильный завод	0,43	0,42	0,42
Челябинский завод свинцовой кислоты и технологической оснастки	0,44	0,35	0,34
Челябинский завод веретельных инструментов	0,41	0,44	0,41
Троицкий станозавод	0,30	0,31	0,30
Троицкий электромеханический завод	0,31	0,30	0,31
Завод «Уральметалл»	0,38	0,37	0,37
Магнитогорский крановый завод «Стромашина»	0,34	0,32	0,31
	0,35	0,36	0,36
В среднем по машиностроительным предприятиям области	0,40	0,40	0,41

Из таблицы видно, что на первых семи предприятиях, относящихся к разряду крупных заводов с массовым или крупносерийным характером производства, уровень экстенсивной загрузки станков и машин выше по сравнению не только с остальными, но и со средним по области. Следует отметить, что рост уровня экстенсивной загрузки машиностроительного оборудования на 1% в Челябинской области позволяет повысить фондоотдачу на 1,5%, т. е. на 29 руб. увеличить выпуск продукции с каждой тысячи рублей стоимости основных производственных фондов.

На рис. 1 приведена количественная зависимость между уровнем концентрации производства и загрузкой оборудования на машиностроительных предприятиях области за 1969—1971 гг. Независимо от того, какой из показателей концентрации производства используется (численность промышленно-производственного персонала $P_{\text{про}}$, среднегодовая стоимость основных промышленно-производственных фондов Φ , валовая продукция V), коэффициент экстенсивности повышается пропорционально увеличению размеров предприятия. На заводах с меньшими, чем на среднем предприятии, численностью работающих, среднегодовой стоимостью основных производственных фондов и выпуском валовой продукции $K_{\text{звст}}$ не превышает 0,3—0,4. На крупных он приближается к 0,5.

Среднефактически обрабатываемые в течение суток, на количество установленных станков. Полученный результат делен на количество станков. Второй ($K_{\text{ст}}$) устанавливался делением фактически обработанных станко-часов на свободный фонд времени работающих станков.

² По материалам единовременных обследований, проведенных ЦСУ СССР.

³ Для среднего предприятия экстенсивность промышленно-производственного персонала составляет 1567 человек, среднегодовая стоимость основных промышленно-производственных фондов — 2,2 млн. руб., валовая продукция — 18,3 млн. руб.

Наши расчеты совпадают с обобщенными результатами единовременного сучного обследования загрузки оборудования машиностроительных заводов страны, проведенного ЦСУ СССР 19 мая 1971 г. Установлено, что коэффициент сменности работы 1828 тыс. единиц производственного оборудования составил 1,33. В то же время для 157 предприятий с числом станков до 50 он равен 1,23, для предприятий с числом станков от 50 до 100 — 1,24, а для имеющих более 2 тыс. единиц станков (обследовано 110 таких предприятий) — 1,46. Иными словами, коэффициент сменности работы оборудования в день наблюдения на крупных заводах был в 1,2 раза выше, чем на небольших. Аналогичное положение наблюдалось и в отношении коэффициента внутрисменного использования. Так, в среднем на каждую из 1828 тыс. единиц оборудования было отработано 9,7 часа в сутки. Однако на больших заводах внутрисменная загрузка станков в 1,18 раза выше, чем на средних ⁴.

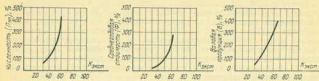


Рис. 1.

Коэффициент использования производственной мощности ($K_{\text{исп-м}}$), определяемый как отношение фактически произведенной за год продукции к величине производственной мощности предприятия, на крупных заводах также обычно несколько выше. Если на Челябинском тракторном, Уральском автомобильном, Челябинском машиностроительном автотракторных прицепов, Колесном машиностроительном имени Кирова, Челябинском автомобильном заводах он больше 0,9, то на Троицком машиностроительном — 0,76, Магнитогорском крановом — 0,7, Троицком электромеханическом — 0,5. На рис. 2 показана зависимость между уровнем концентрации производства и использованием производственных мощностей. С ростом выпуска продукции и масштабам предприятия коэффициент использования производственных мощностей повышается. Анализ загрузки станочного парка и производственных мощностей машиностроительных заводов позволяет выявить зависимость между $K_{\text{звст}}$ и $K_{\text{исп-м}}$: при увеличении первого возрастает второй, хотя на многих машиностроительных предприятиях величина $K_{\text{звст}}$ приближается к пределу при невысоком уровне экстенсивного использования оборудования. Чем объясняется такое несоответствие?

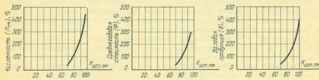


Рис. 2.

⁴ «Вестник статистики», 1972, № 3, с. 95—96.

Как известно, под производственной мощностью предприятия понимается максимально возможный выпуск продукции в номенклатуре и количественных соотношениях, установленных планом, при условии полного использования производственного оборудования и площадей. Приближение $K_{\text{план-факт}}$ к единице позволяет утверждать, что внутрипроизводственные резервы предприятия, например, Челябинского завода «Геполприбор», исчерпаны полностью. Между тем при почти стопроцентном использовании производственных мощностей $K_{\text{план-факт}}$ здесь не превышает 0,5. То же на других заводах области: на Челябинском заводе дорожных машин имени Колтаешенко в 1971 г. $K_{\text{план-факт}}$ равен 0,72 при $K_{\text{план-факт}}$ 0,34; на Магнитогорском крановом заводе — 0,87 при $K_{\text{план-факт}}$ равном 0,31, и т. д.

Низкий уровень специализации на многих заводах ведет к несоответствию структуры станочного парка трудоемкости производимой продукции; кроме того, величина производственной мощности рассчитывается отнюдь не по ведущим цехам. Такими в машиностроении считают цеха, выполняющие основные технологические операции по изготовлению продукции и сосредоточивающие значительную часть основных средств. Однако в инструкции по определению производственной мощности машиностроительных и металлообрабатывающих заводов перечислены ведущие звенья довольно обширные (для предприятий тяжелого машиностроения — шесть, мотовелостроения — пять и т. д.). В результате производственная мощность предприятия определяется с большим «запасом».

На машиностроительных предприятиях, как правило, значительны диспропорции в мощностях основных производственных подразделений. О величине их можно судить по коэффициенту непропорциональности экстенсивной загрузки различных групп металлообрабатывающего и кузнечно-прессового оборудования. Он рассчитывается как среднее отклонение экстенсивной загрузки различных групп оборудования от его средней загрузки по всем группам: для Челябинского тракторного завода — 10,5%, Уральского автомобильного — 11,0, Еманжельского механического — 25,8, Челябинского завода тракторных агрегатов — более 30%.

В связи с существенными различиями между величинами $K_{\text{план-факт}}$ и $K_{\text{план-факт}}$ целесообразно при оценке величины внутрипроизводственных резервов машиностроительных предприятий, а следовательно, и степени напряженности плана принимать в расчет также средний уровень загрузки оборудования.

В Челябинской области главными путями повышения уровня концентрации производства в ближайшие годы становятся реконструкция и модернизация предприятий. В настоящее время успешно работают более 20 промышленных объединений. Крупнейшее из них — «ЧТЗ имени В. И. Ленина», в которое наряду с Челябинским тракторным (головное предприятие) на правах филиалов вошли заводы тракторных агрегатов, специнструмента и технологической оснастки, турбокомпрессорный, а также Еманжельский механический завод.

Создание этого объединения привело к значительным изменениям в технологии и организации производства, специализации каждого из подразделений, что потребовало применения большего количества специальных и специализированных станков, поточных методов работы. Так, на ЧТЗ в течение 1973—1975 гг. количество автоматических и полуавтоматических станков увеличилось почти в 2 раза, вводится 180 механизированных, несколько десятков автоматических линий, более 2000 единиц нового, прогрессивного станочного оборудования, в том числе 1000 специальных и агрегатных станков. Реконструируются заводы-филиалы: на заводе тракторных агрегатов производственные площади возрастут в 5, а на Еманжельском механическом — почти в

9 раз. Углубление специализации, совершенствование на этой основе организации производства и труда положительно сказываются на использовании станочного парка, так как становится возможным кооперирование на базе свободных производственных мощностей, что повышает общий уровень их использования.

Важнейшей объективной предпосылкой организации объединения являлась тесная производственная связь входящих в его состав заводов. Так, в 1971 г. Челябинский завод тракторных агрегатов поставил тракторному заводу 74,1%, завод специнструмента и технологической оснастки — 88, Еманжельский механический — 35% общего объема производства товарной продукции. В то же время почти все заготовки деталей Челябинский завод тракторных агрегатов и Еманжельский механический получают от тракторного. Челябинский завод специнструмента и технологической оснастки обеспечивает своей продукцией все заводы объединения.

Одна из целей «ЧТЗ имени Ленина» — специализация заводов-филиалов на производстве определенных узлов и деталей с последующим включением этих предприятий в общий производственный цикл. Главный конвейер тракторного завода задает им не только необходимые объемы производства продукции, но и ритм работы.

В условиях объединения возросли уровень загрузки оборудования на всех заводах, а также значительно ускорился освоение вновь вводимых в эксплуатацию производственных мощностей. Например, на Челябинском заводе тракторных агрегатов благодаря совместным усилиям специалистов производственные мощности корпуса коробки перемены передач были освоены в трехмесячный срок вместо 18 месяцев по проекту.

Своевременной представляется организация аналогичного производственного объединения по выпуску грузовых автомобилей на базе Уральского автомобильного завода (УралАЗа). В него на правах заводов-филиалов могли бы войти челябинские заводы: кузнечно-прессовый, автомеханический, авторакторных прицепов и некоторые заводы области, связанные с УралАЗом и между собой кооперированными поставками. Такой комплекс ускорил бы решение проблемы полного обеспечения страны необходимым количеством грузовых автомобилей.

Машиностроители Челябинской области накопили большой опыт рационального и эффективного использования оборудования и производственных мощностей. Здесь выше среднего по стране коэффициент сменности работы станочного парка, постоянно сокращаются внутрипроизводственные потери рабочего времени, улучшается использование производственных мощностей. Работа по ускорению процесса концентрации производства, специализации предприятий и рационализации хозяйственных связей между ними, созданию крупных производственных объединений продолжается.

Челябинск.

Валовой оборот как показатель объема общественного производства

Э. Фигурнов,
М. Фидлер

Сбалансированность народнохозяйственного плана предполагает увязку натурально-вещных показателей, отражающих объемы выпуска продукции (по номенклатуре, качеству и ассортименту), со стоимостными (валовой, товарной, реализуемой продукцией).

Результатом общественного производства за год в натуральном выражении является совокупность произведенных потребительских стоимостей. Стоимостное выражение их с учетом изменения остатков незавершенного производства представляет собой валовой общественной продукт. Однако исторически сложилось так, что он не исчисляется как сумма произведенных потребительских стоимостей (методом валового оборота продуктов). Этот метод применяется лишь для определения стоимостных объемов производства в сельском хозяйстве, в отдельных промышленных предприятиях, а также при производстве таких видов продукции, как уголь, угольные концентраты, брикеты, сланцы, газ подземной газификации углей, торф, торфяные брикеты и полубрикеты, деловая древесина и др. Но большинство промышленных изделий учитывается в стоимостном объеме продукции предприятия и отрасли как валовая продукция, исчисленная по заводскому методу (когда произведенные изделия отпускаются другому предприятию либо используются на свои непромышленные нужды). Показатель валовой продукции имеет ряд недостатков.

Во-первых, при его использовании возникает несоответствие между объемом производства в натуральном и стоимостном выражениях. Исследование промышленности одной из областей СССР показало, что соотношение между валовым оборотом и валовой продукцией по промышленности в целом составляет 1,4, а по отдельным хозяйственным отраслям — от 1 до 2,5. На величину соотношения существенное влияние оказывает номенклатура продукции отрасли. Там, где больше отступлений от заводского метода учета валовой продукции, это соотношение ниже.

Во-вторых, имеется несоответствие между динамикой объема продукции в натуральном и стоимостном выражениях. На динамику валовой продукции влияют организационная структура отрасли, рост специализации и кооперирования предприятий, различия в их темпах роста.

В-третьих, показатель валовой продукции, определенный по заводскому методу, искажает производные показатели, характеризующие различные стороны эффективности общественного производства (производительность труда, фондоотдача, коэффициенты прямых затрат предметов труда и др.). Это видно из таблицы, где показана действительность трех предприятий, имеющих различную степень комбинирования производства, но одинаковую валовую продукцию — изделия В (цифры условные).

Для удобства расчета примем, что измененный остаток незавершенного производства нет ни на одном из них. Первое производит только изделие В, второе — изделия В и В, а третье — А, В, В. Из-за разного общего объема производства различны общие численности работников и величина производственных фондов. При равном стоимостном объеме продукта эти показатели одинаковы. Следовательно, производительность труда (если ее исчислять по валовому обороту) также одинакова. На первом предприятии: 15 млн. руб.: 500 чел. = 30 тыс. руб./чел., на вто-

Предприятие	Изделие	Производство (млн. руб.)		Исчисление (млн. руб.)		Стоимость произведенных потребительских стоимостей (млн. руб.)		Валовой оборот (млн. руб.)		Фондоотдача (руб./год)	
		В	В	В	В	В	В	В	В	В	В
1	Всего	15	-	15	500	500	30	30	-	-	-
	В	15	-	15	500	500	30	30	-	-	-
	В	15	10	15	833	833	18	18	-	-	-
2	Всего	15	-	15	500	500	30	30	-	-	-
	В	10	10	15	500	500	30	30	-	-	-
	В	15	15	15	1 000	1 000	15	15	-	-	-
3	Всего	15	-	15	167	167	333	333	-	-	-
	В	5	5	10	167	167	333	333	-	-	-
	В	10	10	15	500	500	300	300	-	-	-

ром — 25 млн. руб.: 833 чел. = 30 тыс. руб./чел., на третьем — 30 млн. руб.: 1000 чел. = 30 тыс. руб./чел. При определении фондоотдачи по этому показателю величины аналогичны. Определение же производительности труда и фондоотдачи по валовой продукции дает соответственно 30, 18, 15. Реальные достижения второго и третьего предприятий незаслуженно занижаются.

В настоящее время в планировании и при анализе межотраслевых пропорций широко применяются коэффициенты затрат предметов труда на производство единицы продукции отраслей межотраслевого баланса.

Коэффициент прямых затрат предметов труда a_{ij} представляет собой норму удельного расхода i -го продукта при производстве j -го. Для определения необходимого количества i -го продукта при производстве всего объема j -го продукта (x_{ij}) необходимо норму расхода умножить на весь объем производства j -го (X_j). Если уменьшить величину X_j при заданных нормах расхода, то x_{ij} будет неточно отражать технологические связи. Такое искажение происходит при исчислении X_j без учета внутризаводского оборота. Оно становится еще более очевидным при анализе фактического состояния производства. В этом случае коэффициент затрат a_{ij} — фактический удельный расход i -го продукта при производстве j -го. Для его определения нужно разделить весь расход i -го продукта при производстве j -го (x_{ij}) на весь объем производства j -го продукта (X_j). Если уменьшить X_j , оставив неизменным или увеличив x_{ij} , то a_{ij} будет неточно отражать технологические связи. Именно к такого рода погрешностям приводит исчисление X_j и x_{ij} без учета внутризаводского оборота. Пусть, например, технологические коэффициенты затрат на единицу чугуна равны: 0,1 — единицы стали и 0,2 — прочих продуктов; коэффициенты затрат на единицу стали составляют: 0,9 — единицы чугуна, 0,1 — стали и 0,3 — прочих продуктов, и половина производимого чугуна представляет собой внутризаводской оборот, не учитываемый при отображении межотраслевых связей. Тогда коэффициенты затрат на единицу стали изменятся и составят (допустим, что чугуна расходуется только при производстве стали): по затратам чугуна — 0,45 (поскольку половина чугуна не поступает извне), по затратам стали — 0,15 (затраты стали при производстве ее только затраты стали при производстве половины чугуна), по затратам прочих продуктов — 0,4. Таким образом, на динамику коэффициентов затрат, исчисленных на основе объема продукция и затрат,

не включающих внутриваловской оборот, влияют не только технический прогресс, но и изменения доли внутриваловского оборота во всем объеме продукции и затрат.

Несмотря на недостатки показателя валовой продукции, рассчитываемого по заводскому методу, и преимущества показателя валового оборота, последний не исключается.

Этому препятствует прежде всего отсутствие единого классификатора изделий и услуг, обязательного для применения на всех предприятиях и в организациях. Все еще не действует классификатор промышленной и сельскохозяйственной продукции, не разработан классификатор по продукции строительства и других отраслей материального производства; без них нельзя обеспечить единообразного учета продукции на отдельных предприятиях.

На наш взгляд, целесообразно не заменять показатель валовой продукции, исчисляемой по заводскому методу, показателем валового оборота, а применять оба. При наличии последнего появляется возможность расчета валовой продукции строго по заводскому методу. Рассмотренные показатели для их использования должны найти отражение в отчетности о результатах деятельности, чего можно добиться без расширения существующей, с созданием более взаимосвязанной системы отчетности, повышающей комплексности ее разработки. Тогда каждое предприятие представляло бы органам статистики сведения о производстве изделий и услуг по следующей форме:

Шифр изделия	Валовой выпуск продукции за отчетный год				Товарный выпуск продукции за отчетный год			
	По плану	Фактически			По плану	Фактически		
		в натуральном выражении	в стоимостном выражении по ценам предприятий	в действующих ценах предприятий		в натуральном выражении	в стоимостном выражении по ценам предприятий	в действующих ценах предприятий

Сведения о продукции в натуральном выражении должны приводиться в тех единицах измерения, которые указаны в классификаторе. Данные за прошлый год не запрашиваются у предприятий, а хранятся в памяти системы на машинных носителях. Кроме того, в отчетности приводятся также же сведения о товарном выпуске полуфабрикатов тех продуктов, которые не указаны в классификаторе. Это необходимо потому, что товарный выпуск может включать в себя не только продукцию, перечисленную в классификаторе, но и ее полуфабрикаты, не указанные в нем. По предприятиям, где производственный цикл свыше двух месяцев, приводятся сведения о незавершенном производстве.

При использовании рассмотренных данных можно получить характеристику выполнения плана производства продукции по валовому и товарному выпуску отдельных продуктов и их групп в натуральном выражении по предприятиям, управлениям в территориальном, ведомственном и отраслевом разрезе;

объемы производства валовой и товарной продукции, валового оборота, внутриваловского оборота в действующих и неизменных ценах по предприятиям, управлениям и ведомствам в разрезе чистых и хозяйственных отраслей. Валовая продукция при этом может быть исчислена строго по заводскому методу как сумма товарных выпусков продуктов, полуфабрикатов и изменения остатков незавершенного производства. Народнохозяйственный валовой оборот рассчитывается как сумма валового оборота всех продуктов по классификатору и изменения остатков их незавершенного производства;

величины объемов отдельных видов и групп продукции, производимых по отраслям и ведомствам;

показатели специализации производства, т. е. удельного веса отдельных продуктов и их групп в общем объеме производства предприятий, управлений, отраслей;

средние цены и индексы цен по валовому и товарному выпуску отдельных групп продукции.

Отчет о продукции, представляемой по приведенной форме, и взаимная увязка между показателями в ней несколько отличаются от существующих форм отчетности (например, формы № 8 годового отчета промышленных предприятий), в которых сумма объемов производства по отдельным видам и группам продукции, как правило, не составляет валовой продукции предприятия.

По нашему мнению, показатель валового оборота не является идеальным для оценки деятельности предприятий, их материального стимулирования. Но его достоинство в том, что он гораздо полнее обеспечивает единство между объемом продукции в натуральном выражении и ее объемом — в стоимостном, чем показатель валовой продукции. Величина валового оборота не зависит от воздействия изменения организационной структуры предприятия или объединения. Использование показателя валового оборота повысит точность таких производных показателей, как производительность труда, фондоемкость, коэффициенты прямых и полных затрат и др.

Стимулирование эффективного использования производственных фондов

С. Лехтгольц

Анализ влияния платы за фонды на уровень расчетной рентабельности, проведенный на предприятиях треста промышленности строительных материалов Киева, позволяет сделать вывод о недостаточном стимулирующем воздействии ее на эффективность использования производственных фондов. На рассматриваемых предприятиях удельный вес платы за фонды колеблется от 15,4% по заводу шлакобетонных блоков до 28,3% на заводе стеновых материалов. При увеличении ее доли в балансовой прибыли на 1% расчетная рентабельность и соответственно фонды стимулирования, образуемые из прибыли, снижаются (%):

	Расчетная рентабельность	Фонды стимулирования
Комбинат Стрелваустрои	0,21	0,5
Завод «Прогресс»	0,23	1,2
Комбинат строительных материалов и конструкций	0,29	0,9
Заводы		
«Керамик»	0,25	1,3
«Гравит»	0,34	1,6
шлакобетонных блоков	0,18	0,3
стеновых материалов	0,40	2,0
камнедробильный	0,36	0,1

Второстепенную роль играет плата за фонды и как источник централизованного фонда денежных ресурсов государства. Основной формой выплаты части прибыли в бюджет в настоящее время выступает свободный остаток сс. Предприятиями треста промышленности строительных материалов в 1970 г. в виде платы за основные и оборотные фонды внесено в бюджет 18,3% полученной прибыли. Внос свободного остатка составил 32,9%. Еще меньший удельный вес платы за фонды в отчислениях в бюджет по отдельным предприятиям: по комбинату Стройиндустрии в 1969 г. — 17,3%, в 1970 г. — 17,2%; по заводу шлакобетонных блоков — соответственно 15,9 и 15,4% и т. д. В 1971 г. свободный остаток прибыли по предприятиям треста увеличился по сравнению с 1970 г. на 4%.

Если после платы за фонды, вноса фиксированных платежей, уплаты банковского кредита и отчислений в фонды экономического стимулирования у предприятия остается еще значительный свободный остаток прибыли, то даже заметно возросшая в результате неэкономного использования производственных фондов плата за фонды существенно не повлияет на размер средств поощрения.

При осуществлении капитальных затрат следует стремиться к параллельному проведению работ, способствующих росту эффективности производства и несильно понижающих уровень рентабельности. Это возможно при условии, если предприятия будут заинтересованы поддерживать рентабельность на уровне не ниже сложившегося.

Существует мнение, что установление процента платы за фонды на уровне эффективности новых капиталовложений будет сдерживать внедрение мероприятий по новой технике. Но тогда как рассуждать тот факт, что при незначительных размерах платы за фонды часто внедряются мероприятия, отдача которых чрезвычайно мала? Например, на комбинате Стройиндустрии внедрение нового дробильного отделения стоимостью 109,4 тыс. руб. позволило в 1971 г. сэкономить 1829 руб. фонда заработной платы. Следовательно, средства, израсходованные из фонда развития производства на внедрение новой техники, окупятся через 50—60 лет. Таким образом, если с каждого рубля вновь введенных производственных фондов уровень рентабельности предприятия будет не ниже сложившегося, то подход к определению целесообразности того или иного мероприятия по новой технике может быть более оптимальным.

Предприятиям по дамам пыталки в числе других показателей должна утверждаться норма прибыли с каждого рубля производственных фондов. Этот норматив заранее будет учитывать и предполагаемые реконструкция, которые могут привести к повышению или некоторому временному снижению норм. В плановом порядке может быть предусмотрено и снижение рентабельности за счет проведения затрат по улучшению условий труда работающих. Однако во всех случаях предприятия должны быть заинтересованы не только в поддержании сложившегося уровня рентабельности, но и систематическом его повышении.

Исходя из утвержденных показателей, плановый норматив прибыли с рубля производственных фондов составит (в руб.): по комбинату Стройиндустрии 0—33,7, заводу «Прогресс» 0—11,9, по комбинату строительных материалов и конструкций 0—26,7, по заводам «Керамик» 0—30,1, «Гранит» 0—18,9, шлакобетонных блоков 0—42,9, стеновых материалов 0—29,6 и камнедробильному 0—23,2.

В настоящее время всем предприятиям установлена плата за производственные фонды в размере 6%. Следовательно, при увеличении фондов на 1% дополнительный размер ее по тресту в целом составит 28,05 тыс. руб. От увеличения производственных фондов на 1% предполагается получить дополнительную прибыль, исходя из нормы ее с

каждого рубля производственных фондов, в сумме 132,5 тыс. руб. Таким образом, посредством платы за фонды за дополнительно введенные в эксплуатацию предприятиями производственных фонды в государственный бюджет будет перечислено только 21,2% суммы прибыли от эксплуатации фондов. Еще значительное отклонение по отдельным предприятиям. Так, по комбинату Стройиндустрии в бюджет поступит 17,8% возможной суммы прибыли, заводам «Керамик» — 20, шлакобетонных блоков — 14%.

Данные анализа работы промышленных предприятий треста за 1971 г. подтверждают изложенные выводы. При условии, когда за фондообразующие показатели были приняты балансовая прибыль и расчетная рентабельность, дополнительный ввод производственных фондов на сумму 792,6 тыс. руб. сопровождался увеличением сумм платы за фонды на 47,5 тыс. руб. и уменьшением размера фондов экономического стимулирования на 0,29%. Еще меньшее понижение размеров фондов стимулирования наблюдается по отдельным предприятиям. Так, при увеличении производственных фондов на 271 тыс. руб. (1,1%) фонды стимулирования на комбинате Стройиндустрии понижаются на 0,01%; на заводе «Керамик» при росте производственных фондов на 15,4 тыс. руб. (1,6%) — на 0,13%; на заводе «Гранит» при росте производственных фондов на 220,2 тыс. руб. (7%) — только на 0,16% и т. д. Когда фондообразующими являются масса прибыли и объем реализации, сумма фондов экономического стимулирования снижается: по заводу «Керамик» — на 0,03%, заводу стеновых материалов — на 0,02, заводу «Гранит» и комбинату Стройиндустрии — на 0,07% и т. д. При таких относительных размерах понижения фондов экономического стимулирования плата за фонды не является действенным рычагом повышения использования производственных фондов.

С целью стимулирования роста фондоотдачи, выполнения и перевыполнения плановых заданий при минимальных капитальных затратах, по нашему мнению, целесообразно вносить коррективы в общую сумму фондов экономического стимулирования. При включении в план прибыли, ожидаемой предприятием с дополнительно введенных производственных фондов, фонды экономического стимулирования с этой части прибыли определяются по полному нормативу отчислений. Но так как прирост прибыли (объема реализации) должен осуществляться при минимальных капитальных вложениях, размер фондов экономического стимулирования уменьшится на процент от отношения прибыли (объема реализации) с дополнительно введенных производственных фондов к среднегодовой стоимости производственных фондов. В целях поощрения предприятий за рост фондоотдачи общая сумма фондов экономического стимулирования должна быть увеличена на процент от отношения прибыли (объема реализации), полученной за счет роста фондоотдачи, к среднегодовой стоимости производственных фондов за отчетный год. При этом следует учесть, что во всех случаях, когда фондоотдача за прошлый год выше, чем за планируемый период, сравнение отчетной фондоотдачи ведется с прошлым годом, и, наоборот, если она по плану выше, чем в истекшем году, сравнение ее по отчету за данный год ведется с фондоотдачей по плану на тот же год.

Киев.

Внутризаводские условно-отпускные цены

В. Колобашкин,
Т. Голеусова,
М. Кузнецова

Хозрасчетные результаты деятельности предприятия определяются итогами работы внутризаводских подразделений (производственных и вспомогательных цехов, участков, служб и т. п.). Этим объясняется необходимость определения доли участия структурных подразделений в создании стоимости. Установление внутризаводских условно-отпускных цен позволяет наиболее точно определить затраты соответствующего звена, своеобразную «выручку» его от производства продукции, созданную им прибыль, рентабельность. Соизмерение фактических затрат труда и средств производства с планами внутри подразделения, а также с общими достижениями предприятия в целом по сопоставимым показателям дает возможность оценить роль данного участка в получении общих результатов и соответственно организовать материальное стимулирование.

В теории и практике имеется несколько методов установления условно-отпускных цен. В любом случае условная цена включает в себя себестоимость и прибыль на единицу продукции (полупродукт и т. п.). Величина себестоимости определяется на основе существующих плановых и отчетных данных, а сумма прибыли высчитывается с учетом специфики производства.

Не останавливаясь подробно на качественном анализе условных цен, рассчитанных различными методами, отметим, что в основу их закладывается прибыль предприятия в целом, распределяемая затем по цехам, независимо от того, какая продукция изготавливается в каждом из них. На наш взгляд, это оправдано только в случае, когда процесс изготовления продукции осуществляется во всех цехах. Если же предприятие выпускает разнообразную продукцию, изготавливаемую различными по характеру производства цехами, то с помощью подобных цен нельзя определить действительный вклад каждого цеха в общие результаты работы. Данное положение учтено нами при разработке схемы расчета условно-отпускных цен на продукцию Приморского горнохимического комбината (ПГХК).

Специфической особенностью ПГХК является высокий уровень автоматизации аппаратных процессов производства. Фондоёмкость на комбинате очень высокая — 2,34 руб. на 1 руб. валовой продукции. Фондоёмкое автоматизированное производство нуждается в потреблении различного рода услуг (ремонтных, энергетических, транспортных и др.), поэтому производственные фонды вспомогательных цехов и служб имеют высокий удельный вес в общем их количестве, которым располагает комбинат (45%), а стоимость услуг в себестоимости продукции равна примерно 32%. Рентабельность к производственным фондам значительно ниже рентабельности к себестоимости продукции (в 1970 г. первая составила 2,65%, а вторая — 7,3, в 1971 г. соответственно — 6,49 и 18,1%).

Повышение эффективности производства на комбинате требует прежде всего снижения фондоёмкости за счет улучшения использования производственных фондов по всему циклу основного и вспомогательного производства. Технологическая схема его весьма сложная: исходное сырье собственного изготовления распределяется по нескольким технологическим линиям, где с добавлением различного сырья и материалов, полу-

чаемых со стороны, и переработанной продукции собственного производства ряд цехов выпускает различной готовности продукцию ограниченной номенклатуры, реализуемую потребителям.

С учетом изложенных особенностей ПГХК было признано целесообразным определять условные цены в следующей последовательности: расчет производственных фондов, участвующих в выпуске продукции каждого основного цеха по всему циклу производства; распределение их по видам продукции конечного производства; расчет рентабельности и производственных фондов по видам продукции; определение прибыли по цехам; расчет условно-отпускных цен на продукцию всех основных цехов.

Первоначально предусматривается учет суммы производственных фондов основных цехов, т. е. основных и фондов вспомогательных цехов, косвенно участвующих в процессе производства данного цеха. Суммарные производственные фонды i -го основного цеха Φ_i равны:

$$\Phi_i = \Phi_{i0} + \sum_{j=1}^n \Phi_{ij} \gamma_j$$

где Φ_{i0} — собственные производственные фонды i -го основного цеха;

Φ_{ij} — производственные фонды i -го вспомогательного цеха;

γ_j — коэффициент, учитывающий удельный вес производственных фондов i -го вспомогательного цеха, относимых на i -й основной цех, в общей их стоимости.

Величина γ_j для каждого основного цеха определяется по доле стоимости получаемых им услуг соответствующего вспомогательного цеха в общем объеме производства последнего. При таком расчете использование разного рода услуг сказывается на величине производственных фондов, так же как и на себестоимости продукции, как это имеет место по предприятию в целом.

Для распределения производственных фондов по видам продукции применяются следующие коэффициенты:

K — учитывает часть продукции предшествующего по ходу технологического процесса цеха в общем объеме его производства, потребляемой последующим цехом;

K^* — учитывает часть поступившей продукции предшествующего цеха, потребляемую в данном цехе для изготовления конечной продукции;

K'' — учитывает удельный вес нормативной зарплаты цеха конечного производства, связанной с изготовлением продукции каждого цеха.

Цех и вид продукции	Производственные фонды, тыс. руб.			K		K*		K''		Производственная фонды по видам продукции, тыс. руб.	
	цеха Φ_{i0}	собственных Φ_{ij}	и том числе вспомогательных Φ_{ij}	K_1	K_2	K''_A	K''_B	K''_A	K''_B	A	B
										А	Б
№ 1	302,5	250,0	112,5	0,65	—	—	—	—	—	66,0	28,3
№ 2	1450,0	1000,0	450,0	—	0,4	—	—	—	—	406,0	174,0
№ 3	594,0	410,0	184,0	—	—	0,7	0,3	0,35	0,65	207,9	386,1
А										679,9	588,4
Б											

В таблице показано распределение производственных фондов по видам продукции. Расчет произведен с использованием условных данных по модели технологической схемы ПГХК и охватывает одну технологическую цепочку. Из шести основных цехов она проходит через три: часть

продукции (K_1) цеха № 1 поступает в цех № 2, продукция которого частично (K_2) направляется в цех № 3, где используется на производство продукции А (K_A) и на производство продукции Б (K_B). Производственные фонды каждого цеха на продукцию А и Б рассчитываются:

$$\text{по цеху № 1: } \Phi_{1A} = \Phi_{01} \cdot K_1 \cdot K_2 \cdot K_A^2,$$

$$\Phi_{1B} = \Phi_{01} \cdot K_1 \cdot K_2 \cdot K_B^2;$$

$$\text{по цеху № 2: } \Phi_{2A} = \Phi_{02} \cdot K_2 \cdot K_A^2,$$

$$\Phi_{2B} = \Phi_{02} \cdot K_2 \cdot K_B^2;$$

$$\text{по цеху № 3: } \Phi_{3A} = \Phi_{03} \cdot K_A^2,$$

$$\Phi_{3B} = \Phi_{03} \cdot K_B^2.$$

Определив прибыль от реализации конечной продукции каждого вида по действующим отпускным ценам, можно рассчитывать рентабельность к производственным фондам, отнесенным на данную продукцию. Полученная рентабельность позволяет произвести расчет прибыли, приходящейся на i -й цех, участвующий в ее выпуске:

$$П_{i-A} = \Phi_{iA} \cdot \frac{\beta}{100};$$

$$П_{i-B} = \Phi_{iB} \cdot \frac{\beta}{100};$$

$$П_{i-A} = \Phi_{iA} \cdot \frac{\beta}{100}.$$

где $П_{i-A}$ — прибыль по продукции А, приходящаяся на i -й цех;
 β — процент рентабельности к производственным фондам по продукции А.

Проведая такие расчеты по всем технологическим цепочкам, определяем прибыль от всех видов продукции для каждого цеха, а затем и по цеху в целом для включения ее в условно-отпускные цены.

Преимущества такого метода расчета условно-отпускных цен заключаются в том, что в цене продукции каждого цеха отражается часть прибыли, из которой формируется общая прибыль по видам продукции, заложившая отпускной ценой. Это значит, что можно видеть действительные пути достижения общих результатов производства и вклад каждого цеха. Кроме того, рассчитывая показатель рентабельности к суммарным производственным фондам по цехам, достигаем также и сопоставимости цеховых ее показателей с общей рентабельностью по комбинату.

Класс

Об улучшении информации о новой продукции

М. Куявский,
Е. Линкер

В систему экономических и организационных мероприятий по управлению качеством продукции органически входит конъюнктурные наблюдения и изучение предложений и замечаний потребителей.

Конъюнктурные наблюдения в промышленности проводятся сравнительно недавно. Поэтому весьма интересен опыт, накопленный саратовским заводом «Сардизель», где в 1967 г. была организована конъюнктурная группа. Работу по изучению потребности и использования продукции завода она проводит в направлении обеспечения гарантированного сбыта изделий своего предприятия на несколько лет; установления связи с существующими и возможными потребителями и выявлении их потребностей и требований; налаживания контактов с разработкой предложений по наиболее актуальным направлениям совершенствования и модернизации изделий. Особое место в деятельности этой группы занимают формирование плана производства и обеспечение реализации продукции. Так, в 1968 г. было разослано 700 информационно-рекламных писем и проспектов на изделия завода, в том числе 400 — возможным потребителям его продукции.

Работа по планированию и выявлению потребностей изделий завода показала, что для обеспечения гарантированного сбыта его продукции необходимо ускорить запуск в производство новых модифицированных машин, которые в большей степени удовлетворяют требования потребителей. Например, передыжная насосная станция нового типа (СНП-50/18) с самовосстанавливающим насосом, предназначенная для откачивания воды и других неагрессивных жидкостей со взвешенными частицами (песок, шлак и другие строительные отходы), может применяться во многих отраслях промышленности и строительства, на транспорте и т. д. Однако в народном хозяйстве отсутствовало производство насосов СНП-50/18 производительностью до 350 м³/час. Потребность в них была выявлена в результате анализа спроса потребителей. В 1968 г. проведена работа по изготовлению и испытанию опытного образца. С 1971 г. началось серийное производство насосной установки.

Конъюнктурная группа дошла до сведения ряда потребителей сравнение технико-экономических показателей электростанций ПЭС-15Л и АДПЭС-20-I. Это показало, что, несмотря на большую стоимость (оптовая цена на АДПЭС-20-I составляет 1500 руб., а на ПЭС-15Л — 1050 руб.), применение АДПЭС-20-I выгоднее, ибо при этом используется дешевле топливо и в меньших количествах. Кроме того, электростанция АДПЭС-20-I автоматизирована и имеет моторесурс 10 000 час., а ПЭС-15Л — 3500 час. и не автоматизирована. В результате проведенной работы количество заявок возросло, запланировано увеличение производства АДПЭС-20-I.

Конъюнктурной группой проведена также определенная работа по формированию портфеля заказов на 1970 г. и выявлен ряд новых потребителей. Для информирования заводом потребителей были изданы типографским способом типовое письмо и форма ответа на него, которая предусматривала указание дополнительной потребности на 1969 г. и на 1970—1975 гг. Всего было отправлено около 1500 писем во все областные

учреждения сельского хозяйства, управления строительства и ремонта автомобильных дорог и др. «Экономическая газета», газета «Сельхозтехника» Ярославской области и др. опубликовали информацию об изделиях. Эта работа позволила выявить дополнительную потребность в дизелях и агрегатах, что способствовало обеспечению гарантированного сбыта изделий. Завод удовлетворял часть дополнительной потребности.

Усиление связей с потребителями способствует также и службе надежности, определяющая эксплуатационную надежность дизелей. Техническими службами завода обследована работа дизелей на местах эксплуатации по основным потребителям. Были разосланы анкеты по определению эксплуатационных качеств дизелей. За 1968—1969 гг. такие обследования проведены на предприятиях и в организациях «Каспрыба», «Аггерыба», «Северыба», «Дальрыба» Министерства рыбного хозяйства СССР в Саратовской, Астраханской, Краснодарской, Оренбургской, Уральской областях, а также в сельском хозяйстве. Потребители указали на недостаточный срок службы подшипников 205 и 315, которые были заменены более долговечными роликоподшипниками.

Однако иногда завод не в состоянии самостоятельно удовлетворить потребности, относящиеся к выходу из строя комплектующих изделий, полученных по кооперации. Поставщикам указано на недостаточное качество выпускаемой ими продукции.

Для ликвидации обнаруженных недостатков и повышения надежности выпускаемых дизелей завод осуществил ряд конструкторских и технологических мероприятий. Наиболее важными являются проведение работы по замене отдельных деталей более качественными, улучшение очистки масла (вольтонные фильтры заменяют центрифугами), создание поточных линий с агрегатными станками для повышения качества обработки основных деталей и др.

Таким образом, комплекс работ по изучению спроса на продукцию, ознакомлению потребителя с качественными характеристиками ее, изучению эксплуатации продукции потребителем с целью выявления недостатков позволяет выявить значительные резервы повышения качества и их планомерного использования.

Саратов

Финансовое планирование

М. И. Ткачук. *Проблемы финансового планирования*. Минск, «Наука и техника», 1972, 207 с.

Рецензируемая книга посвящена анализу финансового планирования, значению которого в условиях широкого использования товарно-денежных отношений и усиления воздействия таких экономических рычагов, как финансы и кредит, постоянно возрастает. Автор рассматривает теоретические вопросы совершенствования финансового планирования и на основе анализа фактического материала дает отдельные рекомендации для их решения.

С учетом характерных для этапа развитого социализма экономических изменений автором предприятия попытка определить методы отражения движения денежных средств в народном хозяйстве и установления рациональных финансовых отношений, стимулирующих экономное использование материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Последовательное изучение принципов и методов финансового планирования служит исходным пунктом для более детального рассмотрения этого процесса на примере промышленных предприятий и производственных объединений республик.

В первой главе — «О методологии и методике финансового планирования» — М. И. Ткачук характеризует финансовое планирование как одну из важнейших сторон организации общественного производства, как научный процесс определения движения денежных средств, стоимостных пропорций и финансовых отношений, что, на наш взгляд, позволяет вполне раскрыть его воздействие на производство и значе-

ние в общей системе народнохозяйственных планов.

Отмечая единство принципов финансового и народнохозяйственного планирования, М. И. Ткачук одновременно пытается раскрыть их специфику в аспекте сложности планирования.

Представляет интерес изложение методов финансового планирования. Кроме балансового, автор предлагает использовать методы экономического анализа и финансовых расчетов. Заслуживают внимания исследование условий проведения финансовых расчетов, в частности принципы определения научно обоснованных оптимальных финансовых нормативов, их группировки.

Во второй главе описывается система финансовых планов, которые классифицируются в зависимости от их экономического содержания, места и роли в общественном воспроизводстве. Несмотря на некоторую детализацию признаков по формам собственности, методам управления, характеру взаимоотношений с государственным бюджетом, разработанная схема выгодно отличается от общепринятой.

На большом фактическом материале раскрывается роль государственного бюджета — основного финансового плана социалистического государства — и анализируются изменения в структуре доходов и расходов бюджета, его взаимоотношения с народным хозяйством; основное внимание сосредоточено на проблемах совершенствования бюджетного планирования.

Обоснованы выводы автора о целе-

сообразности включения в общую систему экономического стимулирования и сети бюджетных учреждений, поскольку практика их планирования и финансирования не содействует экономному использованию государственных средств. Рекомендации по данному вопросу заслуживают серьезного внимания, и их следовало бы, по нашему мнению, в первую очередь изложить вкратце на практике.

Расширенная суть, значение и структура сводного финансового плана народного хозяйства страны в союзных республиках, М. И. Тяжуху приводит цифровой материал, который подтверждает целесообразность составления сводного финансового плана союзных республик на широкой основе, отражающей движение ресурсов на их территории. Несомненность различных финансовых и кредитных планов, несомненные различия в структуре, методике составления — серьезное препятствие в координации этих планов и отражения всех денежных оборотов в едином, сводном финансовом плане. В книге сформулированы основные пути составления сводного финансового плана республик.

Проблема планирования нельзя решать изолированно от организации самого процесса составления и выполнения планов. В третьей и четвертой главах книги рассматривается финансовое планирование на промышленном предприятии и в производственном объединении. М. И. Тяжуху анализирует состояние и действенность финансового планирования в условиях расширения хозяйственной самостоятельности предприятий.

Автор знакомит нас с разработанной и внедренной на Минском заводе шестерен видоизмененной формой финансового плана, которая более наглядно характеризует движение денежных средств, раскрывает экономическую связь и зависимость отдельных доходов и расходов. Для обсуждения предлагается вариант финансового плана (с. 87—92). На наш взгляд, его можно использовать для составления матричных финансовых планов. В книге содержится рекомендация по совершенствованию структуры и методики создания перспективных финансовых планов, которые могут быть учтены при разработке соответствующих методов. По мнению автора, нет необходимости в одновременном составлении двух форм

финансовых планов (баланса доходов и расходов) — ф. 26-П и ф. 10-01, которые, по существу, мало чем отличаются.

Интересно исследование методов воздействия финансового планирования на эффективность использования основных производственных фондов предприятий. М. И. Тяжуху пытаются расширить рамки характеристики влияния финансового планирования на воспроизводство основных фондов. Автор раскрывает особенности финансового планирования на всех его стадиях, рассматривает эффективность финансовых стимулов и предлагает некоторые пути по их усилению.

В четвертой главе исследуются круг вопросов по выявлению и мобилизации резервов роста денежных накоплений. Анализируются возможности и факторы увеличения прибыли промышленных предприятий при составлении финансовых планов, в процессе их выполнения, при распределении и использовании прибыли. Аргументированы отдельные предложения по совершенствованию финансовых взаимоотношений предприятий с государственными бюджетом и другими органами. По нашему мнению, автор правильно комплексно рассматривает систему платежей и бюджет. М. И. Тяжуху разработала конкретные рекомендации по совершенствованию внимания платы за фонды, улучшение методики исчисления свободной остатка на плановой и сверхплановой прибыли.

При выявлении особенностей финансового планирования в производственных объединениях следовало бы, по нашему мнению, подробнее осветить вопросы финансового планирования в различных типах производственных объединений, больше внимания уделить централизованным фондам и резервам, а также вопросам автоматизации управления финансовой деятельностью. В работе не нашли также отражения проблемы отраслевого финансового планирования. Между тем исследование финансового планирования на всех его уровнях по-прежнему бы разрабатывать схему его комплексного совершенствования. Однако отдельные недостатки книги не снижают ее ценности.

А. Жигенас,
д-р экон. наук
Р. Хатгальберг,
д-р экон. наук

Таллин.

Интенсификация хозяйства в социалистических странах

«Интенсификация производства в европейских странах СЭВ. Факторы экономического роста». М., «Наука», 1972. 224 с.

Повышение эффективности производства на основе интенсификации — одна из характерных черт современного этапа развития всех европейских стран СЭВ. Разумеется, возможность ее роста неодинаковы и обусловлены прежде всего особенностями хозяйственного развития стран. Вместе с тем есть целый ряд общих черт перехода к интенсифицированному общественному производству. В рецензируемой книге, созданной коллективом сотрудников Института экономики марксовой социалистической системы АН СССР, общие характеристики интенсификации рассматриваются наряду с особенностями ее проявления в различных странах СЭВ. Этим, на наш взгляд, в первую очередь определяется ценность работы.

Авторы исходят из того, что непосредственными факторами роста физического объема национального дохода являются: масса времени, затраченного в сфере материального производства, и подъем производительности общественного труда. Для исчисления динамики фонда времени они оперируют в основном затратами живого труда, выраженных в изменении динамики среднесписочного числа занятых, что позволяет более точно отразить движение рабочей силы в течение года с учетом сезонного характера производства в ряде отраслей. Производительность труда рассматривается как результат не только роста энергетического и технического оснащения живого труда, но и степени использования производственных фондов.

В монографии дан серьезный и подробный анализ основных факторов экономического роста стран: динамики населения и структуры занятого населения, динамики и структуры материально-вещественных факторов воспроизводства в каждой из рассматриваемых стран. Исследование осложняется тем, что социалистические государства интенсивно участвуют в развитии межхозяйственных связей, прежде всего в развитии международного социалистического раз-

деления труда. Авторы предприняли плодотворную попытку исследовать указанные общие факторы развития социалистической экономики не как результат механического сложения отдельных экономических явлений, а как следствие взаимосвязи и взаимобусловленности более частных факторов и условий производства.

Привлекает внимание и путь раскрытия влияния ряда факторов роста национального дохода через анализ изменений отраслей структуры всего народного хозяйства, отдельных крупных его подразделений, межотраслевых и внутриотраслевых пропорций. Изучение развития экономики некоторых социалистических стран под углом зрения факторно-отраслевого анализа обусловлено особенностями расширенного социалистического воспроизводства на современном этапе и конкретной потребностью в интенсификации производства как главным условием повышения его эффективности и более полного удовлетворения общественных потребностей.

Авторами собран, обобщен и широко использован обширный статистический материал, часть которого впервые публикуется в советской экономической литературе.

Необходимость перестройки общественного производства на основе более интенсивного использования всех ресурсов отчетливо проявляется в экономике более развитых стран — ГДР и ЧССР. В настоящее время условия, определяющие такую перестройку, проявляют себя и в других странах, потому представляемый в работе анализ их формирования для усиленной интенсификации экономики заслуживает особого внимания.

В книге подчеркивается, что общесоциалистическая потребность в интенсификации определяется сокращением источников эвентивного развития, и вреднее всего трудовых ресурсов. Это обуславливается замедлением естественного прироста численности населения. Так, в

Чехословакия в 1952—1960 гг. она возрастала в среднем за год на 1%, а в 1961—1970 гг. — только на 0,5%. При этом происходило спланированное «старение» населения: в 1950 г. доля лиц в возрасте 60 лет и старше составляла 11,8%, а к началу 70-х годов — 16,4%. Обычным источником более полного использования трудовых ресурсов общества являются женщины, занятые в домашнем хозяйстве. В 1960 г. в народном хозяйстве Чехословакия было занято 71% общего количества женщин, а в 1970 г. — 84%. «Дальнейшее привлечение женщин к общественному производству», — справедливо отмечается в монографии, — может оказать определенное отрицательное воздействие на воспроизводство населения и на эффективность использования рабочей силы» (с. 203).

Страны СЭВ в ходе социалистического строительства активно перераспределяют между отраслями народного хозяйства рабочую силу, особенно за счет сельскохозяйственного производства. Но и этот резерв к 1970 г. оказался исчерпанным.

Сокращение возможностей использования трудовых ресурсов для интенсивного развития, ощущавшееся в 60-х годах, компенсировалось, как это последовательно показано в книге, повышением доли производственного накопления и использованием избыточного дохода. Это — более или менее общее явление для всех европейских стран СЭВ. Например, в ГДР среднегодовой темп прироста производственных капиталовложений превышал в 1960—1965 гг. темп прироста национального дохода в 1,94 раза, а в 1966—1970 гг. — в 1,82 раза. Дальнейшее повышение нормы производственных накоплений в национальном доходе было бы обременительно для экономики и сузило бы возможности повышения народного благосостояния.

Все эти факторы предопределили в конце 60-х — начале 70-х годов стремление европейских стран СЭВ к интенсивным методам ведения народного хозяйства. В изюмной из них появились и необходимые возможности для обеспечения этого перехода, был создан современный производственный аппарат. Главная задача теперь заключается в том, чтобы как можно более эффективно использовать заложенные в нем резервы.

Интенсификация экономики сопровождается и изменением первоначальной ее структуры. Характерна в этом отношении нынешняя объективно-аналитическая ситуация в ГДР. Последний съезд СЕПГ (1971 г.) принял развернутые решения, направленные на целенаправленное совершенствование процессов развития общественного производства. В общем виде его новые направления определяются все более непосредственной ориентацией экономики на повышение народного благосостояния.

Почему это стало возможным именно сейчас? В течение двух с лишним десятилетий ГДР налаживала новые хозяйственные связи и пыталась найти свое место в международном социалистическом разделении труда. Именно поэтому не случайно равные на первый план выдвинулись главным образом производственные задачи.

Властные решения этой политики являют очевидцы: быстро выросли современные отрасли машиностроения, созданы производства высококачественных химических продуктов, образована заново электронная промышленность. Но прижизненное положение этих отраслей, отмечается в работе, неизбежно ограничивало увеличение научно-технического и хозяйственного потенциала других, особенно тех, которые непосредственно обеспечивают — повышение народного благосостояния — легкой и пищевой промышленности. В итоге возникло экономическое необходимость преодолеть разницу в потребностях всех крупных отраслей народного хозяйства, поднять развитие каждой до них до уровня передовых по техническому оснащению и использованию научных достижений подразделений экономики. Этих, например, объясняется существование дисбаланса структуры капиталовложений. При общем увеличении производственных инвестиций в ГДР по народнохозяйственному плану 1973 г. на 9%, в том числе в промышленности на 13%, прирост капиталовложений в стекольную и керамическую промышленности, предусмотренной в размере 60%, в пищевую — 37, в легкую — 63%. В целом можно позитивно оценить исследование, выполненное авторами.

В. Савинов

Техпромфинплан предприятия

Серия «Техпромфинплан предприятия». Под ред. д-ра экон. наук В. Н. Войтовского и канд. экон. наук А. М. Лайкова. М., «Экономика», 1972.

Предлагаемая вниманию читателей серия брошюр «Техпромфинплан предприятия» дает развернутую характеристику методики разработки комплексных планов промышленных предприятий и объединений. Этому способствует и структура серии: каждая брошюра посвящена соответствующему разделу техпромфинплана. Дополняет их работа Е. П. Муравьева «Задачи и основные принципы перспективного планирования на предприятии».

Методика разработки техпромфинплана изложена с учетом директивных и инструктивных материалов и опирается на органическую взаимосвязь перспективного и текущего планирования. Авторами внесен ряд существенных уточнений и дополнений к типовым расчетам и формам плановых документов. Использование одного сквозного примера с взаимосвязанными показателями и разделами комплексного плана предприятия позволяет более глубоко изучить теорию и практику технико-экономического планирования.

Особенно выгодно раскрыты, на наш взгляд, сущность метода балансовых расчетов как основного метода разработки техпромфинплана. С этой целью широко использованы схемы и таблицы во всех работах серии. Так, в брошюре Ю. А. Кочетова и А. М. Лайкова «Основные показатели техпромфинплана и порядок его разработки» приводится таблица, расширяющая основные балансовые связи, в том числе балансы производственных мощностей предприятия, товарных ресурсов готовой продукции, материалов и инструментов, валового оборота затрат и собственных оборотных средств. В работе В. Н. Войтовского «План повышения эффективности производства» на конкретных цифрах доказывается необходимость увлечения показателей эффективности технических и организационных мероприятий с планами по прибыли, себестоимости, материально-техническому снабжению, труду и заработной плате. Такая рекомендация особенно важна на современном этапе, когда решается за-

дача достижения единства планов по новой технике и основному производству. В серии «Техпромфинплан предприятия» достигнута необходимая согласованность в изложении вопросов планирования, выделены центральные проблемы дальнейшего совершенствования теории и практики технико-экономического обоснования перспективных и текущих задач деятельности предприятия.

Авторами обосновано придать первостепенное значение повышению роли перспективных планов как в отрасли, так и на предприятии. На основе их задания хозяйственное задание определяет долгосрочные цели и направления развития производства. Они дают также возможность решать вопросы стимулирования более напряженных встречных планов, обеспечения стабильности текущих плановых заданий, установления связей между предприятиями, углубления специализации и кооперирования производства в экономических районах и т. д.

Убедительно с позиций кратчайших интересов коллективов предприятий раскрыты роль заданий пятилетнего плана для оценки результатов их деятельности в отдельные годы индикетив и для образования фондов экономического стимулирования. В брошюре А. М. Лайкова «План по фондам экономического стимулирования» рассматриваются вопросы перспективного и текущего планирования поопредельных фондов и развития производства в соответствии с новой схемой формирования их в девятый пятилетие. Впервые перспективное планирование поопредельных фондов для министерств и отдельных предприятий явилось важной мерой по совершенствованию хозяйственной реформы, которая позволила создать более рациональную систему стимулирования предприятий.

Значительное место уделено планированию показателей эффективности производства и новой техники. В брошюре «План повышения эффективности производства», работы М. Х. Лаппауса «План пятилетнего строительства», Л. Е. Гурин «План по труду и заработной плате»,

Н. Г. Фирсова «План по издержкам производства» и А. М. Лайкова «Финансовый план» изложены методика расчета технико-экономических факторов роста производительности труда, оценка себестоимости продукции и повышения рентабельности производства. Основание этих расчетов дается в сводном документе — «План повышения эффективности производства», в который включены все группы технических и организационных мероприятий, имеющих общее целевое назначение — интенсификация производства и единые источники финансирования.

В соответствии с «Типовой методикой определения эффективности капитальных вложений» дана характеристика показателей эффективности внедрения новой техники и совершенствования организации производства, которые применяются при разработке техпромплана. Большую помощь окажет работникам предприятий система показателей количественной оценки уровня организации труда, производства и управления на предприятии, разработанная на основе методических указаний Государственного комитета Совета Министров СССР по вопросам труда и заработной платы.

В числе важнейших проблем рассмотрены также совершенствование планирования качества продукции в стимулировании предприятий. Вопросы планирования качества продукции и специальная параграф брошюры — «План повышения эффективности производства», в котором раскрывается значение и порядок проведения аттестации продукции по трем категориям качества, роль стандартов и вопросы организации на предприятии борьбы за повышение качества. Автор подчеркивает комплексный характер данной проблемы и ее влияние на повышение эффективности производства.

Представляет интерес характеристика системы утверждаемых показателей и основных разделов коллоквиального плана на предприятии, приведенная в работе «Основные показатели техпромплана и порядок его разработки». В зависимости от роли в планировании и оценке работы предприятий утверждаются или поназначены подразделам на две группы. Первая включает количественные и качественные показатели, используемые как основные критерии оценки работы предприятий: объем реализации продук-

ции и прибыли, производительность труда и рентабельность. Ко второй группе отнесены такие утверждаемые показатели, которые определяют лимиты предприятий на отдельные виды производственных и финансовых ресурсов.

В ряде брошюр показаны возможности предприятий в совершенствовании своего производства за счет собственных хозяйственных источников, в которых отмечен фонд развития производства, банковские кредиты, целевые начисления на себестоимость продукции и другие. В работе «План капитального строительства» детально изложены порядок планирования централизованных на капитальные вложения по фондам развития производства и социально-культурных мероприятий и жилищного строительства.

Рекомендации по формированию производственной программы предприятия с учетом новых требований и качеству продукции и повышению темпов роста выпуска товаров народного потребления подробно рассмотрены Е. В. Мазаловым в брошюре «План производства и реализации продукции». Представляют интерес уточненные формы производственной программы, в которых обеспечивается согласованность заданий пятилетнего плана и принятого предприятием плана на соответствующий год, рассчитываются темпы роста объемов реализации по отношению к базовому году пятилетия и к отчету предыдущего года. В формы введены показатели качества продукции и увеличено число изделий высшей категории качества.

Авторы справедливо отмечают недостаточную разработку типовой методики по отдельным разделам техпромплана, в частности В. М. Федоточкин в работе «Плановые технико-экономические нормы и нормативы». Отмечается необходимость уделить эффективному планированию пересмотра норм с эффективностью мероприятий по техническому прогрессу и совершенствованию организации производства.

Анализ серии «Техпромплан предприятия» позволил выявить и отдельные недостатки ее. Так, в брошюре А. А. Ноткиншино «План материально-технического снабжения» допущены ошибки при решении примеров (с. 19—20). В работе «План по фондам живо-

учесного стимулирования» в состав фондообразующих показателей включена доля прибыли на 1 руб. реализованной продукции, хотя этот показатель не нашел широкого практического применения. При рассмотрении серии в целом выявляются ряд повторений отдельных вопросов.

Однако отмеченные недостатки не снижают ценности рецензируемой серии.

Финансовые отношения в промышленности

А. К. Королушкин. Совершенствование финансовых отношений в промышленности. М. «Финансы», 1971, 191 с.

В рецензируемой книге на примере ряда отраслей промышленности обобщается опыт осуществления экономической реформы, характеризуются финансовые отношения между промышленностью и государством.

Первая глава посвящена денежным накоплениям — основе финансовых ресурсов промышленности. Автор раскрывает сущность и роль прибыли в условиях новой системы хозяйствования, истоки и формы рентабельности, методы ее регулирования.

В целом проблема рентабельности на каждом этапе выступает в своей конкретной форме. А. К. Королушкин подчеркивает, что характерной ее чертой является достижение наибольших экономических результатов при наименьших затратах живого и овеществленного труда, что соответствует цели социалистического производства, требованиям основного экономического закона социализма, росту национального и чистого дохода общества.

Социалистический тип производственных отношений предопределяет новое экономическое содержание прибыли, накопленной и рентабельности. Вследствие этого представляется точка зрения автора по вопросу о показателях рентабельности в свете количественной оценки эффективности промышленного производства. А. К. Королушкин справедливо советует о методах значения наряду с хозяйственной рентабельностью (отношение масс

Авторский коллектив разработал интересные пособия по технико-экономическому планированию промышленного производства как экономистами, так и слушателями системы экономического образования.

Д. Москвина,
д-р экон. наук,
инженер

прибыли к производственным фондам) также народнохозяйственной рентабельности (отношение к производственным фондам всего чистого дохода, включая налог с оборота, реализуемого отраслью или предприятием).

В этой же печати дискутируется вопрос о том, как следует понимать добрый хозяйственник на предприятии. По мнению А. К. Королушкина, предприятие, которое ходит лишь на полном хозяйстве, можно считать таким предприятием, которое полностью покрывает за счет своей прибыли внутренние потребности, вносит плату за фонды, рентажные и финансируемые платежи, уплачивает проценты за кредит, обеспечивает установленные отчисления от прибыли вышестоящей организации (объединению, министерству). Оно не перестает быть на полном хозяйстве и в том случае, если для реконструкции или прироста мощностей прибегает к финансированию извне — внутриотраслевого, бюджетного, банковского. В то же время предприятие, не обеспечивающее удовлетворения финансовых показателей, использующие фонды, платящее плату за производственные фонды, платящее налоги, не могут причисляться к категории находящихся на полном хозяйственном расчете.

Основу такой дифференциации составляет теоретическое обложение автора о том, что хозяйственник как основной метод планового хозяйствования представляет собой совокупность взаимосвязанных эконо-

экономических, организационных и правовых форм, на базе которых производственные подлинники могут наиболее эффективно осуществлять свою деятельность. Нам представляется, что избрание А. К. Королушкиным направление в решении вопроса о плане является теоретически являясь наиболее верным, а практически — жизненным и реалистичным. В нем со всей полнотой выявляется роль рентабельности, ее уровня и финансовых обязательств социалистического предприятия и отрасли перед обществом и государственным бюджетом.

Наука рентабельности производства обуславливает особую актуальность проблемы и методов ее регулирования. Автор начинает исследование этого вопроса с ценообразования и учета закона стоимости в ценах и переходит к следующим выводам.

В итоге произвольной за последние годы большой работы оптовые цены на промышленную продукцию стали точнее отражать общественно необходимые затраты труда. Но мероприятия по перемому оптовых цен проводились необоснованно, не насыщая системы закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию и розничных цен. Между тем это взаимобусловленный процесс. Автор отмечает все увеличивающуюся по годам величину «разниц в ценах», покрываемых из бюджета в ряде промышленных отраслей, и считает постоянное применение подобного метода экономически неоправданным. Себестоимость продукции должна полностью включать затраты на приобретаемое сырье.

Другим крупным вопросом, связанным с регулированием рентабельности, является роль вклада с оборота в современных условиях. Автор считает, что в период строительства материально-технической базы немаловажно значение вклада с оборота как одной из форм чистого дохода сохраняется. Его нужно уметь использовать, совершенствовать и регулировать хозрасчетную рентабельности, и для перераспределения в обществе финансовых ресурсов, и для стимулирования производства и качества изделий.

Несомненный интерес представляет высказывание в книге мысль о выделении в самостоятельную форму и выделении за пределы прибыли доходов рыночного производства. К сожалению, А. К. Королушкин не остановился на этом подроб-

но, хотя здесь открывается большой простор для научной дискуссии.

Автор анализирует такие формы и варианты применения в промышленности расчетных цен, полагая, что их использование внутри отрасли в определенных условиях вполне оправдано. С этим мнением нельзя не согласиться. Народнохозяйственная целесообразность производственной деятельности ряда промышленных предприятий, особенно в сырьевых отраслях, сохранение их при наличии в обществе более эффективных хозрасчетов требуют для создания хозрасчетных начал и их более использования расчетных цен. На такой основе производство, как показала многолетняя практика, лучше развивается и регулируется, чем на базе даточности, отчуждене являющихся и рентабельности внутри той или иной отрасли промышленности. Конечно, это не означает, что системе расчетных цен во всех случаях следует отдавать предпочтение.

Во второй главе рассматриваются внутрихозяйственные резервы повышения производства системного и интенсификации характера. К ним относятся ликвидации случаев невыполнения заданий по отдельным плановым показателям, простоев, штурмовщины, потерь рабочего времени, перерасхода, непроизводительных затрат. В связи с этим автор рекомендует повысить ответственность работников как за обоснование планов, так и за обеспечение их, что не вызывает каких-либо возражений. Вопрос в том, какие мероприятия являются наиболее эффективными для достижения указанных целей.

В книге много удачно подобранных и разнообразных примеров работы предприятий промышленности РСФСР и ее отраслей за последние годы, свидетельствующих о крупных резервах производства, еще не использованных в обществе. Повышению народнохозяйственной эффективности, по мнению автора, может способствовать установление предприятий в плановом порядке соотношения между темпами роста производительности труда и заработной платы работников; повышение роли норм расхода сырья, других материалов и энергии уже на стадии планирования; учет использования внутрихозяйственных резервов при организации социалистического соревнования и подведении его итогов.

Далее А. К. Королушкин переходит к проблемам совершенствования механизма распределения прибыли в промышленности, и в частности сверхплановых, и прибыли, расходуемой в особом порядке (главы третья и четвертая). Он формулирует принципы распределения прибыли в условиях социалистического хозяйства. Таковы: плановость, оптимальность при сочетании общегосударственных интересов с интересами отдельных предприятий и отраслей, материальное стимулирование и учет особенностей отраслей производства.

Вместе с тем взаимоотношения промышленности с бюджетом констатируются в совершенствовании. В книге выдвигаются вопросы о стабильных нормативных распределениях прибыли между отраслями и государством на пятилетний период, повышения роли фонда развития производства и более строгой регламентации его расхода, концентрации всех видов премий в фонде материального поощрения, об отнесении ряда расходов жилищно-коммунального хозяйства, клубов и детских учреждений на счет фонда социально-культурных мероприятий и жилищного строительства.

Новая система платежей, по мнению А. К. Королушкина, не гарантирует полного и своевременного поступления запланированных доходов в бюджет. На практике сложилось положение, когда решающее место в доходах бюджета занимает свободный остаток прибыли, а не плата за производственные фонды и фиксированные платежи. Автор против оставления предприятий свободного остатка прибыли, как предлагает некоторые экономисты, усматривая в этом нарушение

плановости их затрат. По его мнению, следует повысить норму платы за фонды, снизить оптовые цены на промышленную продукцию и монополизировать общесоюзных предельных и повысить в необходимых случаях роль вклада с оборота и рентабельности платежей.

Свободный остаток прибыли играет в настоящее время, по нашему мнению, избыточную роль в качестве ресурса бюджета и притом не имеет никакой нагрузки в краткосрочном механизме предприятия. Предлагаемый автором путь «размывания» свободного остатка прибыли открывает хорошие перспективы решения данной проблемы, так как осуществление его не наносит ущерба государству и в то же время укрепляет связь процесса формирования и распределения прибыли с особенностями экономики конкретных отраслей промышленности и их финансами.

Ключевым вопросом автора в общей линии совершенствования финансовых отношений в промышленности строится на необходимости отрегулировать уровень хозрасчетной рентабельности главным образом на основе снижения общего уровня ныне действующих оптовых цен на промышленную продукцию. «В этих целях могут быть использованы также такие финансовые рычаги, как налог с оборота, плата за производственные фонды, рентабельные отчисления на государственные социальные страхование и др.» (с. 189).

В заключение можно сказать, что монография А. К. Королушкина, несмотря на отдельные замечания, бесспорно, заслуживает положительной оценки.

И. Бройде

Координация работ по экономическим проблемам научно-технического прогресса

Научный совет АН СССР по экономическим проблемам научно-технического прогресса совместно с Институтом экономики АН СССР провел семинар, на котором рассматривались ход и результаты исследований проблем научно-технического прогресса за 1972 г., уточнены задачи текущего года, решались вопросы улучшения координации деятельности научно-исследовательских институтов и кафедр вузов страны для повышения уровня и своевременного завершения выполняемых ими работ.

С докладом выступил член секретаря совета К. И. Тасквр. В исследованных институтах важное место занимают вопросы прогнозирования основных направлений технического прогресса. Головные организации по разработке этой темы действуют в области технологии производства, энергетике, бурной и предметов труда, организации управления — Институт экономики АН СССР, а по отраслям народного хозяйства с использованием патентной информации — Научно-исследовательский экономический институт (НИЭИ) и Совет по изучению производительных сил (СОПС) при Госплане СССР.

Институт экономики АН СССР подготовил проект методики экономического прогнозирования научно-технического прогресса, который был обсужден на Всесоюзной конференции по проблемам совершенствования планирования и оценки эффективности научно-технического прогресса (ноябрь 1972 г.). Проект включает основные методологические положения, рекомендации по выбору методов прогнозирования и построения прогноза, по сбору и систематизации необходимой

информации, типовые модели прогнозирования. Институт продолжает работу над проектом методики с учетом замечаний высказанных участниками конференции и представителями институтов — совещательств по теме. Для повышения уровня исследований целесообразно в 1973 г. объединить усилия Института экономики и Центрального экономико-математического института АН СССР, НИЭИ и СОПС при Госплане СССР, а также ряда других научных организаций.

Всесоюзный научно-исследовательский институт экономики, организации производства и технико-экономической информации в газовой промышленности выполнил работу «Прогнозы основных направлений научно-технического прогресса в газовой промышленности». Для поддержания высоких темпов развития отрасли и освоения новых газонасыщенных районов со сложными геолого-географическими условиями намечено создание высокопродуктивных скважин большого диаметра на сверхглубоких горизонтах, внепроектировочных газооборудований, применение специальных комплексов подземного и наземного оборудования, комплексная автоматизация газовых процессов. Определены задачи по интенсификации и автоматизации технологических процессов, максимальному извлечению газовых ресурсов из недр и комплексному использованию всех полезных компонентов, содержащихся в газе, важнейшие фундаментальные и прикладные исследования в отрасли с доведением их до промышленного внедрения.

Центральный научно-исследовательский институт информации и технико-экономических исследований в нефтяном хо-

зяйстве подготовил научный доклад, в котором освещены особенности прогнозирования научно-технического прогресса в нефтяной промышленности. Составлена также докладная записка о наиболее важных отечественных и зарубежных достижениях, которые могут использоваться в нефтяном хозяйстве уже сейчас.

Институт экономики АН Узбекской ССР разработал долгосрочный прогноз научно-технического прогресса и его социально-экономических последствий в области механизации и автоматизации промышленного производства, электрификации, химизации, топливно-энергетической промышленности.

Отраслевые НИИ провели исследования по разработке методики определения эффективности научно-технического прогресса с учетом специфики отраслей.

Всесоюзный научно-исследовательский институт легкого и текстильного машиностроения разработал отраслевую методику по определению экономической эффективности новой техники и научно-исследовательских работ в текстильном и легком машиностроении. Она утверждена Минздравом и Государственным комитетом Совета Министров СССР по науке и технике. Институт готовит систему технико-экономических нормативов для оценки эффективности новой техники в отрасли, а также методику расчета долевого участия организации в экономике от внедрения научно-исследовательских работ.

Центральный научно-исследовательский экономический институт Госплана РСФСР создал проект методики определения влияния технического прогресса на эффективность производства в местной промышленности республики. В нем приведены новаторские, характеризующие это влияние, данные: прирост производительности общественного труда и воздействия на общую экономию живого труда; сокращения материальных затрат; прироста чистой продукции; коэффициента интенсивности обновления основных производственных фондов; увеличения рентабельности за счет внедрения новой техники.

Белорусский политехнический институт выполнил работу по теме «Модель оптимизации сроков службы новой техники». В ней сделан обзор и анализ применяемых в СССР и за рубежом методов определения экономической рациональ-

ных сроков службы машин и оборудования, исследовано влияние на эти сроки физического и морального износа, темпы роста производительности промышленной продукции и машинистрительной базы, качества и стоимости капитального ремонта, темпы технического прогресса, смены моделей, степени нарастания расходов на проведение ремонта. Институт предложил методику определения затрат на текущий ремонт оборудования.

Работу по теме «Экономическая эффективность технического прогресса в промышленности Узбекской ССР» выполнил Институт экономики АН Узбекской ССР. Исследованы вопросы влияния машиностроения на развитие технического прогресса в народном хозяйстве республики, единги в развитии толковой производительности и их воздействие на технический прогресс. Рассмотрены направления технического развития в машиностроении Узбекистана, определены объемы увеличения производства отдельных видов технологического оборудования, машин и аппаратов, необходимых для полного удовлетворения потребностей республики и хлопкопосевных районов страны.

Институт экономики АН Иргизской ССР работал над темой «Технический прогресс и производительность труда в сельском хозяйстве». В директивные органы представлена докладная записка с предложениями, направленными на ускорение и повышение эффективности научно-технического прогресса в сельском хозяйстве республики.

Отдел экономический исследований Коми филиала АН СССР подготовил работу «Экономические проблемы научно-технического прогресса на Севере». В ней установлены эффективные направления технической политики в условиях Севера, выявлены причины, снижающие эффективность новой техники. Филиал подготовил рекомендации по ускорению освоения крупных месторождений нефти и газа, техническому перевооружению шахт и буровых промыслов, организации новых производств и комплексному освоению природных ресурсов. Внесены предложения по организации крупного глинозвенного производства на базе богатых залежей серу-шпиндле г. Утыги.

Далеке К. И. Тасквр остался на проекте методики расчета экономической

эффективности новой техники, разработанной в 1972 г. Институтом экономики АН СССР. Базой для него послужила Типовая методика эффективности капиталовложений, утвержденная постановлением Госплана СССР, Госстроя СССР и Президиума АН СССР от 8 сентября 1969 г. В проекте она получила дальнейшее развитие и конкретизацию с учетом специфики и особенностей научно-технического прогресса на современном этапе.

Проект методики рассматривает принципы установления экономической эффективности создания и использования новой техники в народном хозяйстве на различных уровнях планового управления. Эти принципы должны быть конкретизированы в отраслевых методиках. Экономия затрат в народном хозяйстве, достигаемая за счет применения новой техники за весь период службы, определяет ее экономическую эффективность. По проекту экономия от внедрения новой техники и получаемая за счет этого прирост национального дохода и чистой продукции войдут в состав показателей народнохозяйственного и отраслевых планов и соответственно статистического учета. Необходимо сосредоточить силы научных работников на ускорении разработки и повышении качества проекта методики, с тем чтобы она была рассмотрена соответствующими органами и рекомендована для практического применения.

В докладе говорилось о серьезных исследованиях по экономическим проблемам управления научно-техническим прогрессом. Среди них работа Армянского филиала Научно-исследовательского института планирования и норматива при Госплане СССР, посвященная совершенствованию планирования технического развития. Для оценки и планирования технического уровня всех звеньев производства составлена система показателей, позволяющая всесторонне анализировать уровень производства и обосновывать плановые расчеты. Показатели характеризуют прогрессивность выпускаемой продукции, организационно-технический уровень производства в общезакономерные результаты деятельности отрасли. Они разбиты на основную и дополнительные группы. В первую выделено минимальное количество показателей, с помощью которых достаточно пол-

но оценивается и планируется уровень развития отраслей. По всем показателям даны методы расчета. Основные результаты работы рассмотрены и одобрены на сессии Научного совета в январе прошлого года.

Характерной политэкономической институцией работавшей в 1972 г., показателем планирования технического прогресса, выделяли их в 6 групп. Они характеризуют: технико-экономический уровень; технико-экономический уровень завода-готовителя; уровень организации производства и управления на предприятии; нормативное хозяйство предприятия; уровень специализации и кооперирования производителей; общие технико-экономические показатели технического прогресса.

В 1972 г. Институт экономики АН СССР с участием работников Госплана СССР разработал проект системы показателей планирования научно-технического развития производства, который способствует органическому соединению планов развития науки и техники с другими разделами народнохозяйственного плана. Его цель — содействовать освоению и внедрению прогрессивной техники, обеспечению единой государственной технической политики. Согласно проекту, планы технического развития объединений, предприятий, отраслевые и народнохозяйственные должны включать общезакономерные и технико-экономические показатели, а также научно-технические мероприятия.

Исследования в области совершенствования планирования научно-технического прогресса ведут Институт экономики АН Украинской ССР, Институт экономики АН Белорусской ССР, Ленинградский инженерно-экономический институт и другие институты. В 1973 г. предстоит разработать стройную систему показателей планирования развития новой техники, увязанных с показателями планов развития предприятий, объединений, отраслей и народного хозяйства в целом.

Необходимо расширить исследования по проблемам экономического стимулирования научно-технического прогресса, подготовить и представить в директивные органы научно обоснованные предложения по совершенствованию системы поощрений за повышение эффективности общественного производства в результате внедрения новой техники. Сле-

дует расширить исследование по экономическим проблемам совершенствования управления научно-техническим прогрессом, по улучшению планирования и финансового обеспечения внедрения новой техники, ценообразования на продукцию новой техники.

В 1972 г. выполнен значительный объем исследований по проблемам экономики науки. Ряд научных организаций разрабатывает методологические и методические вопросы определения экономической эффективности научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ.

В составленной Одесским политэкономическим институтом методике определения экономической эффективности научно-исследовательских работ даны методы анализа экономической эффективности НИР, схема анализа, показатели, а также расчеты наименьшей отдельной статьи затрат на производство, начальных затрат.

Ленинградский технологический институт имени Ленского выполнил работу за тему «Разработка системы показателей развития науки». В исследовании предпринята попытка осуществить нормирование научно-исследовательских работ в химической промышленности. Плановая тема характеризуется как совокупность типовых этапов работ, необходи-

мых для получения определенного результата. Выделение типовых стадий и этапов позволит подойти к нормированию НИР. Анализ тематических планов нескольких НИИ за ряд лет показал, что можно классифицировать по стадиям все темы, а в каждой стадии выделить ряд типовых этапов работ. Для оценки качественных параметров тем предельные показатели новизны, сложности, эффективности, актуальности, перспективности. Количественная оценка качественных показателей тем может быть получена экспертным путем и выражена в баллах.

В вечах по докладу выступили: Г. Д. Гурарий (Ленинградский инженерно-экономический институт), Р. Г. Романов (Московский энергетический институт), С. М. Ямпольский (Институт экономики АН Украинской ССР), В. П. Павлов (Всесоюзный научно-исследовательский институт стандартов), Б. И. Винаман (Саратовский экономический институт), О. И. Волков (Институт экономики АН СССР), Д. Э. Старик (Московский авиационный институт), Д. М. Белтерчук (Институт экономики АН СССР).

Принято развернутое решение о координации научных исследований по экономическим проблемам научно-технического прогресса.

А. Соколовский

Методические вопросы планирования высшего образования в СССР

В Московском государственном университете мнения М. В. Ломоносова составляли Всесоюзная научная конференция, посвященная методологическим вопросам развития высшего образования в СССР. В ее работе принял участие свыше 700 работников высших учебных заведений всех союзных республик, плановых органов, научно-исследовательских учреждений, министерств и ведомств. На ней присутствовали также представители высшей школы ГДР, Польши, Чехословакии.

На пленарном заседании с докладом «Перспективы развития высшего образо-

вания в стране на период до 2000 года» выступил заместитель министра высшего и среднего специального образования СССР И. С. Егоров. Он подчеркнул важность разработки плана в соответствии с Постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР долгосрочного перспективного плана развития народного хозяйства на СССР на 1976—1990 гг., частью которого является план развития высшей школы. Премущественно социализма в использовании возможностей научно-технической революции могут быть реализованы лишь при условии непрерывного совершенствования системы образования

и расширения подготовки специалистов в соответствии с темпами и пропорциями развития народного хозяйства, науки и культуры. Без этого невозможно решение стратегических задач экономического и социального развития страны.

Работник будущего должен иметь широкую теоретическую подготовку и широкий профиль, чтобы при любом варианте развития науки, техники и культуры эффективно работать на своем поприще. Особое внимание должно быть обращено на подготовку кадров по управлению народным хозяйством. По мнению докладчика, подготовка кадров по новым сложным направлениям должна осуществляться по лиц, уже имеющих высшее образование, на специальных факультетах, водных существующих по подготовке специалистов по АСУ.

Одним из важных аспектов управления нашей страной является развитие учебных заведений. Исходя из перспектив развития производственных сил и учета социально-демографических факторов, предусматриваются наиболее высокие темпы подготовки специалистов в вузах Казахской, Кыргызской, Молдавской, Таджикской и Туркменской союзных республик.

«Высшее образование как отрасль непроизводственной сферы в системе социалистического воспроизводства» — тема доклада д-ра экономического факультета МГУ проф. **М. В. Солодова**, который указал на необходимость применения единого подхода к решению проблемы затрат на образование, характера труда в этой области и механизма включения непроизводственной сферы в процессы воспроизводства.

В выступлении действительного члена Академии педагогических наук СССР, проф. **И. И. Марушечкина** «Некоторые вопросы дальнейшего развития образования» была изложена концепция непрерывного образования, согласно которой предполагается создание системы, рассчитанной на обучение человека на протяжении всей его жизни, начиная с 6 лет и кончая пенсионным возрастом.

Член-корр. АН СССР ректор МВТУ имени Баумана **А. Г. Николаев** остановился на вопросах подготовки специалистов в области машино- и приборостроения. Он выделил следующие основные требования, предъявляемые и специалистами машиностроения:

углубление знаний инженеров по фундаментальным дисциплинам; усиление практической подготовки на основе рационального использования стажировки; принятие наемной научной и общественно-педагогической работы;

повышение уровня преподавания математики, физики, химии и общественных дисциплин за счет привлечения выпускников университетов.

усиление связи с производством. Докладчик высказался за развитие крупных учебных заведений, имеющих хорошую материально-техническую базу высококвалифицированных специалистов.

Нач. отдела подготовки молодых специалистов Госплана СССР **А. С. Шурев** в докладе «Некоторые вопросы планирования развития высшего образования в условиях научно-технического прогресса» отметил, что современный этап развития неразрывно связан с научно-технической революцией, которая оказывает глубокое влияние на хозяйство, культуру и образование. Он подчеркнул плодотворное сочетание общей гуманитарной подготовки с глубокими профессиональными знаниями. Указав специализацию, по его мнению, быстрее формирует опыт и навыки, но не способствует широкой аргументации. В связи с этим предлагается сократить номенклатуру специальностей, по которым ведется подготовка в вузах страны, что будет способствовать повышению качества подготовки специалистов.

Ректор Московского института электронной техники проф. **Л. И. Преснухин** ознакомил участников конференции с задачами внедрения вычислительной техники в научную и инженерную деятельность.

В современных условиях без сбора, оперативной обработки информации и ее обработки становится невозможным научное планирование, управление народным хозяйством, обучение специалистов и т. п. В связи с этим возрастает потребность в электронной аппаратуре, конструирование и применение которой предполагает достаточно высокий уровень подготовки специалистов.

С. Л. Костянин (МГИИ имени В. И. Ленина) выступил с докладом, подготовленным им совместно с проф. **В. А. Живининым** «Методологические проблемы прогнозирования образования». Он указал на значение разработки демографиче-

ского прогноза населения, научение влияния научно-технического прогресса на квалификационную структуру рабочей силы и в особенности ИТР для прогнозирования развития образования в стране.

Историчными материалами при составлении прогноза по среднему и высшему образованию являются данные единовременных учетов численности ИТР по профессиям в отраслях народного хозяйства; сведения о динамике численности средних специальных и высших учебных заведений и контингенте студентов; анализа информации в динамике выпуска специалистов и др. В условиях научно-технического прогресса особое значение имеет решение проблемы непрерывного образования трудящихся. По его мнению, на первом этапе необходимо комплексное изучение этой проблемы в Академии педагогических наук и создания в ее рамках Института экономики и организации образования.

С докладом «Некоторые проблемы прогнозирования развития университетского образования» выступил ректор Латвийского государственного университета проф. **В. О. Миллер**. Он отметил, что основной проблемой прогнозирования университетского образования является решение вопроса рационального размещения университетов в нашей стране и их размера в зависимости от развития производственных сил в различных экономических районах, демографических факторов, обоснованной специализацией, кафедр, факультетов в рамках университета, перспективы развития фундаментальных научных исследований, запросов народного хозяйства, культуры и науки в расширении приема студентов по специальности и т. д.

Ректор Ленинградского финансово-экономического института имени Н. А.

Воснесенского проф. **Ю. А. Лавренко** рассмотрел вопрос о модели профессиональной подготовки экономиста.

О перспективах развития электроэнергетического образования рассказал проф. **В. А. Весиков** (Московский энергетический институт).

Проблемам системного подхода к планированию подготовки специалистов посвястил свое выступление **Е. Н. Жидков** (Московский государственный университет). Он указал следующие основные принципы такого подхода:

учет определенного уровня пропускной способности высшей школы на каждом этапе развития;

сбалансированность высшего образования, как подсистемы общей системы народного образования, с другими звеньями образования;

учет взаимодействия высшего образования с потребностями народного хозяйства и населения.

Отсюда можно выделить три блока в планировании подготовки специалистов: планирование потребности отраслей народного хозяйства в них;

планирование социально-демографических условий развития высшего образования;

планирование основных показателей развития высшего образования.

В докладе проф. **Р. Хагельбергера** (Партуский университет) «Некоторые параметры системы подготовки специалистов» обоснована необходимость разработки модели формирования специалистов с высшим образованием.

По обсуждаемым на конференции вопросам были приняты соответствующие рекомендации.

**Н. Оттенберг,
Н. Хайкин**

Обсуждение проекта хозяйственного кодекса СССР

В дальнейшем совершенствовании механизма функционирования советской экономики важное значение имеет правовое регулирование отношений социалистического хозяйствования. Это обуславливается той ролью, которую играет советское право в становлении и развитии

социалистических хозяйственных отношений. Однако в настоящее время хозяйственное законодательство не в полной мере отвечает предъявляемым к нему требованиям. Многие его нормы приняты до начала проведения экономической реформы в стране и не соответствуют

ным условиям работы. В нем имеются, с одной стороны, существенные пробелы, а с другой — несправедливое дублирование, отдельные нормы не увязаны между собой, а подчас и противоречат друг другу. Главный же недостаток состоит в отсутствии единой системы правового регулирования хозяйственных отношений, которая отражала бы единство социалистической экономики. Нормы хозяйственного законодательства, число которых достигает сотен тысяч, рассредоточены по многочисленным нормативным актам, относящимся к различным законодательным отраслям и на основе различных принципов регулирующим единые по своей природе отношения по осуществлению хозяйственной деятельности и руководству ею. Совершенствование государственного руководства экономической жизнью в первую очередь задачу совершенствования и упорядочения хозяйственного законодательства. Одним из основных путей ее решения является кодификация, предполагающая пересмотр действующих нормативных правовых актов, переработку устаревших норм, восполнение пробелов и устранение противоречий и дублирования в законодательстве и издание на этой основе нового единого акта, который содержал бы стройное изложение внутренне согласованных и взаимосвязанных правовых норм, с максимальной полнотой регулирующих данную область общественных отношений. Наиболее рациональным путем кодификации хозяйственного законодательства является издание Хозяйственного кодекса СССР как основополагающего хозяйственно-правового законодательного акта, нормы которого регулировали бы наиболее важные и стабильные отношения в области социалистического хозяйствования и служили бы твердой правовой базой для более детальной регламентации отдельных видов отношений и сфер хозяйственной деятельности.

Проект такого Кодекса (вернее, его основных положений) разработан сектором хозяйственного права и проблем управления промышленностью Института государства и права АН СССР с участием Института экономики промышленности АН Украины.

Недавно на заседании расширенного заседания правовой комиссии Комитета ВСНТО по проблемам управления и سن-

ции по правовым проблемам руководства народным хозяйством Научного совета «Закономерности развития государства, управления и права» АН СССР состоялось обсуждение проекта Кодекса. Помимо члена комиссии ВСНТО и секции АН СССР, в обсуждении приняли участие многие ученые-юристы и экономисты, руководители и правовые работники крупных предприятий и объединений, министерств и ведомств. Краткой вступительный доклад о целях совещания, об основных направлениях, структуре и содержании обсуждаемого проекта, о главных проблемных его вопросах сделал председатель Секции по правовым проблемам руководства народным хозяйством профессор В. В. Лалета. В ходе обсуждения выступили более 40 человек. Среди них член-корр. АН УССР Н. К. Макутов, профессора С. И. Вратус, А. А. Е. Лузин, О. Н. Садюков, Е. П. Торняновский, Ю. К. Толстой, С. С. Дзюрасов, зав сектором совета по изучению производственных сил при Госплане СССР С. П. Перушин, нач. финансового управления Минпробора СССР Г. С. Мерцелов, нач. юридического отдела Министерства угольной промышленности СССР Ю. С. Циммерман, нач. юридического отдела НанАЗа А. Н. Фетисов, старший юристнаучный треста «Дзельноградстрой» В. П. Тупольев и др.

Некоторые крытые говорили о трудностях пересмотра всего законодательства в связи с изданием Хозяйственного кодекса, о невозможности свалить в одном нормативном акте весь круг регулируемых хозяйственным законодательством отношений, указывая на недостаток самого проекта. Но, нам справедливо отмигало во многих выступлениях, эти трудности, как и недостатки проекта, не могут служить аргументом против самой идеи издания Хозяйственного кодекса, если она оправдана теоретически и отвечает потребностям практики. О настоятельной необходимости его издания именно с позиций практических потребностей народного хозяйства говорили многие выступившие в прениях. Практической смысл издания Кодекса они видят отнюдь не в том, чтобы изложить в едином нормативном акте все хозяйственные законодательство, а в том, чтобы на базе общезначимого общесоюзного законодательного акта, который закреплял

бы новые формы и методы хозяйствования и содержал наиболее стабильные, основополагающие и имеющие общее значение нормы, создать стройную, основанную на единых принципах систему правового регулирования хозяйственных отношений. Принятие Кодекса, значительно сократить объем нормативного материала, не исключит необходимости отраслевого законодательства, относящегося к отдельным отраслям экономики, издания нормативных актов министерств и ведомств, осуществляющих в пределах своей компетенции нормативное регулирование хозяйственных отношений. Но такие акты будут издаваться в твердых рамках закона и базироваться на общих положениях и принципах Кодекса.

Некоторые выступившие предлагали идти по пути «малой кодификации» (издание кодификационных актов, относящихся к отдельным отраслям экономики и сторонам хозяйственной жизни — например, законов о планировании, о капитальном строительстве, о хозяйственных договорах и др.), а разработку Кодекса отвести к более отдаленному будущему. При этом сам Кодекс предлагалось подчинить гражданскому законодательству, исключив из него нормы, регулирующие отношения в области руководства экономикой. Возражая против последнего предложения, другие участники совещания обращали внимание на специфику закономерности развития социалистической экономики. Выполнение государством-собственником базисной функции, вхождение государственного управления экономикой в качестве составного элемента в сам процесс общественного производства, первенство общественных (общегосударственных) интересов над интересами отдельных коллективов и хозяйственных систем, совокупное действие законов стоимости и плановости как регуляторов социалистического общественного производства — все это, говорили они, вводит в действие новые качественно-количественные экономические отношения, в которых неразрывно сочетаются планово-организационные и рыночные элементы и которые являются одновременно и базисными, и стоимостными на всех уровнях управления и хозяйствования. Эти особенности требуют и специфического правового регулирования. Представление же о том, что все до-

заятельные отношения сводятся только к имущественным отношениям гражданского оборота и регулируются нормами гражданского права, верное для доиндустриальных формаций, не соответствует условиям социалистической экономики, поскольку гражданско-правовое регулирование не охватывает ее многообразные отношения социалистического хозяйства. Эта мысль, прозвучавшая в ряде выступлений, была ярко продемонстрирована на примере эконогорганизационного эксперимента по переводу строительных бригад на бригадный хозяйсчет, ряд практических вопросов которого мог бы быть решен на основе норм гражданского и административного права, но впоследствии поддается решению на базе норм проекта Хозяйственного кодекса (в хозяйственной и имущественной правосубъектности структурных подразделений, о внутрихозяйственных обязательствах и др.). Что касается «малой кодификации», она отнюдь не исключается из издания Хозяйственного кодекса, но не может его заменить, поскольку на пути такой кодификации не могут быть решены вопросы, общие для всего народного хозяйства.

Пытаясь дискуссию и вопрос о соотношении союзного и республиканского законодательства при его кодификации. Единство социалистической экономики и отсутствие какой-либо национальной специфики, которая требовала бы специального правового регулирования, исключают, как общее правило, возможность и необходимость регулирования хозяйственных отношений в рамках республиканского законодательства. Таким образом, в области хозяйственно-го законодательства практически отсутствует повод для принятия общесоюзных основ и на их базе республиканских кодексов. Исходя из этого, а также учитывая исторически сложившуюся практику регулирования хозяйственных отношений в основном нормативными актами общесоюзного законодательства, проект разработал как общесоюзный закон. Вместе с тем в некоторых статьях проекта предусматривается регулирование определенных хозяйственных отношений законодательством или Союза ССР, так и союзных республик или только законодательством союзных республик. С таким подходом не согласились некоторые

из участвующего обсуждения, предлагавшие расширить компетенцию республик в области нормативного регулирования хозяйственных отношений, вышло из издания республиканских хозяйственных кодексов.

Обращаясь к конкретным положениям и нормам проекта, большинство выступавших были единодушны в его положительной оценке и в признании, что проект может быть принят как основа для дальнейшей работы по созданию Хозяйственного кодекса. Было высказано много и критических замечаний. Они касались как круга охватываемых проектом вопросов и его структуры, так и конкретных норм проекта. Некоторые товарищи рекомендовали дополнить проект главами и разделами, регулирующими, в частности, территориальную организацию производства, порядок пользования природными ресурсами, деятельность органов хозяйственного руководства в области внешнеэкономического оборота, отношения хозяйств с бюджетом и порядок их финансирования. Указывалось на недостаточную разработанность в проекте вопроса сыпучей торговли, энерго- и электроснабжения, контроля за репутацией хозяйств, кредитное механизма воздействия на эффективность общественного производства, правового статуса производственных единиц и др. Одновременно были высказаны сомнения в целесообразности включения в Кодекс некоторых разделов, в частности, раздела о рассмотрении хозяйственных споров. Дискуссионным стал вопрос о включении в проект общих понятий и определений — таких, как понятия хозяйственного органа, хозяйственной компетенции и др. Если одни выступавшие считали, что Кодекс должен содержать только конкретные нормы, а наличие в нем абстрактных понятий мешает дифференциации правового регулирования, то другие отстаивали право на существование в Кодексе общих понятий как отправных для

выработки конкретных норм. Ряд выступавших высказал пожелания об уточнении в проекте некоторых основополагающих понятий — таких, как понятия хозяйственной деятельности, хозяйственной компетенции, хозяйственных обязательств, органа хозяйственного руководства, выны.

Много споров вызвали разделы проекта об обществах в различных областях хозяйственной деятельности. Некоторые из участвующих обсуждения, критически оценивая эти разделы, считали, что в проекте обязательно уделять слишком много места и что, по существу, все хозяйственные отношения сведены в нем в обязательственные. В противовес такому мнению указывалось на то, что соответствующие разделы проекта содержат комплексное регулирование разнообразных, а не только обязательственных отношений, складывающихся в различных областях хозяйственной деятельности, и воплощают существующие проблемы действующего законодательства. В то же время высказывались сомнения в целесообразности включения указанных разделов как разделов об обязательствах, поскольку круг регулируемых в них отношений значительно шире.

В результате обсуждения были выработаны принятые единогласно рекомендации. Советом одобрено обсуждаемый проект основных положений Хозяйственного кодекса СССР и признано необходимым просить Президиум Академии наук СССР и ВСНТО войти с представлением в соответствующие органы о включении подготовки и издания Хозяйственного кодекса СССР в план кодификационных работ. Рекомендовано также при доработке проекта расширить круг лиц в этой работе ученых и практических работников народного хозяйства с возможным образованием рабочих комиссий по разделам проекта.

Э. Заменгоф

В Госплане СССР

Госплан СССР (в соответствии с постановлением Совета Министров СССР) издал приказ «Об улучшении экспертизы проектов и смет на строительство (реконструкцию) предприятий, зданий и сооружений».

В проведении экспертиз проектов и смет на строительство предприятий, зданий и сооружений, которая должна являться важным и действенным средством контроля за качеством проектирования, введенным и производством новейших научно-технических достижений и эффективностью капитальных вложений, допускаются серьезные недостатки.

Во многих проектах и сметах, прошедших экспертизу, имеются излишества и просчеты в определении сметной стоимости строительства, архитектурно-планировочные и технические решения не соответствуют современным требованиям, не обеспечиваются соблюдение самостоятельности производства и улучшение качества продукции, не всегда предусматриваются высокие показатели по производительности труда и наиболее рациональные решения по использованию сырьевых и природных ресурсов, по охране природы, а также допускаются нарушения норм и правил проектирования.

Все еще наблюдаются факты формального проведения экспертиз проектов и смет, осуществления ее с упреждающими позициями, без глубокого анализа технико-экономических показателей и проектных решений. Подразделения министерств и ведомств, проводящие экспертизу проектов и смет, во многих случаях не способствуют существованию повышению технического уровня проек-

ных решений и эффективности капитальных вложений.

В целях улучшения работы по экспертизе проектов и смет на строительство предприятий, зданий и сооружений необходимо обеспечить проведение экспертизы на высоком научно-техническом уровне с тем, чтобы строжайше и реконструируемые по этим проектам предприятия, здания и сооружения по времени ввода их в действие были технически передовыми и имели высокие показатели по производительности труда, себестоимости производства и качества продукции, отвечали бы условиям труда современным требованиям и обеспечивали выпуск новых видов продукции.

Установлено, что технические (техно-рабочие) проекты и сметные сметы на строительство предприятий, зданий и сооружений до их утверждения подвергаются государственной экспертизе в следующем порядке: проекты и сметы сметной стоимостью 3 млн. руб. и выше подвергаются экспертизе министерствами и ведомствами СССР; проекты и сметы, подлежащие утверждению Советом Министров СССР, после экспертизы их в министерстве и ведомстве СССР представляются на экспертизу в Госстрой СССР, а также в Государственный комитет Совета Министров СССР по науке и технике, который осуществляет экспертизу технологической части проектов на строительство предприятий и представляет свое заключение в Госстрой СССР.

Госстрой СССР осуществляет экспертизу проектов и смет в целом с учетом заключения экспертизы Государственного комитета Совета Министров СССР по науке и технике по технологи-

ческой части проектов и представляет согласованное с ним заключение по проекту в Совет Министров СССР и в соответствующее министерство.

Порядок осуществления экспертизы технических (техно-рабочих) проектов и сводных смет на строительство предприятий, зданий и сооружений сметной стоимостью до 3 млн. руб. устанавливается министерствами и ведомствами СССР по всем входящим в их систему стройкам, а также советами министров союзных республик — по стройкам республиканских министерств и ведомств и стройкам местного подчинения.

Установлено, что должностные лица министерств, ведомств, организаций и предприятий, непосредственно связанные с разработкой, экспертизой и утверждением проектов и смет на строительство предприятий, зданий и сооружений, несут персональную ответственность совместно с ответственностью разработчик и проведения экспертизу их и за утверждение проектов и смет. В последних должны быть учтены новейшие достижения науки и техники, предусмотрены высокие технико-экономические показатели, надежность, безопасность и долговечность предприятий, зданий и сооружений, экономическая эффективность строительства, условия труда, отвечающие современным требованиям, а также правильно определена сметная стоимость строительства.

Признано необходимым выделять в самостоятельные структурные подразделения центрального аппарата республиканских министерств и ведомств подразделения, осуществляющие экспертизу проектов и смет на строительство предприятий, зданий и сооружений, и организовать при их исполкомах подразделения по экспертизе проектов и смет или соз-

дать в случае целесообразности в составе госстроев союзных республик единые органы по экспертизе проектов и смет, возложив на эти органы выполнение всего объема работ по экспертизе проектов и смет по республике.

Министерства и ведомства СССР и советы министров союзных республик должны обеспечить методическое руководство работой по экспертизе проектов и смет (до 3 млн. руб.) и проведение выборочного контроля за качеством этих, а также разрабатываемых подведомственными организациями проектов и смет. Они должны обеспечить и улучшение работы по рассмотрению проектов и смет, широкое привлечение к участию в ней ученых и наиболее квалифицированных специалистов, подведомственных научно-исследовательских, проектных, конструкторских и технологических организаций.

Министерства и ведомства должны включать в материалы обзорной информации по соответствующим отраслям, издаваемой в установленном порядке, необходимые данные для оценки решений, принимаемых в проектах о технико-экономических показателях передовых отечественных и зарубежных предприятий, а также о прогнозах и тенденциях развития мирового производства.

На Госстрой СССР совместно с Государственным комитетом Совета Министров СССР по науке и технике возложено утверждение инструкции о порядке проведения экспертизу проектов и смет на строительство (реконструкцию) предприятий, зданий и сооружений, в которой должно быть предусмотрено сокращение сроков рассмотрения проектов и смет и объема проектно-сметной документации, подлежащей представлению для экспертизы.

РЕШЕНИЯ XXIV СЪЕЗДА КПСС — В ЖИЗНЬ	
Передача — Цены — инструмент народнохозяйственного планирования	3
А. Козува, Ю. Бороздин — Совершенствование методики определения цен на новую продукцию производственно-технического назначения	6
ОРГАНИЗАЦИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ ПЛАНИРОВАНИЯ	
И. Калинин — Улучшение балансовой работы и вопросы совершенствования планирования	15
П. Есеев — О направлениях дальнейшего развития местной промышленности	29
Г. Хачатрян, А. Мхитарян — Показатели планирования технического прогресса	37
ПРОБЛЕМЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ	
В. Пикатов — Расчетные цены и рентабельность в условиях хозяйственной реформы	43
Г. Кондрашов — Воздействие цен, надбавок и скидок на технический прогресс	52
А. Зингиль — Определение экономического эффекта и учет пооперативной рентабельности в ценах на новые изделия	57
В. Сахаров — Отражение затрат на геологоразведочные работы в издержках нефтедобывающей промышленности	65
ТЕРРИТОРИАЛЬНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И РАЗМЕЩЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫХ СИЛ	
А. Гаджиев — Об организационно-методическом руководстве местными плановыми комиссиями	73
М. Гелхберг — Эффективность общественного производства в территориальном планировании	74
А. Андреев — Планирование речичного товарооборота и балансе денежных доходов и расходов населения	80
ЭКОНОМИКА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА	
П. Подетаев — Основные фонды в сельском хозяйстве и показатели эффективности их использования	84
ЭКОНОМИКА И ПРАВО	
И. Замойский, П. Медвещев — Правовое регулирование хозяйственного расчета	91
НАУЧНЫЕ ОБСУЖДЕНИЯ	
Ю. Лавриков — Актуальные задачи экономического образования	98

ВНУТРИЗАВОДСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И ХОЗРАСЧЕТ ПРЕДПРИЯТИИ

- В. Клецкий, В. Хрипач — Оценка напряженности плановых заданий во
внутризаводских подразделениях 105
В. Берсеев, З. Плюснин — Хозрасчет и материальное стимулирование 110

ЗАМЕТКИ ЭКОНОМИСТА

- В. Филиппов — К вопросу занятости трудовых ресурсов 114
А. Трусов — Планирование затрат и калькулирование себестоимости про-
дуктов комплексного использования сырья 118
Г. Празднов — Концентрация производства и использование оборудования в
машиностроении 123
Э. Фигурнов, М. Фидлер — Валовой оборот как показатель объема обще-
ственного производства 128
С. Лехтгольд — Стимулирование эффективного использования производ-
ственных фондов 131
В. Колобашкин, Т. Голеусова, М. Кузнецова — Внутризаводские условно-
отпускные цены 134
М. Кунаевский, Е. Линер — Об улучшении информации о новой продукции 137

КРИТИКА И БИБЛИОГРАФИЯ

- А. Жиленас, Р. Хагельберг — Финансовое планирование 139
В. Савинов — Интенсификация хозяйства в социалистических странах 141
Д. Москвин — Техпромфинплан предприятия 143
И. Бройде — Финансовые отношения в промышленности 145

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

- А. Соколовский — Координация работ по экономическим проблемам науч-
но-технического прогресса 148
Н. Оттенберг, Н. Хайкин — Методические вопросы планирования высшего
образования в СССР 151
З. Заменгоф — Обсуждение проекта хозяйственного кодекса СССР 153

ИНФОРМАЦИЯ

- В Госплане СССР 157

ИСПРАВЛЕНИЕ

В 7-м номере нашего журнала на с. 16 (7-я строка снизу) вместо слов «...за
счет производственно-союзно-торгового объединения...» следует читать: «за
счет производства собственных союзов. Заслуживает внимания опыт производ-
ственно-союзно-торгового объединения...».

Редакция приносит извинения читателям за допущенную опечатку.

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

В. С. Глаголев (главный редактор), В. И. Балаи, А. В. Бачурии,
И. И. Березной (зам. главного редактора), Л. М. Володарский, В. П. Воробьев,
Г. С. Галоненко, Н. Е. Дрогичинский, А. Н. Ефимов, Н. С. Зенченко, А. Н. Комин,
Н. П. Лебединский, Э. Д. Матвеев (ответственный секретарь), Н. И. Роговский,
О. К. Рыбаков, Г. М. Сорокин.

Технический редактор В. Н. Веселовская.

ИЗДАТЕЛЬСТВО «ЭКОНОМИКА»

Адрес редакции: 103009, Москва, К-9, проспект Маркса, 12. Тел. 292-98-28.

Сдано в набор 10/VII 1973 г. А 01173. Подписано к печати 6/VII—73 г.
Формат 70×108^{1/16}. Объем 14,0 усл. печ. л. 13,94 учетно-изд. л.
Тираж 52 500 экз. Изд. № 1667. Заказ № 879.

Ордена Ленина и ордена Октябрьской Революции типография газеты «Правда»
имени В. И. Ленина, 125865, Москва, А-47, ГСП, ул. «Правды», 24.