

ПЛАНОВОЕ ХОЗЯЙСТВО

НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ
БИБЛИОТЕКА
ВНУШ. ГОС. УНИВ. МОСК.

5

1969

ПЛАНОВОЕ 5 МАЙ ХОЗЯЙСТВО 1969

ПОЛИТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ
ГОСПЛАНА СССР

Год издания
46

Важнейший фактор повышения эффективности
производства 3

К 100-ЛЕТИЮ СО ДНЯ РОЖДЕНИЯ В. И. ЛЕНИНА

Л. Володарский

Ленинский план индустриализации страны и советские
пятилетки 13



НОВАЯ СИСТЕМА ПЛАНИРОВАНИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ

П. Большаков
Л. Лепе
В. Найденов,
С. Галуза
К. Максимов
Р. Коренченко

Хозрасчет объединения 21
Хозрасчет главка 28
Принципы образования и расходования фонда раз-
вития производства 32
Фонды, нормативы, стимулы 37
О расчете внутризаводских нормативов методом вы-
равнивания 41



ОРГАНИЗАЦИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ ПЛАНИРОВАНИЯ

Я. Варенцов,
В. Пчелкин

Методика нормирования удельных капитальных вло-
жений 44

М. Фельдман
Т. Соболевский

Источник расширенного воспроизводства 48
Об определении фондоемкости отдельных видов
продукции 56

ЭКОНОМИКА РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН

В. Удовенко

О некоторых аспектах планирования промышлен-
ности в развивающихся странах 61



ЗАМЕТКИ ЭКОНОМИСТА

В. Шиманский

Развивать материально-техническую базу тор-
говли 69

А. Шевелева,
А. Груздов

Некоторые вопросы повышения эффективности на-
учных исследований 72

Н. Рысков, Л. Этиш	Стимулирование экономики труда	74
Д. Тетерин Б. Прахов	Учитывать специфику отрасли	76
	Об организации внедрения новой техники в производство	78
М. Бух	Стимулирование интенсификации сельского хозяйства в ГДР	81



КРИТИКА И БИБЛИОГРАФИЯ

Л. Бонадаренко, Л. Пекарский И. Осадчая	Прогрессивные формы хозяйственного руководства	84
	Исследование национального дохода в капиталистических странах	86



ИНФОРМАЦИЯ

Л. Губрина	Конференция по вопросам актуализации расчетов	91
------------	---	----

	Диссертация по проблемам планирования в конкретной экономике, утвержденные ВАК	93
--	--	----

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

А. Ф. Колосов
(главный редактор),
А. В. Бачурия,
А. И. Бужинский,
Л. М. Володарский,
Г. С. Галопенко,
Ю. Г. Гнедков
(ответственный секретарь),
Н. Е. Дроздовский,
Н. С. Дьяков,
А. Н. Ефимов,
Г. Я. Кирилин
(зам. главного редактора),
В. Н. Крылов,
В. Н. Лисичкин,
Н. А. Паутин,
Н. И. Роговский

Адрес редакции:

Москва,

Проспект К. Маркса, 12

тел. 292-98-28

A05464 Подписано к печати 21/IV — 1969 г.
Формат бумаги 70 × 108/16 = 3 бум. л. Печ. л. 6
Тираж 52 670 экз. Цена 30 коп. Индекс 70 696 Заказ 875

Московская типография № 12 Главполиграфпрома Комитета по печати при Совете Министров СССР. Москва, ул. Ватулина, Демисовский пер. д. 32.

Важнейший фактор повышения эффективности производства

В решении главной задачи советского общества — построения материально-технической базы коммунизма — важнейшая роль принадлежит ускорению научно-технического прогресса, широкому внедрению достижений науки и техники во все отрасли народного хозяйства, как основному фактору повышения производительности общественного труда и эффективности производства. Предпосылки выполнения этой задачи заложены в самой природе социалистического строя. Реализации их Коммунистическая партия постоянно уделяет неослабное внимание. «Для нас, коммунистов, строителей самого передового общества в истории человечества», — указывал Л. И. Брежнев, — научно-технический прогресс является одним из главных источников ускорения темпов строительства, основным союзником в борьбе за осуществление великих планов партии.

Советский народ под руководством ленинской партии добился огромных успехов в осуществлении программ коммунистического строительства. Устойчиво высокими темпами развивается промышленность, на подъеме находится социалистическое сельское хозяйство, повышается благосостояние советских людей. Только за истекшие три года пятикратный прирост промышленной продукции составил более 29%. Валовая продукция сельского хозяйства достигла в 1968 году 81 миллиарда рублей и была выше, чем когда-либо в прошлом. Среднемесячная заработная плата рабочих и служащих возросла на 7,5% и составляет с учетом выплат и льгот из общественных фондов 151 рубль против 140 рублей в 1967 году. За 1968 год советские люди получили 2,3 миллиона благоустроенных домов и квартир, 11 миллионов человек переселились в новые квартиры или улучшили жилищные условия. Большие успехи достигнуты в развитии науки и культуры, в области народного образования, торговли и бытового обслуживания. Внимание к нуждам трудящихся, забота о повышении благосостояния советских людей были всегда характерны для деятельности Коммунистической партии и Советского правительства, но никогда еще они не проявлялись так ярко, как в последнее время, когда реальные возможности для наиболее полного удовлетворения потребностей народа неизмеримо возросли.

Эти успехи были бы немислмы без комплексного развития производительных сил общества, последовательного осуществления технического прогресса, постоянного совершенствования социалистических производственных отношений. Марксизм-ленинизм придает большое значение изучению закономерностей и последствий технического прогресса. «Экономист всегда должен смотреть вперед, в сторону прогресса техники», — писал В. И. Ленин, — иначе он немедленно окажется отставшим...»¹.

На современном этапе коммунистического строительства роль технического прогресса особенно возрастает. Не случайно XXIII съезд КПСС указал, что ускорение научно-технического прогресса и повышение эффективности общественного производства являются важнейшей хозяйственной и политической задачей.

Бурная научно-техническая революция, происходящая в настоящее время, характеризуется прежде всего резким ускорением технического

¹ В. И. Ленин, Полн. собр. соч., т. 5, стр. 137—138.

прогресса, превращением науки в непосредственную производительную силу общества. «Наука», говорил К. Маркс, — получает призвание быть средством производства богатства¹. Тем самым она приобретает новую для нее функцию: производство фактора, превращается в технологическое использование накопленного общественного сознания.

Эффективное использование достижений науки и техники имеет важное значение в экономическом соревновании двух систем. «Можно было преувеличения сказать», — отмечал Л. И. Брежнев, — что именно в этой области, в области научно-технического прогресса пролегал сегодня один из главных фронтов исторического соревнования двух систем. И в этой области, как и в других, преимущества социализма очевидны.

В капиталистическом обществе технический прогресс вообще и основная форма его проявления — автоматизация — в особенности сопровождается усилением гнета трудящихся, ростом интенсификации их труда, приводят к массовой безработице и болезненным структурным изменениям в составе рабочей силы. «Прогресс техники и науки», — писал В. И. Ленин, — означает в капиталистическом обществе прогресс в искусстве выжимать пот². Технические нововведения превращаются в условиях капиталистического способа производства в средство дополнительной эксплуатации трудящихся, обостряют основное противоречие капитализма — между трудом и капиталом.

В условиях социализма технический прогресс не встречает никаких объективных преград, он имманентен социалистическому обществу. Сокращение рабочего дня, улучшение условий труда, ликвидация тяжелых и трудоемких работ — таковы социальные последствия технического прогресса при социализме. Не случайно поэтому в нашей стране технический прогресс является кровным делом всех трудящихся, а новейшие достижения науки и техники сознательно и планомерно используются для постепенного преобразования социалистических производственных отношений в коммунистические.

За годы Советской власти наша страна превратилась в высокоразвитую индустриальную державу, занимающую по общему объему производства второе, а по некоторым видам продукции первое место в мире.

Предпосылкой технического прогресса является рациональная структура общественного производства, которая предполагает высокий уровень развития электроники, химической промышленности, энергетики, станкостроения, точного машиностроения. Эти отрасли развиваются в нашей стране значительно более высокими темпами, чем промышленность в целом. Так, по сравнению с 1940 годом валовая продукция машиностроения и металлообработки увеличилась более чем в 20 раз. Примерно в 40 раз возросла за годы Советской власти электрооборуженность труда в промышленности.

При росте валовой продукции всей промышленности к 1967 году по сравнению с 1940 годом в 9,5 раза продукция химической и нефтехимической промышленности увеличилась в 19,2 раза. Перебегающие темпы развития химической промышленности сохраняются и в текущей пятилетке: выпуск промышленной продукции возрастает в целом по народному хозяйству в 1,5 раза, а производство продуктов и изделий химии — удвоится. Перебегающие темпы развития отраслей, определяющих технический прогресс во всем общественном производстве, — закономерность развития советской экономики.

Широко известны наши успехи в области радиоэлектроники, авиации, освоения космического пространства. За последние 10 лет в СССР создано почти 30 тысяч типов новых машин и оборудования, более 10

тысяч новых видов приборов. На предприятиях страны действует примерно 75 тысяч механизированных поточных и автоматических линий.

Многие виды продукции, выпускаемые нашей промышленностью, по своим технико-экономическим показателям соответствуют лучшим мировым образцам или превосходят их. Так, в СССР изготовлен стан «2000» непрерывной горячий прокатки широкой полосы с агрегатом резки производительностью 6 миллионов тонн в год и скоростью прокатки до 19 метров в секунду. Для металлургической промышленности изготовлены два кислородных конвертера с комплектующим оборудованием емкостью 250 тонн. Применение их для выплавки стали даст, по расчетным данным, миллион рублевой экономии в год.

Общепризнан высокий технический уровень нашего доменного оборудования и технологии доменного производства. Не случайно по нашей лицензии осуществляется технологический процесс производства на новейших доменных печах Японии.

Превосходят уровень зарубежной техники многие достижения советского энергетического машиностроения. Устанавливаемые на Красноярской ГЭС гидроагрегаты по мощности и эффективности не имеют себе равных в капиталистических странах. Еще более мощные агрегаты — до 640 тысяч киловатт каждый — проектируются для строящейся Шушенской ГЭС, которая будет величественным памятником В. И. Ленину.

Повышение роли и ускорение темпов технического прогресса во всех отраслях — непосредственное проявление научно-технической революции, которая ставит на повестку дня практическое осуществление таких идей и проектов, которые еще вчера казались фантастическими. Новые технические решения, новые параметры, оптимальные экономические показатели все более становятся нормой развития производства.

В этих условиях максимальное использование возможностей, открываемых научно-технической революцией, создание наиболее благоприятных предпосылок для ускорения технического прогресса во всех областях — важнейшая задача плановых и хозяйственных органов.

Однако, несмотря на успехи в области технического прогресса, достигнутые результаты еще не всегда соответствуют возможностям социалистической экономики. Еще высок удельный вес немеханизированного ручного труда в промышленности и особенно в сельском хозяйстве. Не всегда выполняются планы внедрения новой техники. В 1968 году задания по освоению производства и выпуску первых промышленных серий машин, изделий и материалов выполнены в установленном плане объеме лишь на 74%, а с учетом частично выполненных заданий — на 81%, по внедрению передовой технологии, механизации и автоматизации производственных процессов и автоматизированных систем управления — соответственно на 77 и 89%.

Многие министерства не выполняют планы новой техники. Так, Министерство строительного, дорожного и коммунального машиностроения СССР не обеспечило выпуск Брянским заводом ирригационных машин высокопроизводительных роторных экскаваторов (ЭТР-301), машин для уплотнения откосов и дна каналов. Изготовленные опытные образцы этих машин оказались непригодными.

Нередки случаи, когда предприятия не выполняют планы производства прогрессивных видов машин и оборудования. Например, на Херсонском комбайновом заводе вместо 2000 кукурузоуборочных комбайнов «Херсонцев-7а» изготовлено за прошлый год только 500. Этот комбайн осуществляет все процессы, связанные с уборкой кукурузы на зерно, обеспечивая более чем в два раза рост производительности труда; этим определяется необходимость скорейшего наращивания темпов его серийного производства.

¹ Из рукописного наследия К. Маркса. «Коммунист», 1958 г., № 7, стр. 22.

² В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 23, стр. 19.

Современные темпы и масштабы научно-технического прогресса предъявляют особые требования к качеству продукции всех отраслей. Интенсификация производственных процессов, все более широкое использование сверхвысоких параметров рассчитаны на безупречное выполнение всех операций, высокую надежность применяемых машин и аппаратов, безотказность их действия. Отличное качество изделий — результат высокого уровня техники и организации производства на всех этапах их создания. Только при надлежащем качестве исходных материалов, полуфабрикатов, всех деталей и узлов может быть обеспечено высокое качество готовых изделий, особенно сложных машин и агрегатов. Для успешного решения проблемы качества продукции народное хозяйство располагает сейчас всеми необходимыми предпосылками. «У нас есть все необходимое», — указывал Л. И. Брежнев, — чтобы иметь самую мощную в мире индустрию, как по общему объему производства, так и по научно-техническому уровню, по качеству выпускаемой продукции, по главным экономическим показателям»¹.

Однако качество многих изделий еще не всегда отвечает предъявляемым требованиям. Особенно это относится к предметам потребления длительного пользования — холодильникам отдельных марок (в частности, «Орион»), телевизорам и некоторым другим.

Каждое предприятие должно иметь перспективный план повышения качества продукции с учетом последних достижений науки и практики и основных направлений развития техники в будущем. Эти планы, увязанные с планами научно-исследовательских и проектно-конструкторских организаций, будут способствовать достижению высшего в мире качества важнейших изделий, как средств производства, так и предметов потребления.

В современных условиях развитой специализации и кооперирования производства проблема качества продукции на отдельном предприятии, как правило, не может быть успешно решена без комплексного ее решения в масштабе отрасли и даже группы отраслей. Поэтому к решению проблемы качества продукции необходим народнохозяйственный подход.

Начиная с 1968 года составной частью плана развития народного хозяйства является план государственной стандартизации промышленной продукции. В нем предусматриваются параметры, которым должны будут отвечать важнейшие виды продукции, и сроки включения их в стандарты. Тем самым план стандартизации предусматривает на планируемый период программу повышения качества продукции. Его роль особенно возрастает при включении в пятилетний план развития народного хозяйства страны.

Повышение роли стандартов в обеспечении высокого качества продукции, охват ими всех стадий производства и потребления продукции, строгая ответственность работников предприятий, проектно-конструкторских и проектно-технологических организаций за безусловное соблюдение стандартов — важнейшее условие успешного решения этой народнохозяйственной проблемы.

Разработка научно обоснованных стандартов, учитывающих уровень лучших мировых образцов, и внедрение этих стандартов в промышленность — обязательное условие эффективного и целенаправленного осуществления технического прогресса. Государственный комитет стандартов, мер и измерительных приборов при Совете Министров СССР утверждает в среднем за год до 1700 новых стандартов. Однако, как показывают результаты проверки, до 50% утвержденных стандартов не внедряются и требования их в производстве не учитываются.

Нельзя признать нормальным, например, то, что промышленность выпускает совершенно различные по конструкции тракторы примерно одного и того же назначения и типа. Так, в классе 3 тонны выпускаются четыре не унифицированных разновидности гусеничных тракторов (ДТ-75, Т-74, ДТ-75М и ДТ-54А); на полях работают семь моделей тракторов «Беларусь», многие детали которых не взаимозаменяемы. При этом известно, что по мере роста числа марок тракторов, применяющихся в сельском хозяйстве, увеличиваются затраты на ремонт, усложняется снабжение запасными частями и техническое обслуживание парка тракторов, растут их простои.

В борьбе за высокое качество изделий велика роль экономических стимулов. Сейчас уже ясны основные направления использования цен для стимулирования технического совершенствования изделий. Всесоюзное совещание работников ценообразования разработало по этому вопросу научные и вполне осуществимые рекомендации. Дело за скорейшим их применением на практике.

Благоприятные условия для стимулирования работников за повышение качества продукции открывает наличие на предприятиях значительных по размерам фондов материального поощрения.

Министерства и ведомства должны оказать помощь предприятиям во внедрении соответствующих условиям производства систем бездефектной работы, включающих комплекс технических, организационных и экономических мер, обеспечивающих высокое качество продукции. Среди этих мер важная роль принадлежит материальному стимулированию изготовления продукции высокого качества без отклонений от стандартов и технических условий, а также материальной ответственности за нарушение установленных требований. Было бы целесообразно также ввести дополнительные отчисления в фонды материального поощрения предприятий, обеспечивающих высокий технический уровень и качество продукции.

Одним из важнейших направлений технического прогресса, особенно в машиностроении, является специализация производства. Наибольший экономический эффект дает подетальная и технологическая специализация, которой в последние годы уделяется в нашей стране большое внимание. Строятся десятки специализированных заводов по производству литья, поковок, зубчатых колес, гидравлики. Ведется подготовка к строительству заводов по производству валуков, шкивов, шестерен и т. д. Наряду со строительством новых предприятий не менее важное значение для использования преимуществ массового поточного производства имеет специализация цехов действующих предприятий, оптимизация их мощностей. Заслуживает внимания вопрос о возможности специализации литейных, кузнечных, прессовых, инструментальных цехов крупных машиностроительных заводов и при условии планомерной кооперации между предприятиями довести их мощности до оптимальных размеров. Оснащенные современным оборудованием, они по технико-экономическим показателям не будут уступать специализированным заводам. Одновременно министерствам и ведомствам следует уделять больше внимания специализации производства инструмента и выполнения ремонтных работ.

При оценке и анализе развития специализации основное внимание следует уделять показателям, характеризующим уровень подетальной и технологической специализации, как наиболее прогрессивных ее направлений.

В решении проблем технического прогресса особенно важно в полной мере использовать преимущества централизованного планового руководства развитием отраслей, возможности сосредоточения сил на решении главных технических задач.

¹ Л. И. Брежнев. 50 лет великих побед социализма. Политиздат, 1967, стр. 31.

Правильное распределение финансовых ресурсов и научных сил — непременное условие повышения эффективности научных разработок. К сожалению, в этой области имеются существенные недостатки и просчеты. Известно, например, что трактор ДТ-75, выпускаемый Волгоградским тракторным заводом, имеет серьезные конструктивные дефекты, недостатки надежен в работе.

Казалось бы, Министерство тракторного и сельскохозяйственного машиностроения СССР и Волгоградский тракторный завод должны сосредоточить усилия на быстрейшем устранении недостатков и повышении надежности трактора ДТ-75. Однако завод с ведома министерства основные силы и средства направил на разработку новой конструкции 150-сильного гусеничного трактора, над которой уже работает Харьковский тракторный завод. Таким образом, помимо того, что не принимаются необходимые меры по улучшению конструкции выпускаемого трактора, вновь создаются различные конструкции одной машины одного назначения. Этот пример, к сожалению, не единичен.

В решении проблем технического прогресса особенно велика роль советской науки. Ее выдающиеся достижения во многих областях известны всему миру и давно уже никого не удивляют — в нашей стране есть все необходимые условия для решения любых, в том числе и наиболее сложных, научно-технических проблем — опытные кадры, значительные успехи фундаментальных наук, намного опережающие достижения техники и производства, глубокая заинтересованность каждого работника в максимальном использовании их в интересах общества. Благодаря преимуществам централизованного планового руководства, позволяющим концентрировать на решающих направлениях силы и средства и при необходимости свободно маневрировать ими, любая проблема может быть решена в наших условиях быстрее, лучше, экономичнее, чем в какой-либо капиталистической стране.

Однако эти благоприятные возможности еще используются не полностью. Не всегда высока эффективность научных исследований.

Многие недостатки в области научно-технического прогресса связаны с несовершенством форм исследовательской работы, недостаточным использованием экономических рычагов в деятельности научно-исследовательских и проектно-конструкторских организаций. Еще не все научные коллективы сосредотачивают внимание на наиболее актуальных для народного хозяйства проблемах. В этих условиях особенно своевременным явилось постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР «О мероприятиях по повышению эффективности работы научных организаций и ускорению использования в народном хозяйстве достижений науки и техники». Этим постановлением предусматривается усиление планового начала как необходимой предпосылки повышения эффективности научных исследований и ускорения использования на практике их результатов. Научно-технические прогнозы на длительные периоды будут теперь составляться по всем важнейшим народнохозяйственным проблемам. Они будут лежать в основе текущего планирования, проектирования новых предприятий, разработки моделей прогрессивных видов машин и оборудования.

Пятилетние планы научно-технических работ, координационные планы по решению основных проблем, годовые планы использования в народном хозяйстве новой техники и технологии — все это позволяет сосредоточить научные силы и материальные ресурсы на наиболее важных направлениях технического прогресса.

Оценка деятельности научно-исследовательских и проектных организаций в зависимости главным образом от экономического эффекта, который получает народное хозяйство от внедрения их разработок,

будет способствовать повышению ответственности этих организаций перед обществом и более плодотворной их работе.

Осуществление предусмотренных постановлением мер позволит устранить многометности, которая еще встречается в практике работы научных учреждений и приводит к неоправданному дроблению сил, ликвидировать дублирование тематики, повысить ответственность научно-исследовательских организаций за эффективность и качество научных разработок.

В современных условиях, когда производство все более становится областью приложения науки, особенно важное значение имеет усиление связей научно-исследовательских организаций с предприятиями. Этому должно способствовать укрепление научно-исследовательских звеньев предприятий, оснащение их современным лабораторным и испытательным оборудованием, объединение при необходимости отдельных научно-исследовательских организаций с крупными предприятиями позволит повысить практическое значение научных исследований, ускорит внедрение разработок на практику.

Современный этап развития науки и техники выдвигает в качестве основного требование правильно сочетать прогрессивные формы планирования и организации научных исследований с их действительным экономическим стимулированием. В связи с этим новые ответственные задачи встают перед экономической наукой. Многие вопросы хозяйственного расчета научно-исследовательских организаций, применения принципов экономической реформы в их деятельности, стимулирования труда научных работников ждут своего решения. Контингент ученых в нашей стране удаивается каждые пять-шесть лет, а во время как в промышленности развитых капиталистических странах — примерно каждые 10 лет. В СССР в настоящее время работает свыше 800 тысяч научных работников, что составляет четвертую часть их мировой численности. Правильная организация и стимулирование их деятельности — дело первостепенной важности.

Новая система планирования и экономического стимулирования вводится в порядке опыта в научных, проектно-конструкторских и технологических организациях Министерства электротехнической промышленности СССР. Итоги этого эксперимента, несомненно, будут иметь огромное значение. Анализ его, разработка соответствующих рекомендаций позволит правильно учесть особенности новой системы в работе научно-исследовательских организаций и обеспечить ее успех.

Для успешного решения задач технического прогресса необходимо всемерно использовать творческую инициативу работников предприятий, многомилионной армии изобретателей и рационализаторов. Пять миллионов человек объединяет в своих рядах Всесоюзное общество изобретателей и рационализаторов. Только в 1968 году в народное хозяйство внедрено почти 3 миллиона изобретений и рационализаторских предложений, что дает более 2,3 миллиарда рублей экономии в расчете на год.

Благоприятные условия для еще более широкого привлечения трудящихся к решению проблем технического прогресса создает осуществление хозяйственной реформы. Совершенствование планирования и экономического стимулирования производства, расширение прав и самостоятельности предприятий позволяют ускорить внедрение в производство научных достижений, любых творческих предложений, направленных на более полное использование имеющихся резервов. В деле совершенствования производства нет мелочей, любое предложение, направленное на устранение ручного и малоэффективного труда, повышение его производительности, экономии материальных затрат, должно

встречать немедленную и деятельную поддержку руководителей цехов и предприятий. Конечно, всякое новшество требует тщательного изучения и расчета, с тем чтобы затраты на его осуществление были экономически оправданы.

В связи с осуществлением хозяйственной реформы предприятия располагают необходимыми источниками средств для технического совершенствования производства. Это прежде всего фонд развития производства; уже в 1968 году он достиг значительной суммы — около 2 миллиардов рублей и в ближайшие годы еще более возрастет. Рационально использовать эти средства, добиваясь наибольшего эффекта от каждого затраченного рубля, — задача каждого предприятия.

Фондом развития производства предприятия располагаются по своему усмотрению. Практика показывает, что в первую очередь средства его направляются на устранение «узких мест» в цехах и на участках производства. Это, конечно, правильно. Но главным направлением их использования должно быть решение технических проблем, обеспечивающих повышение общего уровня производства. Есть еще, к сожалению, и такие случаи, когда средства фонда развития используются неэффективно, без каких-либо предварительных расчетов на том основании, что представлять кому-либо эти расчеты не требуется. Поэтому министерствам и ведомствам необходимо, не нарушая прав предприятий, не только оказывать им помощь в материально-техническом обеспечении мероприятий, осуществляемых за счет средств фонда развития, но и более активно способствовать эффективности использования последних. Расчеты эффективности использования средств фонда развития производства, их окупаемости должны стать обязательным требованием для каждого предприятия.

Совершенствование техники, широкое обновление основных фондов только в том случае приводит к повышению эффективности общественного производства, если обеспечено их рациональное использование. Этому должны способствовать интенсификация технологических процессов, увеличение коэффициента сменности работы оборудования, внедрение научной организации труда и производства.

Хозяйственная реформа позволяет полнее использовать экономические рычаги повышения эффективности производственных фондов, в частности платы за фонды. Пока ее доля в общей сумме отчислений от прибыли предприятий в бюджет сравнительно не велика: по предварительным данным, в 1968 году она составила 28%; это значительно меньше свободного остатка прибыли, который не выполняет стимулирующей роли. Видимо, наряду с другими факторами повышению ответственности платы за фонды способствовала бы дифференциация по отраслям и производствам с установлением более высоких нормативов там, где это позволяет уровень рентабельности и эффективность вновь вводимых основных фондов.

Новейшей техникой оснащают в первую очередь строящиеся объекты, поэтому от сроков их освоения во многом зависит народнохозяйственный эффект, который должен быть получен в результате ее использования. Практика свидетельствует о реальной возможности не только соблюдения нормативных сроков освоения проектных мощностей, но и значительного их сокращения. Социалистическое соревнование за досрочное освоение проектных мощностей, развернувшееся по инициативе Западно-Сибирского металлургического завода, имеет в этом отношении большое народнохозяйственное значение.

В то же время на эффективность общественного производства отрицательно сказываются длительные сроки освоения многих цехов и предприятий. В прошлом году ЦСУ СССР провело обследование группы объектов, введенных в действие в 1962—1967 годах; из них в первом

полугодии 1968 года достигли проектной мощности лишь 20%. Нередко на сроках достижений предусмотренных показателей сказываются недостатки проектно-технологической и проектно-конструкторской документации, устранение которых особенно усложняется в условиях освоения новых технологических процессов. Повышение ответственности научно-исследовательских и проектных организаций за качество подготовляемых материалов поможет устранить эти недостатки.

В отдельных случаях задерживают своевременное освоение проектных мощностей и дефекты поступающего оборудования, несоответствие его утвержденному проекту, недостаточный технический уровень выполнения отдельных узлов и элементов. Когда такое оборудование поступает на действующие предприятия, это в меньшей мере отражается на их работе, они своими силами «доводят» его до требований технологического процесса. Но на вновь вводимых в действие предприятиях даже мелкие недостатки в исполнении отдельных узлов приводят к большому потере времени. Мириться с такими случаями нельзя. Наше машиностроение располагает всеми возможностями для изготовления машин и агрегатов любой сложности на высоком техническом уровне. Возможно, было бы целесообразно установить порядок, при котором проектно-конструкторские организации и предприятия-поставщики будут возмещать (частично за счет своих премиальных фондов) ущерб, который они нанесли, допустив просчеты в технической документации или в изготовлении оборудования.

Вновь вводимым предприятиям необходимо оказать помощь в своевременном обеспечении их квалифицированными кадрами инженеров, техников, рабочих ведущих профессий. Интересы общества требуют, чтобы высокопроизводительное оборудование, устанавливаемое на вновь строящихся объектах, использовалось интенсивно и без простоев из-за недостатка специалистов. В первую очередь об этом призваны провозглашать заботу министерства и ведомства, их главные управления. Конечно, перемещение работников связано с решением многих производственных и бытовых проблем, но при внимании к ним и настойчивости министерств они вполне разрешимы. Вместе с тем должна быть повышена ответственность министерств за оказание действенной помощи подведомственным предприятиям в своевременном освоении вводимых в действие объектов. Нельзя считать нормальным, например, что помощь Министерства черной металлургии СССР вновь вводимому сталепрокатному заводу в г. Орле ограничилась направлением туда всего нескольких инженеров и техников. Видимо, министерству должно быть известно, что в городе нет предприятий родственного профиля и поэтому новый завод особенно нуждался в помощи квалифицированными кадрами. При таком отношении, конечно, трудно было ожидать, что сроки освоения проектной мощности на орловском заводе будут соответствовать нормативам.

Не всегда объективно ход освоения мощностей отражается принятыми на практике показателями. Так, в ряде отраслей предприятие считают освоившим установленные мощности, если оно достигло предусмотренных проектом показателей по объему продукции. Между тем в современных условиях, когда центральной задачей развития советской экономики является повышение эффективности производства, ограничиваться объемными показателями нельзя: освоившим проектную мощность следует считать только такое предприятие, которое достигло предусмотренных проектом показателей эффективности, прежде всего производительности труда и себестоимости продукции. Это нашло отражение в недавно принятом решении об условиях премирования за освоение проектных мощностей предприятий химической промышленности. Возможно, было бы целесообразно ввести (с учетом особенно-

стей каждой отрасли) аналогичные системы премирования в машиностроении и других отраслях.

Важное значение для ускорения темпов технического прогресса имеет сотрудничество социалистических стран — членов СЭВ в области научно-исследовательских работ, совместного решения крупных технических проблем.

Сокращению сроков освоения в производстве некоторых видов оборудования и технологических процессов будет способствовать улучшение лицензионной работы. Покупка и продажа лицензий являются одним из проявлений международного разделения труда в области научно-технических исследований и должны стать такой же формой обмена, как и другие формы внешней торговли. Было бы нерационально тратить время и средства на поиски рациональных научно-технических решений, уже найденных в других странах и доказавших свою эффективность. Плановые и хозяйственные органы должны уделять больше внимания научной организации и планированию лицензионной работы.

Значительное ускорение темпов технического прогресса во всех отраслях народного хозяйства — сложная и ответственная задача. Ее решение требует больших творческих усилий миллионов людей. Советский народ уже не раз доказывал, что нет таких проблем, которые были бы ему не по плечу. Самоотверженность в труде и энтузиазм советских людей неисчислимы. Об этом свидетельствует и невиданный успех всенародного коммунистического субботника 12 апреля 1969 года. Сейчас с особой силой звучат бессмертные слова великого Ленина: мы приходим к победе коммунистического труда.

К 100-летию
со дня рождения
В. И. Ленина

Л. Володарский | Ленинский план индустриализации страны и советские пятилетки

В исторических судьбах нашей Родины огромную преобразующую роль сыграл гениальный ленинский план индустриализации страны. После победы Великой Октябрьской социалистической революции для утверждения и укрепления нового общественного строя, ликвидации отсталости и зависимости страны необходимы были соответствующая материально-техническая база, осуществление радикальных экономических и социальных преобразований: «Либо гибель всех политических завоеваний Советской власти, либо поделение под них экономического фундамента. Этого нет сейчас. Именно за это надо бороться»¹.

В связи с этим важнейшее значение приобрела проблема выбора путей дальнейшего развития народного хозяйства, коренного изменения его отраслевой структуры, быстрого и неуклонного роста производительных сил.

Создание материально-технической базы социализма стало возможно только на основе осуществления плана индустриализации и электрификации страны. Сущность его состояла в переводе всей экономики на рельсы крупной машинной индустрии, «которая представляет из себя основу перехода к социализму и которая с точки зрения состояния производительных сил, т. е. по основному критерию всего общественного развития, представляет основу социалистической хозяйственной организации...»².

Таким образом, социалистическая индустриализация есть процесс создания и преимущественного развития крупной, в первую очередь тяжелой, промышленности, способной обеспечить реконструкцию всей экономики.

Ленинский план индустриализации страны требовал осуществления такой программы экономического развития, которая давала бы возможность создать новые, современные отрасли промышленности, формировать развитую тяжелую индустрию. Вместе с тем это означало объективную необходимость изменения соотношения между двумя подразделениями промышленности — производством средств производства (группа «А») и производством предметов потребления (группа «Б») — путем преимущественного развития первого подразделения, особенно таких отраслей, как машиностроение, энергетика, химия, металлургия, от которых прежде всего зависел технический прогресс и осуществление социалистической реконструкции всего народного хозяйства. Только таким путем можно было превратить Советскую республику из страны преимущественно аграрной в передовую индустриальную державу.

¹ В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 44, стр. 169.

² В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 43, стр. 81.

План ГОЗАРО В. И. Ленин рассматривал как вторую программу партии: «Наша программа партии не может оставаться только программой партии. Она должна превратиться в программу нашего хозяйственного строительства, иначе она не годна и как программа партии. Она должна дополниться второй программой партии, планом работ по восстановлению всего народного хозяйства и доведению его до работ по воссозданию всей современной техники»¹.

Для осуществления социалистической индустриализации требовалось изыскать и мобилизовать внутренние ресурсы, ибо Советское государство могло рассчитывать только на собственные силы. В качестве основных источников для проведения индустриализации были использованы накопления в легкой, пищевой промышленности и в сельском хозяйстве.

Социалистическая индустриализация означала необходимость наиболее рационального использования природных богатств страны и размещения производительных сил. Эти задачи поставил В. И. Ленин еще в 1918 году в работе «Наброски плана научно-технических работ».

В ленинском плане индустриализации народного хозяйства важнейшее место занимала проблема электрификации. Основой реорганизации промышленности и общего экономического подъема страны В. И. Ленин считал электрификацию вообще, электрификацию промышленности, транспорта и применение электроэнергии в земледелии в особенности. Широкая сеть крупных районных электростанций должна была стать базой индустриального развития народного хозяйства.

Партии пришлось отстаивать ленинский план индустриализации страны в непримиримой борьбе с врагами социализма — буржуазными экономистами (Кондратьев, Громан, Базаров и др.), троцкистами и «правой оппозицией». Не вера в преуспеяния социалистической системы общественного производства, буржуазные экономисты отрицали возможность достижения высоких темпов индустриализации, ибо, как они считали, Советская Россия не располагает необходимыми источниками накоплений. Лозунг троцкистов о «сверхиндустриализации», осуществляемой за счет крестьянства, был также направлен против ленинского плана индустриального строительства, союза рабочего класса с крестьянством. Правые оппортунисты пытались ориентировать народное хозяйство не на так называемую пятилетнюю индустриализацию. Их предложения о первоочередном развитии легкой промышленности игнорировали реальные внешние и внутренние условия развития Советского государства и привели бы к превращению страны в аграрный придаток наиболее развитых капиталистических стран, к лишению ее экономической самостоятельности и тайли в себе опасность реставрации капитализма.

В борьбе с троцкистами и правыми оппортунистами Коммунистическая партия Советского Союза отстояла чистоту марксистско-ленинской теории, программы социалистической реконструкции народного хозяйства, важнейшим звеном которой явился ленинский план индустриализации страны.

Руководствуясь ленинским учением, партия разработала пути и методы осуществления плана индустриализации, на основе которого была превращена в жизнь программа социалистической реконструкции народного хозяйства.

В истории нашего государства громадную роль сыграли перспективные планы, советские пятилетки. В них воплощались ленинские идеи, программные положения партии в области хозяйственного и культурного строительства.

В первом перспективном плане — плане ГОЗАРО — наши конкретное выражение ленинские идеи о социалистической индустриализации, положение марксистско-ленинской теории о крупной машинной индустрии как основе социализма: «Только тогда, когда страна будет электрифицирована, когда под промышленность, сельское хозяйство и транспорт будет подведена техническая база современной крупной промышленности, только тогда мы победим окончательно»¹.

Грандиозность заданий в плане ГОЗАРО поражает своей смелостью. Этим планом предусматривалось не только восстановление довоенного уровня промышленного производства, но и увеличение его за десятилетие вдвое. Особое значение придавалось ускоренному развитию отраслей, производящих средства производства, — металлургии, энергетике, машиностроению, химии. Было намечено создание 30 районных электростанций общей мощностью более 1,5 миллиона киловатт, реконструкция действующих и строительство новых промышленных предприятий, сооружение 20—30 тысяч километров железнодорожных путей. Предполагалось вложить в народное хозяйство около 17 миллиардов золотых рублей и большую часть этой суммы направить на развитие энергетики и других важнейших отраслей промышленности. В целях приближения промышленности к источникам сырья и топлива, к районам потребления предусматривались большие перемены в размещении производительных сил.

Это была программа создания собственной тяжелой индустрии Советского государства, неукомного роста всего общественного производства на основе передовой техники, быстрой ликвидации технико-экономической отсталости страны.

Восстановление народного хозяйства и успешное выполнение заданий плана ГОЗАРО показали, какими огромными возможностями располагает Советское социалистическое государство. Преодолевая огромные трудности, страна твердо и уверенно шла вперед по пути, намеченному В. И. Лениным.

С завершением восстановительного периода встал вопрос о путях дальнейшего развития страны. Коммунистическая партия, руководствуясь марксистско-ленинской теорией и учитывая конкретные условия, на XIV съезде (1925 год) провозгласила социалистическую индустриализацию генеральной линией экономического развития Советского Союза. Только в результате создания и быстрого развития тяжелой промышленности было возможно осуществить социалистическую реконструкцию сельского хозяйства, ликвидировать опасность восстановления капитализма в стране, укрепить ее обороноспособность. Таким образом, индустриализация являлась исторической необходимостью и отвечала жизненным интересам Советского государства, всего народа.

Предложением и конкретизацией основных положений плана ГОЗАРО явился план пятилеток. Они мобилизовывали советских людей на создание мощной индустрии, на социалистическую реконструкцию народного хозяйства страны. Пятилетние планы стали основной формой перспективных планов.

Первый пятилетний план развития народного хозяйства СССР на 1928/1929—1932/1933 годы был одобрен XVI Всесоюзной конферен-

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

¹ В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 42, стр. 159.

цией ВКП(б) и утвержден V съездом Советов. Колоссальные работы, намеченные первым пятилетним планом, были выполнены за четыре года и три месяца. Основная задача первой пятилетки — создание тяжелой индустрии, способной реорганизовать народное хозяйство, — была решена. Создание таких отраслей промышленности, как станкостроительная, автомобильная, тракторная, химическая и другие, имело первостепенное значение для осуществления технического перевооружения всего народного хозяйства. Было построено 1500 крупных предприятий, создана вторая угольно-металлургическая база на востоке страны. Советский Союз стал индустриальной державой. О коренном изменении отраслевой структуры народного хозяйства свидетельствовал тот факт, что в совокупной продукции промышленности и сельского хозяйства преобладающей стала продукция промышленности, а в общем объеме промышленного производства примерно одну четверть составляла продукция машиностроения.

Успехи в осуществлении ленинского плана индустриализации, рост промышленности создали прочную базу для социалистической реконструкции всего народного хозяйства, в первую очередь сельского хозяйства. Превращение мелкотоварного крестьянского хозяйства в крупное коллективное имело важнейшее значение для дальнейшего поступательного движения советской экономики. Советский Союз стал страной крупного социалистического сельского хозяйства.

Претворение в жизнь плана индустриализации страны и коллективизация сельского хозяйства обеспечило улучшение размещения производительных сил, подъем экономики ранее отсталых районов.

В целях развития социалистической экономики и быстрого культурно-технического подъема большое социально-политическое значение имела подготовка квалифицированных кадров. В Советском Союзе уже в годы первой пятилетки навсегда была ликвидирована безработица, осуществлялись мероприятия, направленные на улучшение народного благосостояния, укреплялась обороноспособность Советского государства.

Социалистическое обобществление средств производства означало укрепление плановых начал в развитии народного хозяйства, охват планированием все более широкого круга отраслей и сфер общественного воспроизводства. Переход к разработке и осуществлению пятилетних планов свидетельствовал о преимуществе планового ведения хозяйства, жизнеспособность которого была доказана на всех этапах социалистического строительства в нашей стране.

Хозяйственные задачи второй пятилетки (1933—1937 годы) определялись основной политической задачей — окончательно ликвидировать эксплуататорские классы и полностью уничтожить причины эксплуатации человека человеком. Главная экономическая задача пятилетия состояла в том, чтобы завершить техническую реконструкцию народного хозяйства.

Успешное решение этой задачи зависело от дальнейшего развития тяжелой индустрии, в первую очередь машиностроения, металлургии, энергетики, топливной промышленности, химии. За годы второй пятилетки продукция машиностроения и металлообработки промышленности увеличилась в 2,9 раза (вместо 2,1 раза по плану), объем выплавки стали и производства проката — в 3 раза. В 1937 году электрической энергии вырабатывалось в 2,7 раза больше, чем в 1932 году. Значительно выросла добыча угля, нефти и других видов топлива. Более чем втрое увеличился объем продукции химической промышленности. Благодаря опережающему развитию производства средств производства и успехам, достигнутым в развитии социалистического сельского хозяйства, в годы второй пятилетки значительно

увеличилось производство товаров широкого потребления, что позволяло сблизить темпы роста двух подразделений промышленного производства.

В годы второй пятилетки продолжалось осуществление ленинского плана индустриализации. Процесс реконструкции ускорился и охватывал различные отрасли народного хозяйства. Из каждых 10 тракторов, имевшихся в сельском хозяйстве к концу 1937 года, 9 были созданы за годы второй пятилетки. О коренном обновлении основных фондов народного хозяйства говорит тот факт, что в 1937 году около 80% промышленной продукции было получено с предприятий, заново построенных или полностью реконструированных за годы двух пятилеток. Во второй пятилетке продолжалась дальнейшая электрификация народного хозяйства.

Задача завершения технической реконструкции была в основном выполнена. Советский Союз вышел на первое место в Европе и второе место в мире по объему промышленного производства, однако по производству промышленной продукции на душу населения он еще значительно отставал от развитых капиталистических стран.

Разработка и осуществление второго пятилетнего плана характеризовались дальнейшим повышением уровня народнохозяйственного планирования. Расширился круг охватываемых им отраслей, повысилась научная обоснованность плановых заданий, были конкретизированы задания по отдельным отраслям, усилилась связь между отраслевыми и территориальными планированием. Особое значение имело широкое применение балансового метода в планировании — разработка системы трудовых, материальных и финансовых балансов. Все это давало возможность улучшить планирование межотраслевых и межрайонных связей, обеспечить необходимую пропорциональность в развитии народного хозяйства.

Непосредственным результатом экономического роста явилось дальнейшее повышение уровня народного благосостояния. Значительный рост заработной платы рабочих и служащих и доходов колхозников, быстрое увеличение потребления продовольственных и промисловых товаров, осуществление крупных мероприятий в области народного просвещения и здравоохранения свидетельствовали о неуклонном подъеме материального и культурного уровня жизни трудящихся.

Успешное осуществление двух первых пятилетних планов коренным образом изменило классовую структуру советского общества, экономическое положение страны и отраслевую структуру народного хозяйства. Полностью были ликвидированы эксплуататорские классы. В 1937 году социалистический сектор народного хозяйства дал 99,1% национального дохода, 99,8% продукции промышленности, 98,5% продукции сельского хозяйства. Социалистическая система хозяйства и социалистическая собственность на средства производства стали безраздельно господствовать в народном хозяйстве страны.

Третий пятилетний план развития народного хозяйства СССР (1938—1942 годы), принятый XVII съездом партии, был направлен на дальнейший рост социалистической экономики, на завершение социалистического строительства и постепенный переход к коммунизму. Обеспечивая высокие темпы развития тяжелой индустрии, особенно ведущих отраслей, третий пятилетний план предусматривал дальнейшее улучшение структуры народного хозяйства, повышение уровня жизни восточных районов в экономике страны, значительный рост всего народного хозяйства и новый подъем уровня народного благосостояния.

К середине 1941 года уровень развития народного хозяйства, в частности тяжелой индустрии, приблизился к уровню, намеченному пятилеткой. За три с половиной года пятилетки было введено в эксплуатацию 3 тысячи предприятий различных отраслей промышленности. В условиях нарастающей военной опасности и прямого развязывания войны в Европе было необходимо форсированными темпами развивать военную промышленность. В 1938—1940 годах среднегодовой прирост производства в военной промышленности превышал второе место прироста продукции всей промышленности.

В 1940 году в СССР производилось больше, чем в 1913 году: электроэнергии — в 24 раза, продукции машиностроения — в 30, чугуна — почти в 3,5, стали — в 4,3, угля — в 5,7, нефти — в 3 раза. Изменение отраслевой структуры промышленности нашло свое выражение в том, что доля производства средств производства в общем объеме промышленной продукции увеличилась с 33,3% в 1913 году до 61,2% в 1940 году. Резко изменилась география размещения промышленности на территории страны. Достаточно сказать, что удельный вес восточных районов повысился (по сравнению с 1913 годом): по выработке электроэнергии — с 10 до 22,1%, выплавке стали — с 20,8 до 32, добыче угля — с 11,3 до 35,9%.

Осуществление в годы довоенных пятилеток индустриализации имело первостепенное значение для становления и победы крупного социалистического сельскохозяйственного производства. Сельское хозяйство получило мощную техническую базу. В 1941 году общая мощность механических двигателей в сельском хозяйстве составляла 37 миллионов лошадиных сил, в 1917 году — 200 тысяч; имелось 684 000 тракторов (в 15-сильном исчислении), 182 000 зерновых комбайнов, 306 000 тракторных секлок, 228 000 грузовых автомобилей.

На базе созданной и быстро развивавшейся тяжелой индустрии осуществлялась техническая реконструкция и других отраслей народного хозяйства. Оснащение развивающегося транспорта новой техникой позволяло лучше удовлетворять растущие потребности народного хозяйства в перевозках грузов и развивать нежелезнодорожные связи. В условиях быстрого развертывания капитального строительства создание мощной строительной индустрии, производство строительных машин и механизмов, развитие промышленности строительных материалов имели исключительное значение. Успешно решалась задача подготовки квалифицированных кадров, способных использовать современную технику. Накануне Великой Отечественной войны в различных отраслях работало 295 тысяч дипломированных инженеров.

В ходе развития социалистической экономики непрерывно увеличивались источники средств для выполнения программы социалистического строительства. Накопления, образовавшиеся в тяжелой промышленности, а также в других отраслях народного хозяйства, позволяли непрерывно расширять масштабы общественного производства.

Осуществление социалистической индустриализации имело первостепенное значение для всего последующего развития советской экономики. Военная и экономическая победа советского народа в годы Великой Отечественной войны была подготовлена всем предшествующим развитием социалистической экономики. Создание мощной индустриальной базы позволяло быстро создать сложное военное хозяйство, восстановить промышленность в районах, подвергшихся немецкой оккупации.

В послевоенный период планоное ведение хозяйства обеспечило новые успехи в развитии советской экономики. Претворение в жизнь послевоенных пятилетних планов способствовало дальнейшему укреп-

лению экономического могущества Советского государства, его обороноспособности, неуклонному подъему материального благосостояния и культурного уровня жизни народа.

В послевоенных пятилетних планах, разработанных и осуществленных под руководством Коммунистической партии, дана программа дальнейшего роста и совершенствования социалистической индустрии. Успешное претворение в жизнь ленинской программы индустриализации привело к коренным изменениям в экономике Советского государства. ныне Советский Союз является второй индустриальной державой мира.

Для характеристики успехов, достигнутых в развитии экономики нашей страны, достаточно привести лишь некоторые цифры. В 1913 году на долю дореволюционной России приходилось лишь немногим больше 4% мировой промышленной продукции. В настоящее время на долю СССР приходится почти пятая часть мирового промышленного производства. Советский Союз располагает всеми современными отраслями промышленности и может производить все современные виды продуктов, материалов, машин и оборудования.

В настоящее время советский народ осуществляет выполнение восьмого пятилетнего плана. В стране развернулось широкое всенародное социалистическое соревнование за выполнение пятилетки к 100-летию со дня рождения В. И. Ленина.

Торжество ленинских идей социалистической индустриализации продемонстрировало всему миру, какие огромные возможности заложены в планоной социалистической системе народного хозяйства. Опыт индустриализации в СССР стал примером для многих стран, вставших на путь социальных преобразований. Социалистические страны творчески используют его и с учетом конкретных особенностей развития экономики добиваются значительных успехов в деле социалистической индустриализации.

Преимущества социалистической системы общественного производства, планоного ведения хозяйства обуславливают возможность развития экономики устойчиво высокими темпами. Опыт нашей страны полностью опровергает утверждения буржуазных экономистов о том, что темпы роста промышленной индустриализации, характерные для СССР в период социалистического строительства, характерны для индустриализации вообще независимо от общественного строя, при котором она осуществляется. Между тем ни одной капиталистической стране за период индустриализации не удалось достичь среднего годового прироста промышленного производства, превышающего 10%, а в то время как среднегодовой прирост в СССР составлял 17—19%. За последние 18 лет он составил 10,4%, а в США — 4,5%.

Социалистические страны Европы и Азии осуществляют индустриализацию в условиях существования мировой социалистической системы, располагают такими возможностями, которых не имела наша страна, и пользуются братской помощью Советского Союза. Важную роль в нахождении наиболее целесообразных путей экономического развития и более эффективной отраслевой структуры народного хозяйства стран социалистического лагеря играет международное разделение труда.

В нашей стране в государственных народнохозяйственных планах воплощаются хозяйственно-политические задачи, определяемые Коммунистической партией и Советским правительством. Единый государственный народнохозяйственный план направляет трудящихся на

решение важнейших социальных и экономических задач: «...всякая крупная машинная индустрия — т. е. именно материальный, производственный источник и фундамент социализма — требует безусловного и строжайшего единства воли, направляющей совместную работу сотен, тысяч и десятков тысяч людей. И технически, и экономически, и исторически необходимость эта очевидна»¹.

В единых государственных народнохозяйственных планах сконцентрирована воля и целеустремленность тружеников социалистического общества, их решимость добиться успешного осуществления поставленных задач. Свидетельством этого являются советские пятилетки, в ходе которых были успешно решены задачи социалистической индустриализации страны и коллективизации сельского хозяйства, культурной революции, построения социалистического общества. Ныне перспективные планы служат целям создания материально-технической базы коммунизма.

Коммунистическая партия определила пути и методы осуществления конкретной программы создания материально-технической базы коммунизма. В современных условиях важнейшее значение приобретает экономические методы и стимулы в управлении хозяйством. Новая система планирования и экономического стимулирования необходима для дальнейшего совершенствования централизованного государственного планирования и расширения инициативы социалистических предприятий. В этом находит свое конкретное выражение принцип демократического централизма в хозяйственном управлении, основой которого является органическое сочетание централизованного планового руководства народным хозяйством с широкой хозяйственной инициативой и самостоятельностью предприятий, организаций, хозяйственных объединений.

Опыт разработки и осуществления довоенных и послевоенных пятилетних планов в нашей стране показывает, как практическое применение принципа демократического централизма в хозяйственном управлении и планировании обеспечивает успешное решение социальных и экономических задач.

Развитие экономики требует дальнейшего совершенствования планирования, повышения научной обоснованности перспективных и текущих планов, сбалансированности всего общественного производства. Развитие творческой инициативы трудящихся играет важную роль в изыскании дополнительных ресурсов для неуклонного роста экономики, улучшения всех технико-экономических показателей. Этому служит и новая система материального стимулирования, которая дает возможность лучше сочетать интересы отдельных работников и коллективов предприятий с общегосударственными интересами. Вместе с тем новая система не имеет ничего общего с теориями современных ревизионистов об автономии предприятий, передаче общественной собственности отдельным коллективам и т. п. Основой советской экономики является социалистическая собственность на средства производства. Предоставление больших прав предприятиям не означает их автономии. Наоборот, это повышает ответственность предприятий перед обществом, ибо основой развития их является единый государственный народнохозяйственный план. Сочетание централизованного планирования с творческой инициативой трудящихся — важнейшее условие повышения эффективности общественного производства — позволяет добиваться новых успехов в экономическом развитии нашей страны.



новая система планирования и экономического стимулирования

П. Большаков,

гл. экономист объединения
«Светлана»

Хозрасчет объединения

Ленинградское производственное объединение «Светлана» создано в октябре 1962 года. В его состав входят пять заводов и пять опытно-конструкторских бюро. В отличие от главков министерств объединение является единым производственно-хозяйственным комплексом, действующим на началах полного хозрасчета. В соответствии с этим установлена его производственная и организационная структура.

Объединение носит территориально-отраслевой характер. Наряду с предприятиями основного профиля в его состав входит стекольный завод, изготовляющий полуфабрикаты для основного производства. Собственная конструкторская и производственная база позволяют разрабатывать и изготовлять необходимым заводам фирмы новое технологическое оборудование. Опыт подтвердил рациональность такой структуры объединения. Она позволяет оперативно решать важнейшие вопросы организации и планирования производства.

Объединение располагает необходимыми основными фондами и оборотными средствами, имеет самостоятельный баланс, единый расчетный счет в Госбанке и наделено правами юридического лица. Все функции, определяющие техническую и экономическую политику и перспективы развития объединения, централизованы. Управляет объединением аппарат головного завода «Светлана».

Входящие в состав объединения заводы сохранены в виде отдельных производственных единиц, не являющихся самостоятельными предприятиями. Каждый завод имеет аппарат управления, который возглавляет директор-распорядитель, главный инженер и заместитель директора по общим вопросам. Директора-распорядители самостоятельно руководят производством, распоряжаются предоставленными средствами производства, трудовыми и материальными ресурсами и несут ответственность за выполнение плановых заданий.

С утверждением в октябре 1966 года Положения о социалистическом государственном производственном предприятии объединения (фирмы) получили юридическое признание. Их права и обязанности определены законом. Так, объединение «Светлана» осуществляет по отношению к своим заводам и организациям права и обязанности производственного предприятия. В марте 1966 года ему были предоставлены права отраслевого главного управления, что определяло его место в структуре министерства. С этого времени объединение подчинено непосредственно заместителю министра.

Планирование всей деятельности объединения производится функциональными главными управлениями министерства. Таким образом, вместо обычной трехзвенной системы управления применяется двух-

¹ В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 36, стр. 200.

звенная: министерство — производственная фирма. Это имеет принципиальное значение для совершенствования системы управления.

Двухзвенная структура управления имеет большие преимущества перед трехзвенной (министерство — главк — предприятие). Объединение несет полную ответственность перед государством за развитие техники и производства по ряду важных направлений. Оно обязано обеспечивать конструкторскую разработку образцов на уровне современных требований, организацию производства изделий в объеме, достаточном для полного удовлетворения потребностей народного хозяйства. В этом отношении объединение поставлено в равное положение с отраслевыми главными управлениями министерства.

Руководители объединения участвуют в работе заседаний коллегий министерства. Поэтому им всегда известны проблемы развития отрасли, что помогает им ориентироваться в обстановке, повышает общий уровень руководства производством.

Объединение самостоятельно решает все вопросы техники, организации, планирования и экономики производства внутри фирмы и имеет возможность маневрировать материальными и трудовыми ресурсами. Например, в 1967 году на одном из заводов фирмы осуществлена централизация выпуска машин, производившихся ранее тремя заводами. Пользуясь правами отраслевого главка, объединение может оперативно и квалифицированно решать в министерстве все вопросы своей деятельности.

Все вопросы планирования — формирование производственной программы и определение плановых заданий по всем основным технико-экономическим показателям — объединение решает непосредственно с отраслевыми и функциональными главными управлениями министерства. Это обеспечивает обоснованность и стабильность планов.

Непосредственные деловые отношения с Главснабом, Главкомплектм и министерством по многим способностям улучшению материально-технического снабжения и сбыта в объединении. Так, на прямые связи переведен сбыт около 60% номенклатуры изделий. По этим изделиям объединение учитывает потребности и определяет объем производства. В случае необходимости оно обращается в Госплан, союзные министерства и другие государственные органы по важным организационно-техническим и производственным вопросам.

Таким образом, объединение «Светлана» пользуется правами производственного предприятия и отраслевого главка министерства. Его положение юридически определено, что создает объективные условия для успешной деятельности фирмы.

Объединение «Светлана» не является промежуточным звеном между министерством и предприятием. Оно представляет собой единую производственно-хозяйственную единицу, хозяйствующий субъект, который непосредственно выступает в качестве производителя, покупателя и продавца. Именно благодаря этому хозрасчет объединения (фирмы) соответствует научному определению полного хозрасчета.

Хозрасчет объединения отличается от хозрасчета отдельных предприятий только тем, что фирма обладает более широкими правами и самостоятельностью. Договоры с поставщиками и покупателями заключает объединение, оно ведет все расчеты по приобретению материалов и полуфабрикатов и реализации продукции. Директора-распорядители заводов заключают договоры с поставщиками и покупателями только по доверенности и от имени объединения. Материалы и полуфабрикаты, как правило, в соответствии с потребностью поступают непосредственно на заводы. Последние отгружают готовую продукцию покупателям по указаниям отдела сбыта объединения.

Объединение производит все расчеты по взносам платы за фонды, налога с оборота и свободного остатка прибыли. Оно кредитует по обороту и при необходимости пользуется другими видами кредита, представляет Госбанку кредитные заявки, оформляет и получает ссуды, погашает их, вносит плату за пользование кредитами. Оно осуществляет все внутриминистерские расчеты по перераспределению прибыли, амортизационных отчислений и оборотных средств, производит отчисления в фонд освоения новой техники, на премирование за создание и внедрение новой техники, на финансирование научно-исследовательских работ, на содержание вышестоящей организации.

Объединение ведет все финансовые операции по капитальному строительству и приобретению основных средств, а также по капитальному ремонту, обеспечивает взносы амортизационных отчислений на полное восстановление и капитальный ремонт основных фондов на соответствующие счета в Госбанке и Стройбанке.

Фонды экономического стимулирования также создаются централизованно по утвержденным объединению нормативам.

Объем производства и реализации продукции определяется в объединении по трестовскому методу. При этом исключается внутривременный оборот — взаимные поставки продукции заводами из объема производства и реализации продукции фирмы. Во внутривременном обороте продукцию оценивают по фактической себестоимости.

Система внутривременного хозрасчета обеспечивает заводам широкую оперативно-хозяйственную самостоятельность, которая в решении основных производственных вопросов не меньше, чем у отдельных предприятий.

Объединение передает заводам в пользование необходимые основные фонды и устанавливает им норматив оборотных средств. Изгородним заводам открыты текущие счета в местных учреждениях Госбанка, на которые перечисляются средства, необходимые для выплаты заработной платы и хозяйственных расходов в пределах утвержденных смет. Заводы имеют отдельный баланс и ведут бухгалтерский учет по сокращенной номенклатуре счетов в соответствии с инструктивными указаниями главной бухгалтерии объединения.

Заводы освобождены от выполнения некоторых снабженческо-сбытовых, финансовых и других функций, исполнение которых связано с операциями купли-продажи, договора-подряда и с другими отношениями с «внешним миром». Вместе с тем все права в области планирования, совершенствования техники и технологии, труда и заработной платы, управления производственно-хозяйственной деятельностью, предусмотренные Положением о социалистическом государственном производственном предприятии, им сохранены.

Объединение устанавливает заводам плановые задания по утвержденным при новой системе показателям — объему реализации, производству продукции в натуральном выражении и др.

Расчетные показатели — объем товарной продукции, численность работающих по категориям, производительность труда, средняя заработная плата, себестоимость продукции, разрабатываемые заводами, используются объединением при составлении планов.

Деятельность заводов оценивается ежемесячно по результатам выполнения квартального плана реализации продукции, производства важнейших видов продукции в натуральном выражении, прибыли. Рентабельность определяется ежеквартально нарастающим итогом за квартал, полугодие, девять месяцев, год).

План производства продукции в натуральном выражении утверждается заводам по всей номенклатуре, предусмотренной договорами с

заказчиками, с выделением перечня важнейших изделий и продукции для экспорта.

Производственная программа заводов формируется при их непосредственном участии. Представляя объединения, они согласовывают с заказчиками и в министерстве технические условия на изделия, объем и сроки поставки продукции. В определении производственной программы участвует также отдел сбыта объединения, который обязан не допускать производства продукции, не обеспеченной сбытом. По представлению отдела ежеквартально, по месяцам до начала планируемого периода, утверждается перечень изделий, по выпуску которых перевыполнение плана не допускается.

Плановый фонд материального поощрения распределяется по заводам дифференцированно, исходя из напряженности плановых заданий по основным показателям. Фонд социально-культурных мероприятий и жилищного строительства в большей части централизован для строительства жилья и объектов культурно-бытового назначения, предназначенных для работников всех заводов объединения. Часть этого фонда, используемая для финансирования социально-культурных мероприятий, распределяется по заводам пропорционально численности работающих. Фонд развития производства полностью централизован и используется в соответствии с планом технического прогресса объединения.

Плановые суммы поощрительных фондов распределяются по заводам Советом объединения, в состав которого наряду с хозяйственными руководителями входят представители партийных и профсоюзных организаций всех заводов. Совет устанавливает также основные направления использования средств всех фондов экономического стимулирования. Заводы используют свои поощрительные фонды самостоятельно в соответствии с действующими положениями.

Таким образом, действуя на основе внутрифирменного хозрасчета, заводы имеют неограниченные возможности для проведения инициативы в деле совершенствования всех сторон производственно-хозяйственной деятельности. Эти возможности не меньше, чем у отдельных самостоятельных предприятий.

Рассмотрим более подробно порядок образования фонда материального поощрения на заводах объединения. При переходе в 1967 году на новую систему планирования и экономического стимулирования объединение приняло дополнительный план по прибыли. Поскольку плановая сумма фондов материального поощрения по заводам определялась в строгом соответствии с методическими указаниями Межведомственной комиссии при Госплане СССР, то размеры их зависели от дополнительного планового задания по снижению себестоимости товарной продукции. При этом у некоторых заводов по сложившимся производственным и экономическим условиям размер фонда материального поощрения оказался заниженным. В таких случаях объединение выдавало им дотации из резерва, образованного за счет фонда предприятия. Такие дотации были необходимы и экономически оправданы лишь при переходе на новую систему планирования и экономического стимулирования.

Для повышения заинтересованности заводов в напряженных плановых заданиях была принята более рациональная система образования их фондов материального поощрения. Основные принципы ее построения следующие. Годовой плановый фонд материального поощрения объединения подразделяется на три части: 1) сумма, равная фактически начисленному фонду за предшествующий год; 2) резерв объединения; 3) прирост планового фонда, распределяемый по заводам; он представляет собой остаток фонда после вычета первых двух частей.

Первая часть фонда сохраняется заводам, если принятые ими на планируемый год плановые задания по фондообразующим показателям не ниже достигнутых в предшествующем году. При этом в качестве исходной базы была принята плановая сумма фонда материального поощрения 1968 года, которая распределена по заводам пропорционально фондам зарплат. Тем самым они были поставлены в равные условия при образовании фондов экономического стимулирования в 1969 году и в последующие годы.

Годовая сумма фонда материального поощрения заводов определяется на основании следующих показателей их плана:

а) прироста объема реализуемой продукции в планируемом году в процентах к уровню предшествующего года;

б) прироста расчетной рентабельности в планируемом году по сравнению с уровнем ее в предшествующем году. Для образования заводских фондов принято соотношение 1:2—одна треть за прирост объема реализуемой продукции, две трети за прирост расчетной рентабельности.

Для определения плановых сумм заводских фондов материального поощрения устанавливаются на планируемый год единые для всех заводов коэффициенты распределения фонда материального поощрения объединения: K_1 — за каждый процент прироста объема реализуемой продукции; K_2 — за каждый пункт прироста расчетной рентабельности.

Их рассчитывают на основании показателей плана объединения следующим образом:

а) из планового фонда материального поощрения объединения исключают сумму, предназначенную для резерва, затем определяют прирост фонда в планируемом году к сумме его, начисленной в предшествующем году (в 1969 году по указанным выше причинам в расчет принята плановая сумма фонда 1968 года);

б) коэффициент K_1 определяют путем деления процента прироста фонда материального поощрения на процент прироста объема реализуемой продукции в планируемом году по сравнению с уровнем предыдущего года;

в) коэффициент K_2 определяют делением процента прироста фонда материального поощрения на прирост уровня расчетной рентабельности в планируемом году по сравнению с уровнем ее в предшествующем году.

Например, по годовому плану объединения прирост реализуемой продукции — 12,6%, прирост расчетной рентабельности — 7,2 пункта, прирост фонда материального поощрения — 13,5%. Коэффициенты распределения будут иметь следующие значения: $K_1 = 1,072$ (13,5/12,6); $K_2 = 1,876$ (13,5/7,2).

Коэффициенты распределения показывают, на какой процент увеличивается фонд материального поощрения за каждый процент планового прироста объема реализации продукции и расчетной рентабельности. Их доводят до заводов не менее чем за два месяца до начала планируемого года, что дает возможность последним самостоятельно определять сумму своего фонда материального поощрения в зависимости от принимаемых плановых заданий. Например, заводом по годовому плану приняты: прирост реализуемой продукции 14,6%, расчетной рентабельности — 7,7 пункта. Это обеспечивает ему уменьшение суммы фонда материального поощрения, начисляемой за прирост реализуемой продукции, на 15,65% ($1,072 \times 14,6$), и за прирост уровня расчетной рентабельности, — на 14,45% ($1,876 \times 7,7$). Сумма фонда завода, фактически начисленная в предшествующем году, — 246,5 тысячи рублей. Распределяя ее на две части в соотношении 1:2 и увеличив первую на 15,65% и вторую на 14,45%, определяют сумму фонда завода на пла-

нируемый год. В нашем примере она составит 283 тысячи рублей. Значит, завод имеет право на увеличение ему фонда материального поощрения на 14,8% против фактически начисленной суммы в предшествующем году.

В нашем примере у завода процент прироста фонда материального поощрения больше, чем по объединению, так как он принял более напряженные плановые задания по реализации продукции и расчетной рентабельности. Если напряженность плановых заданий завода ниже, чем по объединению, то и намечаемый прирост фонда ниже. Если бы у какого-либо завода по плану предусматривалось снижение объема реализации продукции или расчетной рентабельности (у нас такого случая не было), то у него соответственно снизился бы фонд поощрения по сравнению с предшествующим годом. Размер снижения фонда определяется путем умножения коэффициента прироста на процент снижения показателя плана по сравнению с ранее достигнутым уровнем.

Сумму фондов материального поощрения заводов устанавливает с таким расчетом, чтобы в их годовых планах обязательно обеспечивалось опережение темпа роста производительности труда по сравнению с темпом роста средней заработной платы. В случае нарушения этого принципа расчетный фонд материального поощрения снижается. Сумма, на которую уменьшается заводской фонд, включается в резерв объединения.

Оставленную в резерве объединения сумму фонда материального поощрения используют при необходимости планового увеличения заводских фондов, например если коллектив завода в течение года принял дополнительные плановые задания по увеличению объема реализуемой продукции или расчетной рентабельности. Остаток резерва используется на увеличение суммы единовременного вознаграждения за общие годовые итоги работы объединения или переходит на следующий год.

Фонды материального поощрения заводов начисляют по результатам их производственно-хозяйственной деятельности. Отчисления в фонды заводов производят ежеквартально по утвержденным нормативам, установленным в копейках: за каждый рубль реализации продукции (включая внутрифирменный оборот) по плану и за каждый рубль плановой расчетной прибыли.

Норматив отчислений за объем реализации продукции рассчитывают путем деления одной трети фонда материального поощрения на сумму реализации продукции по годовому плану; второй норматив рассчитывают делением двух третей фонда на плановую сумму расчетной прибыли. Например, если по годовому плану заводу установлены объем реализации продукции 7395 тысяч рублей, сумма расчетной прибыли — 1436 тысяч, сумма фонда материального поощрения — 283 тысячи рублей, то его нормативы будут равны 1,275 копейки (94,3/7395) и 13,141 копейки (188,7/1436). Преимущество такого метода определения нормативов — их простота, доступность для понимания каждого работника завода.

При выполнении заводом плановых заданий по реализации, расчетной прибыли и производству важнейших видов продукции в натуральном выражении (учитываемых нарастающим итогом с начала года) фонд материального поощрения начисляют в сумме, предусмотренной в годовом плане. При перевыполнении плана за период с начала года производится дополнительное начисление за каждый рубль сверхплановой реализации продукции или сверхплановой расчетной прибыли по нормативам, пониженным на 75%. При невыполнении плана сумма фонда материального поощрения, предусмотренная в плане завода, уменьшается. Сумма уменьшения фонда определяется за каждый рубль

недовыполнения плана реализации продукции или расчетной прибыли по нормативам, повышенным на 30%.

Принятая в объединении методика распределения фонда материального поощрения и образования заводских фондов обеспечивает заинтересованность заводов в напряженных плановых заданиях. Чтобы обеспечить большой фонд поощрения, их руководители проявляют инициативу в поисках и использовании резервов для повышения плановых заданий по реализации продукции, расчетной прибыли и по производительности труда. Кроме того, эта методика не вызывает стремления к увеличению планового фонда зарплаты, поскольку образование фонда материального поощрения не связано с показателем зарплаты. Она обеспечивает необходимую дифференциацию фондов заводов в зависимости от напряженности их плановых заданий по основным показателям. При этом она обеспечивает соответствие суммы централизованного фонда, образованного по нормативам объединения, исходя из общих результатов его работы, и суммы фондов заводов, начисленных по результатам их работы. При стабильности нормативов объединения она дает возможность корректировать заводские фонды в соответствии с изменившимися условиями производства.

Такой хозрасчет в объединении отвечает требованиям новой системы планирования и экономического стимулирования. Это подтверждается улучшением показателей работы объединения и всех его заводов: значительно повысилась эффективность производства, темпы роста продукции и производительности труда.

В последние годы коллективу объединения из квартала в квартал присуждается первое место в отрасли с вручением знамени Совета Министров СССР и ВЦПС.

Опыт территориально-отраслевого производственного объединения «Светлана», свыше шести лет действующего на полном хозрасчете, как и опыт других ленинградских производственных фирм, убедительно опровергает необоснованные утверждения некоторых экономистов и юристов, будто производственным фирмам как форме организации и управления производства присущи серьезные недостатки, которые выражаются, например, в том, что лишение филиалов самостоятельности и прав юридического лица якобы уменьшает их заинтересованность в результатах хозяйственной деятельности всего объединения и что особые трудности возникают при переводе подобных объединений на новую систему планирования и экономического стимулирования.

В действительности производственные фирмы обеспечивают оптимальные условия для более успешной реализации принципов новой системы планирования и экономического стимулирования. Предприятия освобождаются от выполнения функций, которые отвлекали внимание их руководителей от решения коренных вопросов совершенствования производства. В условиях объединения может обеспечиваться стабильность нормативов отчислений в фонды экономического стимулирования. Централизация средств фонда развития производства позволяет решать крупные проблемы технического прогресса. Научно-исследовательским институтам вместо надуманных «трудностей» было бы полезно больше внимания уделять изучению опыта работы действующих объединений.

Создание в промышленности сети хозрасчетных объединений, по мнению многих экономистов и юристов, задерживается главным образом тем, что еще не утверждено Положение о хозрасчетном производственном объединении. Это мнение не соответствует действительности. Теперь, когда права и обязанности объединений юридически определены в Положении о производственном предприятии и имеется большой

опыт деятельности многих производственных фирм, для создания хозяйственных объединений нет никаких объективных препятствий, дело лишь за инициативой и настойчивостью хозяйственных руководителей, работников министерств и главков.

Л. Лепе,

зам. директора
ЦНИИЭТ приборостроения

Хозрасчет главка

С начала 1968 года главные производственные управления Министерства приборостроения, средств автоматизации и систем управления перешли на хозяйственный расчет. В новых условиях работы предприятиям предоставлены дополнительные права. Вместе с тем все острее чувствовалось, что эффективность производства зависит от развития не только отдельных предприятий, но и всей подотрасли.

Действующий в главкаххозрасчет имеет следующие особенности. Принципы его распространены на аппарат управления; создан новый, более совершенный вид руководства научно-производственным комплексом предприятий, сочетающий административные и экономические методы (комплекс включает исследовательские институты, КБ и промышленные предприятия). Для заводов, входящих в состав управления, характерна четкая предметная специализация: каждый из них выпускает определенный вид приборов.

Для расширения самостоятельности, развития инициативы, повышения маневренности и более эффективного использования ресурсов в главных управлениях создаются резервные фонды для оказания финансовой помощи предприятиям и организациям; резерв по фонду заработной платы и нормативу оборотных средств. Часть амортизационных отчислений централизуется для оказания помощи предприятиям, у которых недостаточно собственных средств на капитальный ремонт. Эти фонды образуются в пределах имеющихся ресурсов и фондов министерства. Таким образом, около 60% резервного фонда министерства выделяется в распоряжение главных управлений.

Размер фонда финансовой помощи утверждается министерством в определенном проценте к прибыли предприятий. Главное управление в пределах утвержденной суммы устанавливает для предприятий дифференцированные размеры отчислений от прибыли в резерв оказания финансовой помощи. Отчисления производятся ежеквартально на счет главного управления по установленным нормам (отдельные предприятия могут быть освобождены от взносов).

Средства фонда главные используют для оказания финансовой помощи предприятиям, которая может быть безвозвратной или возмещаться. Так, завод «Стеклоприбор» в связи с финансовыми затруднениями при освоении новой продукции получил от Союзглавнаучприбора 34 тысячи рублей, Кирово-Камский завод «Автоматика» от Главнаалитприбора — 140 тысяч рублей. Ссуду необходимо погасить в течение года. Она выдается по приказу начальника главка, в котором указывается цель выдачи, срок возврата, а также мероприятия по устранению причин, вызвавших финансовые затруднения.

Резервный фонд амортизационных отчислений используется для капитального ремонта основных фондов предприятий, у которых не хватает собственных средств. Например, в 1968 году было выделено 65 тысяч рублей Чебоксарскому заводу электрических исполнительных механизмов, харьковскому заводу «Теплоавтомат», Каменец-Подольскому приборостроительному заводу и Таллинскому заводу измерительных приборов. Размер фонда (в пределах 3—6% от суммы амортизационных отчислений на капитальный ремонт по главному в целом) утверждается руководством министерства в годовом финансовом плане главка. В течение I, II, III кварталов предприятия в установленном размере перечисляют средства на счет главка.

Важное значение для совершенствования техники и организации производства имеет централизованный фонд развития производства. Он образуется в результате сосредоточения в главках части амортизационных отчислений, предназначенных для восстановления основных фондов предприятий. Размер централизованного фонда не должен превышать 50% амортизационных отчислений, направленных в фонд развития производства в целом по управлению.

Средства фонда используются на финансирование мероприятий общепромышленного характера. Так, Главэлектронсчетом за счет централизованного фонда было направлено 150 тысяч рублей для организации базового цеха пластмассовых деталей на Ивано-Франковском приборостроительном заводе. В результате применения современного оборудования значительно повысится производительность труда, снизится трудоемкость изготовления узлов и деталей, более полно будет использовано оборудование. Предприятия главка будут получать пластмассовые изделия по более низким ценам, значительно возрастет их прибыль, повысится рентабельность.

В Главювелирпроме использование централизованного фонда развития производства позволило на Ленинградском ювелирном заводе создать цех по производству нестандартного оборудования и специального инструмента и на Саратовской ювелирно-футлярной фабрике за счет расширения производственных площадей увеличить производство футляров для упаковок изделий. В наращивании производственных мощностей этих предприятий заинтересовано большинство предприятий подотрасли.

Во всех главках созданы централизованные фонды материального поощрения и развития производства, а также необходимые резервы. Их сумма достигает значительной величины: 8—10% фондов экономического стимулирования подотрасли. Это позволяет усилить роль экономических методов в руководстве заводами и организациями.

С образованием в главках централизованных фондов была создана материальная база для практического осуществления хозрасчета в управлении, стало возможным более рационально использовать имеющиеся ресурсы, оперативнее решать проблемы, повышать действенность руководства, создавать экономическую основу для развития наиболее перспективных общепромышленных направлений. В целях повышения эффективности расходования средств было бы целесообразно на несколько лет вперед определять объекты финансирования из централизованного фонда развития производства, увязывая размеры и сроки с перспективным планом технического совершенствования отрасли.

Усиление организующей роли работников аппарата в выполнении государственных заданий и в увеличении эффективности производства каждого предприятия должно способствовать рациональному использованию созданного в главках централизованного фонда материального поощрения. Он служит источником средств для премирования коллек-

тивов заводов и организаций или отдельных работников за выполнение заданий, обеспечивающих улучшение качества продукции, увеличение выпуска новых изделий; для пополнения при необходимости фондов материального поощрения заводов и организаций; для премирования работников аппарата главка по результатам работы за год.

Для премирования работников аппарата установлены показатели выполнения в целом по главному плану по реализации продукции, расчетной рентабельности, прибыли и основной номенклатуре изделий. Премии начисляются по итогам работы за квартал и в размере до 10% квартальной заработной платы. Чтобы повысить материальную заинтересованность работников аппарата в выполнении плана не только главному в целом, но и всеми предприятиями, установлено, что при выполнении плана по указанным показателям всем управлением и невыполнения его отдельными предприятиями размер премии снижается на 5% за каждое предприятие, не выполнившее план хотя бы по одному основному показателю. Кроме того, для усиления контроля за расходованием фонда заработной платы премии уменьшаются при его перерасходе, но не более чем на 50%, до возмещения последнего.

Начальник главного производственного управления может по согласованию с профсоюзной организацией увеличивать начисленную премию, учитывая качество работы и личный вклад работников, но не более чем на 50%, а также лишать работников премии или снижать ее за недостатки и упущения в работе. Чтобы точнее определить вклад каждого работника и подразделения аппарата в общие результаты работы главка и усилить зависимость от них уровня материального поощрения, вводятся дополнительные условия. Например, в Главном управлении по производству электромеханических приборов такими условиями являются: для начальника главка — выполнение плана по выводу в действие основных фондов и производственных мощностей; для главного инженера — выполнение плана важнейших работ по новой технике, повышение качества выпускаемой продукции; для начальника плано-экономического отдела — выполнение плана подведомственными предприятиями по установленным показателям; для заместителя начальника отдела по труду — выполнение плана по производительности труда, контроль за расходованием фонда зарплат; для начальника производственного отдела — выполнение плана кооперированных поставок; для начальника технического отдела — выполнение плана по новой технике, мероприятий по повышению качества продукции, тематических планов научными институтами и конструкторскими бюро; для главного технолога — выполнение планов внедрения передовых технологических процессов, механизации и автоматизации производства.

Большая часть централизованного фонда материального поощрения используется для вознаграждения работников предприятий, добившихся успехов, имеющих общепромышленное значение. В объединении «Сигма» около 75% средств этого фонда направляются на премирование работников заводов и КБ. В Главналитприборе только 3,1% фонда выделено на поощрение работников аппарата, остальная часть направляется на премирование за успешное решение общепромышленных проблем; к ним относятся, например, разработка и внедрение наиболее эффективных мероприятий в области совершенствования технологии, механизации и автоматизации производственных процессов, повышения качества и надежности приборов, а также внедрение хозяйственного расчета и нормативного метода учета затрат на предприятии. При этом заранее определяются не только проблемы, за решение которых будут премированы работники отрасли, но и размеры премий. Такой порядок позволяет более рационально использовать фонд материального поощрения.

Нормативы отчислений в централизованный фонд материального поощрения и развития производства, а также в фонды экономического стимулирования предприятий устанавливают главные управления по согласованию с ЦК профсоюза.

В новых условиях для работы главка, как и любой хозяйственной организации, характерно расширение демократических принципов в руководстве, привлечение к участию в нем руководителей предприятий и общественных организаций. Этому способствовало создание в главках советов директоров. В состав совета входит начальник управления (председатель), его заместители, руководители предприятий и организаций управления. В работе совета участвуют представители партийных и профсоюзных организаций. Все это позволяет учитывать мнение коллектива каждого предприятия при решении общепромышленных задач, усилить принципы коллегиальности в руководстве и вместе с тем ответственность за состояние и развитие отрасли.

Эта форма управления промышленностью наиболее полно отвечает требованиям экономической реформы на современном этапе ее развития. Для нее характерны усиление инициативы предприятий, общепромышленная координация при определении перспектив развития, конъюнктуры сбыта, в области рекламы и специализации. С развитием производственных сил возрастает значение технических и хозяйственных связей между предприятиями и организациями отрасли. В этих условиях для достижения наибольшей эффективности производства, наибольшего роста объема реализации продукции, рентабельности необходима четкая координация работы заводов, НИИ и КБ, научно обоснованная техническая политика в отрасли. Основную роль в этом должен сыграть совет директоров.

На заседаниях совета (не реже одного раза в квартал) обсуждаются важнейшие вопросы развития приборостроения — внедрение новой и использование существующей техники, проблемы организации производства, управления, экономического стимулирования и итогов хозяйственной деятельности главка. Совет директоров имеет право заслушивать отчеты руководителей отделов главного управления о выполнении ранее принятых решений совета. С помощью совета улучшается обмен опытом работы между предприятиями, ускоряется внедрение лучших достижений, укрепляется связь главка с заводами. Сравнительно непродуктивный опыт работы советов директоров убеждает в продуктивности новой формы управления. Успешности работы совета способствует стремление его членов улучшить общепромышленные показатели, коллегиальная форма обсуждения, а также наличие в главных управлениях материальной базы для реализации намеченных мероприятий.

Все чаще отдельные предприятия выполняют общепромышленные функции. Так, на совете директоров Главприборпроба принято решение сконструировать изготовленные инструменты, оснастки и нестандартное оборудование на отдельных заводах. Совет директоров Главчаспрома счел целесообразным решение таких проблем, как подготовка специалистов по ремонту часов за рубежом, техническое обслуживание потребителей, организация рекламы, внедрение вычислительной техники и т. д., поручить головным заводам. Предметом особого рассмотрения совета является техническая политика отрасли, внедрение передовой технологии, систематическое обновление ассортимента продукции, более четкое профилирование НИИ и КБ, повышение эффективности их работы, улучшение деятельности заводских конструкторских бюро.

В ряде главков утверждены головные НИИ и КБ, ответственные за решение определенных проблем в отрасли. Это способствует улучшению организации научных разработок, укреплению связи заводов с

разработчиками приборов, позволяет сосредоточить усилия инженерно-технических работников на важнейших перспективных проблемах и исключить дублирование в работе.

В подотраслях усилилась координация научных сил, больше внимания уделяется системному подходу к разработке новых приборов и средств управления. В результате, например, в Главлектронприборе приступили к разработке агрегатированного комплекса средств электроизмерительной техники, который является базой для создания электроизмерительных приборов. Внедрение его улучшит качество приборов, их технико-экономические характеристики. Таким образом, внимание главных производственных управлений сосредоточено на организаторской работе, на улучшении разработки и внедрения новой техники, на оказании помощи отстающим предприятиям в использовании научно-технических достижений.

Одно из важных направлений в работе главков — предметная и подетальная специализация, организация экономически оправданных форм кооперирования приборостроительных заводов. Сосредоточение производства однородной продукции на специализированных заводах и освобождение предприятий от изготовления несвойственной их профилю продукции (например, в Главлектронприборе такая продукция составляет 28% объема производства) позволяет значительно увеличить выпуск приборов и средств автоматизации, сократить сроки внедрения новой техники. Актуальной проблемой остается подетальная специализация. Намечается ряд мероприятий для расширения сети базовых специализированных цехов по производству литых, приборного крепежа, деталей из пластмасс. Применение прогрессивной технологии и современного оборудования позволит им снизить себестоимость продукции в 3—5 раз.

Первые результаты работы хозрасчетных главных производственных управлений свидетельствуют о положительном значении новой формы руководства приборостроительными предприятиями.

**В. Найденов,
С. Галуза**

Принципы образования и расходования фонда развития производства

Опыт работы в новых условиях показывает, что принципы образования фонда развития производства в основном правильны. Однако размеры фонда развития не всегда достаточно обоснованы, а некоторые направления его использования не соответствуют экономическому назначению средств, предоставляемых предприятию. Порядок формирования и использования фонда развития нуждается в дальнейшем совершенствовании.

В обрабатывающей промышленности две главные части фонда развития — амортизационные отчисления и прибыль — различаются не только источниками своего образования, но и ролью в экономическом обороте. Это обуславливает необходимость особого расчета каждой из двух составляющих фонда развития. Средства этого фонда, формируе-

мые за счет реновационной части амортизации, должны обеспечивать простое воспроизводство основных фондов. Но государство оставляет в распоряжении предприятия для восстановления какой-то определенной части основных фондов не все реновационные отчисления, а в среднем около половины их. Однако не имеется указаний, какая именно часть основных фондов должна восстанавливаться за счет средств фонда развития. Высказывались предложения, чтобы нормативы начисления амортизационной части фонда дифференцировались в зависимости от удельного веса оборудования в стоимости основных фондов и степени их износа и технического состояния. Но на практике указывая дифференциация производится «на глазок», точных количественных критериев для нее не существует. Поэтому неизвестно, насколько нормативы отчислений в фонды развития соответствуют объективным потребностям предприятий.

Такая неопределенность связана и с нечеткими границами хозрасчетной ответственности предприятия за техническое состояние и восстановление основных фондов, которое частично должно осуществлять само предприятие, частично — государство. Поэтому выяснение экономической сущности фонда развития необходимо начать с точного разграничения ответственности за восстановление основных фондов. При этом следует исходить из характера и длительности оборота их составных частей.

Необходимо прежде всего выделить активную и пассивную части основных производственных фондов предприятия. Пассивная часть имеет длительный период оборота и соответственно низкие нормы амортизационных отчислений. За время их полного износа в общественном производстве происходят значительные изменения, и поэтому пассивная часть, как правило, не восстанавливается в первоначальном виде. Во многих случаях здания и сооружения вообще не подлежат восстановлению и лишь поддерживаются за счет отчислений на капитальный ремонт. Амортизационные отчисления на реновацию зданий и сооружений в это время аккумулируются государством и направляются на новое строительство и плановую реконструкцию предприятий. Очевидно, что для планового социалистического хозяйства такой метод является наиболее рациональным и не должен изменяться.

Капитальные вложения в новое строительство и плановую реконструкцию представляют собой главное средство регулирования народнохозяйственных пропорций. Планирование и финансирование (в бюджетной и кредитной формах) нового строительства и крупной реконструкции остаются прерогативой государства. Поэтому вся сумма амортизационных отчислений, предназначенных для полного восстановления зданий, сооружений и передаточных устройств, должна аккумулироваться в Стройбанке СССР и расходоваться в соответствии с государственными планами.

Стоимость активной части основных фондов оборачивается значительно быстрее, чем пассивной. Кроме того, активная часть подвержена быстрому моральному износу. В процессе своего функционирования элементы ее претерпевают непрерывные изменения — замену, модернизацию, перекомпоновку. Государство не имеет возможности осуществлять контроль за эффективным использованием, своевременной заменой или модернизацией каждой единицы оборудования. Выполнение этих функций следует возложить на предприятие, которое должно решать проблемы выбора нового оборудования взамен износившегося и оптимального использования накопившихся амортизационных средств.

При этом предприятие, получая от государства для производственных нужд машины и оборудование, будет нести полную ответственность за их эксплуатацию, сохранность и возмещение. Оборот

стоимости активной части фондов осуществлялся бы полностью в рамках оборота средств хозяйственного предприятия.

Все это не умаляет прав предприятия в расходовании средств фонда развития. Эти средства можно направлять не только на покупку нового оборудования, но и на финансирование мероприятий по организации, повышению технического уровня производства.

Однако в условиях расширенного воспроизводства основных фондов, постоянного возрастания сумм их стоимости накопленный амортизационный фонд всегда, на любую дату, превышает потребность в финансовых средствах для возмещения выбывших по причине износа средств труда. Учет данной особенности оборота основных фондов позволяет рассматривать амортизационный фонд как постоянный источник накопления.

Поэтому, как нам представляется, следует отчислять в бюджет для централизованного использования не только амортизацию пассивной части основных фондов, но и ту долю амортизации активной части их, которая в условиях постоянного расширения объема этих фондов никогда не потребует для целей простого воспроизводства.

Суммы ежегодных отчислений амортизации активных основных фондов можно определять по специальной шкале зависимости величины превышения амортизации над стоимостью выбывших фондов, от сроков их службы и годовых темпов роста (таблица 1).

Таблица 1
(%)

Индекс роста основных фондов	Срок службы основных фондов, лет								
	3	5	7	10	12	15	17	20	...
1,01	2,0	3,0	3,9	5,4	6,3	7,6	8,7	10,1	...
1,03	5,8	8,6	11,3	15,3	17,9	21,7	24,2	27,8	...
1,05	9,4	13,8	18,1	24,2	28,2	33,8	37,3	42,4	...
1,07	12,8	18,8	24,4	32,4	37,3	44,2	48,5	54,4	...
1,10	17,6	25,6	32,9	43,0	49,0	57,1	61,9	68,2	...
и т. д.	...	...	...	...	...	...	...	...	...

За исходные данные необходимо принимать средние за ряд лет показатели роста и срока службы активной части основных фондов.

Разумеется, упрощенный расчет по средним величинам ведет к погрешностям в определении превышения начисленной суммы амортизации над стоимостью выбывших средств труда. Однако эти погрешности невелики и вполне допустимы при такого рода расчетах. Как показали специальные исследования, срок службы (амортизационный период) активной части основных фондов является для предприятия довольно устойчивым показателем.

Показатель роста активной части основных фондов колеблется из года в год в значительно больших пределах, чем показатель срока службы. Однако он может быть использован для расчета длительно действующих нормативов отчислений от амортизации. И в этом случае «свободный» остаток амортизационного фонда, условно исчисленный по среднему за ряд лет индексу роста фондов, несущественно отличается от фактического остатка на ту же дату, определенного с учетом частных «свободных» остатков за предыдущие годы.

С учетом изложенных соображений и при использовании специальной шкалы, выдержки из которой помещены в таблице 1, по мате-

риалам 48 машиностроительных предприятий УССР были проделаны расчеты отчислений в бюджет из амортизационных отчислений на полное восстановление активной части основных производственных фондов.

Результаты распределения суммы амортизации на renovación основных производственных фондов по предложенной методике в среднем за 1965—1966 годы приведены ниже.

Амортизация пассивной части основных фондов в % к общей сумме амортизации	20,6
Амортизация активной части основных фондов, подлежащая отчислению в бюджет, и % к общей сумме амортизации	46,4
Удельный вес амортизации, подлежащей отчислению в бюджет, % по предлагаемой методике	67,0
по действующей методике	60,0
Амортизация, остающаяся в распоряжении предприятия по предлагаемой методике, в % к стоимости основных фондов	1,2
стоимости активной части основных фондов	2,3
амортизации основных фондов	33,0
амортизации активной части основных фондов	41,6

Сопоставление данных показывает, что в соответствии с предложенной методикой отчисления в бюджет из амортизации на renovación основных производственных фондов должны несколько возрасти (в среднем по обследованной группе машиностроительных заводов — на 11%) по сравнению с отчислениями, производимыми на основе методических указаний (в расчеты были включены лишь предприятия с нормативами отчислений от амортизации в фонд развития производства 40%, в то время как предлагается отчислять в среднем по группе 33% всей амортизации на renovación).

При определении реальной потребности предприятий в финансовых ресурсах для поддержания простого воспроизводства основных фондов необходимо учитывать кроме срока службы и динамики стоимости также степень их физического и морального износа.

Учитывать техническое состояние основных фондов, в частности оборудования, следует, по нашему мнению, не путем корректирования стабильных нормативов отчислений амортизации в бюджет с учетом степени износа основных фондов, как это предлагается некоторыми экономистами, а путем перераспределения в рамках отраслевых главных управлений средств фондов развития производства предприятий с последующим возвратом полученных сумм.

Осуществление такой меры облегчается переводом главков на хозяйственный расчет, одним из требований которого является закрепление за ними финансовых ресурсов, образующих за счет специальных отчислений из фондов развития предприятий.

При этом изъятие у предприятия в централизованный фонд временно свободные средства должны быть в обязательном порядке ему возвращены к моменту выбытия оборудования, иначе нарушится процесс возмещения основных фондов. Средства централизованного амортизационного фонда главка должны предоставляться нуждающимся предприятиям лишь на определенный срок. Безвозвратное изъятие средств фонда развития можно допустить только у предприятий, подлежащих в недалеком будущем ликвидации или коренной реконструкции, а также у мелких предприятий, которые не в состоянии самостоятельно осуществлять техническое перевооружение.

Фонд развития — одно из средств экономического стимулирования производства. Наличие и использование этого фонда обеспечивает более благоприятные возможности для технического развития производства.

По-видимому, эти возможности должны быть предоставлены всем предприятиям не только в зависимости от достигнутого ими качественного уровня работы. Слабо развитое, с устаревшей техникой предприятие именно потому и не может достигнуть очень высоких качественных показателей в работе, что нуждается в ресурсах обновления в еще большей степени, чем передовое, высокооснащенное. Очевидно, при обновлении фондов развития надо исходить не только из уровня рентабельности и темпов роста реализованной продукции.

Отчисления в фонд развития производства из прибыли должны служить источником расширенного воспроизводства на предприятии. Связанная с этим частичная децентрализация накоплений должна быть научно обоснована.

План прироста объемов производства и реализации на каждый год устанавливается исходя из народнохозяйственных потребностей и возможностей использования и расширения мощностей. Реально допустимое расширение их определяется главным образом двумя обстоятельствами: вводом новых мощностей в результате строительства, реконструкции или монтажа выделенного нового оборудования; возможностями расширения «узких мест», проведения оперативной реорганизации производства собственными силами с приобретением стандартного, модернизированной действующего оборудования и изготовления средств механизации и автоматизации. Но для реализации своих организационно-технических возможностей предприятие должно располагать собственными средствами, а именно средствами фонда развития.

Таким образом, потребность в отчислениях от прибыли в фонд развития производства можно установить на основе разницы между плановым годовым приростом продукции и приростом мощностей на планируемый год, обеспечиваемым за счет освоения плановых капитальных вложений.

$$F_p = Q \times H \times \Phi_a.$$

где F_p — отчисления от прибыли в фонд развития производства;
 Q — плановый прирост товарной продукции, требующий обеспечения собственными финансовыми ресурсами;
 H — норматив отчислений за каждый процент прироста объема производства в % к активной части основных фондов;
 Φ_a — стоимость активной части основных фондов предшествующего года.

Норматив H должен быть отраслевым. Для этого следует изучить соотношения между ростом товарной продукции и ростом активной части фондов в отрасли. Например, исследование этого соотношения, по данным машиностроения Украины, показывает, что производство растет более высокими темпами, чем стоимость активных фондов. Эмпирическая формула зависимости

$$K_{a\Phi} = \frac{K_q - 0,8}{0,4},$$

где $K_{a\Phi}$ — процент роста стоимости активной части основных фондов;
 K_q — процент роста товарной продукции за год.

Начисление можно производить по шкале, в основе которой лежит подобная зависимость. Можно еще больше укрупнить норматив, установив средний процент роста стоимости активных фондов на один процент роста товарной продукции или реализации в сопоставимых ценах.

Проведенные предварительные расчеты показали, что предлагаемая методика несколько увеличивает отчисления в фонд развития от

прибыли при одновременном уменьшении отчислений из амортизационного фонда. Главное же заключается в обеспечении экономически обоснованных стабильных нормативов образования фонда развития для каждого предприятия.

Сумма отчислений от прибыли в фонд развития производства зависит от темпов роста реализации и стоимости активной части основных фондов. Поэтому возможны случаи, когда образуется разрыв в динамике начисляемых сумм и прибыли. Иначе говоря, из-за падения рентабельности выпускаемой продукции возможно увеличение доли прибыли, отчисленной на нужды предприятия, что ущемляло бы интересы отрасли и государственного бюджета. Поэтому следовало бы устанавливать предельную долю прибыли предприятия, направляемую в фонд развития. Эта доля может быть установлена на уровне исходного года. Применение такого предельного норматива в дальнейшем обеспечило бы увязку отчислений с финансовыми результатами работы предприятия и гарантировало бы неприкосновенность централизованной части прибыли.

Поступление в фонд развития производства отчислений от прибыли не совпадает с возникающими у предприятий потребностями в них. Перекрывать разрыв во времени между моментом возникновения необходимости вложений и моментом получения финансовых ресурсов, очевидно, нужно при помощи краткосрочных целевых кредитов банка на расширение и развитие производства на основе утвержденных планов объема реализации, прироста мощностей за счет плановых капитальных работ и отраслевого норматива отчислений из прибыли в фонд развития. Погашение кредита должно осуществляться из средств фонда развития, начисляемых в планируемом году.

Повышение ответственности предприятий, объединений и главков за экономически целесообразное расходование средств фондов развития и экономической обоснованности размеров этих средств должно стать важным условием ускорения технического прогресса.

г. Киев

К. Максимов,

гл. экономист управления
«Трубинзавод»Фонды, нормативы,
стимулы

Обеспечение единства интересов государства, предприятий и каждого работника — одно из важнейших требований хозяйственной реформы. Однако действующая методика образования фондов экономического стимулирования не в полной мере отвечает этому требованию. Нередко с улучшением показателей работы предприятий размеры поощрительных фондов снижаются. Рассмотрим пример.

Два предприятия с равным объемом реализации (Q_0) накануне перехода на новые условия работы развивались разными темпами; в результате показатели реализации изменялись следующим образом (таблица 1).

При неизменном фонде заработной платы на пятом году работы в новых условиях отчисления в фонды поощрения за рост реализа-

Таблица 1

Пред- приятие	Q_0	Исходный (первый) год работы в новых условиях Q_1	Q_2	Q_3	Q_4	Q_5
I	90	100	110	120	130	140
II	90	110	130	150	170	190

дин составят: по предприятию I — $\frac{(140-130) \cdot 90}{(100-90) \cdot 130} = 0,69$ исходного размера отчислений; по предприятию II — $\frac{(190-170) \cdot 90}{(110-90) \cdot 170} = 0,53$ исходного размера отчислений.

При существующих методах группировки предприятий при определении нормативов возможно, что в момент перевода на новую систему исходный размер фонда поощрения у обоих предприятий будет одинаковым; через пять лет предприятие I потеряет 31%, а предприятие II, развивающееся вдвое быстрее первого, — 47% фонда поощрения. Нельзя считать правильным, что на предприятии I, увеличившем объем производства на 40%, размер фонда поощрения снижается на 31%, а предприятие, увеличившее объем продукции на 73% к исходному году, терит еще больше.

Такой результат определяется тем, что нормативы установлены за срок реализации в процентах к предыдущему году. Если темп роста считать не к предыдущему, а к исходному году, то этот недостаток будет устранен.

Не отвечает интересам государства установление зависимости размеров фонда поощрения от фонда заработной платы. Это приводит к тому, что предприятия заинтересованы в росте фонда зарплаты, в то время как общество — в том, чтобы получить больше продукции при меньших затратах труда.

Для ликвидации указанных противоречий необходимо изменить методику образования поощрительных фондов, с тем чтобы она обеспечивала полное совпадение общественных и личных интересов трудящихся.

Представляется целесообразным сделать это следующим образом. Нормативы отчислений в поощрительные фонды следует устанавливать в процентах от планового объема реализации продукции. При этом из двух фондообразующих показателей можно оставить один — уровень расчетной рентабельности. В фонд поощрения за каждый процент расчетной рентабельности будет начисляться за прибыли определенный нормативом процент от стоимости реализуемой продукции по формуле

$$F_{пз} = P_{пз} \cdot H \cdot Q_{пл}$$

где $F_{пз}$ — плановый фонд материального поощрения, руб.;

$P_{пз}$ — плановый уровень расчетной рентабельности;

H — установленный норматив, %.

Это устранит недостатки действующей методики, обеспечит совпадение интересов общества и предприятий. Предприятия будут в большей мере заинтересованы в увеличении объема реализации. Устраняется прямая зависимость между размерами поощрительных фондов и фонда заработной платы, которая препятствует росту производительности труда. Связь фондов поощрения и заработной платы будет устанавливаться лишь при переходе предприятий на новые условия работы и отражаться в размерах нормативов.

Сохранение одного фондообразующего показателя избавляет от необходимости во многом субъективного деления фонда поощрения на две части — на стимулирование роста объема реализации (прибыли) и уровня рентабельности.

Как видно из приведенной формулы, размер фонда поощрения будет находиться в прямой зависимости от уровня расчетной рентабельности, объема реализации, а следовательно, и от уровня фондоотдачи. Последнее становится особенно ясным, если приведенную формулу преобразовать:

$$F_{пз} = \Phi_o \cdot H \cdot P_p$$

где Φ_o — фондоотдача, исчисленная по реализованной продукции; P_p — расчетная прибыль.

Следовательно, в фонд материального поощрения за каждый процент фондоотдачи начисляется определенный нормативом процент от расчетной прибыли. Это лишь иное выражение приведенной выше формулы. Оно показывает, что рекомендуемая методика имеет преимущества перед экспериментируемым сейчас методом прямых отчислений от прибыли, который не стимулирует повышение фондоотдачи.

Фонды поощрения, определяемые по рекомендуемым формулам, будут возрастать быстрее, чем объем реализации и прибыль. Например, если объем реализации и расчетная рентабельность возрастут по сравнению с уровнем исходного года в 1,5 раза при неизменных производственных фондах, то фонд поощрения увеличится в 2,25 раза. Это допустимо только при условии, что темпы роста средней заработной платы, исчисляемой с учетом фонда поощрения, не будут превышать темпов роста производительности труда, исчисляемой по чистой продукции. Можно измерять производительность труда и по реализуемой продукции, но вряд ли это правильно.

Этого легко достичь с помощью фиксированных платежей, регулирующих размеры расчетной прибыли. Не представляет труда разработать на пять лет такие нормативы и ставки фиксированных платежей, при которых уровень расчетной рентабельности, а следовательно, и размер фонда материального поощрения никогда не выйдут за пределы установленного ограничения. Для этого достаточно в первый год работы предприятия по новой системе определить сумму фиксированных платежей, которую нужно изъять у предприятия, чтобы обеспечить необходимое соотношение между ростом производительности труда и средней заработной платы. Разделив эту сумму на объем продукции (в натуральном или денежном выражении, в зависимости от особенностей предприятия), получим ставку фиксированных платежей, которую можно утвердить на пять лет. При этом изменится назначение фиксированных платежей, его нельзя будет ограничивать изъятием прибыли, не зависящей от предприятия.

Рассмотрим пример применения предложенной методики. Предположим, плановые показатели предприятия характеризуются данными таблицы 2.

Таблица 2
(млн. руб.)

Показатель	1-й год (исход- ный)	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год	6-й год
Объем реализации	230	253	276	299	322	345
Общая прибыль	25	31	37	43	49	55
Производственные фонды	188	207	226	245	264	283
Плата за фонды (6%) . .	11,3	12,4	13,58	14,72	15,86	17,0
Фонд зарплаты	65	69	72,8	76,7	80,6	84,5

Предположим, что при переходе на новую систему в исходном году было решено создать фонд материального поощрения в размере 12% от фонда зарплаты, то есть в сумме 7,8 миллиона рублей. Определим норматив отчислений в фонд поощрения и ставку рентных платежей. Тем самым будут установлены пропорция распределения прибыли, исходный уровень плановой расчетной рентабельности и его динамика. Норматив и рентная ставка должны быть взаимно увязаны, с тем чтобы в последующие годы темпы роста средней зарплаты с учетом выплат из фонда поощрения не превышали темпов роста производительности труда. Решение производится известным методом последовательных приближений.

Размер ставки фиксированных платежей, удовлетворяющей предъявляемым требованиям, оказывается равным 0,0242 рубля в расчете на рубль реализованной продукции, а норматив отчислений — 0,785. Этот норматив и ставку можно утверждать на весь планируемый период. При этом темпы роста средней зарплаты будут всегда равны темпам роста производительности труда (по чистой продукции). Это подтверждается данными таблицы 3.

Таблица 3
(млн. руб.)

Показатель	1-й год (исходный)	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год	6-й год
Рентные платежи	5,57	6,13	6,68	7,24	7,8	8,35
Расчетная прибыль	8,13	12,43	16,74	21,04	25,34	29,65
Расчетная рентабельность, %	4,33	6,0	7,4	8,6	9,6	10,5
Фонд материального поощрения	7,8	11,9	16,0	20,1	24,3	28,3
Фонд оплаты труда	72,8	80,9	88,8	96,8	104,9	112,8
Чистая продукция	90	100	109,8	119,7	129,6	139,5
Фонд накопления	17,2	19,1	21,0	22,9	24,7	26,7
Темпы роста в % к исходному году:						
объема реализации	100	110	120	130	140	150
общей прибыли	100	124	148	172	196	220
производственных фондов	100	110	120	130	140	150
расчетной прибыли	100	153	206	259	312	365
фонда заработной платы	100	106	112	118	124	130
фонда поощрения	100	153	206	258	311	368
фонда оплаты труда	100	111	122	133	144	155
чистой продукции	100	111	122	133	144	155
фонда накопления	100	111	122	133	144	155

Таким образом, задачу по определению параметров фондообразования для данного предприятия можно считать решенной, если согласиться с равными темпами роста средней зарплаты и производительности труда. При необходимости темпы роста средней зарплаты могут быть приняты ниже темпов роста производительности труда. Для этого необходимо заново определить размеры рентной ставки и норматив отчислений, предварительно введя в эти расчеты понижающий коэффициент, определенный по специальной формуле. Если в приведенном примере установить за каждый процент роста производительности труда рост средней зарплаты на 0,8%, то фиксированная ставка будет равна 0,00674, а норматив отчислений уменьшится до 0,525.

Достоинства рекомендуемой методики состоят, по нашему мнению, в том, что она отвечает принципу оплаты по труду, ограничивает темпы роста заработной платы темпами роста производительности труда, обеспечивает необходимые соотношения между ними при любых изменениях планируемых показателей и, что особенно важно, заинтересует

предприятия в росте производительности труда и снижении численности работников.

Для предприятий и отраслей, в которых необходимо стимулировать рост объема реализации, изложенная выше методика вполне применима.

г. Октябрьский Башкирской АССР

Р. Коренченко

О расчете внутризаводских нормативов методом выравнивания

Одной из задач организации цехового хозрасчета является разработка нормативов отчислений в цеховые фонды материального поощрения. Цехи, как правило, имеют различные исходный уровень рентабельности, структуру себестоимости и возможности ее снижения. При одинаковых нормативах образования поощрительных фондов в самом выгодном положении оказываются цехи с наибольшей исходной рентабельностью и наименьшим удельным весом зарплаты в цеховой себестоимости.

Допустим, что уровень рентабельности по цехам завода колеблется от 3 до 50%, или от 300 до 5000 условных пунктов, то есть различается в 17 раз. По заводу общий уровень рентабельности составляет 920 пунктов (здесь и далее см. таблицу).

Если применять для цехов общезаводский норматив 0,0109 (10% фонда заработной платы: 920), то при одинаковом снижении себестоимости, например на 2%, уровень рентабельности в каждом цехе изменится в разной степени. Соответственно в фонд поощрения цеха № 1 придется начислять 7,05% (648·0,0109), а цеха № 3 — 55,5% планового фонда заработной платы, или почти в 8 раз больше.

Ошибочным является и другой метод, когда за достижение планового уровня рентабельности цехи образуют фонд поощрения в плановом размере, а за предполагаемое превышение его начисляют дополнительные суммы в эти фонды по одному заводскому нормативу. В данном случае в расчет учитывается только превышение планового уровня рентабельности. Например,

Цех	Себестоимость товарной продукции			Норматив на образование ФМЦ (10% фонда зарплаты)	Уровень рентабельности в условных пунктах			Норматив образования ФМЦ		
	плановая	при снижении на 2%	при планировании снижения		плановый	при достижении планового уровня себестоимости	при уменьшении себестоимости на 2%	при достижении планового уровня себестоимости	с учетом коэффициента выравнивания	с учетом, кроме того, разницы по себестоимости
Цех № 1	1140	1117	1117	90	583	648	648	0,0171	0,154	0,154
Цех № 2	360	353	356	12	300	335	320	0,0333	0,284	0,500
Цех № 3	300	294	285	15	5000	5100	5250	0,0020	0,100	0,0407
Всего по заводу	1800	1764	1758	117	920	975	988	0,0109	0,182	0,147

$$H = L : (P_1 - P_{\text{пл}}) = 1\% : (975 - 920) = 0,0182,$$

где H — заводской норматив для образования дополнительных сумм поощрительного фонда;

L — дополнительные суммы заводского фонда материального поощрения в процентах к заводскому фонду заработной платы;

$P_{\text{пл}}, P_1$ — плановый и предполагаемый уровни рентабельности.

Если бы цеховые фонды поощрения были образованы по общеавтоматическому нормативу 0,0182, то от дополнительно полученных (в результате сверхпланового снижения себестоимости товарной продукции) 36 тысяч рублей прибыли в эти фонды можно было бы направить 12 тысяч рублей, или примерно 1% планового фонда заработной платы. Тогда цех № 1 начислил бы в свой фонд поощрения [(648 — 583) 0,0182] = = 1,18%, цех № 2 — 0,64 и цех № 3 — 1,82% своего фонда зарплаты.

Расчет нормативов отчислений в цеховые фонды материального поощрения можно вести следующим образом. Допустим, что каждый цех завода добьется равномерного снижения себестоимости, но не одинакового возрастания уровня рентабельности. Тогда плановую сумму фонда поощрения следует разделить на количество пунктов уровня рентабельности в каждом цехе. Однако и в данном случае цехи окажутся в неравном положении. Так, цех № 1 дополнительно отчислит в фонд поощрения сумму, равную 1,1% [(648 — 583) 0,0171], цех № 2 — 1,5 и цех № 3 — 2% цехового планового фонда зарплаты.

Чтобы устранить подобное положение, предлагается воспользоваться так называемым коэффициентом выравнивания прироста рентабельности, который можно вычислить для каждого цеха по формуле

$$K_i^1 = (\Delta P_{\text{пр}} : n) : \Delta P_i^2,$$

где K_i^1 — коэффициент выравнивания для i -го цеха;

$P_{\text{пр}}$ — проектируемое изменение рентабельности i -го цеха по сравнению с плановым уровнем при возможном сверхплановом (на n %) снижении себестоимости;

ΔP_i^2 — проектируемое отклонение уровня рентабельности от планового по предприятию в целом за счет предполагаемых изменений в цеховых уровнях рентабельности.

В нашем примере $K_1^1 = (65:55) = 1,18$, $K_2^1 = 0,64$, $K_3^1 = 1,82$.

Затем общеавтоматический норматив 0,0182 следует разделить на коэффициент выравнивания каждого цеха; в результате получим норматив для образования цеховых фондов материального поощрения.

Расчет коэффициента выравнивания был основан на предположении, что равное снижение себестоимости во всех цехах является результатом одинаковых усилий цеховых коллективов. Однако в действительности так бывает редко. При расчете коэффициента выравнивания следует принимать во внимание различные возможности, роль и место цехов на предприятии. Для этого предположительно определяется возможное снижение себестоимости сверх плана в каждом из цехов, что позволяет вычислить предполагаемое увеличение рентабельности.

Например, в цехе № 1 по опыту прошлых лет и с учетом реальных условий может быть достигнуто сверхплановое снижение себестоимости на 2%, в цехе № 2 — на 1, в цехе № 3 — на 5%. Тогда предполагаемый уровень рентабельности по заводу составит 988 пунктов. Коэффициенты выравнивания для цехов будут соответственно 0,953; 0,294; 3,68.

Проверим расчет. Для этого необходимо убедиться в том, что каждому цеху за работу, требующую равных усилий, будет дополнительно начислен в фонд поощрения равный процент от суммы его заработной

платы. Например, цех № 1 увеличит свой фонд поощрения на 1% фонда заработной платы [(648 — 583) 0,0154], так же как цехи № 2 и 3.

Вторая важная задача при расчете нормативов — не допустить, чтобы суммы, дополнительно начисляемые в цеховые фонды поощрения, превысили образующуюся на заводе дополнительную экономию. Для этой цели можно использовать формулу

$$H_{\text{плз}} = 100 K_p^2 : \sum_{i=1}^n \Delta P_i^2,$$

где $H_{\text{плз}}$ — максимальный норматив для образования цеховых фондов поощрения;

K_p^2 — коэффициент распределения вероятной дополнительной экономии между заводом и цехами;

$\sum_{i=1}^n \Delta P_i^2$ — вероятная дополнительная экономия за счет прироста рентабельности на ΔP_i^2 пунктов;

$\sum_{i=1}^n \Delta P_i^2$ — плановый фонд зарплаты по заводу или группе цехов.

Например, уровень рентабельности превышен на (988 — 920) = = 68 пунктов. Экономия от снижения себестоимости составит в этом случае 42 тысячи рублей, половину этой суммы предполагается оставить цехам. Тогда максимально допустимый норматив отчислений в цеховые фонды поощрения будет равен

$$H_{\text{плз}} = \frac{100 \cdot 0,5 \cdot 42}{1170 \cdot 68} = 0,0264,$$

то есть в цеховые фонды может быть дополнительно направлено (68 · 0,0264) = 1,79% планового фонда заработной платы завода, или [(1170 · 1,8) : 100] = 20,9 тысячи рублей. Цех № 1 начислит дополнительно 16,1 тысячи, цех № 2 — 2,14 тысячи и цех № 3 — 2,68 тысячи рублей.

Предлагаемый метод может быть использован при разработке как индивидуальных, так и групповых нормативов для предприятий.

г. Пермь



Я. Варенцов,
В. Пчелкин

Методика нормирования удельных капитальных вложений

Госплан СССР и Гострой СССР в марте 1969 года утвердили Методику определения нормативов удельных капитальных вложений. Подобная методика существовала и раньше. Она была разработана и издана в 1962 году. На ее основе в отраслях народного хозяйства были созданы нормативы удельных капитальных вложений на 1966—1970 годы, которые должны способствовать снижению стоимости воспроизводства единицы мощности и повышению эффективности общественного производства и капитальных вложений.

Опыт использования нормативов удельных капитальных вложений показал, что отдельные положения методики 1962 года, особенно те из них, которые касаются разработки сводных нормативов, нуждаются в переработке. Существенные изменения в ценообразовании в строительстве в связи с переходом к новым оптовым ценам с 1 июля 1967 года также потребовали уточнения ряда положений методики 1962 года.

Новая методика подготовлена Межведомственной комиссией и состоит из трех разделов и двух приложений.

В первом разделе дано определение нормативов удельных капитальных вложений, объяснено их назначение, указано, что нормативы разрабатываются на 1971—1975 годы и должны применяться при определении объемов капитальных вложений, обоснования включаемых в план новых строек, а также для анализа итогов выполнения планов капитального строительства. Нормативы определяются для отдельных предприятий и объектов оптимальной мощности (типичных для отрасли), специализированных производств и подотраслей, отраслей народного хозяйства.

Для отдельных предприятий и объектов нормативы разрабатываются только по новому строительству на единицу произведенной мощности и рассчитываются в сметных ценах и нормах, введенных в строительство с 1 января 1969 года, с учетом действующих указаний относительно регулирования ценообразования в строительстве.

В предпроектных и проектных работах предусматривается применение нормативов при определении технико-экономических обоснований целесообразности намечаемого нового строительства или расширения и реконструкции действующего предприятия, при подготовке заданий по проектированию и разработке проектных заданий, а также при проведении экспертизы.

Базовые нормативы удельных капитальных вложений рассчитываются исходя из условий строительства, характерных для первого тер-

риториального пояса, первой зоны и второго климатического района. Величина нормативов для остальных поясов и районов строительства корректируется с учетом поправочных коэффициентов (разработанных Гостроем СССР) отклонения сметной стоимости строительно-монтажных работ и оборудования по территориальным поясам, зонам, районам, климатическим и сейсмическим условиям. По каждой отрасли дается классификация производственных мощностей и видов продукции, на основе которой создаются нормативы удельных капитальных вложений. При этом учитывается следующее требование: номенклатура производственных мощностей и видов продукции должна быть представительной и прогрессивной для планируемого периода.

Нормативы утверждаются министерствами и ведомствами СССР, Советом Министров РСФСР и Советом Министров Украинской ССР в установленном порядке. Госплан СССР и Гострой СССР выборочно проводят экспертизу нормативов.

Второй раздел методики посвящен порядку подготовки исходных данных для расчета нормативов. Прежде всего отмечается, что исходные данные должны быть прогрессивными, достоверными и сопоставимыми их необходимо тщательно проверить.

При расчете нормативов учитываются капитальные вложения производственного назначения (стоимость строительно-монтажных, проектно-изыскательских работ, оборудования, инвентаря и инструмента и прочие затраты), предусмотренные в утвержденных сводных сметно-финансовых расчетах.

Излагается порядок распределения затрат в комбинированном производстве, при объединении нескольких застройщиков на кооперативных началах на постройку какого-либо объекта, предназначенного для обслуживания нескольких предприятий. Освещаются особенности подготовки данных для расчета нормативов удельных затрат на поддержание производственных мощностей действующих предприятий в добывающих отраслях промышленности, а также данных, используемых при расчете укрупненных и сводных нормативов.

Особое значение в методике придается правильному обоснованию нормативов, в основе которого должны лежать наиболее экономичные проекты сооружаемых и намечаемых к строительству предприятий и объектов, специально разработанные проектные и научно-исследовательские материалы и технико-экономические расчеты для строительства новых, расширения и реконструкции действующих предприятий, а также для проведения организационно-технических мероприятий, связанных с внедрением последних достижений науки и техники и повышением эффективности капитальных вложений.

Для расчета и обоснования нормативов по отдельным предприятиям и объектам рекомендуется отбирать данные по наиболее типичным для каждой отрасли предприятиям. В обязательные данные включаются показатели себестоимости единицы продукции, прибыли, сроков окупаемости капитальных вложений.

Предприятия и производства, отбираемые в качестве объектов-представителей для расчета нормативов удельных капитальных вложений, должны характеризоваться прогрессивным уровнем технологии и организации производства. Рекомендуется учитывать оптимальные размеры производственных мощностей предприятий при установленном ассортименте продукции, характерные для всей отрасли в плановом периоде, на который рассчитываются нормативы.

При подготовке исходных данных для расчета учитывается влияние повышения качества и надежности продукции, обусловленного ростом технического уровня производства. Степень этого влияния может быть выражена с помощью поправочного коэффициента, отражающего

изменения величины капитальных затрат на единицу продукции повышающего качества.

Методикой рекомендуется из общего норматива затрат по отдельным предприятиям выделять затраты на строительство внешних коммуникаций (водопровода, канализации, подземных путей, линий электропередач, теплотрасс), а также дополнительные затраты, связанные с освоением площадки строительства и другими работами, вызванными спецификой местных условий.

Данные, используемые в расчетах нормативов удельных капитальных вложений, должны рассматриваться в комплексе с технико-экономическими показателями, предусмотренными в Типовой методике определения экономической эффективности капитальных вложений.

В третьем разделе излагается порядок определения нормативов. При их расчете для отдельных предприятий и объектов, производств и подразделов на основе исходных данных, собранных в соответствии с указаниями, данными в разделе втором, учитываются поправки, предусматривающие повышение эффективности капитального строительства на планируемый период.

Большое внимание уделено определению сводных нормативов по отраслям, подотраслям и производствам в расчете на прирост производства продукции.

При расчете этих нормативов необходимо прежде всего выявить резервы на действующих предприятиях, возможности увеличения выпуска продукции за счет улучшения использования имеющихся мощностей, а также значительного сокращения сроков освоения проектных мощностей.

После того как определено увеличение выпуска продукции и выявлены потребности в создании новых мощностей, следует обосновать возможный прирост производственных мощностей на действующих предприятиях за счет их технического перевооружения. Если же прирост мощностей на действующих предприятиях не обеспечивает необходимого увеличения выпуска продукции в предстоящем плановом периоде, то определяются пути воспроизводства мощностей за счет строительства новых или расширения действующих предприятий.

Расчет сводных нормативов удельных капитальных вложений проводится на основе всестороннего исследования перспектив технического прогресса, разработки технико-экономических и проектных материалов, а также организационно-технических мероприятий, позволяющих повысить эффективность производства и капитальных вложений.

Сводные нормативы на продукцию рассчитываются как в натуральном (условно-натуральном), так и в стоимостном выражении, что определяется специфическими особенностями отраслей и производств. В соответствии с этими особенностями нормативы удельных капитальных вложений могут рассчитываться не только на единицу мощности, но и на другие показатели, например, в сельском хозяйстве нормативы для додохозяйственного строительства и многолетних насаждений — на единицу площади (га), для строительства животноводческих помещений — на одно скотоместо и т. д.

При сложном ассортименте продукции может применяться приведенная продукция. Приведение однородных продуктов к условной единице измерения возможно по многим признакам, отражающим различия в потребительских свойствах. Невозможно приведение разнородной продукции по капиталоемкости, так как иногда существенные улучшения в потребительских свойствах продукции достигаются при малых затратах, что уменьшает капиталоемкость производства в целом, и, наоборот, расчет приведенной продукции может производиться с помощью технических или стоимостных коэффициентов эквивалентности, харак-

теризующих потребительские свойства и качество продукции (марочность цемента, калорийность топлива и т. д.).

При определении сводных нормативов на прирост производства продукции рекомендуется тщательно исследовать и проводить расчеты увеличения выпуска продукции на единицу мощности в результате совершенствования организации производства, улучшения качества сырья, увеличения времени работы оборудования, сокращения сроков освоения проектных мощностей, повышения квалификации рабочих и других мероприятий.

Методика 1962 года содержала требование определять наряду с нормативом на новое строительство самостоятельный норматив на расширение и реконструкцию предприятия. В методике 1969 года это требование опущено, поскольку опыт разработки таких нормативов обнаружил наличие большой разницы в затратах, необходимых для обеспечения прироста одинаковой мощности на реконструируемых предприятиях, особенно в добывающих отраслях промышленности. Нормативы удельных капитальных вложений на расширение и реконструкцию в большинстве случаев составлялись формально, с помощью поправочных коэффициентов к нормативам на новое строительство, без достаточного обоснования.

Нормативы удельных капитальных вложений разрабатываются научно-исследовательскими и проектными институтами под руководством министерств и ведомств СССР в соответствии с методикой 1969 года. В целях большего учета специфики отраслей и достижения единства методов расчета нормативов выделяются ведущие институты по отраслям, которые координируют работу институтов-исполнителей, дают необходимые разъяснения, уточняют положения методики в соответствии с отраслевыми особенностями, рекомендации по определению типичности исходных данных и т. д.

В методике имеются два приложения. Первое — макет сборника, в котором перечисляются основные сведения к нормативам. В нем указывается, что помимо нормативов на 1971—1975 годы для сравнения должны быть также указаны нормативы за 1966—1970 годы. Наряду с удельными капитальными вложениями в сборнике нормативов есть данные о себестоимости продукции, сроке окупаемости капитальных вложений, производительности труда, рентабельности производства и фондоотдаче. Второе приложение — схема объяснительной записки, которую содержит сводную таблицу-шахматку распределения капитальных затрат по цехам основного производственного назначения. В ней дается пример распределения затрат на основные, подсобные и вспомогательные цехи по видам продукции при определении нормативов в комбинационном производстве.

Основная цель методики — обеспечение разработки нормативов удельных капитальных вложений, которые бы способствовали принятию более экономичных проектных решений и выявлению более эффективных направлений капитальных вложений при планировании капитального строительства. Важнейшая ее задача — способствовать единому подходу к созданию и обоснованию нормативов удельных капитальных вложений во всех отраслях промышленности и народного хозяйства.

Методика определения нормативов удельных капитальных вложений — научно обоснованный документ по разработке одного из важнейших показателей системы технико-экономических нормативов в планировании капитальных вложений и проектировании объектов строительства.

Научная разработка этого показателя поможет правильно определять стоимость объектов строительства, обосновывать включение в план новых строек и устанавливать сроки ввода их в действие. приме-

нение в проектировании и планировании объектов капитального строительства научно обоснованных технико-экономических нормативов в значительной мере повмсит ответственность плановых органов, проектных и строительных организаций и министерств-заказчиков за более эффективное использование капитальных вложений. Наличие системы нормативов позволит более успешно внедрять вычислительную технику в планировании капитального строительства и самом строительстве.

М. Фельдман

Источник расширенного воспроизводства

Быстрый рост основных производственных фондов народного хозяйства СССР, повышение в их структуре доли активной части, интенсификация использования производственного аппарата приводят к ежегодному росту объемов работ по капитальному ремонту, источником финансирования которых является соответствующая часть амортизационного фонда.

Известно, что амортизация, предназначенная на реконструкцию, обеспечивает не только простое, но в определенной части и расширенное воспроизводство основных фондов. Эта закономерность распространяется, на наш взгляд, и на средства, выделяемые на капитальный ремонт. Выявление ее представляет теоретический интерес и актуально для хозяйственной практики.

Для решения этой проблемы необходимо изучить влияние многих факторов (технический прогресс, изменение цен, темпы расширенного воспроизводства и т. д.). Ограничимся лишь исследованием условий, при которых возможно расширенное воспроизводство основных фондов благодаря тому, что средства, предназначенные на капитальный ремонт, оказываются временно свободными.

Рассмотрим простое воспроизводство, приняв нормы амортизации соответствующими сумме затрат на капитальный ремонт за весь срок службы. Прежде всего необходимо проанализировать кругооборот затрат на капитальный ремонт какого-либо одного средства труда. При этом теоретически возможны следующие варианты:

А. Все ремонты проводятся через равные промежутки времени и имеют одинаковую стоимость, то есть l (длительность цикла эксплуатации) — $const$ и R (затраты на ремонт) — $const$. Например, станок, служащий 10 лет, подвергается через каждые 2,5 года ремонту стоимостью 4 тысячи рублей. При этом движение амортизационного фонда будет характеризоваться следующими данными (таблица 1).

Таблица показывает симметричный характер движения остатка амортизации, а ее данные позволяют сделать выводы о том, что в начале периода эксплуатации средств труда образуется свободный излишек амортизационного фонда; даже при идеальном исчислении нормы амортизации в момент проведения всех ремонтов ощущается недостаток накопленных средств для их финансирования; чем выше порядковый номер ремонта, тем меньше остаток (больше дефицит) амортизации к моменту его проведения; в момент проведения последнего ремонта дефи-

Таблица 1
(тыс. руб.)

Период (годы)	Сумма амортизации (характеризующим итогом)		Остаток (+) или дефицит (-) амортизационного фонда			
	начисленной	нарасходованной	на начало периода	перед ремонтом	на конец периода	в среднем за период (4+5):2
1	2	3	4	5	6	7
0—2,5	3,0	—	—	+3,0	-1,0	1,5
2,5—5	6,0	4,0	-1,0	+2,0	-2,0	0,5
5—7,5	9,0	8,0	-2,0	+1,0	-3,0	-0,5
7,5—10	12,0	12,0	-3,0	—	—	-1,5
Итого	12,0	12,0	-6,0	+6,0	-6,0	0
В среднем за 10 лет . .			-1,5	+1,5	-1,5	0

цит достигает максимума, абсолютно равного сумме амортизации перед первым ремонтом; возобождение части амортизации носит чисто временный характер; возможности финансирования расширенного воспроизводства ограничены поэтому краткосрочными эффективными вложениями и лежат за пределами кругооборота, как такового.

Причиной возникновения дефицита является не недостаточный размер норм амортизации на ремонт, а особый характер кругооборота средств, представляющих собой амортизационный фонд.

Б. Теоретически возможен вариант, при котором затраты на последующие ремонты снижаются ($R_{i+1} < R_i$). Однако на практике эти затраты имеют тенденцию к увеличению, которое, однако, может наблюдаться не по каждому следующему, а по нескольким ремонтам. Для упрощения примем увеличение затрат по каждому следующему ремонту ($R_{i+1} > R_i$; $l = const$). Например, $l = 2,5$ года, $R_1 = 3$ тысячи рублей, $R_2 = 4$ тысячи, $R_3 = 5$ тысячи рублей и T (срок службы станка) — 10 годам. Движение остатка амортизации показано в таблице 2.

Таблица 2
(тыс. руб.)

Период (годы)	Сумма амортизации (характеризующим итогом)		Остаток (+) или дефицит (-) амортизационного фонда			
	начисленной	нарасходованной	на начало периода	перед ремонтом	на конец периода	в среднем за период (4+5):2
1	2	3	4	5	6	7
0—2,5	3,0	3,0	—	3,0	—	1,5
2,5—5	6,0	7,0	—	3,0	-1,0	1,5
5—7,5	9,0	12,0	-1,0	2,0	-3,0	0,5
7,5—10	12,0	12,0	-3,0	—	—	-1,5
Итого	12,0	12,0	-4,0	8,0	-4,0	2,0
В среднем за 7 лет . . .			-1,0	2,0	-1,0	0,5

В распределении остатков амортизации по периодам отсутствует симметрия. Сумма остатков перед ремонтами положительна; ее абсолютная величина больше, чем после ремонтов, и вследствие этого в

среднем равна не нулю, а +0,5 тысячи рублей. При данных условиях амортизационный фонд становится источником накопления, так как в среднем содержит больше средств, чем необходимо для финансирования ремонта. Однако если рассматривать отдельно взятое средство труда, то в определенные моменты остаток амортизации будет меньше стоимости предстоящего ремонта. При увеличении затрат дефицита может не быть при первых ремонтах, но при последующих он обязательно возникнет.

Среднюю за весь срок службы величину остатка амортизационного фонда ($\bar{O}$) можно рассчитать по формуле

$$\bar{O} = \sum_{i=1}^m (S_i + Z_i) : 2n, \quad (1)$$

где S_i и Z_i — остатки амортизационного фонда соответственно до и после проведения i -го ($i = 1, 2, 3, \dots, m$) ремонта;

m — число ремонтов за весь срок службы;

n — число циклов эксплуатации ($n = m + 1$).

Задача сводится к тому, чтобы найти зависимость между остатками S и Z и годовой суммой амортизации (A):

$$p_k = AIK - \sum_{i=1}^{k-1} R_i. \quad (2)$$

Произведение AIK — сумма начисленной амортизации за IK лет,

$\sum_{i=1}^{k-1} R_i$ — затраты на все ремонты, предшествующие K -му.

Величина остатка амортизационного фонда после K -го ремонта определяется путем добавления к вычитаемому затрат на K -й ремонт:

$$Z_k = AIK - \sum_{i=1}^k R_i. \quad (3)$$

С помощью формул (2) и (3) можно определить остаток амортизационного фонда на любой момент, что дает возможность построить номограммы и использовать их при планировании. Для этого в формулу вместо произведения IK следует подставить возраст объектов (в годах) к моменту, на который определяется остаток.

Прежде чем определять сумму остатков амортизации до

($\sum_{i=1}^m S_i$) и после ($\sum_{i=1}^m Z_i$) ремонтов, отметим, что коэффициенты при AI будут последовательными членами арифметической прогрессии с разностью 1 (они примут значения 1, 2, 3, ..., m). Сумма такой прогрессии равна $0,5(1+m)m = 0,5 mn$. Сумма максимальных (перед ремонтами) остатков амортизации —

$$\sum_{i=1}^m S_i = 0,5 AImn - [R_1 + (R_1 + R_2) + \dots + (R_1 + R_2 + \dots + R_{m-1})] = 0,5 AImn - \sum_{i=1}^m R_i (m - i).$$

$$\text{Так как } \sum_{i=1}^m R_i = AIn, \quad \sum_{i=1}^m R_i 0,5m = 0,5 AImn,$$

то

$$\sum_{i=1}^m S_i = \sum_{i=1}^m R_i (i - 0,5). \quad (4)$$

В нашем примере $\sum_{i=1}^m S_i = 3(1 - 1,5) + 4(2 - 1,5) + 5(3 - 1,5) = -8,5$ тысяч рублей.

Сумма минимальных (после ремонтов) остатков амортизации за весь срок службы объектов определяется по формуле

$$\sum_{i=1}^m Z_i = \sum_{i=1}^m R_i (i - 0,5m - 1).$$

Подставив полученные значения $\sum_{i=1}^m S_i$ и $\sum_{i=1}^m Z_i$ в формулу (1), получим

$$\bar{O} = \frac{\sum_{i=1}^m R_i (i - 0,5m)}{n}.$$

Универсальный характер формул (4) — (6) очевиден. Величина среднего за весь срок службы остатка амортизации зависит только от величины затрат и числа ремонтов или межремонтных циклов.

Для условий, указанных в таблице 2, $\bar{O} = [3(1 - 2) + 4(2 - 2) + 5(3 - 2)] : 4 = 0,5$ тысячи рублей.

При планировании капитального ремонта важно знать не только экстремальные, но и средние значения остатков амортизационного фонда за тот или иной, например K -й, период. $\bar{O}_K$ равняется алгебраической сумме остатка амортизации после проведения предыдущего ($K - 1$)-го ремонта и половины суммы амортизации, начисленной за межремонтный период:

$$\begin{aligned} \bar{O}_K &= Z_{K-1} + 0,5AI = AI(K - 1) + 0,5AI - \sum_{i=1}^{K-1} R_i = \\ &= AI(K - 0,5) - \sum_{i=1}^{K-1} R_i. \end{aligned} \quad (7)$$

Например, средняя величина остатка амортизации в четвертом цикле по данным таблицы 2 составит

$$\bar{O}_4 = 1,20 \cdot 2,5 \cdot 3,5 - (3 + 4 + 5) = -1,5 \text{ тысячи рублей.}$$

В практике планирования необходимо знать средний остаток амортизации не только за цикл, но и за год, квартал или даже месяц. Его можно рассчитать по формуле (7), заменив в ней произведение $I(K - 0,5)$ соответствующим числом лет.

В. Физический износ нередко приводит к сокращению межремонтного цикла, то есть $I_1 > I_2$. При этом затраты на каждый следующий капитальный ремонт могут оставаться постоянными или возрастать. Рассмотрим первый вариант ($R = \text{const}$).

Предположим, что $R_{1,2,3} = 4$ тысяч рублей, $I_1 = 3$ годам, $I_2 = 2,5$ года, $I_3 = 2,5$ года, $I_4 = 2$ годам, $T = 10$ годам. Движение амортизационного фонда показано в таблице 3.

Таблица 1

Цикл	Сумма амортизации (увеличивающийся итог)		Остаток (+) или дефицит (-) амортизационного фонда			
	начисленной	израсходованной	на начало периода	после ремонта	на конец периода	в среднем за период (4+5):2
1						
2	3,6	4,0	—	3,6	-0,4	+1,8
3	6,6	8,0	-0,4	2,6	-1,4	+1,1
4	9,6	12,0	-1,4	1,6	-2,4	+0,1
Итого	12,0	12,0	-4,2	7,8	-4,2	+1,8
В среднем за 7 лет						0,6

Средняя величина остатка амортизации за данный (K -й) период определяется алгебраической суммой остатка после предыдущего капитального ремонта и половины суммы амортизации, начисленной за данный (K -й) период

$$\bar{O}_k = Z_{k-1} + 0,5A_k, \quad (8)$$

при этом

$$Z_{k-1} = A \sum_{i=1}^{k-1} l_i - R(K-1). \quad (9)$$

Эта формула может быть использована и для определения величины остатка на любой момент. Вместо $\sum_{i=1}^{k-1} l_i$ следует брать период с начала службы объекта до данного момента.

Подставив значение Z_{k-1} в формулу (8), получим

$$\bar{O}_k = A \left(\sum_{i=1}^{k-1} l_i + 0,5l_k \right) - R(K-1). \quad (10)$$

В нашем примере $\bar{O}_3 = 1,2(3 + 2,5 + 0,5 \cdot 2,5) - (4 \cdot 2) = 0,1$ тысячи рублей.

Остаток амортизации до K -го ремонта равен разности между суммой амортизации, начисленной до него, и суммой затрат на предыдущие ремонты.:

$$S_k = A \sum_{i=1}^K l_i - R(K-1). \quad (11)$$

Суммируя формулы (10) и (11), получим формулу для расчета среднего остатка амортизации за весь срок службы объекта.

$$\bar{O} = \left[A \sum_{i=1}^n l_i (2n-2i) - R \sum_{i=1}^n (2i-1) \right] : 2n;$$

$\sum_{i=1}^n (2i-1)$ представляет собой арифметическую прогрессию 1; 2; 3... $2n-1$. Сумма членов такой прогрессии равна n^2 . Следовательно, вычитаемое будет равно Rn^2 .

$$2n-2i = 2m + 2 - 2i,$$

но

$$A \sum_{i=1}^n l_i \cdot 2m - 2Rm^2,$$

то есть

$$\bar{O} = \frac{2Rm^2 + A \sum_{i=1}^n l_i (2n-2i) - Rm^2}{2m} = 0,5Rm + \frac{A \sum_{i=1}^n l_i (1-i)}{m}. \quad (12)$$

В нашем примере

$$\bar{O} = 0,5 \cdot 4 \cdot 3 + 1,2 [3 \cdot 0 + 2,5(-1) + 2,5(-2) + 2(-3)] : 3 = -6 - 5,4 = 0,6 \text{ тысячи рублей.}$$

Таким образом, начисление амортизации на капитальный ремонт в течение срока службы объекта в равных размерах при учащающихся со временем ремонтах приводит к образованию свободного, ее остатка, который можно использовать как источник расширенного воспроизводства.

Г. Рассмотрим случай, когда при сокращении межремонтных циклов затраты на последующие ремонты возрастают. Величину R_i возьмем из таблицы 2, а l_i — из таблицы 3. Расчетные данные приводятся в таблице 4.

Таблица 4

(тыс. руб.)

Цикл	Сумма амортизации (увеличивающийся итог)		Остаток (+) или дефицит (-) амортизационного фонда			
	начисленной	израсходованной	на начало периода	после ремонта	на конец периода	в среднем за период (4+5):2
1						
2	3,6	3,0	—	3,6	0,6	+1,8
3	6,6	7,0	0,6	3,6	-0,4	+2,1
4	9,6	12,0	-0,4	2,6	-2,4	+1,1
Итого	12,0	12,0	-2,2	9,8	-2,2	1,1
В среднем за 7 лет						

Средневзвешенный остаток амортизации, как и следовало ожидать, равен сумме остатков, приведенных в таблицах 2 и 3, то есть нарастающие нормативные затраты на ремонты вследствие увеличения их стоимости и сокращения циклов эксплуатации приводит вследствие особенно-сти кругооборота средств к высвобождению части амортизационного фонда. При этом действие двух факторов суммируется.

Формулы для расчета остатков амортизации можно получить, заменив в формуле (12) Rm на равное ему выражение $A \sum_{i=1}^n l_i \cdot m$ и сло-

жив его с выражением (6). После приведения к общему знаменателю получим

$$\bar{O} = \frac{\sum_{l=1}^m R_l (lm - 0,5mn) + A \sum_{l=1}^n I_l (n + 0,5mn - ln)}{mn}.$$

Поскольку $\sum_{l=1}^m R_l \cdot 0,5mn$ и $A \sum_{l=1}^n I_l \cdot 0,5mn$ равны и взаимно погашаются, то

$$\bar{O} = \frac{\sum_{l=1}^m R_l \cdot l}{n} + \frac{A \sum_{l=1}^n I_l (l - 1)}{m}. \quad (13)$$

Выведенная формула является универсальной, в чем нетрудно убедиться, рассчитав по ней средние остатки амортизации, пользуясь данными таблиц 1—3.

До сих пор мы рассматривали движение амортизации, предназначенной на капитальный ремонт одного, отдельно взятого объекта. Очевидно, что если имеется группа объектов, то средняя величина остатка амортизации за весь срок их службы будет равна произведению среднего остатка амортизации одного объекта на число объектов

$$O_k = \bar{O} \cdot N. \quad (14)$$

При одновременном вводе в эксплуатацию и ремонтах группы объектов амплитуды колебаний величины остатков амортизации до и после ремонтов будут наибольшими.

Анализ движения остатка амортизации одного объекта показывает, что максимальная амплитуда изменения его величины равна стоимости наиболее дорогого ремонта. При наличии группы одновременно введенных и ремонтируемых объектов максимальные амплитуды колебаний величины остатков амортизации будут равны стоимости всех одновременно осуществляемых ремонтов. В эти моменты, особенно при проведении последних, как правило, связанных с наибольшими затратами ремонтов, могут наблюдаться значительные дефициты средств, необходимые для финансирования ремонтов. Это затрудняет использование амортизации для расширенного воспроизводства, так как при отвлечении среднего остатка амортизации центр колебаний величины ее остатков до и после ремонтов будет равен нулю, а величина дефицитов возрастет.

Однако ряд факторов нейтрализует связанные с этим отрицательные последствия. Прежде всего одновременный ввод в эксплуатацию всех групп объектов, имеющих одинаковые сроки службы и межремонтные циклы, возможен только на вновь вводимых предприятиях. На действующих же различия в возрасте средств труда приводят к рассинхронизации во времени сроков проведения ремонтов и соответственно к резкому сокращению амплитуды изменений величины остатков амортизации.

Неоднородность в ремонтах объектов наступает в различные сроки вследствие различных условий эксплуатации и индивидуальных особенностей каждого из них. Поэтому оптимальная длительность межремонтного цикла может рассматриваться для множества одинаковых объектов лишь как величина средняя из многих индивидуальных, в той или иной мере отличающихся от нее.

Поскольку далее основные фонды предприятий состоят из многих групп объектов с различными сроками службы и длительностью межремонтных периодов, временный недостаток амортизации одних объек-

тов для финансирования их ремонтов будет перекрываться свободным избытком ее по другим. При этом вероятность наступления «резонанса» практически равна нулю.

Известной гарантией служит также наличие у предприятий оборотных средств в виде остатков запасных деталей, узлов, устойчивых пассивов в ремонтных службах, которые частично покрывают возможные дефициты. Наконец, расширенное воспроизводство основных фондов создает дополнительные резервы свободной амортизации.

Опасность дефицита средств не может служить основанием для отказа от планирования изменения целевого использования амортизации, предназначенной на капитальный ремонт, ибо временные дефициты можно компенсировать банковскими ссудами, что будет способствовать также усилению контроля за рациональным использованием амортизационных средств. В капиталистической практике, например, кредитование затрат на капитальный ремонт — обычное явление.

Итак, в процессе кругооборота средств, предназначенных на капитальный ремонт основных фондов, создается устойчивый их остаток, который можно использовать для расширенного воспроизводства основных фондов.

Правильность этого вывода подтверждается данными об использовании амортизационных отчислений, предназначенных на капитальный ремонт, на ряде предприятий. На одном из машиностроительных предприятий использование амортизации, предназначенной на капитальный ремонт в 1963—1967 годах, характеризуется следующими данными (таблица 5).

Таблица 5
(тыс. руб.)

	Промышленно-производственные основные фонды, всего	В том числе		
		здания и сооружения	работные машины и оборудование	прочие основные фонды
Начислено	11 299	1229	9012	1058
Затрачено	10 332	2986	6222	1124
Экономия (+)	+967	—	+2790	—
Перерасход (—)	—	—1757	—	—66

Из оставшихся 967 тысяч рублей 830 тысяч израсходованы на капитальный ремонт объектов непроизводственного назначения. Вряд ли можно признать нормальным использование в таких значительных размерах на капитальный ремонт зданий и сооружений производственного и непроизводственного назначения амортизации, предназначенной на ремонт оборудования. Это создает возможность для осуществления за счет резервных амортизационных сумм нового капитального строительства. При этом занижается первоначальная стоимость основных фондов, так как созданные за счет амортизации основные фонды на балансе не учитываются, амортизация на них не начисляется, они не включаются в расчет для определения размера платы за фонды и рентабельности, а затраченные суммы относятся на уменьшение износа, увеличивая остаточную стоимость основных производственных фондов.

Использование предприятиями свободных амортизационных сумм, предназначенных на капитальный ремонт, для проведения текущего ремонта приводит к занижению себестоимости продукции, увеличению прибыли и завышению поощрительных фондов.

Оптимизация планирования предполагает учет возможности расширения воспроизводства за счет амортизации, предельной на капитальный ремонт. Необходимо разработать практические меры, которые позволят использовать указанную закономерность в хозяйственной практике.

Т. Соболевский,

нач. отдела
Госплита цен
при Госплане СССР

Об определении фондоемкости отдельных видов продукции

Одним из показателей эффективности производственных фондов является размер трудовых затрат, необходимых для их функционирования. Чем совершеннее оборудование, тем относительно меньше требуется трудовых затрат в расчете на единицу мощности (производительности). С расчетом этих показателей непосредственно связано определение фондоемкости отдельных видов продукции.

Однако прямое определение фондоемкости отдельных видов продукции в большинстве производств невозможно, так как с помощью одних и тех же производственных фондов одновременно выпускается несколько видов продукции. К тому же количество продукции может изменяться при стабильном объеме производственных фондов. Поэтому фондоемкость отдельных видов продукции также меняется. Складываемые при этом соотношения выданы из следующего условного примера по двум предприятиям, выпускающим за одно и то же время (T) равное количество однородной продукции, но различающимся по оснащенности производственными фондами, а следовательно, и по производительности труда:

	Предприятие		В целом по двум предприятиям
	I	II	
Объем продукции (Q), единиц	100	100	200
Зарплата (Z)	50	20	70
Производственные фонды (F)	25	60	85
Фондоёмкость (ϕ_1)	0,25	0,60	0,425
Фондоотдача (ϕ_2)	4,0	1,67	2,33
Трудоёмкость (t)	0,5	0,2	0,35
Производительность труда (B)	2,0	5,0	2,86
Фондоремужность (ϕ_3)	2,0	3,0	1,22
Трудоёмкость производственных фондов (t_d)	2,0	0,33	0,525
Прибыль — 20% к фондам (Π)	5,0	12,0	17

Уровень фондоемкости зависит также от времени производства и его цикличности. Так как циклы могут не совпадать, то нельзя утверждать, что за равное время производится равное количество продукции. Поэтому и фондоемкость оказывается различной.

Связь производственных фондов и объема продукции довольно сложная, так как последний зависит от ряда факторов — состава средств, предметов труда и рабочей силы, их использования и др. Поэтому нельзя определять фондоемкость путем механического деления производственных фондов и трудоёмкости продукции.

Исходя из того, что $t \cdot \phi_1 \cdot \phi_2 = 1$, получим $\phi_2 = \phi_1 \cdot t_d$. Произведение фондоемкости и трудоёмкости труда на трудоёмкость характеризует эффективность производственных фондов, так как производительность труда $B = \phi_1 \cdot \phi_2$. Полностью ни один сомножитель не отражает «активности» фондов, но можно полагать, что степень учета ее в приведенной формуле достаточно велика.

Таким образом, фондоемкость каждого вида продукта можно определить как произведение фондоемкости труда на конкретную трудоёмкость изготовления данного вида продукта. Эти показатели могут быть исчислены как по предприятиям, так и по отраслям.

Приведенная методика исходит из того, что фондоемкость каждого вида продукта изменяется пропорционально трудоёмкости или обратно пропорционально уровню производительности труда. Чем выше производительность труда, тем ниже фондоемкость, и наоборот. Это имеет важное значение при использовании показателей фондоемкости в ценообразовании, так как общая масса прибыли должна распределяться также обратно пропорционально фондоемкости. По принятой методике установления определенной рентабельности в ценах используется фактически эта же зависимость. В отраслях, где затраты превышают стоимость производственных фондов, уровень рентабельности по отношению к производственным фондам устанавливается выше, чем к затратам. Например, при единых ценах на однородное и однократное полезное ископаемое рентабельность к себестоимости будет выше по продукции, полученной открытым способом добычи, при котором фондоемкость тонны (или в расчете на рубль товарной продукции) значительно ниже, чем при подземном способе разработки месторождения.

Рекомендуемая методика определения фондоемкости может быть использована только для распределения между различными видами продукции по предприятию или отрасли общей массы прибыли, исчисленной по нормативу от стоимости производственных фондов, а не для распределения прибыли между предприятиями. В последнем случае учитываются состав товарной продукции и индивидуальная себестоимость каждого вида продукции. Так, если два предприятия производят различные виды продукции, то общая прибыль в сумме, например, 17 единиц распределяется: по предприятию I — $25 \times 0,2 = 5$; по предприятию II — $60 \times 0,2 = 12$.

Если эти же данные относятся к одному предприятию, выпускающему два вида продукции, фондоемкость каждого из них (ϕ_i) составит: $1,24 \times 0,5 = 0,607$; $1,24 \times 0,2 = 0,243$.

Распределяем общую прибыль обратно пропорционально фондоемкости:

$$K = \frac{5,0 + 12,0}{\frac{1}{0,607} + \frac{1}{0,243}} = 2,95; 2,95 \cdot 0,607 = 5; 2,95 \cdot 0,243 = 12$$

В этом случае, когда два предприятия выпускают различную продукцию, распределение их общей прибыли обратно пропорционально фондоемкости совпадает с распределением ее по отношению к производственным фондам. Если два предприятия выпускают однородную продукцию, то нет нужды определять индивидуальную фондоемкость каждого вида продукции, так как при единых ценах прибыль будет зависеть от индивидуальной себестоимости, а следовательно, от «активности» фондов, которая определяет уровень производительности труда.

Приведенная методика определения фондоемкости отдельных видов продукции основывается на взаимосвязи таких категорий, как объем продукции, стоимость производственных фондов, затраты, заработная плата, и производных от них показателей.

Если на данный период фондовооруженность в целом по предприятию принята постоянной, то фондоёмкость будет изменяться пропорционально трудоёмкости. Такая зависимость объясняется тем, что при увеличении трудоёмкости снижается выпуск продукции, а фондоёмкость единицы ее увеличивается; при уменьшении трудоёмкости, наоборот, выпуск продукции увеличивается, фондоёмкость снижается. Если в целом по предприятию фондовооруженность повышается без снижения трудоёмкости, то фондоёмкость продукции растёт.

Если трудоёмкость увеличивается за счет того, что расширение объема производства происходит путем большего привлечения ручного труда, то фондоёмкость снижается. Если же «активность» фондов повысилась и трудоёмкость снизилась, то повысится производительность труда (выработка), а фондоёмкость может снизиться.

Проверим эти соотношения на том же примере. Предположим, что производственные фонды предприятия увеличились с 25 до 60 единиц, а фонд зарплат уменьшился с 50 до 20 при прежнем объеме производства — 100 единиц. В этом случае фондоёмкость увеличится с 0,25 до 0,6 (0,5-0,5 = 0,25; 0,2-3,0 = 0,60), трудоёмкость уменьшится в 2,5 раза, а фондовооруженность увеличится в 6 раз, что обусловлено ростом фондов в 2,4 раза. Пользуясь показателями фондоёмкости, исчисления по приведенной формуле, произведем распределение прибыли (таблица 1).

Таблица 1

Показатель	Вид продукции			Итого
	I	II	III	
Производственные фонды, млн. руб.	—	—	—	208,0
Затраты на выпуск продукции, млн. руб.	60,0	140,0	220,0	420,0
в том числе зарплата, млн. руб.	20,0	40,0	80,0	140,0
Фондовооруженность труда, руб.	—	—	—	1,445
Трудоёмкость продукции, руб.	0,4	0,286	0,363	0,343
Производительность труда, руб.	2,5	3,5	2,75	2,92
Фондоёмкость, руб.	0,577	0,413	0,524	0,496
Прибыль, млн. руб.	—	—	—	60,0

Определяем коэффициент распределения прибыли по фондоёмкости в соответствии с объемами производства:

$$K = \frac{60}{1,0,6 + 1,1,4 + 1,2,2} = \frac{60}{0,577 + 0,413 + 0,524} = \frac{60}{1,045 + 3,83 + 4,22} = 6,62.$$

По видам продукции прибыль составит: $6,62 \times 1,045 = 6,9$; $6,62 \times 3,83 = 25,3$; $6,62 \times 4,22 = 27,8$.

Рентабельность к себестоимости и к производственным фондам по каждому виду продукции приведена в таблице 2.

Таблица 2

Вид продукции	Производственные фонды	Фондоёмкость	Рентабельность, %		Производительность труда
			к себестоимости	к производственным фондам	
I	35	0,577	11,5	20,0	2,5
II	58	0,413	18,1	43,8	3,5
III	115	0,524	12,6	24,1	2,75
Итого . .	208	0,496	14,3	28,8	2,92

Как видно из таблицы, рентабельность выше там, где выше уровень производительности труда и ниже фондоёмкость.

При распределении общей массы прибыли пропорционально фондоёмкости рентабельность к производственным фондам будет всегда одинакова, что представляется экономически не обоснованным.

Приведем расчет распределения прибыли на конкретном примере железорудных предприятий по приведенной методике (таблица 3).

Таблица 3

	Общая продукция, млн. т	Общая затрата, млн. руб.	В том числе фонд зарплат, млн. руб.	Производительность труда, руб.	Фондовооруженность, руб.	Фондоёмкость к себестоимости, руб.	Трудоёмкость к себестоимости, руб.
Объект № 1							
Руда агломерационная	0,11	0,66	0,42	—	—	1,38	0,64
Руда доменная	0,39	2,14	1,2	—	—	1,21	0,56
Итого	0,50	2,80	1,62	3,5	2,16	1,25	0,58
Объект № 2							
Руда агломерационная	4,60	11,95	7,28	—	—	3,90	0,61
Руда доменная	1,50	4,50	3,30	—	—	4,67	0,73
Концентрат	1,10	8,80	5,00	—	—	3,64	0,57
Агломерат	0,50	5,25	3,20	—	—	3,90	0,61
Итого	7,70	30,50	18,78	120,0	6,40	3,95	0,62
Объект № 3							
Руда агломерационная	2,00	7,20	3,00	—	—	3,80	0,42
Руда доменная	2,50	10,00	7,00	—	—	6,33	0,70
Итого	4,50	17,20	10,00	90,5	9,05	5,25	0,58
Всего по зоне	12,70	50,50	30,40	214,0	7,04	4,25	0,60
в том числе							
руда агломерационная	6,71	19,81	10,70	—	—	3,80	0,54
руда доменная	4,39	16,64	11,50	—	—	4,87	0,69
концентрат	1,10	8,80	5,00	—	—	4,00	0,57
агломерат	0,50	5,25	3,20	—	—	4,29	0,61

Общая прибыль принята в размере 15% от производственных фондов — 32,1 миллиона рублей.

$$K = \frac{19,81}{3,8} + \frac{16,64}{4,87} + \frac{8,8}{4,0} + \frac{5,25}{4,29} = \frac{32,1}{5,22 + 3,42 + 2,2 + 1,22} = 2,66.$$

При данном коэффициенте распределения рентабельность отдельных видов продукции характеризуется данными таблицы 4.

Здесь прослеживается та же тенденция: наибольшая рентабельность там, где ниже трудоёмкость и фондоёмкость. Полученные показатели позволяют определять фондоёмкость натуральных единиц продукции, ол-

Таблица 4

	Прибыль, млн. руб.	Производ- ственные фонды, млн. руб.	Себестои- мость, млн. руб.	Рентабельность, %	
				к фондам	к себестоимости
Руда агломерационная . . .	13,9	75,3	19,81	18,5	70,3
Руда доменная	9,1	81,0	16,64	11,2	54,5
Концентрат	5,9	35,2	8,8	16,7	67,0
Агломерат	8,2	22,5	5,25	14,2	61,0
Итого	32,1	214,0	50,5	15,0	63,6

нако для практических целей ценообразования более правильно пользоваться стоимостными показателями.

Исходя из произведенного анализа можно рекомендовать определение фондоемкости по формуле $\phi_p = i \cdot \phi_c$. Чтобы получить фондоемкость какого-либо вида продукции, необходимо общую по предприятию фондоемкость труда умножить на трудоемкость производства данного вида продукции. Так же следует рассчитывать и в целом по отрасли, то есть среднеотраслевую фондоемкость умножать на среднеотраслевую трудоемкость изготовления определенного вида продукции. Этот метод не требует установления дополнительных показателей, так как ведется учет трудоемкости производства по каждому виду продукции. При необходимости перевода рентабельности, определенной к себестоимости, в рентабельность по отношению к производственным фондам можно пользоваться формулой $P_p = P_c \cdot \phi_c$. Рекомендуемая методика расчета фондоемкости отдельных видов продукции, по нашему мнению, может применяться для целей ценообразования.

ЭКОНОМИКА РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН

В. Удовенко

О некоторых аспектах планирования промышленности в развивающихся странах

Одна из важнейших проблем современности — экономическое развитие молодых независимых национальных государств Азии, Африки и Латинской Америки. Добившись политической самостоятельности, народы этих государств прилагают большие усилия для подъема общего уровня национальной экономики, обеспечения экономической самостоятельности.

Решение этих задач тесно связано с индустриализацией народного хозяйства, прежде всего с интенсивным развитием тяжелой промышленности; требует учета специфических условий каждой страны, оказывающих подчас решающее влияние на развитие национальной экономики.

Общим для всех развивающихся стран являются низкий уровень экономического развития, наличие почти в каждой из них двух секторов — государственного и частного. В связи с этим вполне понятна актуальность проблем планирования, рационального размещения промышленного производства, разработки конкретных рекомендаций, которые содействовали бы успешному осуществлению мероприятий по развитию национальной экономики.

В последние годы этим вопросам уделяется особое внимание. Организация по промышленному развитию ООН (ЮНИДО) провела ряд международных встреч, в частности межрегиональный семинар в Милане, в работе которого приняли участие представители более двух десятков стран. На семинаре рассматривались в первую очередь вопросы, связанные с планированием разви-

тия и размещения промышленного производства в развивающихся странах; были определены задачи планирования.

Планирование и районирование. В планировании национальной экономики огромное место занимает проблема районирования. Производство не может развиваться вне времени и пространства. Поэтому прежде всего необходимо знать целевую установку развития экономики, четко представлять характер размещения производства на территории страны и оптимальную структуру хозяйства в каждом районе.

Общая целевая установка национального планирования в развивающихся странах охватывает широкий круг национальных задач — определение уровня жизни населения, его занятости, средних темпов роста общественного производства и важнейших его отраслей, соотношения платежного баланса, размеров доходов и т. д. Решение их должно обеспечить устойчивый экономический рост страны. Каждая из стран планирует свое хозяйство, исходя из национальных особенностей и возможностей, общественной и политической обстановки, уровня экономического развития соседних стран, условий и характера развития торговли и т. д.

Для планирующих органов развивающихся стран наиболее сложными являются вопросы взаимосвязи национального и регионального планирования, размещения общественного производства. Поэтому следует выделять два аспекта: региональное планирование и размещение производства; планирование национальной экономики и размещения жи-

иретных объектов строительства. В первом случае речь идет об экономической и социальной полезности, о роли отдельных районов страны в достижении общенациональных целей, во втором — о критериях развития общественного производства, о национальных и коммерческих интересах.

В последние десятилетия во всем мире, в том числе и в развивающихся странах, наблюдаются интенсивный рост численности населения, концентрация его в крупных городах. Это отрицательно влияет прежде всего на страны с низким уровнем экономического развития: увеличивается разрыв между темпами роста населения и темпами роста промышленного производства. Преодолеть данную диспропорцию можно лишь путем индустриализации национальной экономики.

Рост городов приводит к концентрации в них промышленного производства, поскольку именно здесь возникает возможность получить наибольшую прибыль на вложенный капитал. Промышленность в основном сосредоточивается в одном-двух крупных индустриальных центрах. Располагая развитой инфраструктурой, обширными рынками сбыта товаров, квалифицированными кадрами и необходимыми условиями для их подготовки, центры притягивают к себе новое строительство, что в свою очередь ведет к снижению жизненного уровня населения других районов, в типичной для развивающихся государств диспропорции между различными регионами страны.

Естественно возникает вопрос, как обеспечить подъем экономики всей страны, ликвидировать социально-экономическое неравенство между ее отдельными районами. Ответ на этот вопрос имеет принципиальное значение.

Опыт многих стран подтверждает, что рост городов и чрезмерная концентрация в них промышленного производства создают экономические преграды только до определенного предела, за которым все больше начинают сказываться отрицательные последствия этого процесса. Примерами могут служить Рио-де-Жанейро, Сан-Паулу, Стамбул, Каир, Вомбей, Калькутта и т. д.

Если исходить только из экономической выгоды, то остальные районы наи-

более развивающейся страны не будут иметь перспектив развития, поскольку для этого необходимы огромные затраты на создание инфраструктуры. Если же в основу положить социальную полезность, то это будет противоречить национальным интересам страны, так как ни одно из развивающихся государств не располагает более или менее развитым экономическим потенциалом. Планирующие органы пытаются решить данную проблему путем установления баланса между экономической и социальной выгодностью. Правильность этого не вызывает сомнений. При планировании развития общественного производства как в отраслевом, так и в районном аспекте следует исходить не из максимально возможного темпа экономического роста, а из необходимости решения задач прогрессивного выравнивания уровня потребления на душу населения во всех регионах страны. Поэтому прежде всего важно четко определить понятие «район», классификацию типов районов, а также решить вопрос о том, должно ли размещение промышленности стать основополагающим, главной альтернативой развития каждого из них, какому должен быть характер межрайонных экономических связей. Эти вопросы стоят перед планировыми органами развивающихся стран.

В научной литературе теоретические проблемы экономического районирования по существу еще не разработаны. Имеются лишь попытки определить понятие «район», выделить районы по отраслевому признаку, рассмотреть «вертикальную» типологию их. Большая дискуссия по этому вопросу развернулась на Мюнхском межрегиональном семинаре. В результате было признано, что район — динамическое единство, определение и границы которого подвержены изменениям во времени, и при классификации типов районов необходимо исходить из этого. Такая постановка вопроса несколько необычна. Однако для развивающихся стран, где общий уровень экономического развития невысок, а экономические районы по существу еще не сформировались, подобный подход к районированию имеет решающее значение, особенно при исследовании проблем «горизонтального» районирования.

Существенным тормозом в осуществлении взаимосвязи планирования с районированием является не только отсутствие четкой терминологии понятия «район», но и запутанность толкования целей регионального развития. Приведенное выше определение района по существу отражает только одно его свойство — динамизм и не показывает основные элементы, специфику и характер района. В самом деле, может быть единство территории как географической единицы, отличающейся наличием каких-то преимуществ, или единство группы людей, проживающих на данной территории, и т. д. В основе такого единства могут лежать физико-географические элементы (например, в Перу); природно-экономические (деление на угольные, нефтяные, газовые, железнодорожные районы и т. д.); демографические (степень заселенности районов); экономические (уровень развития отдельных территорий, характер специализации хозяйств, размер доходов на душу населения и т. д.). Чем более страна развита, тем разнообразнее типология районов, которая в каждом случае будет основываться на динамическом единстве.

В развивающихся странах главное внимание уделяется такому районированию, которое базируется на концепции «планирующего района», понимаемого как географическая единица — база планирования, то есть экономическое районирование осуществляется прежде всего для целей планирования. Но даже при таком подходе не существует общепринятой классификации районов. Хотя процесс отхода от широкой классификации географических районов к более дробному районированию и отвечает в основном нуждам планирования развивающихся стран, отсутствие четкой терминологии не позволяет сравнивать масштабы и сущность районов даже в странах одного и того же типа, не говоря уже о том, что количество типов районов в них неодинаково.

Некоторые экономисты разделяют районы на однородные и полиразнородные. Основой такого деления являются структурные особенности хозяйств. В зависимости от характера развития экономики однородные районы подразделяются на «депрессивные», «менее развитые» и «крупные». К последним

относятся районы, располагающие природными ресурсами, которые в силу тех или иных причин не используются. Такая классификация далеко не совершенна и малоприменима.

Принятая на Мюнхском межрегиональном семинаре классификация (развитый район, менее развитый, район «новых возможностей», район с замедленным развитием) основывается на двух показателях (фактическом росте экономики и уровне социально-экономического развития), на общности экономических проблем, стоящих перед каждым типом районов, и в наибольшей степени отвечает целям национального планирования.

Такая классификация удобна с точки зрения «горизонтального» районирования, ее можно использовать в любой стране, поскольку везде есть внутрирайонные различия в уровне роста производства и социально-экономического развития. Недостаток классификации заключается в том, что при определении каждого типа районов не учитываются количественная сторона, масштабность. Например, Уральский экономический район СССР согласно этой классификации следует отнести к группе развитых районов, однако с ним нельзя сравнить ни один развитый район любой развивающейся страны. Все это затрудняет выработку конкретных рекомендаций для каждого типа районов, которые могли бы использовать плановые органы этих государств.

Не совсем удачно и само определение того или иного типа районов. Так, под районом с замедленным развитием понимается географический район страны, который успешно развивался в прошлом, но в силу каких-то внутренних или внешних структурных изменений переставший в настоящее время экономически расти. Такая формулировка не раскрывает характерных особенностей данного района.

В развивающихся странах, занимающих небольшие территории, под экономическими районами принято понимать географические районы независимо от национальных границ. Планировать развитие таких районов можно только при условии межнационального сотрудничества, которое не всегда реально в силу экономических и политических обстоятельств.

Планирование и размещение производства. Наиболее сложной является проблема взаимосвязи центрального планирования и регионального развития в развивающихся странах. Она включает ряд основных аспектов, в том числе вопросы о критериях планирования размещения, о сочетании отраслевого и регионального планирования, о характере регионального развития и др.

Экономические критерии планирования размещения могут быть разными. В ряде случаев их следует рассматривать в совокупности (например, критерии экономической эффективности, национальной интеграции, так называемой политической стабильности), особенно для стран, занимающих большую территорию и располагающих развитым хозяйством.

В странах с низким уровнем развития хозяйства первостепенное значение приобретает критерий экономического роста, то есть такое планирование размещения, которое обеспечивало бы ускоренное развитие национальной экономики, исходя из общегосударственных интересов. Однако выполнение этого конкретного требования связано с рядом трудностей. Прежде всего, если учитывать только потребности — национальное экономическое развитие, в стороне останутся социальные и политические факторы, влияние которых противоречит критерию экономического роста страны. Положив в основу коммерческую выгоду, мы тем самым увеличим различия в уровнях экономического развития между районами, отдельные, даже плотнонаселенные, районы будут обречены на застой.

Насколько правомерно исходить из концепции коммерческой выгоды, каков должен быть характер регионального развития при планировании размещения — сбалансированным или несбалансированным, равномерным или неравномерным, пропорциональным или непропорциональным, — по этим вопросам существуют самые различные точки зрения.

В рекомендациях Минского межрегионального семинара было отмечено, что при региональном и национальном планировании критерий «национальная выгода» должен иметь преимущественное значение по сравнению с критерием

«коммерческая выгода». Некоторые экономисты развитых капиталистических стран пытаются обосновать проблему размещения именно в плане коммерческой выгоды, утверждая, что решения о размещении, принятые на ее основе, являются любыми оптимальными и с социальной точки зрения. Проекты нового строительства составляются и оцениваются ими, как правило, также с точки зрения коммерческой выгоды.

В противоположность этому представители плановых органов и ученые развивающихся стран исходят из критерия национальной выгоды. Например, проф. А. К. Сен (Индия) предлагает использовать так называемый анализ социальных прибылей и убытков, который отличается от коммерческой рентабельности тем, что в первом случае достигается «самая высокая доходность национальной экономики», а во втором — максимум «номинальной доходности капиталовложений». Национальная экономическая рентабельность оценивается не на основе рыночных цен, а на основе цен, отражающих их социальную дефицитность и их стоимость с учетом целей, намеченных общим планом развития страны». Она полностью учитывает «внешние влияния, действующие независимо от рыночного механизма», которые не принимают в расчет коммерческая рентабельность. Кроме того, при анализе на основе национальной экономической рентабельности «теперешняя ценность будущих прибылей и убытков рассчитывается с применением социально целесообразной учетной», а не процентной ставки данного конкретного района.

Одним из основополагающих принципов размещения социалистического производства является систематическое сближение уровней экономического развития различных районов страны. В зарубежной экономической литературе часто встречается утверждение, что в развивающихся странах подмена национальной экономикой ведет к усилению неравномерности, поэтому встает разговор о «равновесии» в региональном развитии лишены логики и т. д. Так, американский экономист Альберт Гиршман пишет, что междунациональная и межрегиональная неравномерность в развитии — необходимое следствие и усло-

вие самого развития и в географическом смысле оно обязательно должно быть неравномерным. Это означает, что промышленное производство в развивающихся странах следует продолжать размещать в центрах, созданных метрополиями в интересах иностранного капитала, поскольку основной критерий — «коммерческая выгода» будет на стороне этих центров. Мало чем отличается и точка зрения Дж. Фридмана, делающего вывод, что в Венесуэле необходимо проводить региональную политику лишь после достижения устойчивого высокого уровня национального экономического развития. Поскольку ведущие звенья экономики Венесуэлы находятся в руках иностранного, в первую очередь американского, капитала, нетрудно догадаться, чьим интересам служит подобная концепция.

Для стран, ликвидировавших частную собственность на средства производства, единственно правильный путь — плановое, пропорциональное развитие народного хозяйства. Для нас этот вопрос бесспорен. Что касается буржуазных экономистов, то среди них существует две точки зрения и ведутся дискуссии о пропорциональном и непропорциональном развитии экономики. При этом существуют различные толкования как одного, так и другого принципа. Одни экономисты понимают под пропорциональным такое развитие, которое связано с одновременным вложением капитала в различные отрасли, обеспечивающие реализацию произведенной продукции. Для других оно означает централизованное планирование капитальных вложений с учетом существующего и будущего производства, поскольку таким образом может быть достигнута максимальная коммерческая рентабельность. И в том, и в другом случае подчеркивается, что понятие «пропорциональное развитие» не включает понятия «сбалансированное региональное развитие», так как пропорциональное развитие ведет к концентрации производства на определенной территории.

Сторонники непропорционального развития считают, что ограниченность средств в развивающихся странах требует не одновременных, а последовательных капиталовложений в те или

иное производство, предназначенных на извлечение наибольшей выгоды. Принципы «сбалансированного развития» они считают вообще неприменимыми, рассматривая его как утопический. По их мнению, непропорциональное развитие отнюдь не означает рассредоточенного размещения новых капитальных вложений.

Представители плановых органов развивающихся стран, заинтересованные в ускоренном развитии национальной экономики, признают принцип сбалансированного регионального роста. Поэтому на Минском межрегиональном семинаре главное внимание было уделено уточнению этого принципа. Одни экономисты интерпретировали его как выравнивание темпов роста разных регионов, другие — как уменьшение абсолютных различий в доходах регионов или как прогрессирующее выравнивание уровней потребления на душу населения во всех районах данной страны. Участники семинара приняли решение о том, что региональный рост в последнем толковании должен стать общей задачей регионального развития, что следует учитывать роль межрегиональной миграции, ибо она обеспечивает использование оптимальной структуры размещения и прогрессирующее сближение различий в доходах на душу населения, может содействовать разрешению конфликта между региональным развитием и ростом национальной экономики.

Дискуссии по вопросам экономической и социальной, национальной и коммерческой рентабельности, сбалансированного и несбалансированного регионального роста, пропорционального и непропорционального развития и т. д. имели одну цель: выработать «стратегию» регионального развития, принцип размещения промышленного производства в развивающихся странах. Таким образом, довольно четко вывелись две концепции. Одна из них выражает интересы господствующих монополий, которые рассматривают развивающиеся страны как рынки сбыта своих товаров и районы получения больших прибылей на вложенный капитал; другая — отвечает интересам развивающихся стран и направлена на выработку таких решений, которые обеспечили бы национальный прогресс, освобождение от экономиче-

свой зависимости, повышение жизненного уровня населения во всех районах каждой развивающейся страны.

Первая точка зрения была поддержана на семинаре доктором Ж. Желле (Бельгия), который считает, что при планировании необходимо исходить из величин ежегодного национального дохода, приходящегося на душу населения, и учитывать при этом оптимальный размер предприятия, ниже которого организовывать данное производство экономически не оправдано. Например, если в одной стране ежегодный национальный доход на душу населения равен 100 долларам, а в другой — 1000 долларов, то численность населения в первой стране должна быть в 10 раз больше, чтобы развивать в таких же масштабах производство, как во второй стране. В качестве примера Ж. Желле привел черную металлургию. По его мнению, чтобы черная металлургия в развивающихся странах была рентабельной, необходимо иметь минимум 100 миллионов человек. Ни одна африканская страна такого количества населения не имеет, а следовательно, не может планировать у себя развитие черной металлургии и должна ориентироваться на завоз металла из развитых стран, что, естественно, не может не оказывать существенного влияния на структуру промышленного производства в развивающихся странах. Таким образом, об экономической самостоятельности не может быть и речи.

Однако внешне (и это вводит в заблуждение некоторых представителей развивающихся стран) подобные концепции могут показаться довольно аргументированными. Действительно, нельзя в кратчайший срок одновременно поднять экономический потенциал страны и ликвидировать существующую межрайонную диспропорцию в уровнях жизни населения, ибо для этого необходимы огромные средства, которыми развивающиеся страны не располагают. Нельзя также снимать со счетов существующие центры притяжения, хотя они и были созданы в интересах монополий. Но ориентация на эти полюсы в свою очередь ведет к усилению несбалансированного регионального роста.

Правомоно утверждение, что величина капитальных вложений оказывает

непосредственное влияние на рост сбережений. При недостатке средств капитализации их уменьшается. Поэтому важно установить такой момент, при котором децентрализация уже не оказывает отрицательного влияния на экономический рост. Но главное заключается в том, чтобы определить, когда должен наступить такой момент, когда переходить к сбалансированию экономики между отдельными регионами.

Планирующие органы развивающихся стран предпринимают большие усилия, чтобы решить проблему промышленного размещения и регионального развития, исходя из национальных интересов. Однако это не всегда приводит к желаемым результатам. Концентрация промышленного производства в одном из нескольких городов продолжает усиливаться, поскольку строительство промышленных объектов в них обходится значительно дешевле, чем в районах «новых возможностей». Кроме того, успешному решению политики промышленного рассредоточения мешает наличие частного сектора, в основном стремящегося к коммерческой рентабельности, а не к осуществлению национальных задач.

Таким образом, тенденции концентрации промышленного производства в районах старого освоения усиливает региональные различия в уровнях экономического развития, по процесс этот носит временный характер. По мере подъема национальной экономики создаются все более благоприятные условия для решения проблемы регионального размещения производства. Участники Минского межрегионального семинара пришли к единодушному мнению, что необходимо исходить из критерия «избирного рассредоточения», выявлять внутри развивающихся районов страны, располагающих наиболее благоприятными потенциальными возможностями, пункты размещения и в них концентрировать новое промышленное производство, а не расселять его по территориям районов.

Инфраструктура выступает в качестве важнейшей предпосылки регионального развития и размещения общественного производства. В районах «новых возможностей» первостепенное значение приобретает развитие той

инфраструктуры, которая необходима для исследования имеющихся природных ресурсов.

В решениях межрегионального семинара было обращено внимание на важность систематической координации деятельности отраслевых и региональных планирующих организаций; подчеркнуто, что сверхцентрализованное планирование как для национальных, так и региональных целей менее эффективно, чем планирование с распределением ответственности между региональными и центральными органами.

В настоящее время особое значение приобретает дальнейшее совершенствование методов планирования и прогнозирования. Повышенный интерес в ряде развитых стран к передовым математическим методам планирования и программирования не мог не затронуть и развивающиеся страны. Однако в их практике планирования проблема «математизации» экономики пока не играет сколько-нибудь заметной роли, поскольку уровень планирования определяется общим уровнем экономического развития страны и отдельных ее регионов. В развивающихся странах целесообразнее использовать относительно простые, проверенные на практике методы. Тем более ограничена возможность использования математических методов в региональном планировании.

В развивающихся странах принимают различные меры, содействующие превращению в жизнь принятых решений и отражающие политику правительства в области промышленного размещения и регионального развития.

На межрегиональном семинаре в Минске представители развивающихся стран единодушно признали, что решение общей задачи регионального развития — прогрессивного выравнивания уровней потребления на душу населения во всех районах страны — связано с разработкой системы мер, направленных на обеспечение прежде всего экономического роста в районах «новых возможностей», предотвращение дальнейшей концентрации промышленности в существующих крупных городах, поспешение региональной децентрализации, а также на увеличение межрегиональной миграции рабочей силы,

улучшение сельского хозяйства и инфраструктуры остальных районов, на рассредоточение наиболее трудоемких отраслей промышленности в районах с низким уровнем экономического развития, но с большой плотностью населения.

Политика протекционизма концентрации промышленности в крупных городских агломерациях в развивающихся странах осуществляется по-разному. Во многих из них главное внимание уделяется ограничению нового строительства на промышленных объектах в определенных районах и стимулированию капитальных вложений в отстоящих районах. Например, в Индии выделяются так называемые районы запрета, где ограничено развитие промышленности (повышенные цены на землю, воду и др.). Наоборот, в районах, рекомендуемых для развития, проводится мероприятия стимулирующего значения. В нейтральных районах разрешается строительство лишь тех промышленных объектов, для которых условия здесь благоприятны. В Чили можно размещать новые предприятия только в 70 километрах от Сантьяго, в Иране — в 120 километрах от Тегерана. Запрещено строительство новых промышленных объектов в восточных районах Вальры — Рангунге.

Опыт развивающихся стран показывает, что наиболее эффективным осуществлением государством прямой контроль над новыми капиталовложениями в крупные индустриальные центры, прямые запрещения строительства здесь новых промышленных объектов, финансовая помощь отдельным районам по низкому процентным ставкам на длительный период, финансовое стимулирование (особенно в виде налогов, как это делается в депрессивных районах Бразилии, от поощрения на импортное и эти районы капитальное оборудование и др.), создание благоприятных условий для размещения производств в развивающихся районах (обеспечение водой, транспортом, электроэнергией будущих промышленных центров). Однако это не всегда дает желаемые результаты в странах, где относительно велика доля частного сектора.

Основное преимущество районов «новых возможностей» заключается в

наличия здесь природных ресурсов, освоение которых эффективно. Вместе с тем в этих районах, как правило, невысокая плотность населения и слаборазвитая инфраструктура.

Увеличение межрегиональной миграции рабочей силы связано с рядом трудностей. Поэтому правительства развивающихся стран вынуждены стимулировать приток населения в районы «новых возможностей»: предоставлять благоустроенные жилища, услуги в области здравоохранения, образования, надбавки к зарплате, премии, освобождать от налогов и т. д. Особенно сложно привлечь квалифицированных специалистов. Даже при наличии стимулирующих мер они неохотно покидают другие города. В отдельных странах подготовка их организовывается непосредственно на месте, в университетах и центрах, которые создаются в этих районах. Есть, однако, пример иного решения этой проблемы. Например, в ОАР рабочие группы из администраторов и квалифицированных специалистов перебрасываются по мере необходимости из одного района в другой. Насколько это эффективно, судить трудно, так как эти группы созданы недавно. Однако ясно, что это не кардинальное решение вопроса.

Так как частный сектор, как правило, не заинтересован вкладывать средства в районы «новых возможностей», в отдельных развивающихся странах имеются попытки установить совместное сотрудничество государственного и частного секторов. Например, в восточной части Пакистана, экономически весьма слабо развитой, есть предприятия (например, джутовой промышленности), принадлежащие и государству, и частным лицам. При этом государство сохраняет возможность выкупить акции частных лиц и стать единоличным собственником. Наличие частного сектора, конечно, затрудняет проведение национальной политики, и те страны, где он отсутствует, находятся в гораздо лучшем положении.

В развивающихся странах усиленно поощряется региональная децентрализация. Используются финансовые стимулирование, предоставляются кредиты, финансовая помощь. Большую роль играют государственные предприятия, строящиеся в менее развитых районах. Создание их ведет к региональной децентрализации и оказывает существенное влияние на подъем экономики в этих районах.

Меры финансового стимулирования применяются почти во всех развивающихся странах, хотя в каждом конкретном случае они неодинаковы. В Бразилии, например, налог на прибыль, получаемую от вложенного капитала в зарплате одобренные предприятия, снижается в 2 раза, но освобожденную от налога часть капитала необходимо поместить в Бразильский северо-восточный банк и использовать для строительства новых объектов в течение трех лет, в противном случае государство становится владельцем этих средств.

В большинстве независимых национальных государств при определении тех или иных мероприятий по подъему экономики и характеру размещения общественного производства по территории исходит из национального плана, в соответствии с которым должны составляться региональные планы. В связи с этим особенно важное значение приобретают координация деятельности национальных и региональных плановых органов, обмен информацией между ними, составление региональных бюджетов. Это необходимо для сочетания отраслевого и регионального планирования — решения основной проблемы в развивающихся странах.

Участники Манского межрегионального семинара, на котором всесторонне обсуждались указанные вопросы, приняли рекомендации по планированию промышленного производства в развивающихся странах. Эти рекомендации можно рассматривать как существенный вклад в разработку проблем размещения промышленности в этих странах.



Заметки экономиста

Развивать материально-техническую базу торговли

В сфере советской торговли в настоящее время работает свыше 6 миллионов человек. Качество их труда характеризуется преимущественно быстрой и культурой обслуживания покупателей. При этом огромная роль принадлежит техническому оснащению, механизации производственных процессов торговых предприятий. За последние 10 лет общее количество введенных ввод оборудования на предприятиях розничной торговли и общественного питания увеличилось примерно в 3 раза. Изменился и качественный состав оборудования — машинное холодильное оборудование почти полностью вытеснило лапосное охлаждение. Меняется техническое оснащение и предприятий оптовой торговли. Все шире применяются электропозвонки, штабелеракладчики, электрокары и другая техника. Однако до сих пор большая часть торговых работников занята на ручных операциях.

Уровень механизации труда в целом по государственным предприятиям розничной торговли составляет лишь 6,5%, предприятия общественного питания — 12,7, общеторговых складов, базам и овоощектофелехранилищам — 16,4%. На предприятиях потребительской кооперации этот уровень еще ниже. Основная часть поручений розничных работ, процессы приготовления пищи, мойка посуды на предприятиях общественного питания, доставка товаров со складов магазинов на прилавки, уборка помещений не механизированы.

Переход на новые условия хозяйствования позволил торговым предприятиям и организациям увеличить заказы на холодильное, торговое-технологическое и другие виды оборудования. Для улучшения

условий хранения продуктов и сокращения потерь при хранении на 1969 год предприятиями Министерства торговли РСФСР было заказано холодильного оборудования около 94 тысяч единиц, а то время как в 1967 году — 74 тысячи. Без современных машин, аппаратов, приспособлений невозможно достигнуть максимальной экономической эффективности торговых предприятий и улучшить обслуживание трудящихся. Однако многие виды необходимых в торговле машин производятся в недостаточном количестве. Медленно создаются новые машины для замены устаревших.

Торговые предприятия не обеспечены полностью холодильным, механическим, подвижно-транспортным и другим оборудованием. Так, в 1968 году потребность их в холодильном оборудовании была удовлетворена только наполовину, а тепловым — на 61%, в механическом — на 75, в оборудовании для фабрик-заготовочных — на 65%. Холодильные установки имеют в розничной торговле 78% магазинов и 72% предприятий общественного питания; в потребительской кооперации — соответственно 28 и 50%.

Предприятия общественного питания недостаточно оснащены оборудованием для кондитерских цехов (сбивальными, тестомесильными, тестораскаточными и другими машинами), специализированным тепловым оборудованием (электроскорородам, электроотпарив, жарочными и пекерскими шкафами), мармитными линиями для самообслуживания. Крайне нужны аппараты для быстрого оттаивания замороженных блюд, машины для мытья столовых приборов, мылпипитные посуду, уборки по-

мешений, протирки стекол, универсальные многоабразитные приводы с комплектом машин для небольших предприятий и т. д.

Торговые предприятия не получают необходимого количества грузовых лифтов, подмачников, погрузчиков, штабелечулок и другого подъемно-транспортного оборудования. В то же время ежедневно в среднем на рабочее место продавца в продовольственном магазине приходится 1 тонна перемещаемых грузов и около 200 килограммов — в непродовольственном. Еще более остро ощущается нехватка механизмов на оптовых базах и складах.

Продажа гастрономических товаров является весьма трудоемкой, так как колбасные изделия, сыр, рыбагосы в большинстве магазинов нарезаются вручную. По данным УКРНИИТОПа, нарезка продукции составляет 25—30% общего количества реализованных колбасных изделий, 35—40% — сыра, 70—80% — ветчины. Более широкое применение специальных машин позволило бы выполнять эти операции во много раз быстрее и с меньшей затратой усилий. Низкий уровень механизации труда в торговле приводит к большой текучести кадров.

В торговую сеть товары поступают преимущественно в нерасфасованном виде. Применяемые в настоящее время в магазинах весы устарели, необходимо заменить их автоматическими, снабженными счетно-решающими устройствами, показывающими не только вес, но и цену взвешенного товара. Необходимы также весы со специальными приставками, печатающими при взвешивании на этикетках и ярлыках вес, цену, дату. Применение таких весов повысило бы производительность труда работников прилива на 25—30%, освободив их от выполнения счетных функций.

Научно-исследовательскому и конструкторскому институту испытательных машин, приборов и средств измерения масс Министрства приборостроения, средства автоматизации и систем управления СССР поручены разработка технической документации и освоение автоматических весов с устройством для печатания на пакете или этикетке веса, цены продукта и для суммирования веса на контрольной ленте. Производительности весов 40—50 взвешиваний в минуту. Изготовление и испытание опытного образца поручены опытной за-

воду института, освоение промышленного образца — Киевскому опытному заводу порционных автоматов имени Дзержинского. В 1969 году эти работы должны быть закончены.

Торговым предприятиям необходимы кассовые аппараты, печатающие на одном чеке как частные суммы, уплачиваемые за каждый товар, так и окончательные итоги расчетов с покупателями. Производительность труда кассиров при использовании таких аппаратов повышается на 20—30%. Оснащение универсальных магазинов контрольно-кассовыми аппаратами, производящими синхронную запись на магнитную или перфоленту, с особым кодом для контрольно-кассовой ленты, позволит вести учет и изучение спроса на товары с помощью электронно-вычислительных машин. Нужны не только современные контрольно-кассовые аппараты, но и приспособления для автоматической выдачи сдачи, так как кассиры более половины рабочего времени тратят на этот процесс, что приводит к неоправданной потере времени у покупателя.

Предприятиям общественного питания требуются кассовые аппараты с большим числом счетчиков или с приставками, фиксирующими данные на магнитной или бумажной ленте. Это позволит вести учет выручки каждого официанта, а также реализации отдельных видов продукции.

Ленинградским СКБ Минплемгосаппарата СССР разработаны кассы-автоматы. Испытание опытных образцов дало положительные результаты. Касса принимает в любом наборе монеты на сумму до 99 копеек, печатает и выдает чек. Но серийный выпуск аппаратов пока не налажен.

Большое значение для развития торговли имеет лучшее использование складских помещений. Одним из основных производственных процессов на складах является укладка грузов в штабеля. Выпускаемые нашей промышленностью погрузчики и штабелечулки поднимают грузы на высоту до 2,8 метра, тогда как высота складов 6—8 метров. Эти машины маломаневренные, требуют большого радиуса разворота, поэтому между штабелями приходится иметь неоправданно большие свободные площади. Торговле нужны машины, поднимающие грузы до 5,5—6 метров, требующие меньшей площади для разворота, на 20—30% легче.

Широкое развитие в настоящее время получают прогрессивные методы торговли. Повсеместно открываются магазины самообслуживания. Но их эффективность невысока из-за того, что промышленность составляет недостаточно расфасованных товаров. Многие товары расфасовываются в магазинах почти вручную.

Большие преимущества имеет продажа товаров с помощью автоматов. Их можно устанавливать в местах наибольшего скопления покупателей, отдала трудящихся, а также в малонаселенных районах, где организация других видов торговли нецелесообразна. Работа автоматов в течение суток не ограничивается. Однако в 1968 году в организациях государственной торговли имелось лишь 58 тысяч торговых автоматов, причем свыше 70% их — автоматы для продажи газированной воды. Количество автоматов для продажи растительного масла, соевого, вина, пива и других продуктов пока недостаточно.

Между тем торговля с помощью автоматов приносит значительную прибыль. По данным ЦСУ РСФСР, обследовавшего в 1967 году 104 точки и ОПС, эти организации получили от торговли с помощью автоматов в III квартале 1967 года 967 тысяч рублей прибыли, или 12% выручки.

Развитие этого вида торговли сдерживается из-за отсутствия автоматов, рассчитанных на продажу штучных товаров, мороженого, молочных продуктов, первых и вторых горячих блюд, сосисок и т. д. Принятые дозировка, расфасовка и упаковка многих товаров не отвечают требованиям покупателей. Для широкого развития торговли с помощью автоматов необходимы усилия конструкторов, работников промышленности, торговли.

Уровень автоматизации продажи товаров в Советском Союзе ниже, чем в развитых зарубежных странах. В США, например, свыше 4 миллионов различных автоматов, которые дают выручку на сумму более 2 миллиардов долларов в год: с помощью автоматов продается свыше 30% отдельных товаров.

Непрерывный рост товарооборота и товарной массы, проходящий через каналы торговли, требует или механизации торговых процессов, или увеличения численности работников. Так, при существующем уровне механизации и методах продажи товаров численность работников только в государственной торговле должна возра-

сти к 1975 году на 3,5 миллиона. Между тем уже сейчас в торговле не хватает работников, особенно на подсобных и вспомогательных работах.

Наряду с организацией производства новых технических средств необходима большая работа по совершенствованию уже освоенной торговой техники. Выпуск оборудования несовершенных конструкций и низкого качества приводит к тому, что оно нуждается в частых ремонтах, длительные время простоя, требует больших затрат на восстановление. Например, в холодильных шкафах, изготовленных Марийским заводом торгового машиностроения, часто выходит из строя прибор автоматизм, холодильная установка недостаточна герметична, стыки отдельных элементов шкафа плохо уплотнены и т. п.

С переходом на новые методы хозяйствования торговые предприятия требуют от промышленности увеличения гарантийных сроков, улучшения внешнего оформления торгово-технологического оборудования.

Министерство машиностроения для легкой и пищевой промышленности и бытовых приборов СССР работает уже четыре года, однако утверждаемые ему годовые планы выпуска новых машин за это время ни разу не были выполнены. В 1965 году вместо 30 новых машин, предусмотренных планом, фактически освоено 14, в 1966 году соответственно — 44 и 23, в 1967 году — 36 и 23.

Недостаточная мощность приборостроительной базы зачастую вынуждает предприятия и организации торговли использовать непригодную измерительную технику, что приводит к несправильному учету материальных ценностей. Для эффективного использования торговой техники имеют большое значение правильная эксплуатация, своевременность и качество ремонта. Этим вопросам с переходом на новые условия хозяйствования уделяется несравненно больше внимания. Во всех областях, краях, автономных республиках и крупных центрах созданы и работают ремонтно-монтажные комбинаты по торговой технике. В их объектах входит монтаж, технический контроль и ремонт всего оборудования в торговых организациях и на предприятиях.

Проведение большой работы по укреплению материально-технической базы комбинатов. На 1969 год на капиталоизлоение для комбинатов республиканского подни-

нения выделено 1,5 миллиона рублей. Кроме того, значительные ассигнования на эти цели выделяются из местных бюджетов, а также используются банковские ссуды.

Все шире внедряются прогрессивные методы обслуживания торговой техники. Организована подготовка специалистов средней квалификации и слесарей по ремонту и эксплуатации торговой техники. Получил развитие централизованный ремонт оборудования. При этом методе агрегаты, требующие сложного капитального ремонта, заменяются агрегатами из обмороженного фонда и отправляются для ремонта на специализированные комбинаты. Это позволяет сократить сроки и повысить качество ремонта, рациональнее использовать запасные части и материалы. Получило распространение комплексное обслуживание ремонтно-монтажными комбинатами торговой техники непосредственно на предприятиях. Магазины комбинатов в соответствии с договором по графику про-

водят наблюдения, профилактику, текущий ремонт оборудования торгового предприятия.

Следует отметить, что темпы выпуска запасных частей неизмеримо ниже темпов производства машин и оборудования. По многим видам оборудования Министерством торговли СССР получены фонды на запасные части в пределах 30—40% потребности в них. Прием отгрузки запасных выделенных материалов довольно часто проходит неудовлетворительно. В результате оборудование совершенно не ремонтируется и преждевременно выходит из строя. Производство запасных частей должно соответствовать заказам предприятий торговли.

Технический прогресс — одна из самых актуальных задач, стоящих перед советской торговлей. Решить ее можно только совместными усилиями торговых работников и работников промышленности.

В. ЦЕНКОВСКИЙ,
зам. министра торговли РСФСР

Некоторые вопросы повышения эффективности научных исследований

Ускорение научного прогресса, совершенствование планирования научно-исследовательских работ, улучшение методов организации труда научных коллективов, поиск новых средств ускорения связи науки с производством, улучшение подготовки и расстановки кадров — вот те основные вопросы, которые стоят в наши дни в центре внимания ученых нашей страны.

В связи с этим возникает задача разработать методы определения эффективности научных исследований, решение которой позволит правильнее судить о работе научных коллективов и отдельных сотрудников, сравнивать результаты их труда.

Понятие эффективности научных исследований возникло сравнительно недавно и за последние время получило широкое распространение. Однако в этом определении нет еще достаточной четкости и ясности, оно носит скорее отвлеченный, нежели конкретно-исторический, характер. Это отчасти объясняется тем, что творческий процесс, лежащий в основе особого

научного труда, сугубо индивидуален и, как правило, во многом зависит от способностей научных работников. Тем не менее научно, четкое определение этого понятия необходимо и возможно.

Под эффективностью научно-исследовательской работы следует понимать степень соответствия достигнутых результатов поставленным задачам с учетом важности темы, глубины научной разработки, квалификации привлекаемых научных сил, сроков выполнения и ожидаемых масштабов и сроков внедрения результатов в народное хозяйство.

Особенно трудно определить критерий оценки деятельности ученых и научных коллективов. Под критерием эффективности понимается признак, который характеризует эффективность научного исследования (научной деятельности). Конечно, невозможно создать универсальный критерий, пригодный для характеристики эффективности всех видов научных исследований. Необходима система критериев оценки эффективности научного исследо-

вания, которая должна включать как производительность (полноту использования способностей и знаний), так и результативность труда ученых, зависящую от правильного выбора темы, планирования ее исследования и т. д.

Наиболее распространенными критериями эффективности являются экономический эффект, степень повышения эффективности техники, научная значимость проделанной работы и др.

Каждый из этих критериев в принципе пригоден для выяснения эффективности любого исследования, хотя значимость их может существенно различаться. Система же факторов, от которых зависит эффективность научного труда, охватывает все стороны работы института и различные аспекты индивидуального труда ученых. Оценка важности этих факторов — задача сложная и трудновыводимая.

Имея же четкую структуру факторов, влияющих на методику определения эффективности, можно воздействовать на нее, используя систему необходимых мероприятий. В настоящее время недостаточная разработанность методов расчета экономического эффекта научно-исследовательских работ является сдерживающим фактором в повышении их эффективности.

Опыт определения экономической эффективности в области естественных наук показывает, что существующие методы подсчета требуют существенных уточнений и обобщений ряда положений, а также конкретизации для отдельных отраслей науки.

Особые трудности связаны с определением экономической эффективности научно-исследовательских работ в области экономики. Существует даже мнение, что анализ и оценка эффективности экономических наук невозможны. Очевидно, этим и объясняется тот факт, что определению экономической эффективности научно-исследовательских работ в большинстве экономических институтов пока не уделяется должного внимания.

Назрела необходимость принять действенные меры по переработке существующих методов определения экономической эффективности и довести их до всех научно-исследовательских организаций, с тем чтобы каждый исследователь, приступая к новой работе, мог видеть возможные экономические результаты своей ра-

боты и хотя бы примерно определять, в какой форме может быть получен эффект от внедрения результатов исследования и каковы размеры этого эффекта.

В последние годы в печати все чаще стали появляться статьи, в которых говорится о необходимости разработки методов оценки эффективности труда отдельных научных работников. Вполне понятно, что показателем эффективности работы научно-исследовательского института складывается из результатов работы отдельных сотрудников, для оценки деятельности которых необходимо также разработать соответствующие методы.

В течение многих лет ведутся широкие дискуссии и обсуждаются различные предложения о методах и критериях оценки труда научных работников, о необходимости зависимости его от экономического эффекта, об изменении существующей системы премирования в научных организациях. В последнее время, особенно после выхода в свет постановлений о повышении эффективности научных исследований, в ряде институтов проводятся эксперименты по новой оплате и совершенствованию системы материального поощрения трудящихся. Видимо, настало время обобщить накопленный опыт, распространить и использовать все ценное в практике других научно-исследовательских организаций.

Научно-технический прогресс требует широкой координации научных исследований, приобретающей в современных условиях общегосударственное значение. В связи с этим возникает проблема усиления централизованного планирования и руководства координацией научных исследований по важнейшим проблемам, комплексности их разработки и обеспечения непрерывности проведения научных исследований начиная от лабораторного этапа и кончая внедрением результатов исследований в народное хозяйство.

Представляется своевременным и целесообразным разработать основные положения организации работ по координации научных исследований, которые определяли бы ее основное содержание, цели, задачи, методы и перспективные разработки; установили единообразие формальных требований, терминов и их применения, логическое построение планирования научных исследований, определили права и задачи главных институтов и т. д.

По координации исследований накоплен большой опыт. Следовательно бы организовали широкий обмен опытом между крупными головными институтами и учреждениями, с тем чтобы обобщить его с научно-орга-

низационной и методологической точек зрения.

А. Шевелева,
А. Груздов

Стимулирование экономики труда

Снижение трудоемкости продукции — главный источник повышения производительности труда. Наиболее актуальной эта проблема становится в последние годы в связи с напряженным балансом трудовых ресурсов. Поэтому применение эффективной системы стимулирования снижения трудоемкости приобретает особую важность.

До 1965 года на Минском заводе автоматических линий, как и на других предприятиях, работа по снижению трудоемкости строилась в основном на административных началах, без учета заинтересованности работников. Если, например, трудоемкость детали, составлявшая 5 нормо-часов, была снижена до 4 нормо-часов, то при определении выполнения плана эта деталь учитывалась по сниженной трудоемкости (4 нормо-часа).

Чтобы устранить связанные с этим недостатки, на заводе установили порядок, при котором в течение ряда лет выполнение плана рассчитывается по трудоемкости деталей без учета ее последующего снижения. Это обеспечило заинтересованность работников в снижении трудоемкости продукции, так как введение такого порядка при экономии фонда заработной платы не сказывается отрицательно на выполнении плана.

Каждому цеху, отделу или службе планируются на год с разбивкой по кварталам задание по снижению трудоемкости в нормо- или человеко-часах в зависимости от конкретных условий. План сообщается отделом труда и зарплаты (ОТЗ) завода за 45 дней до начала планируемого года. Задания по снижению трудоемкости устанавливаются исходя из общего задания заводу по приросту товарного выпуска против отчетного года (в человеко-часах по всем трудовым затратам). Затем опре-

деляется среднее, на одного работника, задание.

По производственным цехам задания определяются в соответствии с количеством работающих в цехе (или объемом плана в нормо-часах) с корректировкой на коэффициенты: а) наличия в цехе постоянных норм или унифицированной продукции (коэффициент равен удельному весу этих норм в общей трудоемкости); б) наличия оригинальной продукции (коэффициент равен ее удельному весу с поправкой на 0,5); коэффициенты «а» и «б» суммируются; в) уровня выполнения норм выработки (коэффициент равен отношению фактического уровня выполнения норм по цеху к среднему уровню выполнения норм по заводу за отчетный год).

Задания вспомогательным цехам устанавливаются пропорционально количеству работающих в цехе с поправками: а) на наличие утвержденных постоянно действующих норм (по удельному их весу в общей трудоемкости); б) на удельный вес оригинальной продукции в общей трудоемкости, скорректированной на 0,5 (коэффициенты «а» и «б» суммируются); в) на уровень выполнения норм цехом в сравнении со средним уровнем по заводу; г) на возможность совмещения профессий, уплотнения рабочего дня, увеличения норм обслуживания (коэффициент 0,5). Первые три вида поправок применяются в цехах, где основной формой оплаты труда рабочих является сделанная или одновременно-премиальная система с учетом нормированных заданий. Последняя поправка используется при определении задания по снижению трудоемкости для цехов и участков с повременно-премиальной оплатой по тарифным ставкам и окладам.

Задания отделам и службам завода устанавливаются следующим образом: техни-

ческим службам — пропорционально численности работников, с коэффициентом 2,5; ремонтным — совместно с подчиненными цехами (общее задание); другим отделам и службам — пропорционально численности работников, с поправкой на 0,5. По отделу труда и зарплаты задание определяется исходя из суммы плановых заданий по снижению трудоемкости для всех цехов и отделов.

В отчетах цехов, отделов и служб о снижении трудоемкости указываются мероприятия, способствовавшие увеличению норм: пересмотр их в связи с осуществлением организаторских, замена устаревших норм, уменьшение количества технологических операций, совершенствование конструкций деталей и узлов в процессе разработки технологии и запуске в производство, изменение партийности производства деталей и т. п. Мероприятия включаются в отчет о снижении трудоемкости в течение года с момента его проведения. В отчете учитываются также уменьшение численности персонала обслуживаемых работников в результате уплотнения рабочего дня, совмещения профессий, увеличения норм обслуживания, упреждения должностей и передачи предусмотренных им функций другим работникам, если эти должности были указаны в штатном расписании.

Отчеты по снижению трудоемкости представляются цехами и отделами ежемесячно. При этом снижение трудоемкости за отчетный период определяется на основе фактической экономии времени (в нормо-часах). Если фактическое снижение трудоемкости за счет уменьшения численности работников учтено в отчете, то упреждения должности не восстанавливаются. Временно на укомплектованные штатные должности при расчете снижения трудоемкости не учитываются наемники со срока укомплектования. Снижение трудоемкости учитывается в отчете того цеха, отдела, по инициативе которого проведено мероприятие и обеспечено снижение. Оно может быть засчитано нескольким цехам и службам пропорционально доле участия каждого с учетом фактической экономии в нормо-часах.

По данным ОТЗ, планово-экономический отдел (ПЭО) предусматривает цеху, а экономист цеха — участком и сменам снижение трудоемкости по кварталам с месячной разбивкой. На величину до 75%

суммы экономии от планового задания по снижению трудоемкости уменьшается плановый фонд заработной платы, оставшая часть этой суммы остается цеху. ПЭО на основании отчетов цехов ежемесячно представляет справку в ОТЗ о выполнении цехами плана снижения трудоемкости.

На заводе широко применяется положение о премировании работников за повышение производительности труда. Премирование производится за счет экономии фонда заработной платы в результате повышения производительности труда и снижения трудоемкости изготовления деталей, узлов, станков. При этом сумма отчисления делится на две части: 60% — для дополнительной оплаты рабочим при повышении норм выработки (за период до шести месяцев); 40% — для премирования мастеров, технологов, нормировщиков и других инженерно-технических работников участка, непосредственно осуществляющих организационно-технические мероприятия.

Инженерно-технические работники премируются за проведение мероприятий и изменение действующих норм по их инициативе и при их участии. Технологи, нормировщики, конструкторы премируются за повышение производительности труда при выпуске унифицированной, серийной продукции, а старшие мастера и мастера — также за повышение производительности труда при изготовлении оригинальных деталей. Дополнительные выплаты рабочим и премирование инженерно-технических работников производится независимо от выполнения цехом (отделом) плана по снижению трудоемкости.

Для поощрения рабочих и ИТР выделяется 50% суммы экономии от повышения производительности труда при производстве унифицированной продукции и 30% — при изготовлении оригинальных деталей. Начальник цеха (отдела) распределяет суммы, выделенные на дополнительную оплату рабочих и премирование ИТР, с учетом их участия в проведении организационно-технических мероприятий по повышению производительности труда. Нормировщики премируются по показателям завода в целом.

Наряду с системой материального поощрения на заводе действует и система ответственности за выполнение плана снижения трудоемкости изделий. Всем цехам (отделам, службам), которым этот план

уверенности, за каждый процент невыполнения плана премии, выплачиваемые из фонда материального поощрения за выполнение основных плановых показателей, снижаются на 0,25%.

Описанная система стимулирования роста производительности труда, снижения трудоемкости продукции способствует мо-

билизации внутренних резервов и положительно сказывается на показателях работы завода.

Н. Рыленов,
директор Мимского завода
автомобильных ламп,

Л. Эткин,
главный экономист

Учитывать специфику отрасли

Перевод на новую систему планирования положительно сказывается на работе лесозаготовительной промышленности. Однако возможности развития инициативы и укрепления хозяйственной самостоятельности предприятий используются еще не полностью. По нашему мнению, на утверждаемой предприятием номенклатуре продукции следует исключить изделия, не имеющие народнохозяйственного значения (производство для нужд отрасли чугуного, стального и цветного литья, нестандартного оборудования, запасных частей и других металлоизделий).

Вызывает сомнения утверждение предприятия плана вывозов древесины по каждому виду сортиментов франко-пункт потребителя. Фонды на древесину для потребления в пункте вывозки на нижний склад в течение года меняются, поэтому практически леспрохоз не имеет в эти условия стабильного плана вывозки древесины по видам франко.

В новых условиях хозяйственной самостоятельности иррационально в объем вывоза включать только готовую продукцию, без учета древесины, вывезенной по зимним дорогам и положенной в запас в хлестках для разделки на период бездорожья.

Опыт паводковых леспрохозов показывает, что в условиях сезонных дорог целесообразно максимальное количество рабочих в зимнее время направить на лесосечные и транспортные работы, а на зимнем складе раскрывать хлесты на сортименты только в объеме плана реализации. Неразделенную древесину можно оставлять в хлестках для разделки на сортименты в период бездорожья. Это даст большой экономический эффект, так как позволит увеличить объем вывозки и более ра-

ционально использовать трудовые ресурсы. Только по одной Вологодской области такая практика дает возможность ежегодно вывозить дополнительно по 800—900 тысяч, а по всему Главлеспрому — 3—4 миллиона кубометров древесины.

По нашему мнению, целесообразно установить показатель выпуска готовой продукции от лесовывозки, причем в ее состав включать только товарные хлесты и готовые сортименты. При этом выпуск готовой продукции планировать и учитывать только по двум видам франко, в зависимости от того, вывозится лес и железной дороге или в славу. Искрахованную на деревообработку или реализованную на зимнем складе древесину не следует считать по ценам франко-пункт потребителя, а в состав готовой продукции не включать древесину, вывезенную и искрахованную на ремонтно-эксплуатационные нужды.

В новых условиях планирования следует усилить роль фонда развития производства. Предприятия должны работать на полном хозрасчете, располагать стабильными источниками финансирования капитальных вложений на поддержание производственных мощностей.

В настоящее время в Главлеспрому поддержание мощностей осуществляется за счет различных источников финансирования, что не соответствует условиям полного хозрасчета. По действующим нормативам, а также по фактическим расчетам ежегодные капитальные затраты Главлеспрому на поддержание мощностей на лесозаготовках составляют: на продление действующих лесовозных дорог и веток — 82 миллиона рублей, на дополнительное оборудование и машины — 4,4 миллиона, на замену вышедшего транспортного оборудования —

47 миллионов, рабочих машин (тракторы, краны, погрузчики, бульдозеры и т. д.) — 51 миллион; итого — 98 миллионов рублей. Всего по лесозаготовкам капиталовложения достигают 184,4 миллиона рублей. Удельные затраты равны 83 копейкам на кубометр, в том числе на строительно-монтажные работы — 37, на приобретение оборудования — 46 копейкам. На славе и перелачных базах указанные капитальные затраты на строительно-монтажные работы достигают 12 миллионов рублей, на замену оборудования и тяжелого талка — 30,6 миллиона рублей. Удельные затраты составляют 35,5 копейки. Всего на поддержание мощностей за счет капитальных вложений требуется 227 миллионов рублей. В настоящее время источники капиталовложений не покрывают этой суммы.

С целью устранения указанных недостатков следовало бы увеличить норматив отчислений в фонд развития производства на полное восстановление с 40 до 80% от суммы амортизации и отказаться от централизованных капитальных вложений на поддержание мощностей. При этом годовые амортизационные отчисления на полное восстановление производственных фондов по плану достигнут 230 миллионов рублей, а фонд развития производства составит 227 миллионов, в том числе отчисления от прибыли (не считая погашения ссуд Госбанка) в плане — 10 миллионов, снижение себестоимости на сумму затрат на поддержание мощностей — 33 миллиона, отчисления от суммы амортизации (80%) — 184 миллиона рублей. Это обеспечит стабильность источников финансирования на поддержание мощностей.

При проведении реформы в лесозаготовительной промышленности возник ряд проблем, связанных с образованием и использованием фондов экономического стимулирования в специфических условиях отрасли.

Большинство лесозаготовительных предприятий реализуют продукцию сезонно. Многие леспрохозы и славные конторы в I квартале, пока не откроется навигация, не могут реализовать продукцию и, следовательно, получить прибыль. В то же время этот период является решающим для производства, отдельные предприятия вывозят до 40% древесины, намеченной го-

довым планом. Но отсутствие прибыли в I квартале препятствует образованию фондов экономического стимулирования. В этих условиях было бы целесообразно Госбанку выделять предприятиям кредит на образование фондов при условии выполнения ими плана по товарной продукции.

Введение внутрикомбинатских расчетных цен создаст условия для превращения убыточных и малорентабельных леспрохозов в рентабельные. Но не отдаленных комбинах этих возможностей нет, в связи с тем 280, или 26%, предприятий все еще остаются планово-убыточными. Это в основном предприятия с убывающими объемами производства, имеющие худший лесосеный фонд и вывозящие лес на большие расстояния. Требуется дополнительное рассмотрение вопроса о критериях образования фондов экономического стимулирования в таких леспрохозах, поскольку возможности снижения себестоимости, имевшиеся у них в первый год после перевода на новую систему работы, значительно сократились.

Норму платы за фонды также следует дифференцировать. Целесообразно было бы не включать при расчете платы за фонды капитального вложения в дорожное строительство и на поддержание мощностей. В то же время необходимо по травяно-вым и транспортным механизмам увеличить плату за фонды до 10—12%. Это заставит руководителей более обоснованно определять целесообразность приобретения такого оборудования или организовать работу имеющейся техники в два-три смены.

Большой проблемой в связи с проведением реформы в лесной промышленности стала экономическая подготовка кадров. В планово-экономических службах из 2450 должностей инженерно-экономистов только 432 замещены дипломированными специалистами данного профиля. Необходимо расширить подготовку инженерно-экономистов для лесной промышленности: в 1968 году в отрасль было направлено лишь 64 молодых специалиста указанного профиля, что не покрывает и 10% потребности.

Д. Тетерин,
нач. планово-экономического отдела
Главлеспрому

Об организации внедрения новой техники в производство

Одной из важнейших задач в организации управления промышленностью является ускорение технического прогресса, внедрение в производство законченных научных исследований.

Использовать широкие возможности, которые предоставляет для развития науки и техники Советское государство, сотрудники научных учреждений в тесном сотрудничестве с работниками промышленности добились с начала пятидесятых существенных результатов.

Однако научно-технические разработки еще медленно внедряются в народное хозяйство. Внедряется на более 30—50% работ, прошедших стадию научного исследования. Остальная часть либо вообще не используется, либо осваивается столь медленно, что после внедрения оказываются отставшей от мирового уровня. Затягивание процесса внедрения нередко сводит на нет результаты научных исследований и конструкторских разработок.

Одной из важнейших предпосылок ускорения технического прогресса является четкое планирование развития и внедрения новой техники. До сих пор планирование новой техники недостаточно конкретно. Чтобы преодолеть этот недостаток, в плане предприятий необходимо указывать долю новой продукции в задаче по прибыли — экономическую эффективность, полученную в результате внедрения новой техники; в фонде зарплат — сумму, предназначенную на оплату труда по созданию новой техники; в общем объеме поставок сырья и материалов — отдельно выделять фонды для создания новой техники.

При составлении планов новой техники необходимо учитывать производственные возможности завода, специфику осваиваемого новшества. Для этого в министерствах и ведомствах нужно организовать бюро, комплектованные из высококвалифицированных специалистов, с целью составления программ освоения новой техники и использования ее на практике.

Отсутствие единых организационных форм планирования технического прогресса тормозит внедрение новой техники в

производство. Перспективные и текущие проблемы и теоретические исследования планирует и утверждает Академия наук СССР, микропредприятия и комплексные научно-технические проблемы — Государственный комитет при Совете Министров СССР по науке и технике, отраслевые министерства; освоение новых видов продукции и снятие с производства устаревших видов продукции — Госплан СССР. Таким образом, единый процесс создания новой техники искусственно разорван, что отрицательно сказывается на сроках освоения новых изделий. Так, разработанные институтами Академии наук теоретические и экспериментальные предпосылки производства новых видов материалов, машин, а также опытных образцов и установок длительное время не могут воплощаться в готовые изделия и передаваться в серийное производство, поскольку их выпуск планирует и утверждает другое ведомство.

Существующая на предприятиях система планирования научно-технического прогресса уже не отвечает возросшим требованиям. Планированием новой техники и контролем за выполнением этих планов на заводах занимаются в настоящее время проектно-конструкторские и технологические отделы, центральные заводские лаборатории, отделы главных специалистов, бюро рационализации и изобретательства, плановый отдел, отдел механизации и автоматизации, экспериментальные службы заводов и пр. Для разработки общезаводских планов по новой технике, контроля за их выполнением и составлении отчетности крупные заводы создают специальные группы из трех-четыре человек, а на средних и мелких заводах эту работу поручают одному из инженеров технологического или конструкторского отдела, который выполняет ее меру по своим основным обязанностям.

При существующей раздробленности функций по планированию научно-технического прогресса и малочисленности групп, занимающихся составлением общезаводских планов новой техники, невозможно проведение глубокого и всесто-

ронного анализа выполнения планов за прошедшие годы, определения исходного уровня планирования на предстоящий период, выявления резервов ускорения внедрения в производство достижений науки и техники, контроль за внедрением новой техники на заводах-заказчиках.

Улучшение организации планирования научно-технического прогресса способствовало бы созданию на крупных машиностроительных заводах и производственных объединениях отделов научно-технического прогресса. Это облегчит координацию деятельности всех подразделений завода, участвующих в создании и внедрении новой техники и технологии, связь с научно-исследовательскими и проектными организациями и заводами-заказчиками. Работники этих отделов смогут оказывать помощь цехам и отделам завода, участвующим в работе по внедрению новой техники.

В настоящее время планы по новой технике предприятиям утверждает вышестоящая организация. По нашему мнению, это не в полной мере отвечает принципам хозяйственной реформы. Право утверждать план по новой технике должно быть предоставлено руководителю предприятия. Средства, остающиеся в его распоряжении, он сможет самостоятельно распределять для премирования работников, участвующих в выполнении плана предприятия по созданию и внедрению новой техники.

Тематические планы научных учреждений и промышленных предприятий не всегда согласуются во времени. Планы научных учреждений утверждаются в году, предшествующем планируемому, а планы научно-исследовательских работ на предприятиях утверждаются в конце первого квартала и нередко во втором квартале текущего года, то есть когда тематика научных учреждений уже давно утверждена. В результате не обеспечивается четкого материально-технического снабжения, своевременная конструкторско-технологическая подготовка производства, изготовление испытательных стендов, подготовка производственных площадей. На предприятиях внедрение в производство многих научных разработок планируется через три-четыре года после окончания исследований.

Внедрение результатов научно-технических исследований планируется без учета

трудоемкости предстоящих работ. Не предусматриваются размеры рабочей силы. Необходимые прогрессивные мероприятия фактически никому выполнять. Сложилась практика, при которой сами разработчики новых идей и изделий пробивают дорогу современной технике. Обследование выполняемых на предприятиях научных исследований показывают, что только 20% из них проводится по инициативе предприятий, а 80% — по инициативе научно-исследовательских организаций или директивных органов.

Целесообразно установить новую систему планирования разработок и внедрения новых процессов, которая заключалась бы в следующем. После того как институт закончил поисковую часть исследования, позволяющую судить об общих технико-экономических показателях процесса, разработку последнего вышестоящая организация включает в тематический план института. Одновременно с этим определяются организационно, ответственность за проектирование нового процесса, и промышленное предприятие, осуществляющее строительство и пуск нового объекта. Завод отпускает средства для финансирования опытных и проектных работ, и в дальнейшем он выступает в роли основного заказчика. Завод, разработчик и проектировщик заключают хозяйственные договоры, определяющие их финансовые взаимоотношения, степень участия в разработке процесса, ответственность за соблюдение сроков и качество разработки, санкции, а также распределение прибыли от внедрения данного процесса. Из тех средств, которые сейчас государство отпускает на финансирование институтов, проектных организаций и промышленных предприятий за разработку и внедрение новой техники, образуется фонд, который используется по усмотрению и взаимному согласию вышеуказанных трех организаций.

Положительные стороны предлагаемого порядка планирования разработок и внедрения новых процессов очевидны: во-первых, на самой ранней стадии разработки процесса к ней подключаются опытные специалисты — технологи-проектировщики и производственники, заинтересованные в сокращении сроков и повышении качества разработки; во-вторых, упрощается и удешевляется опытная проверка процесса. Предприятия, заинтересованные

в успешной разработке процесса, всегда должна возможность приспособить создающуюся оборудованию для проведения опытных работ; а-третьи, благодаря тому что такие вопросы, как выбор места строительства, назначение проектной организации, решение о включении в титульный список строительства, сооружение опытной установки и т. д. будут решаться еще на ранней стадии разработки, значительно сократятся потери времени на прохождение процесса от лаборатории до завода.

Предлагаемая система повысит самостоятельность предприятий и их заинтересованность в непрерывном улучшении технико-экономических показателей своей работы и будет содействовать установлению двусторонних договорных связей.

Проблема внедрения в производство научно-технических достижений будет решаться более успешно, если разработать и осуществить применительно к конкретным условиям каждой организации структурные схемы, которые предусматривали бы образование подразделений, завершающих единый процесс разработки и внедрения новой техники.

Опыт работы многих академических институтов показывает, что там, где есть конструкторские и экспериментальные службы и их подразделения и группы максимально специализированы, работа по производственному экспериментированию, созданию и внедрению новой техники в народное хозяйство ведется немного успешнее, быстрее, дешевле и лучше.

Серьезным недостатком в планировании внедрения новой техники является то, что в течение года ряд запланированных заданий по тем или иным причинам выполняется только частично и в план следующего года они, как правило, уже не включаются, и предприятия по существу освобождаются от их завершения. Необходим такой порядок, при котором предприятия в течение определенного срока обязаны были бы полностью выполнять эти задания.

До сих пор отсутствуют должная оценка плана новой техники с планом материально-технического обеспечения. В настоящее время институтам приходится заказывать материалы и оборудование на год вперед. Но в ходе эксперимента зачастую заказанных материалов оказывается недостаточно и возникает необходимость в новых

приборах, материалах, изделиях. Сегодня эти вопросы решить очень сложно, так как есть строгое предписание об ограничении дополнительных заявок. Видимо, назрела необходимость создать для республиканских научных учреждений своего рода пункт проката с ассортиментом приборов и других изделий, потребность в которых порой бывает разовой и дополнительной. С другой стороны, представляется целесообразным создать на комиссионных началах магазин или небольшую базу, где научные учреждения могли бы реализовать излишние материалы, морально устаревшее оборудование.

До сих пор нет единого положения или инструкции, регулирующих порядок передачи результатов исследований соответствующим государственным органам, в компетенцию которых входит решение вопросов внедрения научно-технических разработок. Необходимо в законодательном порядке установить, что в обязанности руководителей научно-исследовательских учреждений входит передача (не позднее чем в трехмесячный срок после выполнения работ) заинтересованным министерствам и ведомствам СССР результатов исследований с необходимыми технико-экономическими обоснованиями, расчетами и имеющейся технической документацией для использования в народном хозяйстве. На министерства и ведомства СССР и другие заинтересованные организации должно быть возложена обязанность рассматривать в двухмесячный срок полученные от научных учреждений предложения с участием представителей научных учреждений, а также предприятий и организаций, на которые предполагается возложить освоение полученных результатов: о принятых решениях следует информировать Государственный комитет при Совете Министров СССР по науке и технике.

Еще не создана правовая регламентация внедрения научно-технических разработок. Предприятия не несут ответственности за испытания и внедрение даже заказываемых ими работ; институты не обязаны участвовать во внедрении и не отвечают за фактический эффект от внедрения разработок.

Нет установленного единого порядка и в отчетности внедрения научно-технических разработок в производство. О результатах внедрения отчетываются академические институты и производственные ор-

ганизации. В результате получается двойная и даже тройная отчетность о внедрении одного и того же процесса и создается ложное представление о большом объеме работ.

Для успешного внедрения новой техники необходима четкая система, определяющая его границы и этапы, опытную проверку и последующие испытания, доводку конструкции и технологических схем, опытно-промышленную проверку и как завершающую стадию — оформление всей необходимой технической документации.

Серьезным тормозом на пути внедрения научных новинки является также действующая система материального стимулирования. Размеры премий за внедрение законченных научных исследований мало зависят от реального вклада работников в технический прогресс. Нигде не определена степень вознаграждения научных работников за успешное выполнение работ

по внедрению. Это ослабляет заинтересованность инженеров, рабочих и ученых в новой технике. Научные институты пока не располагают достаточными экономическими стимулами и организационными возможностями, чтобы вложить на скорейшее внедрение результатов своей работы в производство.

Целесообразно было бы первые два года после внедрения научных исследований три четверти фактической экономии отчислять в бюджет государства, а четверть — в фонд поощрения исследователей и производственников. Научные учреждения и предприятия должны использовать эти средства для премирования отличившихся работников, на развитие экспериментальной базы, на жилищное строительство, оздоровительные мероприятия и т. д.

Б. Прахов
г. Киев

Стимулирование интенсификации сельского хозяйства в ГДР

Основным направлением развития сельскохозяйственного производства в Германской Демократической Республике является его восторженная интенсификация. В ГДР осуществляется широкая система мероприятий по экономическому стимулированию интенсификации сельского хозяйства, изучение которой представляет немалый интерес и для других социалистических стран.

Важнейшим условием успешной интенсификации является применение научно обоснованных цен на продукцию сельского хозяйства. В ГДР в последние годы проделана значительная работа по совершенствованию ценообразования в сельском хозяйстве. Основная задача при этом заключалась в приближении цен к общественно необходимым затратам труда, с тем чтобы обеспечить достаточный уровень рентабельности предприятий. Для этого в 1964 году вместо системы двойных цен на продукцию растениеводства были введены единые закупочные цены, в результате чего общий уровень реализа-

ционных цен существенно повысился. С 1969 года единые закупочные цены установлены и на животноводческую продукцию.

Стимулирующая роль цен в ГДР усиливается в связи с изменением системы премирования сельскохозяйственных предприятий. За рост производства большинства видов продукции растениеводства и животноводства выплачиваются премии надбавки в размере 10—15%, а молока и картофеля — 25—30% к основной цене. Выплата производится лишь в том случае, если рост производства зафиксирован по более напряженным плановым заданиям. Это стимулирует заинтересованность сельскохозяйственных предприятий в более напряженных плановых заданиях.

Для осуществления последовательной интенсификации сельского хозяйства особое значение имеет постоянное увеличение капиталовложений (а расчете на гектар земли). В ГДР все большее число сельскохозяйственных предприятий переходит на полный засек. Заметно возрастает удельный вес капиталовложений,

финансируемых предприятиях из собственных средств. В связи с этим необходимо расширить внутрихозяйственный фонд накоплений сельскохозяйственных предприятий.

От стабильности внутрихозяйственного фонда накопления зависит выплата надбавок к основной цене за плановый рост производства сельскохозяйственной продукции. Если в текущем году сумма средств, идущих на накопления, составляет 80% от размера накоплений прошлого года, то предприятию выплачивается только 80% премии-надбавки к основной цене, если же 50%, то премия не выплачивается.

В 1969—1970 годах в ГДР будет применяться также своеобразная форма дотации сельскохозяйственным предприятиям для стимулирования накопления, не зависящая непосредственно от роста производства продукции. За рост отчислений в фонд накопления на 100 марок по сравнению с уровнем 1967 года сельскохозяйственным производственным кооперативам (СХПК) — основным производителям сельскохозяйственной продукции в стране — выплачивается премия, размер которой зависит от доли фонда накопления в валовом доходе предприятия. При доле фонда накопления в валовом доходе 11—15% премия составляет 5 марок; 15—19% — 10, 19,1—23% — 15, 23,1—28% — 20, 28,1—35% — 25, 35,1—40% — 30, свыше 40% — 35 марок.

ГДР — страна с весьма низким земельно-обеспеченностью (0,37 гектара сельскохозяйственных угодий на одного жителя), поэтому в настоящее время там осуществляются экономические мероприятия, стимулирующие повышение эффективности использования земли. С 1968 года установлены специальные платежи в госбюджет за использование сельскохозяйственных угодий в несельскохозяйственных целях. В зависимости от качества земли при изъятии из сельскохозяйственного оборота гектара пашни уплачивается от 60 тысяч до 400 тысяч марок, гектара садовых насаждений — 400 тысяч, гектара прочих сельскохозяйственных и лесных угодий — от 30 тысяч до 250 тысяч марок.

С 1 января 1968 года в народных имениях (госхозах) впервые в практике хозяйствования социалистических стран введена плата за землю и производственные фонды. Ее взимают в виде ежегодных отчис-

лений в госбюджет из прибыли народного имения. Размер их определяется в процентах к балансовой стоимости производственных фондов на начало года. Отчисления в госбюджет производятся за все производственные фонды предприятий. Размер ставок платы за фонды колеблется от 0,5 до 3% их стоимости. Процентную ставку платы за землю устанавливают на основе оценки почв дифференцировано в зависимости от ее качества. За более плодородную почву выплачивается 300 марок за гектар в год. За земли менее высокого качества процентная ставка снижается. Народные имения, находящиеся в плохих природных условиях, освобождаются от платы за землю, а некоторые из них получают даже определенную дотацию от государства в размере до 150 марок на гектар в год. Плата за землю представляет собой вычет из прибыли.

ГДР постепенно переходит к индустриальным методам производства, внедряется комплексная механизация производства в растениеводстве и животноводстве. С 1969 года в ГДР усиленно стимулируется специализация в сельском хозяйстве. Специализированные сельскохозяйственные предприятия получают премии-надбавки к основной цене, существенно превышающие аналогичные премии для неспециализированных предприятий. Так, в животноводстве в 1969—1970 годах специализированным предприятиям будет выплачиваться за плановый прирост за центнер молока 40 марок (что составляет около 50% основной цены), неспециализированным — 20; за центнер мяса — соответственно 70 (почти 20% основной цены) и 35 марок.

Несколько имее стимулируют специализацию в растениеводстве. Здесь специализированные предприятия выплачивают надбавки к основной цене продвинутой продукции. Размер надбавки составляет 5 марок за центнер зерна, 4—5 марок за центнер картофеля (13% основной цены центнера зерна и около 30% стоимости центнера картофеля). Неспециализированным предприятиям такую же надбавку выплачивают лишь за плановый прирост производства.

В ГДР принимаются действенные меры по повышению заинтересованности предприятий в использовании новой техники и внедрении комплексной механизации производства. Им предоставляют льготные

кредиты для покупки сельскохозяйственных машин и наборов. Некоторые из них продуют только в определенном наборе машин и механизмов.

С переходом к индустриальным методам возникает новая организационная форма хозяйствования — кооперация производства. Все более широкое распространение получает как горизонтальная кооперация между сельскохозяйственными предприятиями, так и вертикальная — между сельским хозяйством, промышленностью и торговлей. Кооперирование основано на принципах хозяйствования, главным образом о совместном использовании техники, рабочей силы, земельных угодий.

Наличие кооперированных связей способствует созданию крупного специализированного производства растениеводческой и животноводческой продукции, комплексному использованию техники. Экономический эффект от кооперирования полностью используется внутри объединений, главным образом для материального поощрения работников и расширения производства.

Особенно важны хозяйственные договоры о кооперации производства между сельскохозяйственными торговыми предприятиями и перерабатывающей промышленностью. Создаются крупные кооперативные объединения, в которые входят СХПК и народные имения, предприятия пищевой промышленности, торговли, а иногда и сельскохозяйственного машиностроения, научно-исследовательские учреждения. Происходит процесс интеграции сельского хозяйства с другими отраслями, оно перестает быть обособленной отраслью. В стране создается агропромышленный комплекс с единым воспроизводственным процессом, включающим производство средств производства для сельского хозяйства, собственно сельское хозяйство, промышленную переработку и реализацию сельскохозяйственной продукции.

Все звенья таких объединений связаны хозяйственными договорами и несут финансовую ответственность за свою деятельность. Например, если сельскохозяйственное предприятие не обеспечивает установленного договором качества продукции, поставленной агропромышленному предприятию, последнее может потребовать уплаты штрафа в размере до 8% стоимо-

сти поставленной продукции. Сельскохозяйственные предприятия подвергаются финансовым санкциям (снижение цены, штрафы) также за несоблюдение сроков поставки продукции. В свою очередь СХПК и народные имения могут требовать возмещения убытков, вызванных отказом в приеме продукции или задержкой его перерабатывающими предприятиями. Если промышленные предприятия нарушают хозяйственные обязательства по поставкам средств производства сельскому хозяйству, они также несут за это материальную ответственность.

Формирование агропромышленного комплекса в стране и задачи его эффективного использования требуют комплексного руководства сельским хозяйством и планирования его и смежных отраслей. С этой целью создан Совет по сельскому хозяйству, перерабатывающей и пищевой промышленности. Органом его являются существующие ранее как самостоятельные организации — государственные комитеты по закупкам и заготовкам, по сельскохозяйственному земледелию и материально-техническому снабжению сельского хозяйства, по мелноречью. Аналогичные советы имеются в каждом округе страны.

Одна из основных задач совета — разработка комплексного сельскохозяйственного плана, в который ложно производство продукции сельского хозяйства включают его переработку и реализацию. Составная часть плана являются хозяйственные договоры. Сельскохозяйственные предприятия получают директивные планы-задания лишь по производству зерна и картофеля. В комплексном плане предусматривают также производство сельскохозяйственной техники и снабжение его отрасли, содержится задания химической промышленности по производству минеральных удобрений.

В настоящее время в ГДР достигнут высокий уровень сельскохозяйственного производства. Дальнейшая интенсификация сельского хозяйства в ГДР на основе внедрения индустриальных методов производства, совершенствования экономического стимулирования, руководства сельским хозяйством и смежными отраслями и планирования их позволит труженикам села достичь чужеземцам в мире уровня развития растениеводства и животноводства.



Прогрессивные формы хозяйственного руководства

Б. В. Ракитский. «Формы хозяйственного руководства предприятиями».
«Наука», 1968, 196 стр.

Среди вышедших в последнее время работ по проблемам совершенствования управления общественным производством привлекает внимание книга Б. В. Ракитского «Формы хозяйственного руководства предприятиями». Автору, на наш взгляд, удалось найти научный подход к постановке и решению ряда узловых вопросов. На основе глубокого изучения форм руководства социалистическими предприятиями Б. В. Ракитский анализирует объективные тенденции в развитии этих форм. При этом автор не ограничивается абстрактными суждениями. В книге разработаны и подробно аргументированы методологические рекомендации по важнейшим направлениям совершенствования управления.

При определении сущности экономического управления автор избегает традиционной ссылки на кооперацию труда — общую причину, обуславливающую данную форму управления. Он говорит о том, что более конкретная и непосредственная причина необходимости экономического управления заключается в противоречии характере личных и общественных экономических интересов. Будучи при социализме едиными в коренном и совпадающими в конечном счете, эти интересы все же не тождественны. Примаг общественных интересов характеризует социалистический тип экономического управления. Соблюдая приоритет общественных интересов, следует обеспечивать удовлетворение личных и коллективных экономических интересов. Автор считает, что примат общественного

интереса не самоцель, а условие удовлетворения всех интересов социалистического общества в совокупности. Рассматривая вопросы управления, автор стремится определить пути достижения наиболее полного, плодотворного сочетания централизма и самостоятельности, дисциплины и инициативы, единства и многообразия в плановом руководстве.

Анализ начинается с вопроса о нижнем звене управленческой структуры. Показаны особенности решения этого вопроса на разных этапах социалистического строительства. Рассматриваются процессы возникновения трестов 20-х годов, свихиорования в промышленности, переход к системе главков, а затем развитие управления вплоть до наших дней. Автор дает характеристику объективных причин, которые вызвали возникновение различных форм руководства экономикой, выделяет наиболее существенные и в то же время общие закономерности совершенствования системы управления.

В книге обосновывается тезис, что новым хозрасчетным звеном в современных условиях должно стать объединение производственных ячеек, способная осуществлять экономически обоснованный кругооборот воспроизводства. Предприятие при этом остается производственно-технологическим звеном, действующим в рамках хозрасчета. Автор подробно останавливается на том, как концентрация хозрасчетного управления способствует улучшению стимулирования, налаживанию ра-

циональных хозяйственных связей, совершенствованию планирования и ускорению технического прогресса. Интересным рассуждением о перспективах развития специализации производств, в том числе наиболее прогрессивного ее типа — подотдельной.

При системе хозяйственного оборота, существовавшей до экономической реформы, подчеркивает Б. В. Ракитский, нельзя было добиться четкой кооперации. Поэтому предприятию было «обязано превращаться в «частичку потока, «размыкать» целостность производств». Автор полагает, и справедливость его суждений подтверждает практика, что объединения расширяют пределы, в которых производством остается предметно-замкнутым. Создается более обширная зона кооперации с единым управлением, что как раз и составляет необходимую предпосылку для развития подотдельной специализации.

Необходимо особо остановиться на взглядах автора на возможность возникновения и приемлемости форм объединений. В окончательном виде объединения не могут быть созданы, отмечает Б. В. Ракитский, пока не будет приобретен достаточный опыт хозяйствования в условиях полного хозрасчета. Но накопить этот опыт невозможно при сохранении главков и министерств существующего типа. Изменение характера работы министерств, то есть перевод их на хозяйственный расчет, является, по мнению автора, необходимой предпосылкой создания объединений.

Говоря о переводе главков на хозяйственный расчет, автор отмечает, что хозяйственным в полном смысле слова эти объединения являются далеко не всегда. Главное управление министерства — субьект отраслевого образования. Объединение же должно стать территориально-отраслевым хозяйственным организмом, иначе ни будет невозможно управлять. Объединение имеет дело не только с производством, а со всей совокупностью проблем воспроизводства, в том числе со снабжением, сбытом, рекламой, изучением спроса и т. д. На основании этого в книге делается вывод, что эффективнее не отраслевого объединения, а ориентированного на удовлетворение определенной общественной потребности. При переводе главков на хозрасчет это не учитывается, поэтому создаются «черновые наброски», которые надо сразу же переделывать. Вме-

сте с тем создание хозрасчетных главков — явление, по мнению автора, положительное, так как оно означает начало перевода министерств на хозрасчет.

Вопрос о переводе на хозрасчет главков и министерств является предметом дискуссий. Многие экономисты, юристы и хозяйственники, признавая необходимость перевода главков на хозрасчет, не решаются признать объективную необходимость перевода на хозрасчет министерств. Б. В. Ракитский доказывает целесообразность хозяйственного расчета в министерствах.

Хозрасчет рассматривается в книге как совокупность основных на материальном, стимулах методов воздействия и прямых методов управления. Эти методы являются экономическими по существу, хотя имеют административную форму. При этом автор считает неправомерным противопоставление экономических методов как хозрасчетных административным — как нехозрасчетным. Например, прямая централизованная производственная специализация предприятия (объединения) является актом экономического управления, хотя материально не стимулируется, а доводится в форме приказа. Когда же административные методы не обосновываются экономически, назовем администрирование.

Б. В. Ракитский определяет функции главков и министерств по содержанию как экономические, а не административные. Это серьезное возражение противникам хозрасчета министерств, считавшим, что последние выполняют только административные функции и поэтому взаимоотношения между ними и предприятиями не могут быть хозрасчетными.

Экономическая деятельность отраслевых органов управления не адекватна стоимостной оценки. Результаты управления проявляются в стоимостной форме лишь в виде итогов хозяйственной деятельности руководимых предприятий. Поэтому при оценке деятельности министерств, по мнению Б. В. Ракитского, необходимо учитывать обобщающий показатель работы предприятий — объем прибыли. Автор предлагает организовать фонд министерства (главка), источником которого были бы отчисления от прибыли подведомственных предприятий. Суть этого предложения заключается в установлении хозрасчетной ответственности отраслевого органа управления перед государством; министерства и главки выступают в роли посредников во

взаимоотношения бюджета с объединениями и предприятиями.

«Хорасчет министерств», — пишет Б. В. Раскиский, — поставил бы их в положение старого партнера, опытного и дальновидного, тогда как сейчас предприятия смотрят на министерства как на начальнико-администраторов» (стр. 145).

Вместе с тем аргументацию автора в пользу хорасчета министерств нельзя, на наш взгляд, признавать исчерпывающей. Возникает, например, сомнение: не приведет ли обособление интересов министерств, неизбежное при переходе на хорасчет, к обострению противоречий между интересами обособленных хозяйственных ведомств и общегосударственными интересами, между текущими нуждами и перспективными потребностями отрасли? Следовало бы показать, каким образом хорасчетное министерство будет сочетать удовлетворение отраслевых потребностей с выполнением функций общегосударственного органа управления, призванного руководить отраслью, исходя из народнохозяйственных задач.

Интересы главы книги, посвященные центральным органам хозяйственного управления. Здесь рассматриваются вопросы о структуре, о содержании их деятельности, о более полном сочетании отраслевого и территориального принципов управления. Правильно, на наш взгляд, подчеркивается, что доведение хозяйственной самостоятельности предприятий и объединений до рациональных границ создает предпосылки для более эффективного разделения компетенций различных органов управления, для сужения круга вопросов, требующих совместных решений.

Привлекает внимание раздел книги, в котором разбирается вопрос повышения роли хозяйственного договора в плановой руководстве. Автор считает договор особой

формой хозяйственного руководства. По его мнению, главная функция договора — взаимное управление хозяйственных звеньев равного ранга. Б. В. Раскиский убедительно доказывает не только объективную необходимость, но и практическую возможность перехода к свободным договорным связям, которые будут служить базой плана. В книге предлагаются конкретные меры для более эффективного регулирования хозяйственного оборота на основе договоров, рекомендуется дифференцированный подход к планированию производства и сбыта продукции в зависимости от ее дефицитности и народнохозяйственного значения.

Конечно, вопрос перестройки работы органов управления сложен и многообразен. Автору не все удалось аргументировать достаточно убедительно.

Недостаточно ясно, например, изложены вопросы о совершенствовании ценообразования и роли договора в этом процессе.

Последняя глава книги посвящена изменению стиля хозяйственного руководства. На наш взгляд, автор правду сказать усматривает главные черты нового стиля в перераспределении функций между административными и массами трудящихся в ряде коллегальных органов, в развитии системы народного, общественного контроля. При этом важная роль принадлежит улучшению методов подбора кадров.

Ценность книги заключается в том, что автор, анализируя процессы хозяйственной жизни, предлагает новые теоретические трактовки, дает конкретные предложения по дальнейшему развитию реформ. Но во всем можно согласиться с автором, по в целом книга читается с большим интересом.

Л. Бондаренко,
Л. Пекарский

Исследование национального дохода в капиталистических странах

П. Студенский. «Доход нации». «Статистика», 1969, 710 стр.

Рецензируемая работа относится к серии «Новые зарубежные статистические исследования», которой издательство «Статистика» знакомит советских чита-

телей с фундаментальными экономико-статистическими и эконометрическими исследованиями крупнейших ученых капиталистических стран. В книге излагается история

развития буржуазной концепции национального дохода и методов его исчисления, широко распространенных в капиталистических странах.

Динамика национального дохода, изменение структуры его производства и распределения отражает как количественные, так и качественные аспекты экономического роста: его скорость, равномерность, эффективность использования основных экономических ресурсов, экстенсивный или интенсивный характер экономического развития, роль государства, соотношение сил основных классов общества и т. п.

В условиях современного государственномонаполистического регулирования национальный доход — важнейший источник информации о состоянии экономической конъюнктуры и долгосрочных аспектов экономического развития. Компоненты национального дохода являются объектами государственного регулирования, осуществления премий и косвенными методами в целях преодоления циклических колебаний экономики, а также обеспечения структурных пропорций, необходимых для достижения заданных темпов роста.

Вследствие этого, а также ряда других причин, в частности необходимости междувластных сопоставлений, появления наднациональных организаций, содержание которых требует определенных отсчетов от национального дохода стран-участниц, статистика национального дохода, методы его подсчета стали функцией государственных статистических организаций.

Для советских экономистов книга П. Студенского представляет двойной интерес: является источником сведений об истории развития и современном состоянии теории и практики расчетов национального дохода в капиталистических странах; кроме того, критический анализ буржуазной концепции национального дохода и методов его исчисления способствует как уточнению соответствующей марксистской концепции национального дохода, так и ее дальнейшему развитию. Такие понятия, как производительный труд, сфера материального производства, по мере развития экономики, разделения труда, специализации производства, превращения науки в непосредственную производительную силу общества неизбежно меняются. Соответственно должна изменяться и сфера отраслей народного хозяйства, что должно учитываться в расчете национального дохода. Дискуссия по

этой проблеме среди советских экономистов свидетельствует о важности ее.

Автор книги анализирует развитие понятия и расчетов национального дохода, показывает, как постепенно расчеты его, выполняемые отдельными учеными в некоторых странах на основе сухих статистических материалов, постепенно превращаются в важнейшую функцию государственной статистики многих стран. К началу XX века национальный доход исчислялся лишь в Австрии, Англии, Германии, Норвегии, России, США и Франции. В 1957 году уже почти в ста странах производились подсчеты его по примерно стандартной программе, позволяющей осуществлять международные сравнения. Расчеты национального дохода становятся необходимым пунктом государственного регулирования экономики. Под влиянием экономистов кейнсианского направления, подчеркивающих значение расходов на качестве стимулов экономической деятельности, распространилась идея национального счета, в соответствии с которой национальный доход и национальный расход рассматриваются как две стороны одного явления. Начинает рассчитываться валовой национальный продукт, включающий кроме национального дохода сумму амортизации и косвенных налогов. Развитие статистики национального дохода приводит к появлению двусторонних счетов для каждого сектора экономики (домашнее хозяйство, коммерческие предприятия, правительство и внешние связи).

Автор показывает, что исторически сложились два основных направления в трактовке и исчислении национального дохода — буржуазное и марксистское, характеризующееся автором как «расширенная» и «ограниченная» концепции национального дохода. Первая включает в национальный доход все материальные блага и услуги, вторая — лишь производимый материальный продукт. П. Студенский — сторонник «расширенной» концепции.

Различия между двумя концепциями на первый взгляд чисто счетные, коренятся в противоположности марксистских и буржуазных воззрений на природу общественного богатства, а следовательно, на характер труда, создающего стоимость, процессы ее производства и распределения.

Теоретические основы «расширенной» концепции, изложенные автором, состоят из ряда тривиальных идей, являющихся

продуктом вулгаризации буржуазной политэкономии, ее отказа от анализа глубоких социально-экономических взаимосвязей процесса производства: «Национальный доход включает все вновь произведенные материальные блага и услуги, которые: а) создаются человеческим трудом и капиталом, б) могут удовлетворять человеческие потребности непосредственно или косвенно, как средства производства, в) относительно дефицитны и поэтому по необходимости являются объектом экономики и имеют экономическую ценность, г) либо имеют определенную денежную цену или стоимость, либо могут иметь такую цену путем условного исчисления» (стр. 267).

П. Студенский не связывает национальный доход с процессом труда. По его мнению, товары и услуги имеют «экономическую стоимость» постольку, поскольку они ограничены. Именно поэтому они должны быть оплачены и имеют цену. Понятие труда как производственной деятельности автора подменяет понятие «экономического производства». Материальные блага и услуги, имеющие цену, создаются в процессе экономического производства. Поэтому к нему следует отнести и административные услуги правительства, поскольку они оплачиваются обществом и, следовательно, имеют экономическую цену, и «услуги земель и зданий», ценность которых измеряется уплачиваемой или «приписываемой» им рентой.

Марксистская концепция национального дохода основное внимание сосредоточивает на его источниках. Поэтому в основе определения этой категории лежит понятие производственного труда. Только в процессе его создается новая стоимость, образующая доход общества в целом. Из марксистской теории стоимости органически вытекает проблема ее распределения и перераспределения, которую «расширенная» концепция национального дохода игнорирует. Вновь создавая агентами производственного труда стоимость должна быть распределена между ними и владельцами средств производства. Кроме того, часть ее перераспределяется в пользу непроизводственной сферы. Таким образом, «ограниченная» концепция национального дохода как самого деле является классовая, вскрывающая природу эксплуатации рабочего класса как производственного класса общества, которому по праву должны принадлежать и продукты его труда.

В марксистской теории понятие производственного труда долгое время отождествлялось с трудом в сфере материального производства. Это объяснимо и логически, и исторически. В сфере материального производства, где создаются материальные блага, производственный характер труда очевиден. Кроме того, на ранних стадиях индустриализации нематериальное производство занимает относительно малый удельный вес с точки зрения как использования в нем материальных ресурсов, так и занятости работающего населения. Однако по мере экономического роста отрасли нематериального производства (торговля, транспорт и особенно сфера услуг) играют все более важную роль в процессе общественного производства. В них сосредоточиваются значительные трудовые ресурсы. «Услуги» таких отраслей, как наука, образование, здравоохранение, приобретают огромное значение для повышения производительности общественного труда и становятся не менее важными объектами потребления, чем материальные средства существования. Поэтому понятие производственного труда с точки зрения охвата видов деятельности не может быть неподвижным, раз навсегда данным.

Следует подчеркнуть, что в «Теории прибавочной стоимости» К. Маркса можно найти, например, ряд высказываний о том, что труд, занятый в производстве услуг, является тоже производственным: он производит и стоимость, и потребительную стоимость, выступаящую, однако, не в вещной форме, а в форме деятельности. В настоящее время среди марксистов нет дискуссии о границах материального производства, об уточнении самого понятия производственного труда, указывая на необходимость разработать более широкий статистический показатель национального дохода, включающий в себя не только доход, включающий в себя не только доход, производимый производством, но и доход, производимый услугами. Однако, как бы ни расширялось содержание понятия производственного труда, измерение чистой продукции сферы материального производства не теряет своего принципиально важного значения, ибо она остается важнейшим показателем уровня материального развития страны.

Сторонники «расширенной» концепции национального дохода склонны преуменьшать значение материального производства даже тогда, когда это приводит к нелепости. Выглядит, например, интересная идея о различии между экономическим

благополучием, которое можно измерить приближенным национальным доходом, и благополучием вообще, которое зависит от ряда других факторов — географических, климатических, социальных, т.е. Студенский считает, что некоторые нации могут иметь высокий уровень общего благосостояния на грани материальной нищеты, наслаждаясь «солнечным светом, пейзажами, играми и спортом» (стр. 248).

Значительная часть работы посвящена анализу методологических проблем расчета национального дохода. В ней рассматриваются существующие принципы классификации конечных и промежуточных продуктов, теоретические разволнения в этой области между различными буржуазными экономистами; основные народнохозяйственные показатели дохода и продукты (валовой национальный продукт, национальный доход в рыночных ценах, национальный доход по факторной стоимости, чистый доход, личный доход в двух вариантах — включающий и исключая налоги и потребительские расходы), исчисления современной буржуазной статистикой.

В книге подробно характеризуется широко распространяющийся новый метод анализа общественных доходов и расходов, построенный по принципу двойного учета — общественных счетов. Они, как правило, составляются по четырем секторам экономики (предпринимательский, личный потребительский сектор домашних хозяйств, правительственный и сектор прочих стран мира), а также в виде сводного счета с целью одновременно и взаимосвязано показать операции по доходу и расходу, а также по источникам получения и использованию продукта. Налага различные точки зрения на значение общественных счетов, автор подчеркивает необходимость их тесной согласованности с расчетами национального дохода как интегрированного статистического показателя; показывает, что общественные счета в комплексном виде (бюджет страны) играют важную роль в определении фискальной и экономической политики (США), а в некоторых странах используются как основа для прогнозирования (Франция, Голландия); рассматривает ряд сложных проблем, связанных с межрегиональными и международными сравнениями, а также с прогнозированием национального дохода.

Большой интерес для каждого экономиста и статистика, стремящегося разобро-

сь в сущности расчетов национального дохода капиталистических стран, увидеть содержание отдельных его статей, представляющих главы, посвященные методам самого счета. П. Студенский подчеркивает, что анализ производства, распределения и потребления национального дохода требует учета его одновременно тремя методами. Когда национальный доход рассматривается в фазе производства, то рассчитывается он следует по методу чистой продукции, а если как совокупность доходов агентов (факторов) производства, то необходим расчет на базе распределительного метода. Если, наконец, рассматривать дозволно как совокупность потребляющих, сберегающих и инвестирующих единиц, то национальный доход может рассчитываться как совокупность конечных продуктов по их факторной стоимости и по рыночным ценам. Таким образом, национальный доход может быть измерен одним из трех указанных способов, однако для более полного анализа всей экономики необходимо измерять его всеми тремя методами одновременно» (стр. 254).

Автор показывает, что на практике применение конкретного метода подсчета зависит как от цели исследования, так и от характера исходных статистических данных. В связи с этим рассматриваются условия, определяющие точность расчета национального дохода. Они определяются полнотой охвата всех единиц, входящих в национальный продукт для дохода, записки от правильной оценки элементов или групп единиц каждого его компонента, следовательно, от уровня развития национальной статистики, а также от степени точности применяемого метода подсчета. Для индустриальных стран наиболее достоверные результаты дает, по мнению автора, метод распределительного дохода, известное доверие — метод конечных продуктов. Постановка проблемы достоверности зависит, таким образом, от «расширенной» концепции национального дохода, которой придерживается автор. В книге подробно описывается каждый из методов расчета национального дохода.

Характеристика методологических проблем исчисления национального дохода и применяемых методов расчета этого интегрированного статистического показателя дает представление и о слабых местах «расширенной» концепции национального дохода, по которой всякая «услуга» и любой доход должны учитываться в стои-

мости национального дохода. Очевидна сложность проблем, связанных с попытками включить в национальный доход некие неоплачиваемые товары и услуги на основе искусственно рассчитываемой денежной стоимости. К ним относятся, в частности, «услуги» домашних хозяйств, жилищ, занимаемых их собственниками, государственной собственности и собственности, принадлежащей церкви и разным благотворительным учреждениям. Оценка стоимости этих видов «услуг» в значительной степени основана на субъективных произвольных допущениях и ведет к искусственному увеличению объема национального дохода за счет фиктивных величин, не имеющих отношения к процессу производства.

В работе подробно излагаются история, источники и методы исчисления национального дохода в некоторых странах, различающихся представительностью статистической базы, а также длительностью самой истории развития концепции национального дохода. Автор подчеркивает, что подсчеты национального дохода в разных странах существенно отличаются друг от друга по своей методологии, статистической базе и степени достоверности. «Каждый такой

расчет есть произведение и науки, и искусства, отражение современного состояния статистических знаний в той стране, где производится расчет, и даже общего интеллектуального и политического климата в ней, а также способности, искусства и воображения статистиков, оперирующих статистическим материалом» (стр. 476).

В целом книга П. Студевского, представляя собой систематизацию огромного материала по истории, теории и методологии исчисления национального дохода в капиталистических странах, принадлежит, по нашему мнению, к тем работам буржуазных специалистов, без которых, как писал В. И. Ленин, невозможно «сделать ни шагу в изучении новых экономических явлений»¹. Критически оценивая теоретические основы буржуазной концепции национального дохода, которую защищает автор, советский читатель найдет в книге много полезных сведений относительно природы и методов определения важнейшего синтетического показателя экономического развития общества — национального дохода.

И. Осадчая

¹ В. И. Ленин и Полз. собр. соч., т. 18, стр. 364.



информация

Конференция по вопросам внутризаводского хозрасчета

В марте 1969 года Министерство машиностроения для легкой и пищевой промышленности и бытовых приборов СССР провело две конференции по вопросам внедрения внутризаводского хозрасчета. Одна из них состоялась в Орле, которая — в Одессе. Министерство планирует проведение подобных конференций и в будущем для обмена опытом экономической работы, обсуждения и разработки рекомендаций по вопросам совершенствования планирования и экономического стимулирования. В конференциях приняли участие работники цеховых и финансовых служб, отдела организации труда и заработной платы, главные бухгалтеры и главные экономисты заводов, сотрудники научно-исследовательских институтов, высших учебных заведений, лабораторий и центрального аппарата министерства.

С докладами о деятельности предприятий министерства в 1968 году в задачах экономических служб выступили начальники цехово-экономического управления министерства А. А. Попов (в Орле) и заместитель начальника управления Л. М. Мережнич (в Одессе). В докладах были подведены основные итоги и поставлены важнейшие задачи повышения эффективности производства, совершенствования хозяйственного расчета.

Начальник научно-исследовательской лаборатории при Одесском институте народного хозяйства Я. П. Гулянский в докладе «Состояние и пути совершенствования внутризаводского хозрасчета на предприятиях Миклетинишмаша» сообщил, что за три года пятилетки удельный вес предприятий, внедривших внутризаводский хозрасчет, увеличился с 26 до 84%.

Наиболее важными показателями эффективности хозрасчета являются себестоимость, прибыль, рентабельность. По мере накопления опыта работы в новых условиях хозяйствования предприятия постепенно добавляли обоснованные максимальные укрупненные цеховые и общезаводские показатели. При внутризаводском хозрасчете для расчета прибыли можно определить себестоимость товарной продукции цеха. В ряде случаев целесообразно использовать показатель цеховой рентабельности, исчисляемый как отношение прибыли к активной части основных фондов.

Докладчик отметил, что только половина обследованных предприятий внедрила хозрасчет во вспомогательных цехах. Поэтому совершенствование системы хозрасчета вспомогательных и обслуживающих хозяйств и скорейшее внедрение его в практику — одна из наиболее актуальных задач министерства.

Об особенностях организации хозяйственного расчета на предприятиях с бесцеховой структурой управления производством и новой методике перевода их на хозрасчет рассказала зав. кафедрой экономики и организации промышленности Одесского института народного хозяйства В. И. Охлоповская. Опыт применения бесцеховой структуры управления подтверждает ее эффективность. При внедрении хозрасчета на таких предприятиях следует уделять больше внимания совершенствованию производственной структуры; целесообразно было бы помочь заводам в централизованном порядке разработать оптимальную структуру. На предприятиях с бесцеховой структурой управления имеются

все необходимые условия для внедрения хозрасчета по участкам, которым следует планировать объем производства и себестоимости. Систему премирования ИТР и служащих хозрасчетного участка необходимо ставить в прямую и непосредственную зависимость от результатов работы участка.

Начальник управления организации труда, заработной платы и рабочих кадров министерства **А. Д. Галызов** в докладе «Задачи совершенствования материального стимулирования роста производительности труда и достижения правильных соотношений между ростом производительности труда и средней заработной платы» отметил, что увеличение объема производства на предприятиях можно только за счет повышения производительности труда, так как имеющиеся резервы рабочей силы должны в первую очередь направляться на освоение новых мощностей. Большим резервом роста производительности труда для всех предприятий министерства является повышение уровня унификации, нормализации и стандартизации узлов и деталей. Технические обоснованные нормы составляют менее половины всех норм на предприятиях. Большое внимание в докладе уделено совершенствованию норм выработки. Докладчик указал на необходимость пересмотра норм в соответствии с календарным планом, узаконным с планом ортежмероприятий.

На конференции в г. Орле о задачах предприятий в области материального стимулирования роста производительности труда и расходах заместитель начальника управления организации труда, заработной платы и рабочих кадров министерства **В. А. Введенский**.

О работе Калининского машиностроительного завода и необходимости совершенствования планирования и ценообразования сообщил директор завода **В. К. Ткач**. Он предложил, в частности, предоставлять руководителю предприятия право премировать за счет фонда материального поощрения работников организаций, обслуживающих предприятие, например работников железной дороги — за обеспечение своевременной доставки и отгрузки грузов.

Об узких местах хозрасчетных показателей с общезаводскими и использованием лимитных карт для внутрицехового учета рассказал главный бухгалтер Винянского электротехнического завода **Н. А. Шенчук**.

Главный экономист одесского завода Продам **М. М. Розенфельд** отметил, что предприятия сами не могут определять эффективность деятельности конструкторов и технологов и требуется разработать методику для решения этой проблемы. Выступивший заявил о необходимости быстрого вооружения заводов станками с программным управлением, автоматами, полуавтоматами, введения точного литья и других прогрессивных методов. При пересмотре норм выработки должны учитываться неизбежные изменения технологических процессов. Следует определить оптимальное соотношение количества рабочих и инженерно-технических работников, поскольку наметилась тенденция сокращения численности рабочих и увеличения числа ИТР.

В выступлении **М. Р. Ковбаско** подчеркивается, что необходимо систематически проводить экономический анализ деятельности предприятий для выявления резервов увеличения объемов производства и реализации продукции. Докладчик предлагает рекомендовать Министерству высшего и среднего специального образования СССР ввести подготовку экономистов-аналитиков. Особое внимание обращено на ситуацию на необходимость обоснования расчетов плана повышения эффективности производства.

Начальник отдела планирования прибыли и себестоимости министерства **А. Н. Невин** отметил, что при планировании снижения себестоимости следует учитывать наряду с техническими факторами и организационные. Он подчеркнул также необходимость повышения качества бухгалтерских отчетов, в частности поминения в них данных, позволяющих определять удельный вес условно приведенных постоянных расходов.

Главный бухгалтер одесского завода Полюгаев **П. Я. Печенюк** сообщил об изменении и разработке новых форм таблиц, ведомостей и другой документации, обеспечивающей отчетные данные по хозрасчетным показателям.

В своем выступлении **А. В. Стадник** подчеркнул необходимость повышения уровня техники и технологии, в частности внедрения комплексной механизации поточно-разгрузочных и транспортных работ. В будущей пятилетке следует обеспечить в широких масштабах специализацию заводов и после решения этого вопроса разра-

ботать проекты реконструкции предприятий. Для повышения уровня специализации и возможности маневрировать техникой и финансами целесообразно создание производственных объединений по отраслевой принадлежности. Необходимо усилить экспериментальную базу заводов.

Докладчик **В. Г. Панченко** предложил разработать методику расчета экономического эффекта внедрения электронно-вычислительной техники в практику экономической работы. В высшем учебном центре разрабатываются экономико-математические модели, позволяющие оптимизировать процесс планирования с учетом равномерной загрузки оборудования, уменьшения длительности цикла обработки. Ставится задача на базе данных подетальной системы получать сведения о готовности узлов и машинокомплексов.

Обобщая опыт работы заводских экономических лабораторий, **Н. Т. Попов** отметил, что необходимо повышать научный уровень исследований, увеличивать объем работ, цель которых — улучшить использование основных производственных фондов, совершенствовать систему экономического стимулирования и организацию управления предприятием, определять экономическую эффективность повышения качества продукции, ценообразования. Заводские исследовательские подразделения следует расширять и укреплять, привлекать их к разработке важнейших проблем совершенствования экономической работы на предприятиях, к анализу и обобщению опыта.

Необходимо улучшить обоснование расчетов планов снижения себестоимости и получения условного годового экономического эффекта, предусмотренного от внедрения намечаемых мероприятий, заявил в своем выступлении **С. Н. Явубович**. При этом следует больше учитывать отдельные планы повышения эффективности со свободными, не допуская повторного счета экономии материалов. Планы внедрения новой техники должны охватывать все мероприятия по механизации, автоматизации и совершенствованию технологии, предусматриваемые планом повышения эффективности производства. Полученные результаты анализа выполнения планов повышения эффективности производства должны быть положены в основу оценки выполнения планов повышения производительности труда и снижения себестоимости продукции в разрезе основных технико-экономических фак-

торов, а также использоваться для составления плановых заданий по этим показателям на следующий год.

Начальник планово-экономического отдела Главмехштаба **И. И. Логунов** выступил на совещании в Орле с докладом «Новое в организации экономической работы в условиях перехода предприятий гласка на новую систему планирования и экономического стимулирования». После перехода на новую систему хозяйствования на заводах упростились и внедрены хозяйственный расчет в основных и вспомогательных цехах. Пересмотрены методы внутризаводского планирования.

Однако при проведении экономической реформы выявилось, что на ряде заводов внутрицеховой хозяйственный расчет недостаточно эффективен: на большинстве предприятий не учитываются основные фонды и фондотдача, не принимаются во внимание при оценке работы цеха показатели прибыли и рентабельности. Не всегда правильно используются премирование для укрепления производственной дисциплины, улучшения качества продукции, обеспечения ритмичности выпуска. Не решен еще вопрос о разработке напряженных планов и стимулировании принятия их предприятиями. Разработанные главным коэффициентом отчислений в поощрительные фонды при пересмотрении принятых планов позволяло несколько улучшить положение в этой области. Однако для совершенствования экономической работы на предприятиях необходимо еще многое сделать: уточнить нормативы отчислений в поощрительные фонды, с тем чтобы они обеспечивали рост не только реализации и прибыли, но и производительности труда.

С обобщением опыта организации хозяйственного расчета во вспомогательных цехах выступил главный экономист Подольского механического завода имени Калинина **Я. А. Цехер**. В его докладе рассмотрены особенности организации хозрасчета в ремонтных и транспортных цехах.

О работе информационно-вычислительного центра (ИВИ) Ленинградского объединения имени Карла Маркса рассказал начальник ИВИ **Н. И. Кочетов**. Для перехода на использование ЭВМ в объединении была пересмотрена вся документация и число документов сокращено с 2 тысяч до 450. Разработана единая система шифров и кодов для всех организаций объединения, и создана картотека нормативов. По

обрабатываемым данным производственный отдел контролирует цеховое движение деталей и выполнение графика. Учет и анализ отклонений от плановой себестоимости позволяют прогнозировать ее на ближайшие годы.

Для вспомогательных цехов Люберецкого завода торгового машиностроения, как сообщила главный экономист **Н. Н. Стручкова**, в качестве основных показателей планируются: номенклатура важнейших позиций плана ортотехпринта, фонд заработной платы, себестоимость и основные и оборотные фонды. Внедрена картонная система учета затрат на содержание и эксплуатацию оборудования, цеховых и общезаводских расходов; принята методика распределения по цехам и участкам услуг вспомогательных цехов пропорционально отработанным ими часам; создана система учета расхода материалов на единицу изделия по каждому участку основного производства; установлен график работ бухгалтерия и плазово-экономического отдела (ПЭО) по учету внутризаводских показателей; организован учет внутризаводских претензий и т. д.

На Пензенском машиностроительном заводе, как рассказал его главный экономист **Г. Г. Алексашкин**, при разработке положений о внутризаводском хозяйстве исходили из схемы завод — цех — участок — бригада. В первую очередь на хозяйство переведены цехи; наименее перевести участки, бригады и отдельные группы рабочих. Для цехов основного производства установлены показатели: объем товарной продукции в нормативной заработной плате, номенклатура важнейших изделий, фонд заработной платы по категориям работающих, численность промышленно-производственного персонала, выпуск продукции на 1 рубль производственных фондов, себестоимость. Основной показатель — полная цеховая

себестоимость. Планирование, учет и оценка результатов по себестоимости основываются на задании по снижению нормативных затрат. Сотрудниками ПЭО завода составлены нормативные калькуляции на все детали и узлы, а также разработаны сметы цеховых расходов и порядок корректировки их статей при условии выполнения плана; в основу нормативных калькуляций заложены трудовые нормативы. Наряду с коллективным учетом передаваемых из цеха в цех деталей организован учет движения деталей в стоимостном выражении по прямым затратам. В связи с тем что основные цехи завода не имеют законченного цикла производства, им не планируются прибыль и рентабельность.

Начальник планового отдела завода имени Мелведова **А. Н. Киселев** предложил при переходе на внутризаводской хозяйственный расчет в условиях мелкосерийного и индивидуального производства отказаться от поддетального метода планирования и вести планирование и учет производства в машинокомплектах. Это позволит сократить объем работ по созданию цеховых хозяйственных нормативов, планированию и учету в 600 раз и повысить точность цехи только в комплектной сдаче продукции. На заводе имени Мелведова в качестве хозяйственных цеховых показателей приняты: сдача готовой продукции в стоимостном выражении, фонд заработной платы по категориям персонала, численность персонала по категориям, валовая продукция в нормо-часах, себестоимость нормо-часа, услуги другим цехам и т. д.

О задачах по совершенствованию бухгалтерского учета в новых условиях планирования рассказал главный бухгалтер министерства **А. Я. Бубнов**.

На конференции были приняты рекомендации по обсуждавшимся вопросам.

Д. Губрина

Диссертации по проблемам планирования и конкретной экономики, утвержденные ВАК

Е. И. Гаврилов. Методы определения экономической эффективности автоматизации производства и пути ее повышения (Институт экономики АН БССР). Исследуются экономическое содержание показателей сравнительной и общей эффективности вариантов хозяйственных решений, совершенствование методов экономической оценки проектной и фактической эффективности автоматизации производства.

А. И. Гораян. Качество продукции и пути его повышения в машиностроении (Институт экономики АН БССР). Рассматриваются технико-экономические, организационные и общественно-политические вопросы повышения качества, классификация показателей его, обобщаются теоретические исследования и практический опыт по разработке системы совершенствования качества машин и механизмов.

В. А. Елсеев. Основные факторы повышения загрузки оборудования и их влияние на эффективность производства (Институт экономики АН УССР). Предлагается классификация факторов, влияющих на повышение загрузки оборудования, показывается их связь со статьями расходов по содержанию и эксплуатации оборудования, изложены основы учета и количественной оценки загрузки оборудования.

Г. С. Зинкович. Экономическая эффективность внедрения новой техники в электромашинотворной промышленности СССР (Московский институт народного хозяйства имени Г. В. Плеханова). Анализируются направления развития новой техники, прогрессивных технологических процессов, новых видов материалов и конструкций, вопросы повышения надежности, долговечности изделий.

А. П. Лёвин. Экономическая эффективность размещения энергомашиностроения и смежных отраслей электротехнической промышленности в западных и восточ-

ных районах СССР (Институт экономики АН СССР). Исследуются особенности энерго- и электромашиностроения, трудоемкость, металлоемкость и фондоемкость их продукции, методические вопросы определения сравнительной и общей эффективности размещения предприятий этих отраслей, показатели для расчета приведенных затрат в машиностроении.

А. В. Моисеенко. Совершенствование планирования и анализа прибыли в горноуральной промышленности (Объединенный совет по общественным наукам АН Казахской ССР). Рассматриваются влияние совокупности факторов на прибыль и рентабельность; методы планирования результатов деятельности и анализа факторов, воздействующих на ее показатели.

П. А. Родионенков. Проектирование как сфера производственной деятельности (Ленинградский государственный университет). Исследуются особенности продукции проектных организаций, ее значение в процессе создания основных фондов; организации планирования; финансирования проектно-исследовательских работ, хозяйственный расчет и экономические стимулирование проектных организаций; показатели их деятельности.

М. В. Родичев. Исследование развития парка металлообрабатывающего оборудования Украинской ССР и пути улучшения его использования (Институт экономики АН УССР). Исследуются количественный рост и основная структура парка металлообрабатывающего оборудования; парк оборудования ремонтной службы и пути улучшения организации ремонтного дела; вопросы качественного состава парка металлообрабатывающего оборудования, совершенствование технологической структуры, оснащение парка средствами механизации и автоматизации.

ПРОДОЛЖАЕТСЯ ПОДПИСКА НА ВТОРОЕ ПОЛУГОДИЕ

1969 ГОДА

на журнал

«ПЛАНОВОЕ ХОЗЯЙСТВО»

Журнал «Плановое хозяйство» систематически публикует материалы по проблемам организации и методологии планирования народного хозяйства, экономики, промышленности и других отраслей, применения экономико-математических методов в планировании.

В каждом номере публикуются статьи по проблемам хозяйственной реформы, обобщения опыта предприятий, переведенных на новые условия работы. В помощь изучающим вопросы совершенствования планирования будут помещены консультации по методике планирования промышленного производства, составления техпромфинплана, организации хозяйственного расчета, экономического стимулирования.

В ближайших номерах журнала будут опубликованы статьи по темам:

«Проблемы развития важнейших отраслей промышленности»,

«Экономическая реформа и технический прогресс»,

«Опыт проведения экономических реформ в европейских социалистических странах».

Подписка на журнал «Плановое хозяйство» принимается без ограничений всеми отделениями связи и «Союзпечати». Индекс журнала 70696.