

П Л А Н О В О Е Х О З Я И Й С Т В О

12)

НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ
СЛУЖБЫ
при Госплане СССР

11

Н О Я Б Р Ъ
1966

Э К О Н О М И К А

Плановое хозяйство

11
НОЯБРЬ
1966

ГОД ИЗДАНИЯ
XLIII

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ПОЛИТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ
ГОСПЛАНА СССР

Экономическая реформа на транспорте

В. Митрофанов,

гл. специалист Госплана СССР

Как отмечалось на сентябрьском (1965 год) Пленуме ЦК КПСС, основные положения хозяйственной реформы в промышленности могут быть применены и на транспорте, однако с учетом его особенностей. Поэтому транспортные предприятия переводятся на новую систему планирования в порядке опыта, с тем чтобы после обобщения результатов эксперимента выбрать и распространить наиболее эффективные формы и методы планового руководства.

Первый эксперимент был начат на автомобильном транспорте (в пяти автохозяйствах) значительно раньше перевода первой группы промышленных предприятий на новую систему. Итоги его достаточно известны и получили положительную оценку на сентябрьском Пленуме ЦК КПСС. Был сделан вывод о необходимости утверждения фонда заработной платы и централизованного установления тарифных ставок и окладов с предоставлением права руководителям предприятий изменять их только в известных пределах.

С учетом результатов этого эксперимента на новую систему планирования переведено более 200 автохозяйств. Для них расширен круг утверждаемых плановых показателей. Кроме отчислений от прибыли в бюджет для грузовых автохозяйств дополнительно установлены план по прибыли и фонд заработной платы, для пассажирских — планы по прибыли и выпуску автомобилей на линию. Эти автохозяйства работают по новой системе сравнительно недавно, однако имеющиеся данные показывают, что они существенно улучшили использование автопарка, повысили экономические показатели.

Опыт пяти автохозяйств позволил сделать вывод о наиболее целесообразных принципах отчисления от прибыли в фонды предприятия. Прежний метод предусматривал отчисления в размере 1% от плановой прибыли и 60% от сверхплановой. При таком порядке положительные результаты, достигнутые коллективом, на следующий год учитываются в плане и работники лишаются материальных стимулов к дальнейшему повышению эффективности производства.

Противоречие между новыми показателями работы автохозяйств и старой системой отчислений в фонды предприятия особенно сильно

проявились при составлении плана на 1966 год. По пяти автохозяйствам план по прибыли был предварительно определен с учетом достигнутого в 1965 году уровня в размере 5,17 миллиона рублей. Следовательно, по прежнему порядку отчисления (1% плановой прибыли и 60% сверхплановой) в их распоряжении следовало бы оставить лишь 51 тысячу рублей, тогда как за 8 месяцев 1965 года их 3,5 миллиона рублей прибыли им было оставлено 1,1 миллиона. Поэтому было решено установить порядок отчислений от прибыли в фонды предприятий, аналогичный тому, который действует на промышленных предприятиях, переведенных на новую систему: утвердить нормативы отчислений за каждый процент роста прибыли по сравнению с предыдущим периодом и каждый процент рентабельности, ввести плату за основные фонды и оборотные средства в размере 5% их стоимости.

По остальным автохозяйствам на 1966 год сохранены ранее установленные для них условия планирования и стимулирования, поскольку их перевод на работу по-новому осуществлялся после разработки плана на 1966 год. Однако с начала 1967 года возникнет необходимость и на этих предприятиях ввести новые принципы экономического стимулирования и решить вопрос об основном показателе объема их работы, ибо для правильного планирования межотраслевых связей и пропорций одного показателя (прибыли) недостаточно.

Опыт работы автохозяйств и общие принципы планирования и экономического стимулирования промышленного производства легли в основу разработки предложений о хозяйственной реформе на других видах транспорта. С 1 июля 1966 года на новую систему переведены Свердловская и Горьковская железные дороги, Латвийское нефтяное управление Балтийского морского пароходства, Рижский морской торговый порт, речное пароходство «Волготанкер», Западный речной порт Московского пароходства, Латвийское управление гражданской авиации, а также некоторые авиаотряды, поскольку все они имеют достаточный уровень рентабельности, устойчивое финансовое положение, квалифицированные кадры и т. д.

На железных дорогах проверка новых методов планирования производится не на отдельных входящих в них самостоятельных предприятий, а сразу на всех, поэтому эксперимент имеет большие масштабы. В состав Свердловской и Горьковской железных дорог входят 12 отделений, 30 локомотивных депо, 32 вагонных депо, 49 дистанций пути, 27 дистанций сигнализации и связи. На них занято свыше двухсот тысяч трудящихся и основные фонды оцениваются миллиардами рублей. На первый взгляд может показаться, что более правильным было бы начать эксперимент на отдельных предприятиях, с тем чтобы по мере накопления опыта постепенно распространить его на дорогу в целом. Однако это неприемлемо ввиду специфики технологии перевозок. Железнодорожные службы не создают законченной продукции, а выполняют отдельные стадии процесса перевозок. Только при одновременном переводе всех служб данной дороги будут достигнуты хозяйственная связь и единые взаимоотношения между управлением железной дороги, ее отделениями и линейными предприятиями в области планирования, финансирования, учета и анализа их хозяйственной деятельности.

Несколько иное положение на водном транспорте. Несмотря на то что флот и порты находятся в составе пароходства и технологически связаны между собой, в хозяйственном отношении они являются самостоятельными. Поэтому в порядке опыта на новые методы планирования отдельно переведены и пароходства, и порты.

Авиапредприятия, переведенные на новый порядок планирования и экономического стимулирования, представляют собой единые хозяйственные единицы, в составе которых имеются подразделения, дей-

ствующие на основе внутреннего хозрасчета и финансируемые по смете затрат. С переводом на новые методы планирования оплата выполненной ими работы производится по расчетным ценам, которые обеспечивают возмещение издержек и необходимые накопления. В ходе эксперимента намечается разработать и внедрить систему показателей и соответствующие расчетные цены во взаимоотношения отдельных подразделений объединенных авиаотрядов в целях увеличения их взаимной ответственности и повышения материальной заинтересованности в росте объема и качества работы.

Какие же главные принципы хозяйственной реформы осуществляются на транспортных предприятиях, переведенных на новую систему планирования? Прежде всего усилена роль прибыли в экономическом стимулировании производства; созданы фонды материального поощрения, социально-культурных мероприятий и жилищного строительства и развития производства, установлены отчисления от прибыли в бюджет в зависимости от стоимости производственных фондов, сокращено количество утверждаемых показателей. За исключением автомобильного транспорта, где основные показатели подвергались коренному изменению, на других видах транспорта они остались прежними, несмотря на то что нуждаются в совершенствовании. Следовательно, проводимый эксперимент не включает проверку новых показателей оценки хозяйственной деятельности.

Основными показателями на транспорте являются тонно-километр и пассажиро-километр. При их применении интересы транспортных организаций часто не совпадают с интересами народного хозяйства по всемерному сокращению расходов на перевозку. Показатель грузооборота также не имеет прямой связи с планами производства, капитального строительства, материально-технического снабжения и товарооборота, поэтому не может служить основой для определения целесообразных пропорций в развитии транспорта и других отраслей народного хозяйства.

Продукция транспорта — перевозка грузов из пункта в пункт, поэтому суммирование тонно-километров не выражает транспортной продукции, а только характеризует его работу. При этом разнородные по своему характеру тонно-километры условно приравниваются друг другу. Особенно большая условность допускается при определении так называемого приведенного грузооборота, когда пассажирооборот при помощи определенных коэффициентов суммируется с грузооборотом, показатель которого в настоящее время задается и учитывается по отправлению, то есть оценка работы транспорта производится «авансом» за не выполненную еще работу.

Нередко транспортники рапортуют о выполнении и перевыполнении плана перевозок, в то время как на складах предприятий остается невывезенная продукция. Так, железнодорожным транспортом в 1965 году план грузооборота был выполнен на 103% и перевозок грузов — на 102%; выполнен и перевыполнен план перевозок каменного угля, черных металлов, лесных грузов. Однако на предприятиях и прирельсовых складах имелось значительное количество готовой к отгрузке продукции — 12,3 миллиона тонн угля, 1,2 миллиона тонн черных металлов, 13 миллионов кубометров деловой древесины и пиломатериалов. В условиях, когда результаты хозяйственной деятельности промышленных предприятий оцениваются по реализованной или отгруженной продукции, такая практика оценки работы, понятно, неприемлема.

В ходе подготовки к переводу транспортных предприятий на новую систему планирования и экономического стимулирования выдвигается много предложений по изменению действующих основных показателей

плана грузовых перевозок. Так, в качестве основных показателей предложено утверждать только прибыль или отчисления от прибыли в бюджет. Но только эти показатели не позволяют судить о том, удовлетворяет ли транспорт потребности народного хозяйства. Кроме того, показатель отчислений от прибыли в бюджет имеет и другие недостатки — не отражает изменения объемов работы. Величина отчислений определяется не в процессе составления плана, а после, при формировании бюджета, который в свою очередь не может быть составлен без плана производства.

Высказываются соображения о том, что при оценке работы транспорта в качестве основного следует принимать показатель, характеризующий наличие на складах отправителей остатков готовой к отгрузке продукции. Если, допустим, в конце месяца остатки готовой продукции будут в пределах нормы, значит, транспорт полностью удовлетворяет потребности народного хозяйства в перевозках. Экономическое стимулирование и материальное поощрение работников транспорта при этом должны быть поставлены в зависимости от фактического наличия неотгруженной продукции и его отклонения от установленных нормативов.

Однако применение показателя «остатки готовой к отгрузке продукции» связано с рядом технических трудностей. Первая из них состоит в том, что необходимо резко увеличить объем отчетности и сделать дополнительные затраты на расширение средств информации. Требуется также провести работы по введению единой, унифицированной номенклатуры перевозимых грузов, сопоставимой с номенклатурой промышленной продукции, и единых коэффициентов пересчета различных измерений продукции в весовое выражение. Работы по созданию единой номенклатуры перевозимых грузов сейчас ведутся, но для их завершения требуется определенное время.

В ряде случаев готовая продукция не отгружается в связи с уменьшением в определенные периоды потребности в ней. Например, в первом квартале текущего года запасы угля на складах шахт возникли в основном в результате благоприятного водного баланса в Европейской части СССР, что позволило увеличить выработку гидроэлектростанций и снять нагрузку с тепловых станций. Потребность в энергетическом угле для тепловых станций, особенно в районах Поволжья, снизилась, и он остался лежать в отвалах. В данном случае было бы неверным по показателю остатков невывезенного угля судить о работе транспорта.

Избежать отмеченные трудности позволяет оценка деятельности транспорта по степени удовлетворения месячных заявок грузоотправителей. Заявки предприятий на перевозки характеризуют потребность в них, а степень ее удовлетворения позволяет судить, насколько транспорт справляется с этой задачей. Почему предлагается за основу принять месячные заявки, а не годовые или квартальные? Это обусловлено тем, что месячные заявки наиболее точные, правильно учитывают сложившуюся хозяйственную ситуацию и на их основе можно установить систему материальной ответственности как для грузоотправителей, так и для предприятий транспорта. Сумма месячных заявок за год будет характеризовать потребности народного хозяйства в перевозках.

Всесторонняя оценка преимуществ и недостатков возможных основных показателей работы транспорта позволяет сделать некоторые выводы о путях дальнейшего их улучшения. Очевидно, что показатель грузооборота в новых условиях не должен быть основным. Его целесообразно применять как расчетный, необходимый для определения производительности труда и транспортных средств, потребности в материальных ресурсах, рабочей силе и т. д. Непосредственная балансовая увязка потребностей народного хозяйства в перевозках с заданиями

транспорту обеспечивается через показатель плана перевозок (отправления) грузов в тоннах с выделением важнейших. Этот показатель соответствует утвержденному в новых условиях заданию промышленным предприятиям по поставкам важнейших видов продукции.

Показателями объема реализованной продукции на транспорте могут быть доходы от грузовых и пассажирских перевозок. Утверждение доходов по их видам вызываете тем, что по действующей методологии народнохозяйственного планирования и учета грузовые перевозки относятся к производственной, а пассажирские — к непроизводственной сфере. Хотя отнесение грузовых и пассажирских перевозок к разным сферам, по нашему мнению, теоретически неправомерно, все же до изменения действующей методологии планирования и учета выделение доходов по их видам неизбежно. Отказаться от утверждения доходов как показателя реализованной продукции транспорта, ограничившись лишь установлением размеров прибыли или отчислений ее в бюджет, — значит не отражать его работу в едином народнохозяйственном плане. Это нарушит взаимосвязь и единство его отдельных частей, не позволит судить о месте и роли транспорта в общественном производстве.

Утверждение доходов как основного показателя потребует уточнения их планирования и учета. Известно, что провозная плата вносится до момента отправки грузов и представляет собой выручку (кассовые поступления) транспортных предприятий. Выручка многих транспортных организаций не совпадает с суммой доходов, причитающейся им за выполненную работу, так как она впоследствии распределяется между всеми предприятиями, участвовавшими в осуществлении перевозок. Поэтому планирование и учет доходов должны производиться по моменту завершения перевозки. Такая система во многом будет способствовать повышению качества перевозок и увеличению скорости доставки грузов, повышению ритмичности работы транспорта.

Отказ от показателя грузооборота и введение показателя «доходы транспорта» позволит наряду с планом по отправлению грузов в тоннах производить балансовую увязку всех разделов народнохозяйственного плана в натуральном и стоимостном выражении, сделать его сквозным для всех видов транспорта и всех предприятий внутри отдельных его видов. Введение этого показателя повысит также хозяйственную самостоятельность транспортных предприятий. При сокращении тонно-километров работы интересы транспорта не пострадают, так как перевозки на короткие расстояния оплачиваются по более высокому тарифу.

В отличие от показателя «тонно-километры» показатель «доходы транспорта» позволит отразить изменения структуры перевозок. Например, если тонна угля и тонна хлопка перевозятся на расстояние 1000 километров, то в обоих случаях работа транспорта при действующем показателе будет составлять 1000 тонно-километров. Однако для перевозки тонны хлопка требуется в 2 раза больше вагонов, топлива, чем для перевозки тонны угля. При системе тарифов, построенной на основе действительных затрат на перевозки, размер доходов будет более точно характеризовать объем транспортных услуг.

О том, насколько различаются оценки транспортной работы и продукции по показателям тонно-километров и доходов, можно судить по следующим данным. В истекшем пятилетии (1960—1965) приведенный грузооборот всех видов транспорта вырос на 41%, тогда как доходы — на 47%. Дело в том, что на железнодорожном и речном транспорте увеличилась перевозка грузов, оплачиваемых по высоким тарифам. На морском и воздушном, наоборот, понизилась доля этих перевозок; показатели грузооборота и доходов соответственно составили 193 и 95, 176 и 110%. Данные о динамике доходов, рассчитанных по неизменным та-

рифам, позволяют более правильно отразить темпы и пропорции развития отдельных видов транспорта.

Однако в новых условиях оценка выполнения плана по грузовым перевозкам должна производиться не в зависимости от выполнения плана по доходам, поскольку в конечном счете они представляют собой расход народного хозяйства, а по отправлению грузов и выполнению заданий по прибыли. Последние показатели в полной мере характеризуют, насколько справляется транспорт со своей основной задачей — удовлетворением потребностей народного хозяйства в перевозках с наименьшими издержками. Такой подход весьма уместен и потому, что отклонения фактических доходов от плановых будут отражаться в показателе прибыли.

Основным критерием оценки эффективности пассажирских перевозок должно быть выполнение плана по доходам, поскольку всякое невыполнение его будет характеризовать более полное удовлетворение потребности населения в перевозках и покрытие его платежеспособного спроса. Показатель прибыли в данном случае не должен иметь решающего значения, так как, с одной стороны, увеличение прибыли по пассажирским перевозкам не всегда сопровождается улучшением качества обслуживания пассажиров, с другой — уменьшение прибыли сократит фонды поощрения работников транспорта.

В соответствии с действующими методическими указаниями грузооборот и пассажирооборот не являются фондообразующими показателями. На железнодорожном и речном транспорте фонды предприятий, переведенных на новый порядок планирования, создаются в зависимости от выполнения плана прибыли и рентабельности, а также плана по отправлению грузов. Установлено, что за каждый процент невыполнения плана отправления грузов отчисления в фонды уменьшаются на 3%. На предприятиях автомобильного и морского транспорта фонды создаются в зависимости от выполнения плана прибыли и рентабельности, а на воздушном — плана выручки и рентабельности. Следовательно, даже на тех транспортных предприятиях, где грузооборот и пассажирооборот утверждаются вышестоящими организациями, по существу эти показатели являются расчетными. Фактически объемным показателем продукции в данном случае служат доходы, изменение которых непосредственно отражается на величине прибыли.

Доходы как объемный показатель продукции транспорта утверждаются в настоящее время только на морском флоте. Здесь устанавливается план доходов в иностранной валюте от перевозок грузов в заграничном плавании за вычетом расходов в иностранной валюте, связанных с этими перевозками. Этот показатель был введен еще в 1957 году вместо показателя грузооборота в целях повышения эффективности заграничных перевозок, так как погоня за выполнением плана по тонно-милам в условиях нехватки отечественного тоннажа приводила к переплате валюты на фрахтование иностранных судов.

Введение показателя валютных доходов сыграло важную роль в создании заинтересованности в перевозках более ценных внешнеторговых грузов, сокращении затрат на фрахтование иностранного тоннажа, способствовало усилению роли экономического фактора в работе пароклодов. Однако этот показатель не учитывает необходимости обеспечения своевременной перевозки внешнеторговых грузов и в ряде случаев не содействует полному удовлетворению потребностей в тоннаже. План по валютным доходам пароклодом может выполняться за счет перевозок грузов иностранных фрахтователей, одновременно затравля значительные средства на фрахтование иностранных судов для перевозки экспортных и импортных грузов. За последние годы эта тенденция в работе пароклодов проявляется отчетливо: они получают выручку от пе-

ревозок грузов иностранных фрахтователей при невывозе грузов советских внешнеторговых организаций.

Позтому возникает необходимость проверить целесообразность введения одновременно двух производственных показателей заграничного плавания: перевозки экспортно-импортных грузов в тоннах; доходов в иностранной валюте за вычетом расходов, связанных с этими перевозками и фрахтованием иностранного тоннажа. В этом случае морские пароклоды будут заинтересованы в увеличении валютных поступлений при удовлетворении потребностей внешней торговли в перевозках грузов, причем будет учтена экономия валюты на фрахтовании иностранного тоннажа за счет увеличения использования отечественных судов для перевозки экспортно-импортных грузов. Однако такая система требует увеличения числа утверждаемых показателей и несколько ограничивает коммерческие интересы пароклодов.

Возражения против утверждения на всех видах транспорта плана доходов в качестве основного показателя обычно аргументируются тем, что действующие тарифы имеют существенные недостатки, не соответствуют характеру изменения затрат на перевозку отдельных грузов на определенные расстояния. В связи с этим и доходы неверно будут отражать продукцию транспорта. Действительно, тарифы нуждаются в дальнейшем совершенствовании, как, впрочем, и оптовые цены на продукцию других отраслей народного хозяйства. Тем не менее последние широко применяются в планировании как единственное средство выражения объема производства разнородной продукции.

Имеются и технические трудности определения величины доходов. Для объединения сопоставимой динамики этого показателя необходимо делать расчеты не только в текущих, но и в неизменных тарифах. При этом выведение динамики за продолжительный период времени будет связано с некоторыми условностями и допущениями.

Таким образом, всестороннее рассмотрение возможных показателей плана транспорта показывает, что каждый из них имеет свои положительные и отрицательные стороны. Задача сводится к тому, чтобы в ходе экономического эксперимента учесть эти обстоятельства и сделать окончательные выводы о целесообразности сохранения или изменения действующих в настоящее время основных показателей работы транспорта.

Большое значение для улучшения использования транспортных средств имеет уменьшение порожнего пробега вагонов, судов и автомобилей. В ходе эксперимента предстоит разработать меры, усиливающие материальную заинтересованность транспортных предприятий в уменьшении этого показателя. Следует установить дополнительный норматив отчислений в фонды поощрения за фактическое сокращение против прошлого периода порожнего пробега подвижного состава.

На всех транспортных предприятиях, переведенных на работу по новому, по труду установлен только один показатель — фонд заработной платы. Остальные показатели (производительность труда, численность работников, средняя заработная плата и др.) являются расчетными. Показатель себестоимости перевозок не утверждается, так как он зависит от множества факторов и его снижение не во всех случаях характеризует положительные результаты работы транспортных предприятий. Например, снижение себестоимости пассажирских перевозок в большинстве случаев означает ухудшение условий и качества обслуживания пассажиров. Средняя себестоимость приведенного тонно-километра зависит от соотношения объемов перевозок различных грузов. Поэтому на всех видах транспорта для предприятий, переведенных на новый порядок планирования, утверждаются только общая сумма прибыли и рентабельность, платежи в бюджет и ассигнования из бюджета,

Финансовое планирование на железнодорожном транспорте и в авиаотрядах имеет свои особенности. Они получают плату по тарифу за перевозку грузов и пассажиров при отправлении или прибытии последних к месту назначения, но эта выручка принадлежит не только данной дороге или авиаотряду, а всем участвующим в перевозке грузов и пассажиров производственным единицам и поэтому подлежит последующему распределению между ними (не считая доходов на местных линиях). В связи с этим железные дороги и авиаотряды будут производить расчеты с бюджетом централизованно через министерства. Расчеты за выполненную работу с линейными предприятиями железных дорог и авиапредприятиями будут производиться по внутренним расчетным ценам, установленным на уровне, обеспечивающем возмещение издержек, плату за производственные фонды, образование поощрительных фондов, фонда развития производства и уплату процентов за банковский кредит.

Определение стоимости основных средств, с которых начисляется плата, на железных дорогах имеет свою специфику, вытекающую из особенностей технологического процесса и сложившейся системы учета. Как известно, грузовые вагоны и контейнеры используются на всей сети железных дорог независимо от места их приписки. Поэтому плата за такие элементы основных фондов, как грузовые вагоны и контейнеры, будет производиться не от балансовой их стоимости, а от суммы, определяемых в зависимости от средней цены одного вагона и фактического наличия за определенный промежуток времени вагонов у отдельных железных дорог. Плата за основные фонды в части стоимости локомотивов, грузовых и пассажирских вагонов текущего резерва производится не по фактической стоимости этого резерва на определенной дороге, а от суммы, исчисленной путем распределения всей стоимости резерва между отдельными дорогами пропорционально объему работы в приведенных тонно-километрах. Это объясняется тем, что резерв подвижного состава на отдельной дороге связан с потребностью всей железнодорожной сети.

Введение платности основных фондов и оборотных средств потребовало изменения учета этих фондов в линейных предприятиях железных дорог исходя из принципа, что за основные фонды будут платить те предприятия, которые используют их в производственной деятельности. Так, локомотивы числятся на балансах депо, а используются станциями и службой движения. Локомотивное депо содержит локомотивы в исправности, применяя механизмы, станки, инструменты и инвентарь. За эти виды основных фондов и взимается плата. Железнодорожный путь находится на балансе дистанций пути, а используется отделениями дорог и хозрасчетными станциями, которые и будут платить за стоимость железнодорожного пути.

Так же как и для промышленных предприятий, железным дорогам, морским и речным пароходствам и портам, авто- и авиапредприятиям, переведенным на новый порядок планирования, утверждаются показатели по капитальному строительству, внедрению новой техники и материально-техническому снабжению. Железным дорогам, кроме того, утверждаются задания по капитальному ремонту пути, грузовых вагонов и контейнеров. Это объясняется спецификой железнодорожного транспорта. Капитальный ремонт пути производится на отдельных направлениях сети железных дорог по единому плану. Капитальный ремонт грузовых вагонов и контейнеров осуществляется на ремонтных базах. Отсюда возникает необходимость и в известной централизации амортизационных отчислений. Руководителям транспортных предприятий предоставляется право использовать в течение квартала резерв фонда заработной платы и эксплуатационных расходов, разрешается

совмещение профессий рабочих с оплатой в установленном порядке, материально поощрять предприятия и организации, обеспечивающие увеличение использования подвижного состава.

Начемаемые мероприятия по совершенствованию планирования и экономического стимулирования должны дать существенный эффект. В ходе подготовки к переходу на новую систему планирования коллективы транспортных предприятий взяли на себя повышенные по сравнению с планом обязательства. Так, пароходство «Волготанкер» увеличило план по прибыли на 580 тысяч рублей, Свердловская железная дорога — на 7 миллионов, Горьковская — на 5 миллионов рублей. В результате понизятся премиальные выплаты производственному персоналу, государство получит дополнительные отчисления в бюджет.

Отчисления в поощрительные фонды предприятий будут производиться по индивидуальным нормативам, установленным в соответствии с методическими указаниями Межведомственной комиссии, исходя из плановых заданий на текущий год и принятых дополнительных обязательств. Однако такая практика имеет существенные недостатки. Индивидуальные нормативы отражают только фактические плановые показатели на отдельных предприятиях в момент перехода на новую систему. Норматив отчислений в поощрительные фонды за рост прибыли базируется на плане 1966 года безотносительно к его напряженности по сравнению с планом 1965 года. Тем самым как бы закрепляется практика планирования «по достигнутому уровню». Предприятия, которые в 1966 году имеют большое задание по приросту прибыли, должны будут и в последующем иметь высокие темпы роста, чтобы не снизить размер поощрительных фондов. И, наоборот, производственным коллективам, которым установлен в 1966 году незначительный рост прибыли, автоматически создаются льготные условия на будущее. Действующая методика установления нормативов не обеспечивает их стабильности, необходимой для укрепления хозяйственного расчета.

Об этом свидетельствует опыт Свердловской и Горьковской железных дорог. Для них в начале эксперимента исходя из плана и дополнительных обязательств были установлены первоначальные нормативы отчислений в фонды. Затем в июле с. г. министерство уменьшило основной план, а дополнительные обязательства и намечавшиеся размеры фондов были сохранены без изменения. При этом темпы планового прироста прибыли и урешения плановой рентабельности стали ниже, чем в 1965 году. Для обеспечения намечаемых отчислений в фонды потребовалось в 2—3 раза увеличить нормативы. Однако, в связи с тем, что в последующем это может привести к необоснованно большому росту фондов стимулирования, пришлось установить данные нормативы как временные, действующие только во втором полугодии текущего года.

Приведенный пример показывает, что в настоящее время и нормативы определяют фонды стимулирования, а, наоборот, установленные размеры фондов, которые зависят от дополнительных обязательств по приросту прибыли, определяют нормативы. Размеры отчислений от дополнительной прибыли представляют «пусковой импульс» хозяйственной реформы. При этом нормативы отчислений получаются как производная от этого импульса и поэтому не могут быть применены в будущем. В ходе эксперимента предстоит выработать научно обоснованные методы определения групповых и стабильных нормативов. Они, видимо, должны будут базироваться не на показателях «пускового» года, а на отчетных и плановых данных ряда лет.

Следует проверить, насколько оправдано установление норматива отчислений от прибыли. В отличие от промышленных предприятий транспорт не создает вещественной продукции, и всякое увеличение его работ и прибыли означает рост издержек народного хозяйства.

Может быть, целесообразно для транспорта установить только один норматив отчислений — за каждый процент рентабельности и повышенные нормативы за превышение планового уровня рентабельности. Введение только одного норматива позволит обеспечить его стабильность, так как показатель рентабельности поддержан меньшим колебаниям по годам, чем темпы прироста прибыли.

Предстоит также выработать научные методы установления нормы платы за производственные фонды. Учитывая, что плата за фонды должна быть основной формой платежей в бюджет, казалось бы, необходимо установить норму отчислений в соответствии с фактически достигнутым уровнем рентабельности на отдельных транспортных предприятиях. Но он далеко не одинаков. Неправильным было бы исходить и из фактически достигнутого уровня рентабельности на отдельных видах транспорта. Здесь следует учитывать возможность пересмотра транспортных тарифов.

Тарифы различных видов транспорта должны отражать затраты общественного труда на перевозку грузов. Это особенно важно для правильной координации деятельности и экономически обоснованного распределения перевозок между различными видами транспорта. Поэтому при пересмотре тарифов их уровень следует, видимо, установить с таким расчетом, чтобы он обеспечивал возмещение издержек, образование фондов предприятий и плату за основные и оборотные средства по единой для всех видов транспорта норме. Для установления нормы платы следует тщательно проанализировать финансовые результаты одновременно всех видов транспорта и оценить возможные изменения в перспективе. На железнодорожном и автомобильном транспорте в настоящее время достигнут сравнительно высокий уровень рентабельности грузовых перевозок (соответственно 13,2 и 15%), на водном он несколько ниже. Если норму платы установить исходя из высокого уровня рентабельности железнодорожного и автомобильного транспорта, то потребуется существенно повысить тарифы водного, что вряд ли возможно, особенно на пассажирских перевозках. Помимо этого следует принимать во внимание, что на автомобильном транспорте при сравнительно высокой его рентабельности по отношению к основным и оборотным фондам по отношению к себестоимости она составляет около 10%. При высокой норме платы не будет обеспечена необходимая величина накоплений для нормальной деятельности всех автохозяйств.

Путем последовательных в течение ряда лет изменений норматива в конечном итоге можно установить единую норму платы для всех видов транспорта, которая обеспечит приблизительно одинаковую степень отражения затрат общественного труда на перевозку грузов. Предварительные расчеты показывают, что при отчислениях 5—8% от стоимости производственных фондов будут созданы необходимые условия для работы транспортных предприятий по новой системе планирования и экономического стимулирования. Норма платы внутри отдельных видов транспорта, очевидно, будет дифференцироваться по предприятиям в зависимости от финансовых результатов, обусловленных спецификой того или иного вида транспорта. Такая дифференциация может быть вызвана не только различиями в рентабельности, но и необходимостью образования больших поощрительных фондов для быстрого освоения новых мощностей.

В ходе эксперимента предстоит решить и вопрос о необходимости и целесообразности дифференциации нормы платы по видам основных фондов. Транспортное хозяйство имеет такую структуру основных фондов, в которой отдельные их элементы резко различаются по срокам службы. Например, в составе основных фондов железнодорожного транспорта более половины составляют сооружения (земляное полотно,

балласт, рельсы и стрелочные переводы) со сроком службы десятки лет и более длительными (мосты, виадуки, путепроводы). Постоянные сооружения водного и автомобильного транспорта имеют большие сроки службы, чем суда и автомобили. В связи с этим выдвигаются предложения разделить основные фонды транспорта в зависимости от сроков службы на так называемые активные и пассивные и дифференцировать норму платы по этим видам фондов: «за активные» ее установить в большем, а за «пассивные» — в меньшем размере.

На наш взгляд, такие предложения не вполне убедительны. Плата за фонды — форма отчислений от прибыли, а поэтому не имеет отношения к срокам службы основных фондов. Прибыль является совокупным результатом эффективности использования всех факторов производства, в том числе и фондов, особенно на транспорте, где перевозки осуществляются в результате комплексного взаимодействия всех хозяйств. Вряд ли возможно практически установить, какая часть прибыли создана с помощью «активных» и какая — с помощью «пассивных» производственных основных фондов. Исходя из этого плату за фонды следует устанавливать в равном проценте независимо от их видов и сроков службы.

Однако, поскольку от работников транспорта зависит степень использования подвижных средств, можно в порядке опыта дифференцировать норматив в основном по двум видам фондов — подвижным и постоянным (неподвижным). При этом целесообразно в пределах единой средней нормы установить повышенную норму платы со стоимости подвижного состава и некоторых орудий труда и пониженную со стоимости постоянных устройств транспорта. Такую дифференциацию можно объяснить и тем, что использование постоянных сооружений в значительной мере зависит от народнохозяйственных факторов (ритмичность перевозок, густота потока, дальность перевозок и т. д.), на которые транспортники не могут оказывать существенного влияния. Опытная проверка дифференцированных норм позволит определить на транспорте их преимущества и недостатки, с тем чтобы в последующем рекомендовать наиболее эффективную систему.

Введение платности фондов имеет важное и принципиальное значение для совершенствования планирования капитальных вложений и экономически обоснованного их распределения между различными видами транспорта. Действующий в настоящее время порядок безвозмездного финансирования капитальных вложений способствует тому, что транспортные предприятия заинтересованы в получении большого объема капитальных вложений, материальных ресурсов. Особый «размах» проявляется в оценке эффективности капитальных вложений. Отстаивая объемы или определенные направления капитальных вложений, транспортные министерства ссылаются на большой эффект в результате их осуществления. После же включения заявок в план за фактическую реализацию этого эффекта материально никто не отвечает, ибо показатели производственного плана во многих случаях не увязаны с планом капитальных вложений и показателями их эффективности.

Более того, по действующему порядку проектирования и обоснования капитальных вложений достаточно доказать только относительную по сравнению с альтернативными вариантами их эффективность. Между тем для народного хозяйства важно знать, каков будет реальный эффект от различных вариантов капитальных вложений, где и кем он будет получен, кто конкретно и когда возвратит затраченные средства государству.

При новом порядке планирования и экономического стимулирования эффект капитальных вложений находит отражение в основном производственном плане, системе хозрасчета и материальной заинтересо-

ванности работников предприятий. Это обеспечивается платностью основных фондов и отчислениями в фонды предприятия в зависимости от увеличения рентабельности производства. Кроме того, фактическая реализация эффекта будет контролироваться Стройбанком по срокам погашения кредита. С переходом на новую систему капитальные вложения на реконструкцию и расширение действующих транспортных предприятий будут осуществляться по централизованному плану за счет собственных средств, а также долгосрочных кредитов Стройбанка СССР.

Необходимо установить, какие виды работ на отдельных видах транспорта следует относить к реконструкции и расширению, а также какую часть приобретенного подвижного состава железных дорог, судов, автомобилей относить на реконструкцию и какую — на новое строительство. Здесь имеются определенные сложности. Практически только на железнодорожном транспорте можно с известной условностью отнести часть поставок подвижного состава на новое строительство в меру потребности в нем вновь вводимых в эксплуатацию железнодорожных линий. Что касается поставок морских и речных судов, автомобилей и самолетов, то распределить их на новое строительство, реконструкцию и расширение по каким-либо признакам невозможно. Такое деление будет зависеть от наличия собственных источников средств для их приобретения. При разработке годовых и пятилетних планов в этой связи нужно будет установить, какая часть работ по реконструкции и расширению на отдельных видах транспорта будет производиться за счет собственных источников, какая — за счет кредитов, какой объем капитальных работ будет выполнен за счет средств бюджета.

Меры по совершенствованию планирования и экономического стимулирования на транспорте потребуют коренного улучшения экономической работы. Перед транспортниками стоит задача обеспечить потребности народного хозяйства и населения в перевозках с наименьшими издержками. Первые итоги работы по-новому свидетельствуют о том, что такая задача будет выполнена.

Закупочные цены и рентабельность колхозного производства

В. Боев,

рук. отдела цен ВНИИЭСХ

В последние годы, особенно после мартовского (1965 год) Пленума ЦК КПСС, были приняты важные экономические меры с целью устранения недостатков и ошибок в планировании и материальном стимулировании сельскохозяйственного производства, а также для изменения условий производства и реализации сельскохозяйственной продукции. В результате средний уровень заготовительных цен на продукты, продаваемые колхозами и совхозами государству, с 1958 по 1965 год был повышен на 38%, в том числе на продукты животноводства — на 45%.

Закупочные цены стали более полно отражать отраслевые и зональные затраты на производство продукции; сблизился уровень закупочных и сдаточных цен на одноименные продукты колхозов и совхозов; в розничных ценах повысился удельный вес заготовительных; возросла роль цен в стимулировании количественных и повышении качественных показателей производства.

Положительные изменения в ценообразовании налицо, однако преждевременно считать, что эта проблема уже потеряла свое значение. Объективная необходимость дальнейшего совершенствования заготовительных цен обуславливается рядом причин: повышением роли цен как инструмента учета общественно необходимых затрат и обеспечения нужных хозяйственных пропорций; необходимостью внедрения в работу колхозов и совхозов полного хозяйственного расчета, сближения темпов развития промышленности и сельского хозяйства, материального благосостояния сельского и городского населения и т. д.

В сельском хозяйстве, несмотря на некоторые его особенности, закупочные и сдаточные цены планируются исходя из общих принципов ценообразования. Ввиду значительного влияния климатических условий на результаты хозяйственной деятельности колхозов и совхозов уровень общественных затрат в них определяется не по стоимости продукции урожайного и неурожайного года, а средними затратами за ряд лет. При оптимальном исходном уровне цен изменение их следует осуществлять только после достижения относительно устойчивого снижения или повышения затрат на производство конкретных продуктов. Причем обеспечить материальную заинтересованность производителей в техническом прогрессе и повышении производительности труда можно при условии, если уровень изменения цен не будет опережать изменения затрат на производство продукции. Годичные колебания стоимости продукции целесообразно учитывать путем не синхронного изменения цен, а создания переходящих материально-денежных фондов стабилизации экономического положения колхозов и совхозов. Для этих же целей следует более широко использовать кредит.

В условиях планового ведения хозяйства цена должна не только более полно отражать общественно необходимые затраты труда, но и

служить активным рычагом перераспределения национального дохода, стимулировать технический прогресс, повышение качества продукции, лучшее использование земли, трудовых и материально-технических ресурсов колхозов и совхозов, то есть возможны и необходимые обоснованные отклонения ее от стоимости.

Принимая во внимание многообразие природно-экономических условий сельскохозяйственного производства, потребности колхозов в чистом доходе с достаточной полнотой можно учитывать при планировании цен через нормативную (плановую) рентабельность. Последняя определяется в государственном плане — заказе на закупки продуктов сельского хозяйства, а в перспективе — в оптимальном плане производства и реализации продуктов земледелия и животноводства.

При существующих экономических взаимоотношениях между колхозами и государством плановая рентабельность должна основываться на учете реальных внутрихозяйственных пропорций в колхозах, которые бедут свое производство на расширенной основе, и обеспечивать им получение чистого дохода в размере, достаточном не только для уплаты подоходного налога и взносов в пенсионный и культурно-бытовой фонды, но и прироста производственных фондов в соответствии с перспективными планами развития хозяйства и создания фонда материального стимулирования.

Заготовительные цены, отвечающие этим требованиям, могут быть главным организующим фактором оптимального плана государственных закупок. Применение таких цен, естественно, исключает убыточное производство сельскохозяйственных продуктов, на которые имеется заказ.

Как же практически определить величину чистого дохода в закупочных ценах на стадии их планирования?

Для этого необходимо, исходя из зональных особенностей производства какого-либо продукта, определить затраты и чистый доход по отдельным статьям его реализации. Та часть чистого дохода, которая идет на уплату подоходного налога и для отчислений в пенсионный и культурно-бытовой фонды, определяется исходя из действующих или перспективных нормативов. Величина же чистого дохода, необходимого для накопления, может быть определена путем учета двух показателей — планируемых темпов прироста продукции и соотношения между дополнительными вложениями в производственные фонды и приростом продукции.

Если величина чистого дохода, отчуждаемая в бюджет, определяется главным образом по нормативам, устанавливаемым в директивном порядке, в фонд материального стимулирования — в процентах к оплате труда, то часть, идущая на накопление, — в процентах к стоимости производственных фондов с учетом фондоотдачи. Полученная таким образом величина чистого дохода будет показывать реально возможную при данном уровне цен норму накопления.

Увязка балансовых показателей доходов и расходов колхозов, которые бы обеспечивали нормальный процесс расширенного воспроизводства заданными темпами по стране, союзным республикам и природно-экономическим зонам, осуществляется на стадии перспективного планирования сельского хозяйства; применительно к отдельным группам предприятий — при согласовании экономических связей между конкретными производителями и потребителями продукции (колхозами и совхозами, с одной стороны, заготовительными, торгующими организациями и предприятиями по переработке сельскохозяйственного сырья — с другой).

Однако при определении оптимального уровня цен и рентабельности следует учитывать, что ввиду большой специфики производства

и реализации отдельных продуктов по республикам и зонам имеют место значительные различия в величине чистого дохода, получаемого в расчете на гектар посева отдельных культур, а по совокупности их — в расчете на гектар пашни (сельхозугодий). В связи с этим показатели рентабельности производства единицы продукции при всей его важности недостаточно для обоснования цен.

При определении уровня закупочных цен на конкретные продукты следует учитывать не только величину чистого дохода в расчете на единицу продукции и 100 рублей производственных фондов и затрат, но и общую его массу, которая практически может быть получена в расчете на гектар посева данной культуры, а по совокупности культур — в расчете на гектар пашни (сельхозугодий). В этом одна из особенностей пенеобразования в сельском хозяйстве. Недооценка ее — одна из главных причин, сдерживавших в последние годы рост производства зерна, крупяных и некоторых других ценных культур.

Новые оптовые цены на промышленную продукцию, которые будут введены в 1967 году, обеспечат среднюю рентабельность (около 15%) производства, исчисляемую как отношение прибыли к стоимости производственных фондов. Для сельского хозяйства, менее обеспеченного производственными фондами и имеющего другой порядок реализации чистого дохода, уровень рентабельности, естественно, должен быть более высоким.

По нашим расчетам, хозрасчетные условия расширенного воспроизводства (с обеспечением ежегодного прироста валовой продукции в размере 5—7%) в колхозах зерно-животноводческого направления Украинской ССР и Центрально-Черноземного района РСФСР могут быть достигнуты при уровне совокупной рентабельности 45—60%, исчисляемой по отношению к себестоимости продукции, и 18—26% — к производственным фондам. Значительные интервалы в рентабельности — результат влияния на нее многих факторов природного и экономического характера, не всегда поддающихся точному количественному учету. Рентабельность отдельных продуктов в зависимости от их качества и народнохозяйственной ценности будет иной, чем совокупная рентабельность производства в колхозах. Огульное усреднение рентабельности продуктов во всех районах их производства неправомерно, ибо нанесет большой ущерб рациональной специализации производства — главному условию увеличения и удешевления производства продуктов земледелия и животноводства.

Учитывая особую важность ускоренного развития зернового хозяйства, вполне оправданно устанавливать более высокую рентабельность производства пшеницы, ржи, крупяных и некоторых зернобобовых культур в большинстве районов страны. Оптимизация рентабельности не только важное условие более полного отражения в ценах общественно необходимых затрат труда и рационального стимулирования производства, но и предпосылка обоснованного перераспределения рентных доходов, ибо в этом случае чистый доход, выходящий за рамки оптимальной рентабельности, может считаться избыточным для сельского хозяйства и, следовательно, подлежащим перераспределению.

В связи со значительными различиями в рентабельности отдельных отраслей и продуктов большое значение имеет определение предельно допустимого нижнего и верхнего уровня цен.

Нижний уровень закупочных цен ограничивается общественно необходимыми затратами тех хозяйств, которые в плановом порядке владеют в производстве данных продуктов. При этом в них кроме себестоимости должны учитываться те общехозяйственные расходы, которые не калькулируются в производственных затратах (на социальное обеспечение, уплату подоходного налога). При установлении цен ниже это-

го уровня в сферу перераспределения помимо прибавочного продукта будет поступать часть стоимости, не отражающая затраты колхозов. По этому установление цен на уровне, близком к себестоимости, допустимо только в течение непродолжительного периода и по тем продуктам, которые не оказывают заметного влияния на экономику хозяйств данной зоны. Производство продукции при таких ценах может осуществляться лишь в том случае, если имеются реальные условия для реального снижения затрат в новом цикле производства или при компенсации через другие поступления недополученной прибыли.

Верхний уровень цен может определяться индивидуальными затратами колхозов, расположенных в относительно худших условиях производства, и уровнем розничных цен. Такие цены используются для стимулирования преимущественного развития отдельных отраслей сельского хозяйства в тех или иных районах страны, поощрения производства более качественной продукции и улучшения ассортимента, а по отдельным продуктам — для сглаживания сезонности производства и реализации. В последние годы относительно высокие закупочные цены устанавливались на чай, семена подсолнечника, ранние овощи и другие продукты. Оптимальный уровень цен соответствует нормальным условиям воспроизводства. Как уже было показано, количественно он определяется величиной реальных затрат на производство продукции и чистого дохода, необходимого для бюджетных платежей, создания фондов накопления и потребления в соответствии с планируемым темпом развития производства и системой материального стимулирования.

Анализируя особенности развития сельского хозяйства отдельных районов России, В. И. Ленин обращал внимание на необходимость дифференцированного подхода к оценке реальных условий производства, говорил о необходимости учета действительно существующих различий. Если неодинаковые природные условия при производстве не учитываются в хозяйственных связях, они неизбежно перерастают в устойчивые экономические различия, которые наиболее ярко проявляются в затратах на производство продукции. Об их величине можно судить по тому, что дифференциация уровня многолетней себестоимости одних и тех же продуктов даже по отдельным относительно крупным районам страны достигает: по зерну — 1:6; по сахарной свекле, подсолнечнику и картофелю — 1:4,5; а по продуктам животноводства — 1:3.

Преимущество закупочных цен, установленных в соответствии с решениями мартовского (1965 год) Пленума ЦК КПСС, определяется не только более обоснованным их уровнем, но и лучшей дифференциацией по республикам и природно-экономическим зонам. На пшеницу и рожь для колхозов РСФСР они дифференцированы в 6-8 раз по 15 зонам при одновременном повышении их общего уровня. Это привело к тому, что в крайних зонах различия цен на пшеницу увеличивались с 31 до 94%, а рожь — с 18 до 117%. Дифференциация закупочных цен на зерно с учетом сверхплановой продажи еще более заметна, что позволяет точнее определять объективные различия в условиях производства колхозов, расположенных в разных районах страны. Аналогично изменились цены на молоко, скот и т. д. В РСФСР, УССР, Казахской, Азербайджанской, Армянской республиках закупочные цены на зерно и скот дифференцированы по группам районов. Однако уровни зональных цен, границ ценевых зон, так же как и их количество, не могут быть неизменными в течение длительного времени. По мере интенсификации и специализации сельского хозяйства, снижения затрат на производство продукции и повышения роли прямых финансовых мер перераспределения избыточных доходов колхозов необходима дифференциация цен по микрорайонам, а затем и по относительно небольшим природно-экономическим зонам будет уменьшаться.

Зональный подход к построению закупочных цен нуждается не в подтверждении правомерности его применения, а в дальнейшем совершенствовании как за счет более глубокого обоснования уровня цен и границ ценевых зон, так и путем определения оптимальной дифференциации цен в смежных и крайних зонах с целью стимулирования рациональной специализации земледелия и животноводства по стране, отдельным зонам и хозяйствам.

При определении границ ценевых зон следует учитывать качество почвы, структуру земельных угодий, местоположение хозяйств, урожай, себестоимость продукции, обеспеченность производственными фондами, величину валового и чистого дохода (на рубль затрат, гектар земли и человека-день).

В связи с различиями в величине ареалов производства и затрат на него степень дифференциации цен между зонами, естественно, не может быть одинаковой для разной продукции. Ввиду обширности районов производства отдельных продуктов и прежде всего таких продуктов массового потребления, как зерно, молоко и мясо, количество зон, по которым устанавливаются цены, может не совпадать с числом зональных цен, ибо цены одного уровня могут применяться в нескольких территориально разбросанных зонах.

Далее, по нашему мнению, целесообразно усилить финансовые меры перераспределения избыточных доходов, что позволит более правильно учитывать реальные затраты колхозов и совхозов на производство продукции, повысить устойчивость цен. Перекрестки введения рентных платежей не снижают важности этой работы. Последние следует базировать на возможно полном учете внутризональных различий в производительности равнокачественного труда, имея в виду, что межзональные различия с достаточной полнотой могут учитываться через зональные цены и подоходный налог.

Мы не разделяем точки зрения экономистов, ставящих под сомнение целесообразность применения зональных цен под тем предлогом, что при этом якобы должным образом не могут быть учтены относительно худшие условия производства. Концепция единых цен, устанавливаемых по максимальным (предельным) затратам, для нашего сельского хозяйства неприемлема ввиду не только огромных размеров производства, отсутствия объективной качественной оценки земли и недостаточного развития финансовых мер перераспределения избыточных доходов, но главным образом и нецелесообразности в условиях плановой экономики искусственного удорожания продукции.

Говоря о формировании затрат в сельском хозяйстве после ликвидации капиталистической собственности на землю, К. Маркс указывал, что в будущем обществе, несмотря на сохранение различий в плодородии обрабатываемых земель, «...большая масса труда, которой стоит продукт худшей почвы, отнюдь не будет порождать того следствия, которое имеет место при буржуазном строе, а именно, что также и продукт лучшей почвы должен оплачиваться большим количеством труда»¹.

В условиях плановой экономики потребность общества в конкретных продуктах сельского хозяйства должна учитываться не посредством рыночной конъюнктуры, а через научно обоснованные цены и планы закупок, устанавливаемые для хозяйств, имеющих относительно лучшие или худшие условия производства. Это важное преимущество следует использовать в полную меру.

Несмотря на общие принципы ценообразования на продукты сельского хозяйства, в связи с разным порядком финансирования произ-

¹ К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 26, ч. II, стр. 116.

водства все еще сохраняются существенные различия в уровне закупочных и слдочных цен на некоторые из них, реализуемые колхозами и совхозами государству (зерно, мясо, лен-долгунец, шерсть и др.), что обуславливает неоправданную дифференциацию их рентабельности. Это усложняет не только работу по совершенствованию цен, но и объективную оценку эффективности общественных затрат в этих типах социалистических предприятий.

Выше говорилось об основных вопросах планирования закупочных цен для колхозов. Улучшение слдочных цен для совхозов должно идти в том же направлении с целью их сближения с соответствующими закупочными ценами, введения платности фондов. Различия в рентабельности колхозов и совхозов, так же как и в уровне материального вознаграждения за труд колхозников и рабочих совхозов, должны определяться не природно-географическими факторами или порядком финансирования, а объективными показателями хозяйственной деятельности и прежде всего уровнем производства продукции и размером чистого дохода, получаемого на рубль совокупных затрат и гектар равнокачественной земли.

Вследствие различий в условиях производства и реализации отдельных продуктов сельского хозяйства применяются как директивные цены, устанавливаемые центральными планирующими органами на основные продукты массового потребления, так и локальные, или местные. Последние могут устанавливаться на продукты, реализуемые по государственному плану-заказу, и продукты местного производства и потребления. В первом случае цены устанавливаются в пределах средних (директивных) путем наиболее полного учета внутризонных различий в условиях производства, а во втором — главным образом на основе спроса и предложения или через прямые договорные связи.

Назрела необходимость серьезного повышения ответственности заготовительных и торгующих организаций за бесперебойное снабжение населения городов и промышленных центров такими важными продуктами, как молоко, картофель, овощи, плоды, ягоды. Следует значительно расширить их работу в установлении и корректировке закупочных и розничных цен в зависимости от количества, качества и сроков производства и реализации продукции потребителями. Это явилось бы важным условием активизации прямых коммерческих связей между производителями и потребителями продукции.

Многообразие условий производства и реализации продуктов сельского хозяйства вызывает необходимость большей гибкости в практике ценообразования, применения таких цен, которые бы своевременно «чувствовали» наличие излишков и нехватки в тех или иных продуктах сельского хозяйства как в масштабах страны, так и в пределах каждой области и таким образом способствовали созданию здорового равновесия между спросом и предложением. В. И. Ленин в речи на III Всероссийском продовольственном совещании, говоря о путях решения вопросов, связанных с развитием товарообмена между городом и деревней, обращал внимание на вредность и недопустимость администрирования в этом деле: «Нам нужны не старые бюрократические средства, а нужен учет торговых условий, нам нужно точное их знание, умение быстро всякие изменения учитывать»¹. Эти указания не потеряли своего значения и в настоящее время.

Однако мы не только не разделяем, но считаем преждевременными, а по ряду вопросов ошибочными предложения отдельных экономистов, суть которых практически сводится к упразднению планового ценообразования и плановой системы сбыта продуктов сельского хозяйства.

Повышение роли прибыли в организации и стимулировании производства, так же как и целесообразность более полного отражения в ценах общественно необходимых затрат на производство, по-новому ставят вопрос о соотношении розничных, оптовых и закупочных цен на продукты сельского хозяйства. Речь идет об усилении учетной и ослаблении перераспределительной функций цен за счет установления такого соотношения между отдельными их видами, при котором в каждой цене в наибольшей степени отражалась бы реальная величина чистого дохода, создаваемого в сфере производства и реализации сельскохозяйственной продукции.

Это позволяет более объективно оценивать эффективность отдельных отраслей народного хозяйства и каждого предприятия, упрощит производственные связи и систему экономических стимулов производства, так как количественные и качественные результаты работы каждого предприятия будут находить более правильное общественное признание в ценах, а рентабельность его будет не только служить ориентиром в выборе направлений повышения эффективности производства, но и в известной степени характеризовать его вклад в совокупный доход народного хозяйства.

Успешная работа по совершенствованию цен на продукты сельского хозяйства в СССР зависит от глубины разработки методологических вопросов планового ценообразования, в наибольшей степени отвечающего требованиям применения новых методов планирования и материального стимулирования производства, дальнейшего улучшения его отраслевой специализации; разработки научно обоснованных нормативов затрат живого и прошлого труда на производство основных продуктов сельского хозяйства при разных уровнях интенсификации; повышения роли финансовых мер перераспределения избыточных доходов; дальнейшего упорядочения соотношений цен на продукты сельского хозяйства и промышленные товары, поступающие в колхозы и совхозы; улучшения стандартов, технических условий приемки и оценки качества продукции и т. д.

Расширение межотраслевых связей и повышение в сельском хозяйстве роли индустриального труда обуславливают необходимость максимального сближения, а в ряде случаев полной унификации учета трудовых, материальных и денежных затрат. Это в первую очередь имеет отношение к оценке труда, стоимости производственных фондов, определению норм амортизации. Без решения этих вопросов проблема эквивалентности обмена продуктов сельского хозяйства на товары индустриального труда лишается достоверных количественных пропорций. Для глубокой разработки теоретических вопросов и практических предложений, связанных с совершенствованием закупочных цен, важное значение имеет улучшение учета показателей, характеризующих изменения затрат и рентабельности сельскохозяйственного производства. Предстоит дальнейшее совершенствование планирования и координации научных исследований, преодоление имеющего место отрыва теории от практики планового ценообразования. В связи с этим заслуживает внимания предложение о создании в стране научно-исследовательского института цен, который бы возглавлял разработку коренных вопросов развития планового ценообразования в народном хозяйстве и координацию исследовательских работ по этой проблеме.

¹ В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 43, стр. 367.

Нормативное обоснование отраслевых планов капитального строительства

Р. Меркин,

зам. начальника отдела Госплана РСФСР

Одной из главных задач в области капитального строительства, поставленных XXIII съездом КПСС, является улучшение практики его планирования и технико-экономического обоснования. Анализ выполнения заданий семилетнего плана диктует необходимость выбора оптимальных плановых и проектных решений, эффективность которых определялась бы не только на данный момент, но и на сравнительно длительный период функционирования новых основных фондов. Это может быть осуществлено путем использования в практике планирования и проектирования системы прогрессивных экономических нормативов, позволяющих обеспечить всестороннее и объективное технико-экономическое обоснование разрабатываемых планов капитальных вложений.

В текущей пятилетке вопросы разработки и использования экономических нормативов при планировании капитального строительства приобретают особое значение. Если до сих пор основная часть капитальных вложений в производственную сферу планировалась в централизованном порядке, то при новой системе планирования и экономического стимулирования в ближайшие годы около 40% всех капитальных затрат на производственное строительство будет финансироваться из фондов развития предприятий и за счет банковских кредитов. Для того, чтобы на предприятиях, стройках, в проектных организациях, в банковской системе в короткий срок и относительно просто оценить эффективность намечаемых мероприятий, необходимо иметь возможность сравнить затраты и достигаемый эффект на данном предприятии или стройке с общественно необходимыми затратами. Это может быть сделано только с помощью системы нормативов.

В последние годы имело место снижение эффективности капитальных вложений в производственную сферу. По нашим расчетам, показатели эффективности использования новых основных фондов за последние три года были на 12—14% ниже показателей эффективности действующих производств. Чтобы изменить создавшееся положение, необходимо наряду с проведением специальных мероприятий привлечь к решению проблемы повышения эффективности капитальных вложений широкие круги практических работников. Расчеты эффективности капитальных вложений и организационно-технических мероприятий должны стать делом широких кругов инженерно-технических и плановых работников предприятий, строек, а не только узкого круга работников проектных и научно-исследовательских организаций, как это имело место длительное время. Для их проведения необходима система прогрессивных отраслевых нормативов и методические разработки по их использованию.

При проведении технико-экономических обоснований включаемых в титульные списки строек (новых, расширяемых и реконструируемых)

предусматривается сравнение конкретных экономических показателей данной стройки с нормативными, или среднеотраслевыми, значением соответствующего показателя (по окупаемости), а также с показателями передовых аналогичных предприятий; требуется четкий и единый методологический подход для обоснования планов во всех отраслях народного хозяйства. С нашей точки зрения, существующая система технико-экономического обоснования отраслевых планов капитальных вложений и методы оценки их экономической эффективности недостаточно совершенны, ибо оставляют возможность для проведения малоэффективных мероприятий. Прежде всего это относится к методам оценки эффективности капитальных вложений, критерию их эффективности и нормативам для обоснования разрабатываемых планов.

В соответствии с «Типовой методикой определения экономической эффективности капитальных вложений», отраслевыми методиками и указаниями плановых органов расчеты экономической эффективности капитальных вложений подразделяются на расчеты сравнительной эффективности, общей (абсолютной) эффективности и рентабельности. До последнего времени основное внимание уделялось разработке методов оценки сравнительной эффективности капитальных вложений. Это направление исследований наиболее полно и широко представлено в методической литературе, а также в работах проектных и научно-исследовательских организаций.

Исследования общей эффективности капитальных вложений значительно отстали, методика оценки их до сих пор еще недостаточно разработана.

Сложившееся положение не случайно, поскольку вопросами общей эффективности до последнего времени ведущие научно-исследовательские и проектные организации в отраслевом разрезе занимались мало. До сих пор не созданы отраслевые нормативы общей эффективности капитальных вложений и теоретически не решен вопрос о связи общих и частных показателей эффективности. Такое положение, при котором в рамках действующих методик были рекомендованы различные направления оценки экономической эффективности (сравнительной, общей эффективности и рентабельности), давало возможность произвольно использовать одну из систем расчетов для оценки разрабатываемых проектов.

Анализ проектных материалов, проведенный в Госплане РСФСР в процессе разработки проекта нового пятилетнего плана, показал, что при существующем положении проектные организации не имеют возможности, а подчас и не пытаются оценить народнохозяйственную эффективность разрабатываемых проектов. В лучшем случае они проводят сравнение показателей разработанных проектов с показателями передовых родственных предприятий или проектов, принятых в качестве эталона. Оценка общей эффективности капитальных вложений отсутствует и в тех случаях, когда анализируются различные варианты размещения намечаемого строительства.

Между тем проведение расчетов сравнительной эффективности ни в коей мере не освобождает от необходимости оценивать общую народнохозяйственную эффективность того или иного мероприятия. Однако утверждение проектов, оценка их качества, включение проектов в планы капитального строительства базируются на расчетах сравнительной эффективности капитальных вложений, проведенных проектными организациями. Так, в первых проектировках плана на 1966—1970 годы было включено строительство шинного завода в районе г. Кургана. Проектная организация сделала расчет сравнительной эффективности размещения этого предприятия в Челябинске, Кургане и Оренбурге. По всем показателям выбор пал на Курган. Однако

проведенная Госпланом РСФСР экспертиза показала, что разработанный проект не может быть принят, ибо ни по своей мощности, ни по компоновке, ни по срокам строительства, ни по конечным экономическим результатам он не отвечает требованиям современного производства и не «вписывается» в оптимальную схему развития и размещения шинной промышленности, хотя из трех вариантов размещения район Кургана выбран правильно. Таким образом, даже при положительных результатах, полученных путем оценки сравнительной эффективности капитальных вложений, оказалось невозможным сделать окончательный вывод о целесообразности строительства до тех пор, пока не были проведены расчеты общей эффективности капитальных вложений.

В настоящее время применение нормативного метода можно считать наиболее перспективным и рациональным путем для оценки общей эффективности капитальных вложений. Экономические результаты, полученные при составлении плана или проведении проектных расчетов, сравниваются с прогрессивными отраслевыми технико-экономическими нормативами удельных капитальных вложений, фондоотдачи, рентабельности, производительности труда, учитывающими современный уровень развития техники и организации производства. В деле использования экономических нормативов для обоснования принимаемых решений проектными организациями, плановыми и хозяйственными органами накоплен определенный опыт. Вместе с тем много важные проблемы, связанные с применением имеющихся нормативов для обоснования разработанных планов, до сих пор не решены. Отсутствует единая методология и подход при односторонних расчетах, что вносит разноречивость в систему определения эффективности капитальных вложений при отраслевом планировании.

Для определения экономической эффективности отдельных направлений капиталовложений, а также оценки эффективности строек, включаемых в план, в 1966 году Госплан СССР включил в показатели титульных списков вновь начинаемых объектов их основные технико-экономические показатели: срок окупаемости капитальных вложений (по сметной стоимости), удельные капитальные вложения, выпуск продукции на рубль основных производственных фондов, себестоимость единицы продукции, производительность труда. Хозяйственные и плановые органы при формировании титульных списков строек смогут сделать выводы о целесообразности включения в план отдельных строек, первоочередного выделения капитальных вложений наиболее экономичным предприятиям, стройкам с наиболее высокими показателями народно-хозяйственной эффективности и др.

При проведении технико-экономических обоснований, включаемых в титульные списки строек (новых, расширяемых и реконструируемых) предусматривается сравнение конкретных экономических показателей данной стройки с нормативными или среднеотраслевыми значениями соответствующего показателя (по окупаемости), а также с показателями передовых аналогичных предприятий. С нашей точки зрения, здесь требуется особенно четкий и единый методологический подход к обоснованию планов по всем отраслям и звеньям народного хозяйства.

В соответствии с принятой методикой срок окупаемости капиталовложений для всех отраслей народного хозяйства должен исчисляться на основе соотношения между капитальными затратами (сметная стоимость строительства) и величиной прибыли (по проекту).

Для отраслей, где действуют расчетные цены или продукция которых при нынешней системе ценообразования убыточна, срок окупаемости можно определить путем сравнения себестоимости продукции данного предприятия до и после реконструкции, а по иному строительству — по разнице между себестоимостью по проекту и себестоимостью

на действующих передовых предприятиях. Такая оценка проекта экономически оправдана. В соответствии с действующими рекомендациями полученный показатель сравнивается с нормативным, или среднеотраслевым, показателем окупаемости. Однако, по нашему мнению, эта рекомендация нуждается в уточнении. Как известно, действующие нормативные коэффициенты эффективности и обратные им показатели сроков окупаемости разработаны и могут использоваться только для оценки сравнительной экономической эффективности капитальных вложений, но их нельзя применять для оценки общей (абсолютной) эффективности. Между тем оценка полных капитальных вложений в строительство, расширение или реконструкцию предприятия — элемент не сравнительной, а общей эффективности.

К сожалению, до сих пор нормативные отраслевые коэффициенты общей эффективности для этих целей не разработаны, а поэтому и сравнивать полученные показатели не с чем. Остается сравнение полученных сроков окупаемости по проекту со среднеотраслевыми показателями, которые по отдельным отраслям действительно могут быть рассчитаны. За базу для расчета целесообразно принять величину среднегодовых основных фондов. Для того, чтобы перейти к объему капитальных вложений, требуется скорректировать ее на величину затрат, не увеличивающих стоимость основных фондов (примерно 3—5% в большинстве отраслей промышленности), а затем уже разделить полученный показатель на разницу между стоимостью выпуска продукции в оптовых ценах предприятия и ее себестоимостью. Такой метод вполне применим для отраслей, выпускающих сравнительно однородную продукцию или такую, которая может быть выражена в условных единицах (цемент, торф, сахар). Сложнее проводить эти расчеты в машиностроении, в химической, легкой промышленности, среднеотраслевой ассортимент и рентабельность продукции которых несопоставимы с продукцией конкретного предприятия. Механизм такого сравнения в плановой практике отработан недостаточно, хотя именно этот аспект анализа должен иметь решающее значение при выборе вариантов строительства.

При сравнении проектных данных с нормативными показателями возникает вопрос о правомерности использования единых отраслевых нормативов для предприятий одной отрасли (подотрасли), расположенных в различных экономических районах. При анализе же эффективности капитальных вложений по отдельным отраслям промышленности необходим дифференцированный подход, причем целесообразно выделить отрасли добывающей и обрабатывающей промышленности, а предприятия внутри их дифференцировать по трем группам производства.

К первой группе следует отнести предприятия местного значения, которые призваны удовлетворять потребности в тех или иных материалах внутри данного района или области и продукция которых не транспортабельна. К числу таких отраслей и производств относятся, например, производство местных строительных материалов, предприятия пищевой промышленности (хлебопекарные заводы), бытового обслуживания населения.

Вторая группа — предприятия общерайонного значения, продукция которых потребляется в пределах данного экономического района, а также в небольшом количестве вывозится в близлежащие районы (специализированные литейные, ремонтные, механические заводы, предприятия цементной, шиферной промышленности, нерудных материалов и др.).

Третья группа — предприятия межрайонного, государственного значения, которые разрабатывают уникальные источники сырья или других ресурсов, а также предприятия с узкой специализацией, обслужи-

важные нужды всей страны (металлургические заводы, химические комбинаты и т. п.).

В чем специфика анализа экономической эффективности по этим группам предприятий?

По первой группе при решении задачи удовлетворения потребности данной области (края) в той или иной продукции приходится учитывать конкретные условия организации производства именно в этой области (крае) и брать за основу для сравнения эффективности не среднотраслевые прогрессивные показатели, а показатели, связанные с особенностями производства в данной области. Условия воспроизводства основных фондов в ряде экономических районов резко отличаются от условий в центральных районах, что оказывает неблагоприятное воздействие на эффективность капитальных вложений. Себестоимость произведенной продукции в ряде северных и восточных районов также выше, чем в среднем по РСФСР. Все эти факторы необходимо учитывать при анализе эффективности капитальных вложений. Никакие высокoeffективные аналогичные предприятия в любом другом экономическом районе подчас не могут удовлетворить потребности данного района в определенной продукции. Например, как бы не было эффективно развитие производства сборного железобетона в Москве, это не решает задачу обеспечения сборным железобетоном строок Магаданской области. Поэтому при разработке плана приходится сравнивать возможные варианты строительства данного предприятия в пределах одной области. В расчетах отраслевого плана эффективность производства будет прямо зависеть от возможности удовлетворения балансовых потребностей отдельных областей и экономических районов и сдвигов в размещении капитальных вложений между отдельными районами.

При анализе эффективности капитальных затрат по второй группе предприятий имеется возможность выбора наиболее экономичных вариантов размещения производства в пределах экономического района, с тем чтобы оценить народнохозяйственные затраты по формуле приведенных затрат и с учетом расходов по доставке продукции от места производства до места потребления.

Спорным является вопрос, сравнивать ли экономические показатели предприятий этой группы со среднотраслевыми показателями в целом по стране или аналогичных предприятий данного экономического района. С нашей точки зрения, для выявления народнохозяйственной эффективности размещения предприятий по тем или иным экономическим районам правильным является сравнение показателей со среднотраслевыми по стране. Это позволит более правильно оценить реальные народнохозяйственные издержки, связанные с размещением предприятий в различных районах, и в частности предприятий обрабатывающей промышленности в районах Крайнего Севера и Восточной Сибири.

Оценка эффективности капитальных вложений по третьей группе строек должна базироваться на анализе сводных показателей экономической эффективности для данной отрасли, хотя специфические условия воспроизводства на уникальных предприятиях оказывают решающее воздействие на всю экономику отрасли. Так, условия добычи нефелинового сырья на Кольском полуострове определяют экономичность всего этого производства. Поэтому эффективность отраслевого плана капитального строительства будет складываться во многом под влиянием фактора размещения и сдвигов в направлении капитальных вложений между группами подотраслей. Это особенно заметно в тех отраслях, где предприятия первой группы имеют преобладающее значение (промышленность строительных материалов, пищевая, местная).

При сравнении показателей конкретного проекта с параметрами передовых действующих производств очень большое значение приобретает

правильный выбор аналога. Совершенно очевидно, что основное влияние на отраслевые показатели эффективности капитальных вложений в предстоящем пятилетии окажут экономические показатели новых, расширяемых и реконструируемых предприятий. Это можно видеть из предварительных расчетов обновления производственных мощностей по РСФСР (см. таблицу).

Таблица
(в %)

Вид продукции	Удельный вес новых мощностей, введенных в действие в 1966-1970 годах, в планируемой мощности на конец 1970 года	Удельный вес выпускаемой продукции новых мощностей в общем выпуске продукции по плану на конец пятилетия
Минеральные удобрения	74,6	64,1
Химические волокна	77,4	51,4
Сталь	28,7	21,6
Цемент	35,6	30,6
Химическое оборудование	73,4	59,7
Целлюлоза	75,5	67,7

Выборочные данные об освоении новых мощностей и анализ экономических разделов проектов многих предприятий позволяют сделать вывод о том, что все еще продолжается включение в планы таких объектов, которые по своим экономическим показателям не только не приближаются к уровню будущих, но даже не соответствуют уровню передовых действующих предприятий. Так, в проектом задании на реконструкцию Алтайского завода тракторного электрооборудования производительность труда работающих не превышала достигнутого уровня еще на аналогичных московских предприятиях. Анализ экономических показателей ряда введенных в действие за семилетку предприятий показывает, что даже в тех случаях, когда они соответствуют проектным, эффективность многих из них оказывается ниже среднотраслевой.

Причина заключается в том, что проектирование, строительство и освоение проектных мощностей новых предприятий занимают шесть-восемь лет. За это время на действующих предприятиях производительность труда возрастает на 45-50%, себестоимость продукции снижается на 12-20%. Поэтому экономические показатели новостроек, которые в период рассмотрения проектной документации были выше среднотраслевых, к моменту ввода в действие предприятия и освоения его проектной мощности могут оказаться недостаточными прогрессивными.

В связи с этим критерием эффективности проектов новых предприятий должен явиться уровень технико-экономических показателей не базисного, а того периода, в течение которого эти предприятия будут функционировать?

Каким же путем можно подойти к правильному выбору эталона, с которым должны сравниваться новые проекты?

Один из них — моделирование прогнозных экономических показателей отрасли на конец планового периода; при этом имеется в виду, что на основе прогрессивных показателей действующего производства и намечаемых заданий по росту производительности труда, рентабельности, удельным капитальным вложениям и т. д. министерствами и ведомствами совместно с отраслевыми проектными и научно-исследовательскими организациями могут быть разработаны прогнозные эконо-

мические показатели, которые и будут положены в основу расчетов. С учетом улучшения работы действующих предприятий и расширения производства за счет капиталовложений путем моделирования можно определить экономические показатели всей отрасли к концу планового периода.

Критерий оценки эффективности новых капитальных вложений, таким образом, формируется в зависимости от степени решения перспективных задач развития экономики страны в целом и отдельных отраслей, то есть тесно увязывается с плановыми показателями. Все это должно учитываться при выборе эталона, с которым будут сравниваться проекты вновь начинаемых строек по каждой отрасли производства.

Что же необходимо для серьезного улучшения технико-экономических обоснований разрабатываемых планов?

Прежде всего единый принцип и метод оценки любого проводимого мероприятия. С нашей точки зрения, нецелесообразно сохранять в системе экономических расчетов в качестве самостоятельных направлений исследования показатели сравнительной эффективности, общей эффективности и рентабельности. Такое многообразие в оценках, как было показано выше, приводит к различным результатам экономических расчетов, позволяя в ряде случаев принимать недостаточно оправданные решения. Только путем сопоставления народнохозяйственной эффективности можно правильно оценить то или иное хозяйственное мероприятие. Следует установить, что главный, а может быть, и единственный критерий — общий эффект капитальных вложений. Показатели так называемой сравнительной эффективности и рентабельности должны являться вспомогательными.

Нельзя также признать правильной сложившуюся практику, когда расчеты экономической эффективности капитальных вложений проводятся лишь на заключительном этапе разработки плана. Возникает вопрос о необходимости последовательного проведения расчетов эффективности на всех этапах разработки проекта плана и во всех звеньях хозяйственного аппарата. Расчеты экономической эффективности капитальных вложений и рентабельности организационно-технических мероприятий должны стать делом широких кругов инженерно-технических и плановых работников предприятий, строек. Для этого их следует вооружить необходимым инструментарием.

Для выполнения предусмотренных в Директивах XXIII съезда КПСС заданий по росту эффективности общественного производства необходимо изменить и критерий эффективности новых проектов, с тем чтобы технико-экономические показатели новых предприятий были значительно выше, чем действующих, и приближались по своему уровню к возможным показателям того периода, когда эти предприятия будут функционировать.

Экономические стимулы и технический прогресс

К. Бакис,

рук. сектора нормативно-исследовательского бюро при Госкомитете Совета Министров СССР по науке и технике

Повышение качества продукции — одно из основных направлений повышения производительности общественного труда. Эта проблема весьма многогранна, а конкретные пути решения ее специфичны не только для каждой отрасли производства, но и для отдельного предприятия. Рассмотрим некоторые вопросы планирования и экономического стимулирования качества продукции, касающиеся в той или иной мере многих отраслей промышленности.

По характеру и экономическому содержанию все мероприятия по улучшению технико-экономических параметров продукции можно разделить на две большие группы:

доведение качества продукции до нормального (стандартного) уровня за счет мероприятий, не требующих дополнительных капитальных вложений и связанных в основном с упорядочением производства, ликвидации штурмовщины, повышением ответственности заводских служб (снижение или ликвидация брака, более тщательный контроль со стороны ОТК и т. п.);

существенные изменения потребительских свойств продукции путем совершенствования узлов и деталей, конструктивных или технологических доработок, применения новых видов материалов.

Именно такого рода мероприятия определяют в конечном счете увеличение производительности, экономичности, надежности и долговечности машин, приборов и оборудования, повышение моторесурса двигателей, снижение веса машин на единицу мощности. Успешное их осуществление требует единого научного руководства технической политикой, учета новейших достижений науки и техники.

Новая система планирования и экономического стимулирования должна заинтересовать предприятия в улучшении качества выпускаемой ими продукции, создать новые возможности для усиления роли и значения централизованного плана новой техники. Вместе с тем существенное улучшение технико-экономических параметров выпускаемой продукции зависит от решения ряда назревших проблем. Одна из них — необходимость научной обоснованности устанавливаемых цен на новую технику. Несмотря на ряд указаний директивных органов об установлении временных опытных цен на вновь осваиваемую продукцию с учетом уровня действующих цен на ранее освоенные аналогичные машины с поправкой на их более высокую производительность, они часто не соблюдаются. Опытные цены на новую продукцию нередко не стимулируют улучшение ее качества либо оказываются явно невыгодными для потребителей. Так, на Ярославском шинном заводе освоены выпуск шин новой конструкции (типа «Р» и «РС»), обеспечивающей увеличение их пробега в 1,5–2 раза. Себестоимость продукции в зависимости от типа размера увеличилась на 35–60%, тогда как оптовая цена — на 26–37%.

В результате рентабельность производства шин этих типов снизилась до 3—12%, а отдельные типоразмеры стали убыточными. Понятно, что завод не заинтересован в выпуске малорентабельной, хотя и высококачественной, продукции.

Однако гораздо чаще наблюдается иная картина: с переходом на выпуск новой модели станка его цена возрастает настолько, что применение его становится невыгодным для потребителя. Особенно часто это имеет место при автоматизации производства. Большинство средств автоматизации создается на уникальной основе с весьма низким удельным весом нормализованных узлов. Поэтому значительная часть расходов по освоению и подготовке производства средств автоматизации не возмещается из фонда освоения новой техники, а относится на себестоимость, на базе которой затем устанавливаются оптовые цены.

Установление научно обоснованных оптовых цен на вновь осваиваемую продукцию затруднено в основном по двум причинам. Как показывает опыт промышленных предприятий, из фонда освоения новой техники возмещаются лишь затраты по освоению и подготовке производства новых видов продукции, осуществляемые до начала серийного ее выпуска. Повышенные же затраты, связанные с отработкой и освоением технологии и совершенствованием конструкции нового изделия, этим фондом не возмещаются. Достаточно, например, указать, что в 1965 году в фонд освоения новой техники заповоржским заводом микролитражных автомобилей «Коммунар» было отчислено 580 тысяч рублей, Мелитопольским моторным заводом — 158,7 тысячи, тогда как фактические их затраты по освоению новой продукции соответственно составили 6 902 тысячи и 4 537 тысяч рублей. Установленные нормативы отчислений в фонд освоения новой техники требуют дифференциации, а в ряде случаев и повышения в зависимости от удельного веса новой продукции.

Положение усугубляется еще и тем, что отсутствуют четкие методические указания по составлению сметы расходов на освоение новой продукции. «Инструкция по порядку планирования, калькулирования, учета и финансирования затрат, производимых за счет фонда освоения новой техники в машиностроительной и металлургической промышленности» не дает четкой классификации затрат, подлежащих возмещению из фонда. В результате при составлении сметы расходов допускаются неточности, что ведет к бесконтрольности в установлении цен на новую технику.

Другая, не менее важная причина, затрудняющая установление обоснованных оптовых цен на вновь осваиваемую продукцию, — отсутствие методических разработок определения технического уровня выпускаемых изделий. Установление гибкой системы оптовых цен, своевременно учитывающих изменение технико-экономических параметров выпускаемой продукции, должно основываться на методологически правильной системе оценки ее качества. В настоящее время нет единого взгляда по вопросам о том, какие конкретно технико-экономические параметры той или иной продукции следует учитывать при установлении оптовых цен на новые изделия, какова должна быть количественная зависимость между их параметрами и оптовой ценой (особенно в условиях разнонаправленности технико-экономических характеристик), каким образом следует определять единый, синтезирующий показатель технического уровня выпускаемых изделий.

По нашему мнению, ответы на эти вопросы должны быть даны не столько в общетеоретическом плане, сколько применительно к определенным видам продукции. В связи с этим большое значение будет иметь введение государственной аттестации качества продукции. Изделиям, находящимся на уровне мировых образцов, будут присваиваться знаки

качества, являющиеся государственным свидетельством. Система аттестации гарантирует потребителю высокое качество продукции, а изготовителю — возможность получить дополнительно прибыль за счет надбавок к оптовым ценам. Введение знака качества будет содействовать определению технического уровня выпускаемой продукции, позволит выявить по каждой отрасли и отдельно предприятию круг работ с целью доведения качества его продукции до уровня мировых стандартов. Введение государственной аттестации изменяет понятие «новая продукция». Если до последнего времени действовал чисто временный принцип (продукция считалась новой в течение года с начала ее выпуска данным предприятием), то с введением аттестации качества понятие «новая продукция» уже связывается не столько с новизной, сколько с соответствием ее лучшим образцам изделий. При установлении нормативов отчислений в поощрительные фонды в составе реализованной продукции будет учитываться удельный вес аттестованной.

Важнейшими показателями, характеризующими технический и эксплуатационный уровень машиностроительной продукции, являются скорость, степень непрерывности процесса, производительность, ресурс работы, надежность и долговечность, вес единицы мощности, экономичность в эксплуатации. Качество оборудования определяется также рациональным размещением систем управления, степенью его автоматизации, условиями труда, внешним оформлением и т. д. Однако не все эти показатели находят точное количественное выражение: одни из них, будучи оторваны от других, не могут дать точного представления о техническом уровне изделия. Только совокупность основных технико-экономических характеристик, взятых в сопоставлении с аналогичными параметрами лучшей отечественной и зарубежной техники, позволит судить о прогрессивности той или иной продукции. Между тем некоторая разнонаправленность технико-экономических параметров заставляет искать их однозначное выражение. Решение этого вопроса необходимо для окончательного вывода о прогрессивности изделия, степени его соответствия лучшим образцам продукции.

Показателем, однозначно характеризующим качество проектируемой и изготавливаемой продукции, является ее экономическая эффективность. Поскольку технико-экономические характеристики эксплуатации того или иного изделия находят в конечном счете отражение в показателе экономической эффективности, использование последнего в качестве обобщенного представляется правомерным. Вместе с тем, учитывая, что показатели экономической эффективности находят в практике планирования весьма широкое применение, очевидно, следует разработать методы их определения для каждого конкретного случая. На наш взгляд, методы определения экономической эффективности действующей и проектируемой машины должны отличаться не только различными базовыми показателями, как это трактуется в действующих методиках, но и содержанием расчетов, поскольку сами показатели имеют качественно различный характер.

Экономический потенциал, определяемый на предпроектной и проектной стадиях, представляет собой возможность получения эффекта при определенных оптимальных условиях применения данной продукции и должен рассчитываться исходя из технико-экономических параметров создаваемой продукции путем сопоставления последних с аналогичными параметрами наиболее прогрессивной техники. На величину же фактической эффективности новой техники влияют в весьма значительной степени конкретные условия эксплуатации.

Между тем методика определения годового экономического эффекта, получаемого в результате внедрения новой техники, рекомендуемая для учета объема производства, принимая по данным второго года ее эксплуата-

дин. Это полностью характеризует возможности новой техники, поскольку согласно методике разные факторы производства учитываются за различный период времени (текущие затраты — на момент внедрения новой машины, объем производства — на второй год после внедрения). Кстати, такие же недостатки присущи и форме отчетности № 2-ит по внедрению новой техники ЦСУ СССР, поскольку она основывается на положениях действующей методики.

Известно, что, чем сложнее новое оборудование, тем больший срок требуется для достижения его проектных технико-экономических показателей. Как показывает практика, длительность освоения автоматических линий составляет не менее трех-четырёх лет. В первые же два года их эксплуатации они нередко бывают убыточными.

Интересно проследить динамику освоения проектной мощности автоматических линий 1-Л61 и 1-Л66 для обработки блоков цилиндров двигателя на харьковском моторостроительном заводе «Серп и Молот».

Только на шестой год их эксплуатации была достигнута проектная мощность. В результате за счет увеличения выпуска продукции себестоимость обработки одного блока снизилась за этот период на 30%. Если в 1960—1961 годах линии были убыточны, то в 1962 году годовая экономика за счет снижения себестоимости составила 14 тысяч рублей, в 1963 году — 74,4 тысячи, в 1964 году — 120 тысяч и в 1965 году — 158 тысяч рублей. Таким образом, налицо явное несовпадение экономического потенциала, являющегося однозначным выражением технико-экономической прогрессивности новой техники, с размером годового экономического эффекта, определяемого по методике б. ГНТК СССР. Чем выше технический уровень проектируемого оборудования и больше сроки его освоения, тем в худших условиях оказываются проектировщики. Чтобы выйти из этого положения, научно-исследовательские институты и конструкторские бюро нередко завышают техническую производительность оборудования и проектную мощность, занижают численность обслуживающего персонала, расходы на ремонт, инструмент и т. д.

Действующими методиками предусмотрено, что при расчете годового экономического эффекта от внедрения новой техники для сравнения должны приниматься показатели лучшего по своим технико-экономическим данным оборудования. В целях повышения экономической эффективности нередко разрабатываются технологические процессы с дорогим специальным оборудованием, которые не выдерживают сравнения с существующими (при расчете по формуле приведенных затрат). Однако в методиках это обстоятельство не получило должного отражения.

Отдельные недоработки действующих методик также представляют «протор» работникам научно-исследовательских и конструкторских организаций, например в вопросе о сопоставлении вариантов при разных объемах производства. Типовая методика определения экономической эффективности капитальных вложений и новой техники в народном хозяйстве СССР дает на этот счет лишь общие указания. С нашей точки зрения, было бы целесообразно вместо единой формулы в применяемой методике б. ГНТК СССР, являющейся и выражением технико-экономической прогрессивности оборудования, и показателем фактической экономической эффективности, ввести два показателя:

«экономический потенциал», который следует рассчитывать по технико-экономическим параметрам создаваемого оборудования, исходя из оптимальных условий его внедрения и освоения (соответственно должны быть разработаны нормативы освоения различных видов оборудования);

экономическая эффективность, которую необходимо определять исходя из конкретных условий эксплуатации оборудования.

Второй показатель следует ежегодно рассчитывать и включать в форму отчетности № 2-ит ЦСУ СССР в течение установленных сроков освоения новой техники. В настоящее время в эту форму включаются только работы, записанные в план отчетного года. В последующие годы они в форме № 2-ит не учитываются. Исключение составляют лишь те из них, по которым предусматривается увеличение объема производства, например доведение количества комплексно-механизированных участков до определенного уровня. В этих случаях отчет представляется по общему количеству объектов, внедренных как в текущем году, так и в прошлые годы. Поскольку на величину экономического эффекта оказывает влияние ряд факторов, не имеющих прямого отношения к прогрессивности новой техники (выбор базы для сравнения, применяемых нормативов, масштабы и интенсивность освоения новой продукции и т. д.), этот показатель в ряде случаев не может являться точным выражением технической прогрессивности.

Показатель экономического потенциала должен лежать в основе авансированного премирования работников научно-исследовательских, проектных и конструкторских организаций. Окончательное, итоговое премирование, удельный вес которого должен быть повышен, следует производить по показателям фактической эффективности, достигнутой к концу нормативных сроков освоения новой техники. Предлагаемый порядок премирования значительно сближит сроки выплаты премий с выполнением работ по новой технике. Авансированное премирование будет содействовать повышению технического уровня проектируемого оборудования, заставит проектировщиков и конструкторов еще на предпроектной стадии лучше изучать условия эксплуатации оборудования, производить более тщательно технико-экономические обоснования, а также будет стимулировать сокращение сроков освоения. Предлагаемый порядок премирования позволит разрешить противоречие между необходимостью максимального сближения сроков выплаты премии и учета при премировании достигнутой фактической экономической эффективности. Это особенно важно для работ, связанных с повышением надежности, долговечности продукции, поскольку окончательное выявление ее качества происходит только в процессе потребления.

При определении размера годового экономического эффекта от внедрения новой техники большое значение имеет выбор нормативных коэффициентов эффективности. В настоящее время в практике их применения существует неоправданный разброс. Например, на Харьковском турбинном заводе его величина принимается равной 0,12, а на аналогичных ленинградских заводах (Невском машиностроительном имени В. И. Ленина и Металлическом имени XXII съезда — 0,15; на харьковском моторостроительном «Серп и Молот» — 0,15, а на Харьковском тракторном — 0,2). Это, понятно, приводит к различной оценке аналогичных мероприятий. Подобного рода примеров можно привести много.

В зависимости от того, какой нормативный коэффициент эффективности принимается при расчетах, меняется не только размер премии, но во многом определяется и направления работ. Поэтому разработка научно обоснованных коэффициентов, обеспечивающих оптимальное соотношение между текущими и капитальными затратами, с учетом фактора времени является неотложной проблемой. Она должна решаться с учетом имеющихся на предприятиях экономических условий, которые до настоящего времени зачастую игнорировались.

Недостаточно заинтересовывает предприятия в повышении технико-экономических параметров новой продукции и существующая система

формирования планов новой техники. Нередко они составляются под заданные «сверху» плановые показатели по принципу наиболее легкого их осуществления. Это подрывает перспективное планирование технического развития предприятий. Между тем планы по новой технике должны отвечать на вопрос, как в результате их осуществления изменится выпуск тех или иных видов продукции, рентабельность, объем прибыли. Несовершенство и существующий порядок оценки выполнения этих планов по количеству мероприятий без учета сложности и объемов работ, а также размера полученного эффекта, ибо он недостаточно стимулирует включение в план больших тем, требующих значительных затрат сил и времени на их разработку. Осуществление таких мероприятий вызывает значительные трудности и нередко ведет к срыву выполнения плана новой техники, оцениваемого по количеству выполненных позиций.

Недостатки действующего порядка оценки выполнения мероприятий плана новой техники — одна из причин затягивания сроков их проведения. Целесообразно в качестве основного показателя, характеризующего выполнение предприятием плана новой техники, установить не количество выполненных мероприятий, а общий размер полученной экономии. При этом следует учитывать важность, сложность и трудоемкость работ. Планирование должно осуществляться за счет использования определенной части этой экономии, а не за счет отчислений от себестоимости исходя из размеров фонда заработной платы.

Переход предприятий на новую систему планирования и экономического стимулирования требует значительного упрощения порядка оформления премий за новую технику, расширения прав руководителей предприятий в части утверждения расчетов экономической эффективности. Порядок оформления премий в настоящее время весьма сложен. Расчеты экономической эффективности (при эффекте свыше 50 тысяч рублей) проверяются и утверждаются вышестоящими организациями. Чтобы оформить премию, работнику предприятия придется затратить много времени и сил. Например, на харьковском моторостроительном заводе «Серп и Молот» для оформления премии за внедрение синтетических алмазов работникам завода потребовалось составить 10 документов. Не считая составителей документов, на них поставили 24 подписи тринадцати руководителей работников завода и 6. совнархоза. Разрыв во времени между завершением работ и получением премии доходил до года.

В настоящее время по мероприятиям, не вошедшим в план новой техники, планирование не производится, а следовательно, не стимулируется своевременное включение в план необходимых изменений. Вместе с тем исключение из плана неактуальных позиций сопряжено с большими трудностями, а в ряде случаев даже невозможно. Ясно, что такая регламентация не соответствует новым условиям работы предприятий. Устранение указанных недостатков будет в значительной степени способствовать ускорению технического прогресса, повышению технико-экономических параметров новой продукции.

Новая система ПЛАНИРОВАНИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ

Плата за фонды и экономические стимулы

Вс. Ситник.

Впервые вопрос об установлении платы за фонды обсуждался в нашей стране в 1922—1923 годах, в период перевода социалистической промышленности на хозяйственный расчет. В эти годы Наркомфин был внесен проект о введении особого сбора с капиталов государственной промышленности, который уже тогда рассматривался не просто как форма налогового обложения промышленных предприятий, а как средство, побуждающее тресты к лучшему использованию переданных им основных фондов и оборотных средств. Величина сбора должна была составлять 4—5% стоимости всего капитала треста.

Понятно, что введение платы за фонды в начале 20-х годов было трудно осуществлять, поскольку рентабельность отраслей тяжелой промышленности, которые стали бы вследствие высокой фондоемкости основными плательщиками такого сбора, была крайне низкой. Кроме того, в тот период еще не полностью была восстановлена промышленность, производственные мощности использовались частично, а многие цехи и производства были вообще законсервированы. Низкая рентабельность и даже убыточность производства в некоторых отраслях группы «А», как известно, сохранялась и в дальнейшем. В период преобладания административных методов руководства, в условиях ограничения хозрасчетных отношений, проблема эта не ставилась, и в настоящее время отсутствует единство мнений в понимании сущности платы за фонды как экономической категории.

Общепризнано, что плата за фонды — экономический стимул повышения эффективности производственных фондов. Однако некоторые экономисты полагают, что не это главное в содержании платы за фонды и сущность ее непосредственно не связана с необходимостью установления материальной заинтересованности предприятий в лучшем использовании производственных фондов. Иногда необходимость платы за фонды объясняют непосредственно особенностями общественной собственности при социализме, а отношения между предприятием и государством изображают как отношения между собственником средств производства и арендаторами этих средств. Иными словами, плата за фонды рассматривается в качестве какого-то процента, выплачиваемого предприятиями за полученные производственные фонды.

По нашему мнению, вряд ли правомерно рассматривать отношения между государством и предприятием как отношения владельца и арендатора средств производства, тем самым полагая, что внутри государственной формы собственности происходит некое отделение «собствен-

ности» от «владения» по типу разделения капитала на капитал-собственность и капитал-функцию. Государство непосредственно распоряжается как всеми производственными фондами предприятия, так и его чистым доходом. Кроме того, из определения платы за фонды как процента, выплачиваемого предприятиями за производственные фонды, должно вытекать отрицание возможности дифференциации норм платы, поскольку вполне очевидно, что право собственности социалистического государства одинаково как в металлургии, так и в текстильной промышленности, как на оборудование, так и на здания и сооружения. Поэтому, по нашему мнению, какой-то особой категории, экономической выражающей собственность всего общества на средства производства, не существует.

Существует и другая точка зрения относительно содержания платы за фонды как экономической категории. Ее сторонники видят в плате за фонды только норматив эффективности новых капиталовложений, считая, что плата за производственные фонды имеет значение минимальной нормы прибыли, получение которой должно обеспечить новые капиталовложения в производственные фонды. Несмотря на то что плата за фонды безусловно связана с нормативом рентабельности, использование производственных фондов, не обеспечивающих даже взносов платы за них, станет нерациональным. Но очевидно, плату за фонды нельзя считать преимущественно нормативом эффективности. Если производственные фонды будут обеспечивать образование прибыли только в размере платы за них, это не будет выгодно ни государству (поскольку для него это не единовременная форма изъятия чистого дохода), ни предприятию (оно не сможет образовывать фондов материального стимулирования).

Мы считаем, что плата за фонды должна рассматриваться как хозрасчетная категория, основная функция которой состоит в стимулировании эффективного использования производственных фондов. Исходя из этого, рассмотрим некоторые вопросы, связанные с использованием платы за фонды в экономическом стимулировании.

Плата за фонды — форма распределения прибыли социалистических предприятий, однако весьма специфическая, принципиально отличая от других форм распределения прибыли, например отчислений от прибыли в бюджет. Во-первых, плата за фонды — это часть прибыли, не зависящая от движения последней. Действительно, величина прибыли определяется уровнем цен, объемом реализованной продукции и размерами затрат на производство; размер же платы за фонды (при длительно действующих нормативах) — стоимостью примененных в процессе производства основных и оборотных средств. Поэтому изменение размеров платы за фонды может не совпадать с изменением размеров прибыли. Отчисления же от прибыли в бюджет прямо зависят от изменения размеров последней. Во-вторых, по своим функциям плата за фонды отличается от других форм распределения. Как отмечалось выше, содержание ее как экономической категории состоит в том, что она выступает в качестве экономического стимула же от прибыли — это только форма мобилизации части прибыли в государственный бюджет, а налог с оборота, хотя и играет определенную роль в экономическом стимулировании, позволяя регулировать рентабельность отдельных видов изделий и производства, — прежде всего средство для общества в целом для покрытия общественных нужд. В-третьих, плата за фонды, в отличие от отдельного же предприятия — частью издержек производства. В Венгрии, например, плата за фонды включается в себестоимость продукции.

Эти особенности платы за фонды как формы распределения чистого дохода обуславливают, по нашему мнению, необходимость особого подхода к определению круга предприятий, которые должны будут оплачивать свои производственные фонды. Действительно, если считать плату за фонды только формой распределения прибыли, то, очевидно, ее плательщиками могут выступать только прибыльные предприятия, точнее, те из них, которые будут иметь размер прибыли, достаточный как для образования поощрительных фондов, выплаты процентов за кредит и т. д., так и для взносов в бюджет самой этой платы, подобно тому как плательщиками отчислений от прибыли являются только прибыльные предприятия. Исходя из этого, все убыточные предприятия не должны оплачивать свои производственные фонды, что означало бы узаконение прав этих предприятий на неудовлетворительное использование оборудования и неэкономное расходование сырья и материалов. Однако вряд ли такое решение экономически обосновано. По нашему мнению, плату за фонды должны вносить все предприятия независимо от того, прибыльны они или убыточны.

Безусловно, распространение принципа платности производственных фондов на нерентабельные предприятия приведет к значительному увеличению размеров их убытков, особенно в угольной промышленности. Поэтому одновременно с увеличением доходов бюджета возрастут и выплаты из него в форме государственной дотации на покрытие убытков. Ввиду того что плата за фонды — это прежде всего экономический стимул к лучшему использованию производственных фондов, подобное перераспределение средств вполне правомерно. Таким же образом решен вопрос об оплате процентов за кредит и отчислений на социальное страхование планово-убыточных предприятий, хотя это и вызывает возрастание размеров их убытков, а следовательно, и дотаций. Однако это не означает, что порядок заимания платы за фонды с планово-убыточных или низкореентабельных предприятий должен быть идентичен установленному для высокореентабельных. И размер норматива платы, и виды оплачиваемых фондов могут быть разными, но принцип платности фондов следует распространять на все промышленные предприятия.

Поскольку плата за фонды влияет на степень реализации материальных интересов коллектива предприятия и отдельных работников не непосредственно, а через изменение рентабельности, принимаемой для расчета фондов материального стимулирования, она является действенным стимулом к лучшему использованию их только в том случае, если изменение размеров производственных фондов предприятия существенно отражается на массе самой платы и соответственно на сумме прибыли, остающейся после ее вычета.

Вопрос об оптимальном соотношении размеров платы за фонды и массы прибыли еще не решен. Для большинства предприятий, переведенных в первом полугодии текущего года на новую систему планирования и экономического стимулирования, независимо от размеров рентабельности норматива платы за фонды установлен в 6% первоначальной стоимости производственных фондов; для Норильского горно-металлургического комбината, Харьковского турбинного завода и некоторых предприятий угольной и других отраслей промышленности — в пониженных размерах. В то же время ряд предприятий промышленности строительных материалов, угольные разрезы будут вносить плату за фонды в повышенных размерах.

Группа предприятий, переходящих на работу по новой системе в первом квартале 1966 года, расходует на оплату производственных фондов примерно около 20% всей прибыли. Однако уровень рентабельности многих предприятий этой группы значительно выше среднего. Так, на Московском заводе тепловой автоматики он составляет в процентах

к производственным фондам 93, Московском комбинате твердых сплавов — 98, кондитерской фабрике «Красный Октябрь» — 212, а плата за фонды по этим предприятиям — соответственно 6,4; 6,1 и 2,4% прибыли. Очевидно, что при таких соотношениях норматива платы за фонды и уровня рентабельности предприятия не будут особенно заинтересованы в сокращении массы производственных фондов, несмотря на необходимость отчисления части прибыли в бюджет в виде платы за них.

Степень влияния платы за фонды на экономические интересы предприятия непосредственно зависит от того, какая часть прибыли отчисляется в бюджет в форме такой платы. Поясним это на условном примере:

	(в тыс. руб.)	
	I предприятие	II предприятие
Производственные фонды	10 000	10 000
Прибыль	5 000	1 000
Рентабельность и % к фондам	50	10
Норматив платы за фонды, %	6	6
Сумма платы за фонды	600	600
Прибыль за вычетом платы за фонды	4 400	400

Предположим, что оба предприятия обеспечили выполнение заданий по прибыли, имея производственные фонды на 100 тысяч рублей, или на 1% меньше, чем предусматривалось планом. В этом случае каждое из них внесет в бюджет на 6 тысяч рублей меньше предусмотренной суммы, что соответственно увеличит массу прибыли, принимаемую для расчета фондов материального поощрения. При этом у второго предприятия сумма чистой прибыли увеличится на 1,5, а у первого — только на 0,13%. Поэтому на первом предприятии плата за фонды вряд ли будет особенно стимулировать лучшее использование производственных фондов; такой рост прибыли, очевидно, легче обеспечить иными путями. Таким образом, роль платы за фонды как экономического стимула лучшего использования производственных фондов определяется не столько абсолютными размерами норматива этой платы, сколько соотношением между суммой ее и массой прибыли.

Рассмотрим возможные варианты соотношения платы за фонды и чистой прибыли, остающейся за вычетом первой из массы прибыли, и степень влияния, оказываемого изменением платы за фонды на величину чистой прибыли и соответственно размер фондов материального поощрения.

I. Сумма платы за фонды равна сумме чистой прибыли, то есть их соотношение равно единице. В этом случае любое изменение относительной величины платы вызывает такое же изменение относительной величины чистой прибыли. Например, вся прибыль равна 100 тысячам рублей, в том числе плата за фонды и чистая прибыль соответственно — по 50 тысяч рублей. Уменьшение суммы платы за фонды на тысячу рублей, или на 2%, вызовет соответствующее увеличение чистой прибыли на тысячу рублей.

II. Плата за фонды меньше чистой прибыли, их соотношение равно 1:4. Вся прибыль — 100 тысяч рублей, в том числе плата за фонды — 20 тысяч и чистая прибыль — 80 тысяч рублей. При уменьшении платы за фонды на 2 тысячи рублей, или на 10%, абсолютное увеличение чистой прибыли также составит 2 тысячи рублей, но относительное — только 2,5%, то есть изменение относительной величины чистой прибыли при изменении платы за фонды будет во столько же раз меньше, во сколько сама плата меньше прибыли, остающейся за ее вычетом.

III. Плата за фонды больше чистой прибыли, их соотношение равно 3:2. Вся прибыль — 100 тысяч рублей, в том числе плата за фонды

ды — 60 тысяч и чистая прибыль — 40 тысяч рублей. В этом случае уменьшение платы за фонды на 6 тысяч рублей, или на 10%, вызовет увеличение чистой прибыли на 15%. Это значит, что относительное изменение последней будет во столько же раз больше, во сколько сумма платы больше этой прибыли.

Поскольку фонды материального стимулирования образуются в зависимости от уровня рентабельности за вычетом платы за фонды, а также роста массы прибыли по сравнению с базовым периодом, то на размер этих фондов влияет именно изменение относительной величины чистой прибыли. Однако в настоящее время даже в тех случаях, когда нормативы платы за фонды дифференцированы по видам предприятий, это обстоятельство учитывается недостаточно и соотношение между суммой платы за фонды и величиной чистой прибыли складывается по-разному, что видно из данных таблицы.

Предприятие	Рентабельность и % к фондам	Норматив платы за фонды, %	Процент прибыли, отчисляемой в бюджет в форме платы за фонды
Шихта № 38 треста «Новомосковского» комбината «Туаруголь»	29,37	2,5	8,5
Шихта № 2 треста «Экспресс»	27,20	2,5	9,2
Шихта № 6 треста «Новомосковского» комбината «Укралауголь»	8,0	2,5	31,2
Криворожская центральная обогатительная фабрика треста «Луганскугольбогашение»	11,7	3,0	25,6
Южный разрез треста «Черемухоуголь» комбината «Востсибуголь»	45,20	10,0	22,1
Красногорский разрез комбината «Кузбасскарьеруголь»	28,0	10,0	35,7

Как видно из приведенных данных, плата за фонды дифференцирована в угольной промышленности в зависимости от вида предприятий и установлена в размере 2,5% для шахт, 3% для углеобогатительных фабрик и 10% для разрезов без учета их уровней рентабельности. Поэтому доля прибыли, отчисляемой в бюджет в форме платы за фонды, на этих предприятиях колеблется в пределах 8,5—35,7%.

Поскольку большинство предприятий, перешедших на новую систему планирования и экономического стимулирования, расходует на оплату производственных фондов относительно небольшую часть прибыли, то каналы ее распределения в основном остались прежними и плата за фонды играет подчиненную роль по сравнению с традиционными формами изъятия прибыли. На предприятиях угольной промышленности по плану на 1966 год она должна составить 16% всей прибыли, а отчисления прибыли вышестоящим организациям — 60%. Павлово-Посадский камвольный комбинат перечисляет в бюджет в порядке отчислений от прибыли 70% и в качестве платы за фонды 13% суммы балансовой прибыли; завод «Красный богатырь» — соответственно 76 и 13%; Косинская трикотажная фабрика — 85 и 5,9%.

Такие соотношения между платой за фонды и другими формами распределения прибыли не обеспечивают, по нашему мнению, необходимой заинтересованности предприятий и их коллективов в наиболее эффективном использовании производственных фондов. Поэтому следует значительно увеличить удельный вес платы за фонды в общей сумме прибыли, с тем чтобы она являлась, как правило, основной формой изъятия прибыли промышленными предприятиями.

Оптимальным представляется установление таких нормативов платы за фонды, при которых она охватывала бы примерно половину всей прибыли. В этом случае изменение размеров платы будет оказывать весьма существенное влияние на массу чистой прибыли, а следовательно, на уровень рентабельности, принимаемый для расчета фондов материального поощрения, и динамику прибыли, так как каждый процент увеличения (уменьшения) платы вызовет аналогичное изменение не только абсолютной, но и относительной массы чистой прибыли.

Использование в качестве платы за фонды примерно половины всей прибыли промышленности возможно и при существующих пропорциях распределения прибыли. В 1963 году 69,2% прибыли, полученной государственными предприятиями и хозяйственными организациями, было внесено в государственный бюджет. С учетом значительного роста фондов материального стимулирования, образуемых за счет прибыли, развития кредитования капиталовложений и т. д., доля прибыли, отчисляемой в бюджет, безусловно понизится. Однако вряд ли (с учетом необходимости обеспечения финансирования капиталовложений на новых предприятиях за счет средств государственного бюджета, а также покрытия других общественных нужд) доля прибыли, поступающей в бюджет, в ближайшие годы могла бы быть намного меньше 50%.

При установлении нормативов платы за фонды уровень рентабельности предприятий, конечно, не должен учитываться механически, исходя из определенного, единого для всех отраслей и предприятий распределения прибыли на плату за фонды и чистую прибыль. Практически это привело бы к установлению индивидуальных для каждого предприятия ставок платы без учета влияния других факторов. Но и без соблюдения определенных пропорций в распределении прибыли плата за фонды не будет представлять собой действенный экономический стимул.

При определении нормы рентабельности как отношения прибыли к себестоимости уровень рентабельности тяжелой промышленности в настоящее время выше, чем легкой и пищевой (без учета налога с оборота). Доля прибыли в оптовой цене промышленности составляла в 1964 году в отраслях тяжелой промышленности 11,5%, а легкой и пищевой — 8,2%. При исчислении уровня рентабельности другим способом — как отношения прибыли к производственным фондам — результаты получаются противоположные и рентабельность отраслей группы «Б» оказывается намного выше, чем группы «А». Например, рентабельность Московского нефтеперерабатывающего завода в 1964 году составляла: к себестоимости — 11,5 и к сумме производственных фондов — 11,1% (то есть относительная величина рентабельности, исчисленной разными методами, была почти одинаковой); между тем на молочно-консервном комбинате в г. Рудня она достигла соответственно 28,2 и 162,8%. При единой для всей промышленности норме рентабельности в процентах к производственным фондам по отношению к себестоимости она будет в группе «Б» намного ниже, чем в тяжелой промышленности. Если не учитывать этого обстоятельства и заложить в цены единую для всех отраслей норму рентабельности в процентах к производственным фондам, то доля прибыли в цене продукции легкой и пищевой промышленности не будет обеспечивать рентабельную работу большинства предприятий этих отраслей. Предприятия, имеющие себестоимость даже немногим выше среднеотраслевой, станут убыточными.

Таким образом, новые оптовые цены в легкой и пищевой промышленности будут обеспечивать для предприятий этих отраслей норму рентабельности в процентах к себестоимости, близкую к отраслям тяжелой промышленности и, следовательно, значительно более высокую по отношению к фондам. Поэтому и после введения новых оптовых

цен установление ставок платы за фонды в отраслях группы «Б» в таком же, как и в тяжелой промышленности, размере приведет к тому, что доля прибыли, отчисляемой в бюджет в форме платы, будет невелика, а это соответственно уменьшит стимулирующую роль платы за фонды.

Целесообразность установления в группе «Б» повышенных нормативов платы за фонды связана не только с различиями в уровнях рентабельности, но и с такой особенностью этих отраслей, как высокая скорость оборота оборотных фондов. Расхождения, возникающие при применении различных методов определения рентабельности, объясняются не только тем, что фондомоемкость отраслей группы «А» — машиностроения, химии, металлургии и т. д. — по самому характеру технологических процессов в них обязательно выше, чем легкой и пищевой промышленности, но и тем, что оборачиваемость в последних в несколько раз выше, чем в тяжелой промышленности.

Различия в скорости оборота означают, что при равном среднем остатке оборотных фондов сырья, материалов, топлива и т. п. потреблено на предприятии пищевой промышленности больше, чем, скажем, на машиностроительном заводе. Иными словами, возникает различия между «авансированными» и «фактически примененными» оборотными фондами. Если не учитывать этих различий при установлении нормативов платы за фонды, то величина платы, приходящаяся на единицу фактически использованных в производстве оборотных фондов, а следовательно, и материальная заинтересованность предприятий в улучшении их использования в различных отраслях промышленности будут неодинаковыми. Поэтому представляется рациональным устанавливать нормативы платы за оборотные фонды в другом размере, чем за основные, и дифференцировать их по отраслям промышленности в зависимости от скорости оборота. Чем выше скорость оборота, тем выше должен быть норматив платы за оборотные фонды.

Внутризаводские цены — важное условие цехового хозрасчета

Р. Коренченко,

доцент Пермского государственного университета

Для повышения эффективности производства необходимо, чтобы не только предприятие в целом, но и каждый цех, участок, бригада были поставлены в такие экономические условия, при которых их интересы были бы направлены на достижение этой цели. Такая весьма сложная задача может быть решена путем введения действенного хозрасчета. Изучение опыта многочисленных предприятий показывает, что каждый завод пытается решить эту проблему по-своему. При этом, с одной стороны, наблюдается многообразие предлагаемых форм и методов совершенствования цехового хозрасчета, с другой — высказывается мнение (которое мы не разделяем) о нецелесообразности коренного изменения сложившейся системы внутризаводского хозрасчета.

Бессспорно, чтобы она соответствовала новым условиям хозяйствования, следует применительно к условиям каждого завода и фабрики выбрать метод расчета внутризаводских цен, по которым цехи должны

вступать в экономические отношения друг с другом, отчитываться за выполнение плановых заданий. В связи с этим рассмотрим несколько вариантов методики определения расчетных цен.

На некоторых машиностроительных заводах действует следующий порядок установления внутризаводских цен. На базе оптовой цены, себестоимости или трудоемкости изделия устанавливается так называемый коэффициент его рентабельности, а затем определяется внутризаводская цена путем перемножения цеховой себестоимости или трудоемкости той или иной детали, входящей в данное изделие, на коэффициент его рентабельности (K_p).

Например, оптовая цена изделия «А»—130 рублей, себестоимость—70 рублей, полная трудоемкость—150 нормо-часов. Оно состоит из трех узлов (I, II, III), полная себестоимость каждого из них соответственно равна 20, 40 и 10 рублям, а нормативная трудоемкость—40, 60 и 50 нормо-часам. Внутризаводская цена отдельного узла, если ее рассчитать на базе полной его себестоимости, будет равна произведению последней на коэффициент рентабельности K_p (130 руб. : 70 руб. = 1,86).

Следовательно, расчетная цена узла I составит 37,1 рубля (20 руб. $\times$ 1,86); узла II—74,3 рубля (40 руб. $\times$ 1,86); узла III—18,6 рубля (10 руб. $\times$ 1,86), а сумма внутризаводских цен будет равна оптовой цене изделия «А» (37,1 руб. + 74,3 руб. + 18,6 руб.).

Положив в основу формирования внутризаводских цен нормативную трудоемкость при коэффициенте $K_{p,н}$, равном 0,87 (130 руб. : 150 н.ч.), получим иные расчетные цены: на узел I—34,7 рубля (40 руб. $\times$ 0,87); на узел II—52 рубля (60 руб. $\times$ 0,87); на узел III—43,3 рубля (50 руб. $\times$ 0,87). При таком методе расчета условий цен в цехах, производящих детали, узлы для разнорентабельных изделий, производственная программа в отдельные периоды может предусматривать выпуск убыточной продукции.

Поскольку рентабельность цехов может существенно колебаться в зависимости от изменения номенклатуры деталей и узлов, необходим пересмотр цеховой программы и заданий цехам по рентабельности, прибыли, нормативов отчислений в поощрительные фонды и т. д. Помимо этого главного недостатка данный метод имеет и другие: он не может быть использован при построении внутризаводских цен на услуги вспомогательных производств, не стимулирует повышения качества продукции.

Прежде чем рассмотреть следующий, более удачный, на наш взгляд, вариант расчета внутризаводских цен, отметим, что они должны быть инструментом мобилизации резервов предприятия, стимулировать повышение качества продукции, улучшение использования производственных фондов, служить критерием при определении выката того или иного цеха в результате работы всего предприятия.

По нашему мнению, таким требованиям отвечает другой принцип формирования расчетных цен. Суть его в том, что все работы, выполняемые на предприятии, признаются равноприбыльными, а прибыль последнего распределяется между отдельными видами работ, изделиями, узлами пропорционально зарплате промышленно-производственного персонала. Фонд заработной платы принят за базу расчетов еще и потому, что он строго регламентируется и учтен его в рамках завода, цехов, участков поставлен намного лучше. Коэффициент, характеризующий, сколько предприятие получает прибыли на рубль зарплат (назовем его также коэффициентом рентабельности), определяется по формуле:

$$K_p = \Pi : Z, \quad (1)$$

где Π — прибыль предприятия;

Z — фонд заработной платы его промышленно-производственного персонала.

Распределить планируемую прибыль по основным и вспомогательным производствам пропорционально фонду заработной платы, легко определить объем продукции данного цеха в расчетных ценах (Q):

$$Q = M_d + Z_c (1 + K_p), \quad (2)$$

где M_d — материальные затраты цеха на изготовление продукции;

Z_c — цеховой фонд заработной платы промышленно-производственного персонала.

Затем определяем коэффициент рентабельности товарного выпуска завода по формуле (1). Допустим, он составляет 0,47 (плановая прибыль товарного выпуска—7 миллионов, фонд зарплат промышленно-производственного персонала—13 миллионов рублей).

Следующий этап расчета—установление цен на отдельные узлы и детали, которые производятся в данном цехе. Здесь возможны два варианта методики. В первом случае находим коэффициент рентабельности планового товарного выпуска того или иного подразделения предприятия путем деления плановой прибыли цеха на фонд заработной платы его производственных рабочих (в нашем случае 0,3 миллиона рублей). Если зарплата промышленно-производственного персонала цеха составляет, например, 0,5 миллиона рублей, коэффициент рентабельности товарного выпуска завода—0,47, то плановая прибыль цеха будет равна 0,235 миллиона (0,5 млн. руб. $\times$ 0,47), а коэффициент рентабельности товарного выпуска цеха—0,77 (0,235 млн. руб. : 0,3 млн. руб.). Это означает, что каждый рубль основной заработной платы, включенной в себестоимость тех или иных деталей или услуг, должен обеспечивать цеху 0,77 рубля прибыли. Условные цены на детали а, б, в определяем следующим образом. Подсчитываем все материальные и другие затраты на их производство (за вычетом основной заработной платы производственных рабочих). Допустим, они составляют соответственно 15, 10 и 30 рублей. Кроме того, в цеховую себестоимость включается основная заработная плата производственных рабочих соответственно по деталям а, б и в в размере 5, 2, 15 рублей. Плановые внутризаводские цены будут равны:

на деталь а—15 руб. + 5 руб. (1 + 0,77) = 23,9 рубля;

на деталь б—10 руб. + 2 руб. (1 + 0,77) = 11,5 рубля;

на деталь в—30 руб. + 15 руб. (1 + 0,77) = 56,6 рубля.

Второй вариант расчета состоит в том, что коэффициент рентабельности определяется исходя из отношения плановой прибыли цеха к себестоимости его товарного выпуска, или $K_p = \Pi_d : C$. Расчет условных цен на каждую деталь становится еще более простым: умножаем ее себестоимость на коэффициент рентабельности, который равен 0,26 (0,235 млн. руб. : 0,9 млн. руб.). Поскольку в нашем примере полная цеховая себестоимость деталей а, б и в соответственно равна 20, 12, 45 рублям, внутризаводская цена на деталь а составит 25,2 рубля [20 руб. $\times$ (1 + 0,26)]; на деталь б—15,1 рубля [12 руб. $\times$ (1 + 0,26)]; на деталь в—56,6 рубля [45 руб. $\times$ (1 + 0,26)].

Не трудно заметить, что цены, рассчитанные двумя способами, не совпадают по абсолютной величине. Это обусловлено разными коэффициентами рентабельности и методами, положенными в основу их расчета. Однако объем работ или услуг, запланированный цеху, имеет одинаковую денежную оценку независимо от метода определения цен.

Если воспользоваться первым методом, то более высокие цены будут установлены на трудоемкие детали и узлы, если вторым, то—на материалоэкономные детали. Если завод запланировал получение допод-

нительной прибыли за счет выпуска более качественной продукции, то она (дополнительная прибыль) может быть распределена между цехами, непосредственно участвующими в выполнении этого задания. Рассчитав средний по заводу коэффициент рентабельности без учета прибыли от повышения качества изделий, распределяем обычным порядком прибыль по цехам пропорционально фонду заработной платы промышленно-производственного персонала, а между теми из них, которые участвуют в повышении качества продукции, — дополнительную прибыль на основе вспомогательного коэффициента рентабельности ($K_{p.2}$):

$$K_{p.2}^* = P_2 : Z_2$$

где P_2 — дополнительная прибыль от производства изделий повышенного качества;

Z_2 — фонд заработной платы промышленно-производственного персонала, участвующего в улучшении качества изделий.

Распределив по цехам дополнительную прибыль, которую предполагается получить от производства изделий улучшенного качества, можно скорректировать цены на отдельные узлы и детали повышенного качества. Преимущество изложенного метода заключается в том, что в случае изменения цен на отдельные изделия, производственной программы и т. д. внутривзаводские цены могут быть оперативно уточнены в зависимости от величины вспомогательного коэффициента рентабельности.

Для расчета динамики производительности труда, роста рентабельности и фондоотдачи, а также других показателей могут применяться условно-постоянные цены (цены определенного периода могут быть приняты в качестве базовых). Однако главное преимущество этого метода в том, что каждый цех может сравнительно просто образовывать поощрительные фонды, установить плату за производственные фонды. Недостатком же его является то, что рентабельность готовых изделий по оптовым и внутривзаводским ценам не будет совпадать. Но это не может быть препятствием к его широкому использованию, так как в конечном счете все цехи будут бороться за увеличение прибыли, повышение рентабельности, то есть цель внедрения хозрасчета — повышение эффективности производства — будет достигнута.

Данный способ установления внутривзаводских цен, на наш взгляд, открывает также широкие возможности для полной увязки цехового и заводского планирования и хозрасчета. Возникает вопрос: какую прибыль принять для расчета коэффициента заводской рентабельности — плановую прибыль товарного выпуска, плановую прибыль от реализации или ту часть прибыли от реализации, которая предназначается для образования заводских поощрительных фондов и платы за производственные фонды? По нашему мнению, более уместен последний вариант, поскольку он облегчает расчет цеховых поощрительных фондов, и, так как предприятие должно выполнять свой финансовый план и в соответствии с ним распределить прибыль от реализации, ее величина наиболее реальна.

Продолжим наш пример. Из 7 миллионов рублей прибыли от товарного выпуска в заводской фонд материального поощрения будет начислено 1,5 миллиона, в фонд социально-культурных мероприятий и жилищного строительства — 0,75 миллиона, а плата за фонды составит 0,95 миллиона рублей. Общая сумма — 3,2 миллиона (1,5 млн. руб. + 0,75 млн. руб. + 0,95 млн. руб.). Коэффициент заводской рентабельности ($K_{p.2}$) составит 0,213 (3,2 млн. руб. : 15 млн. руб.).

Сделаем ориентировочные расчеты, чтобы определить, достаточно ли будет прибыль цехов для образования в каждом из них поощрительных фондов и внесения ими платы за производственные фонды.

Прибыль (3,2 миллиона рублей) распределяем пропорционально фонду заработной платы промышленно-производственного персонала (исходные данные приведены в таблице).

Из данных таблицы видно, что если воспользоваться средним для завода коэффициентом рентабельности $K_{p.2}$ (графа 9), то у предприятия будет достаточно прибыли для создания поощрительных фондов из расчета 15% фонда зарплаты промышленно-производственного персонала и внесения платы за производственные фонды. Однако этот коэффициент нельзя сразу применять для распределения прибыли по цехам. Так, для энергетического цеха в соответствии с величиной коэффициента $K_{p.2}$ следует выделить 105,5 тысячи рублей прибыли (494 тыс. руб. $\times$ 0,213). Между тем ему требуется 128,2 тысячи рублей. В транспортном же цехе образуется своего рода свободный остаток прибыли на сумму, равную 21,2 тысячи рублей (537 тыс. руб. $\times$ 0,213 — 95,3 тыс. руб.). Очевидно, для каждого из них следует определить свой коэффициент абсолютной рентабельности, порядок расчета которого приведен в таблице.

Таблица

Цех	Фонд заработной платы промышленно-производственного персонала, тыс. руб.	Среднегодовая стоимость производственных фондов, тыс. руб.	Прибыль, остающаяся в цехе на заовские мероприятия, тыс. руб.			Коэффициенты			
			всего	для образования поощрительных фондов	для внесения платы за производственные фонды	фондообразовательности	рентабельности	в абсолютном выражении	относительной
1	2	3	4	5	6	7=3:2	8	9=4:2	10
Сборочный . . .	575	1788	130,9	86,2	53,7	1,12	1,480	0,244	1,145
Механический . .	531	677	99,8	79,5	20,3	1,28	0,650	0,188	0,885
Энергетический . .	494	1 901	128,2	74,2	54,0	3,64	1,725	0,269	1,215
Транспортный . .	537	493	95,3	80,5	14,8	0,92	0,435	0,178	0,835
В среднем по заводу . . .	15 000	31 700	3200,0	2200,0	950,0	2,11	1,000	0,213	1,000

Поскольку фондооборотность работников цехов неодинакова и может существенно изменяться, необходимо учитывать данный фактор. При этом каждый раз надо вновь рассчитывать коэффициент абсолютной рентабельности. Для упрощения подобных расчетов, особенно если в состав предприятия входит много цехов, можно пользоваться математической зависимостью между коэффициентами относительной рентабельности и относительной фондооборотности. Расположим указанные коэффициенты в порядке возрастания.

Φ_0	K_0
0,435	0,835
0,650	0,885
1,000	1,000
1,480	1,145
1,725	1,215

Не трудно заметить, что относительный коэффициент рентабельности K_0 представляет собой функцию коэффициента относительной фондооборотности Φ_0 (хотя название этого коэффициента не совсем

правильно, но, чтобы не вводить новую терминологию, воспользуемся существующей).

Для определения планового показателя относительной рентабельности отдельного подразделения завода, если известны коэффициенты относительной фондооруженности цехов ($\Phi_{0,q}$), можно воспользоваться следующим уравнением прямой линии:

$$K_{0,q} = \Phi_{0,q} \cdot \alpha + \sigma, \quad (3)$$

где α — угловой коэффициент; рассчитывается исходя из отношения разности двух любых относительных коэффициентов $K_{0,q}$ к соответствующей разности коэффициентов $\Phi_{0,q}$.

В нашем примере угловой коэффициент составляет 0,297 $\{[(1,225 - 1,0):(1,725 - 1,0)]:(0,215:0,725)\}$;

σ — среднее по заводу отношение величины поощрительных фондов к прибыли, оставляемой цехам по заводским нормативам. В нашем примере σ равно 0,705 (2250 тыс. руб.:3200 тыс. руб.).

Если значения величин, входящих в формулу (3), известны, можно найти поправки к коэффициентам абсолютной рентабельности. Так, вследствие установки нового оборудования у одного из цехов относительная фондооруженность в 2 раза превышает среднюю по заводу. В этом случае коэффициент относительной рентабельности цеха составит 1,3 ($2 \times 0,697 + 0,705$). Если абсолютная рентабельность предприятия равна 0,213, то для нашего цеха эту величину следует скорректировать на 1,3. Тогда абсолютный коэффициент рентабельности по этому подразделению составит 0,277 ($0,213 \times 1,3$); значит, на один рубль фонда заработной платы ему следует планировать 0,277 рубля прибыли. Только в этом случае он сможет на равных условиях с другими цехами образовывать поощрительные фонды и ввести плату за производственные фонды.

Данный метод может найти широкое применение и в других случаях. Например, если изменилась рентабельность производства, то, уточнив величину ее, можно оперативно определить, сколько прибыли следует оставить цехам. По нашему мнению, изложенный метод расчета внутризаводских цен позволит укрепить хозрасчет предприятий, работающих по новой системе планирования и экономического стимулирования.

Хозрасчет —

в научно-исследовательские организации

В. Ляпин,

экономист (в. Киев)

Технический уровень промышленных предприятий, качество и надежность их продукции, эффективность ее использования по многим зависят от внедрения новейших достижений науки и техники. Помимо высокого качества разработок немаловажную роль в ускорении внедрения достижений науки и техники в народное хозяйство играют правильное планирование, оперативное управление и организация научно-исследовательских работ.

Известно, что разработка какой-либо темы проходит следующие основные фазы: научный поиск, исследование, экспериментальные и опытно-конструкторские работы, подготовка производства к освоению нового изделия, внедрение результатов исследований в народное хозяйство. В зависимости от важности и актуальности решаемых задач, квалификации научных кадров, от научно-технической базы на это уходит от пяти до десяти лет, причем примерно 50% этого времени затрачивается на последних двух фазах. Отраслевым научно-исследовательским институтам (НИИ) и конструкторским бюро до последнего времени в тематические планы включались работы первых трех фаз и в редких случаях частично четвертой фазы.

В соответствии с решениями сентябрьского (1965 год) Пленума ЦК КПСС повышается ответственность министерств за технический уровень развития отрасли, предприятия освобождаются от мелочной опеки и устанавливается непосредственная связь между производственными и научно-исследовательскими организациями. В связи с этим назрела необходимость создания в отраслевых НИИ ответственных служб, в обязанности которых следует внести выявление потребностей народного хозяйства в законченных разработках института, проведение необходимых расчетов и обоснований экономической эффективности внедрения результатов исследований в производство.

По нашему мнению, порядок внедрения научных разработок должен быть следующим. Научные учреждения на основе всестороннего анализа различных факторов обязаны по каждой разработке до момента подготовки производства к освоению информировать соответствующие министерства о целесообразности передачи своих изделий в серийное производство. Министерства (в необходимых случаях совместно с Госкомитетом по науке и технике и Госпланом СССР), рассмотрев эту информацию, окончательно определяют возможность передачи новых изделий в серийное производство или их изготовления на опытных заводах и лабораториях институтов.

В случае целесообразности внедрения научных разработок в серийное производство министерства самостоятельно или совместно с Госпланом СССР выбирают завод-изготовитель и доводят до отраслевых НИИ и предприятий скоординированные между ними комплексные планы подготовки производства и внедрения новых изделий. Так, планы отраслевых институтов, конструкторских бюро могут предусматривать сроки передачи заводам технической документации, совместного изготовления установочной партии изделий, оказание им помощи и проведение консультаций, а планы заводов-изготовителей — участие представителей в отработке технологии новых изделий, изучение проектируемого изделия, своевременную подготовку производства и т. д. Комплексный отраслевой план внедрения в народное хозяйство достижений науки, своевременно доведенный до исполнителей и обеспеченный материальными, трудовыми и финансовыми ресурсами, — реальная гарантия ускорения научно-технического прогресса отрасли.

Прежде чем приступить к внедрению действенного хозрасчета в научно-исследовательских и конструкторских организациях, на наш взгляд, следует решить вопросы организации научной работы. Практика показывает, что итоги деятельности научного учреждения во многом зависят от качества оперативного плана и хорошо налаженного руководства разработками. Опыт внедрения новых систем управления и планирования научными разработками подтверждает преимущества метода сетевых графиков, которые составляются на основании технических заданий, согласованных с заказчиком, как правило, до начала работы над темой. В сетевом графике наглядно представляется и координируется деятельность многих подразделений, отдельных групп, а за-

ими связанных обязательствами. Совмещение сетевых и календарных графиков позволяет осуществлять конкретную диспетчеризацию по каждой теме. Централизованная картотека основных событий позволяет руководству НИИ контролировать и оперативно управлять разработкой всех тем научно-исследовательского учреждения.

Организация и планирование научно-исследовательских работ во многом зависят от своевременности оформления технических заданий на темы, включенные в план института. Бесспорно, трудно заранее составлять конкретные технические задания на некоторые исследовательские и тем более поисковые работы. Однако опытно-конструкторские работы нельзя начинать без технических заданий. Между тем в некоторых отраслевых НИИ имеет место такая практика. Оперативно-календарные планы и калькуляции составляются ориентировочно. Отсутствие технических заданий или затяжка сроков их оформления не позволяет своевременно заключить договоры на разработку новых тем и, следовательно, обеспечить их финансирование.

Проблема разработки технических заданий по новым темам может быть разрешена путем заблаговременного формирования тематики на будущий плановый период. Причем особое внимание должно быть обращено на ее актуальность, научно-технический уровень, трудоемкость, творческие и производственные возможности каждой группы, лаборатории, отдела. До включения новых тем в план и его утверждения необходима подготовительная работа (научный поиск и некоторые эксперименты), результатом которой считается обоснование экономической целесообразности новой разработки и нахождение конкретного заказчика для этой темы. Долг ученых заключается не только в том, чтобы изобрести что-то, но и в том, чтобы найти этому изобретению применение. После завершения подготовительных работ должно быть оформлено техническое задание на научную разработку. Указание подготовительные работы (так называемый нулевой цикл) обычно проводится в пределах внутренней бюджетной тематики отраслевых НИИ.

Основные принципы хозяйственной реформы в промышленности, по нашему мнению, применимы и для отраслевых научно-исследовательских организаций. В частности, уже сейчас имеются необходимые условия для перехода на хозяйственный расчет отдельных институтов, занимающихся в основном разработками прикладного характера. В тематических планах многих организаций хоздоговорные научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, выполняемые для конкретных заказчиков, составляют 50 и более процентов, что дает реальную возможность перевода их на самоокупаемость и будет способствовать дальнейшему укреплению связи науки с производством.

Объем финансирования научно-исследовательских или конструкторских работ, определенные в договорах, характеризуют их стоимость и поэтому могут быть названы оптовыми ценами разработок. Для экономического стимулирования отраслевых НИИ и материальной заинтересованности научных работников в качественном выполнении научных работ исполнители и заказчики вправе договариваться о надбавках или скидках с цены. До перевода отраслевых НИИ на хозрасчет необходимо по опыту промышленных предприятий пересмотреть плановые технико-экономические показатели, которые в настоящее время доводятся до них в директивном порядке. Вместо большого количества существующих показателей можно установить следующие: объем завершений работ, в том числе внедренных в производство; общий объем затрат; лимит бюджетного финансирования, в том числе на внутреннюю тематику; фонд заработной платы; прибыль.

Первый показатель аналогичен основному показателю промышленного предприятия — объему реализованной продукции; характеризует эффективность работы научного учреждения, его вклад в развитие технического прогресса страны. Второй — отражает объем проводимых работ, темпы развития актуальных научных исследований и инженерных разработок в каждой отрасли народного хозяйства. Для определения оптимального соотношения объемов затрат на научные исследования и развитие производства в отдельных отраслях промышленности необходим учет стоимости оборудования, масштаба обновления продукции, возможного прироста численности научных работников, роли и значения данной отрасли в ускорении технического прогресса.

Перевод отраслевых НИИ на хозяйственный расчет не означает, конечно, отказа от бюджетного финансирования поисковой и некоторой другой тематики. Лимиты бюджетного финансирования следует устанавливать в целом по отрасли и дифференцировать по организациям, переведенным на хозяйственный расчет. Затем в пределах установленного по отрасли объема бюджетного финансирования целесообразно выделять для каждого учреждения лимит финансирования внутренней, инновационной тематики.

Сейчас министерствам ограничена стоимость внутренней темы и руководители отраслевых НИИ разрешено самостоятельно утверждать лишь калькуляции по ним. Списание затрат с незавершенного производства законченных тем, калькуляции по которым утверждены руководителями отраслевых НИИ, производится только вышестоящими организациями. Жизнь настоятельно требует предоставления руководителям институтов права распоряжаться частью бюджетных средств, выделенных для создания научного задела, проведения подготовительных работ по тематике, включаемой в государственный план. Руководству института виднее, когда и какую внутреннюю тему необходимо разрабатывать, какой срок ее завершения установить, в каком объеме утвердить калькуляцию, в какой момент прекратить на некоторое время или полностью закрыть заказ и списать затраты с незавершенного производства.

Конкретные решения по дальнейшему использованию результатов исследований по внутренним темам должны принимать руководители исследовательской организации (использовать ли в виде научного задела для государственных разработок или внедрять их в производство). В этих вопросах мелочная опека излишня. Конечно, при указанной ситуации министерствам и главам следует усилить контроль за использованием бюджетных ассигнований, отпущенных на разработку внутренней тематики, путем периодического анализа отчетной информации, форму которой целесообразно уточнить и конкретизировать.

И после перевода на хозрасчет с повестки дня не будут сниматься такие актуальные вопросы, как борьба с делячеством практицизмом или беспредметным «умствованием» отдельных научных работников. Видимо, не следует без согласия главы или министра разрешать отраслевым НИИ увеличивать лимиты внутренней тематики даже в пределах общего лимита бюджетного финансирования. В пределах утвержденного фонда заработной платы целесообразно предоставить право директорам отраслевых НИИ устанавливать численность научных и технических работников и других категорий сотрудников в зависимости от производственной необходимости и решаемых задач, утверждать работникам размер заработной платы. Плановые накопления по договорным темам практически можно и нужно устанавливать и закладывать в калькуляцию тем. Но в каком размере? Видимо, следует создать отраслевые шкалы рентабельности, которые будут учитывать

актуальность тематики, важность для народного хозяйства научно-технических задач, решаемых конкретными научными учреждениями.

Действующая в настоящее время статистическая отчетность научно-исследовательских организаций включает в себя показатели, далеко не характерные для объективной оценки эффективности их работы. До сего времени показатели, характеризующие работу НИИ, четко не определены и требуют конкретизации и научного обоснования. Ни у кого не вызывает возражения, что определяющим показателем деятельности научного учреждения является эффективность его работы, его «отдача» народному хозяйству. Этот показатель можно определить путем сопоставления затрат, вложенных обществом в строительство, оборудование и организацию научно-исследовательского учреждения, с теми результатами его деятельности, которые введены в народное хозяйство и повысили производительность труда, снизили затраты в отрасли и т. д.

Однако ошибочно применять для всех без исключения научно-исследовательских учреждений и организаций единый, универсальный показатель их деятельности и тем более требовать от каждого из них немедленного возмещения затрат без учета особенностей решаемых ими задач. Эффективность работы отраслевых НИИ зависит от многих факторов: квалификации научных кадров, их «продуктивности», обеспеченности разработок современной научно-технической и производственной базой и др. Преждевременно требовать прибыльную работу от научных учреждений, находящихся на стадии формирования и создания необходимого научного задела. Иное положение у институтов и конструкторских бюро, имеющих квалифицированные кадры, научный задел, большой практический опыт, лабораторное оборудование. От них государство вправе требовать рентабельной работы.

Для объективной оценки деятельности отраслевого НИИ целесообразно иметь систему показателей, учитывающую все стороны его деятельности. Первая группа показателей должна характеризовать потенциальную и фактическую экономическую эффективность внедрения в народное хозяйство научно-технических результатов работы в виде новых изделий, аппаратуры, оборудования, материалов, технологий, процессов; экономическую эффективность внедрения разработок на опытных заводах, а также деятельности институтов опытных производств, макетных мастерских и лабораторий; количество, характер, значимость полученных патентов. В некоторых случаях существенным элементом этапа реализации результатов может явиться оформление патентов.

Вторая группа должна характеризовать качество работы института: научно-технический уровень разработок по сравнению с аналогичными мировыми достижениями; качество, надежность и долговечность продукции; качество законченных в отчетном периоде разработок и научных исследований в оценке государственных комиссий и других компетентных органов и лиц.

Третья группа показателей — кадры научных работников: наличие кандидатов и докторов наук, в том числе защитивших диссертации в период работы в данном НИИ и работников с различными учеными званиями; количество обучающихся в очной и заочной аспирантуре и соискателей ученой степени; сколько ими написано монографий, книг, брошюр, научных статей.

Приведенный перечень обобщенных показателей, характеризующих деятельность НИИ, не претендует на исчерпывающую полноту. Они могут быть дополнены и уточнены в каждом конкретном случае. В зависимости от решаемых институтом задач, его места в отрасли и народном хозяйстве, специфики и степени развития следует отдавать предпочтение обобщенным показателям одной или всех трех групп.

Как известно, перевод на хозрасчет научно-исследовательских организаций предполагает внедрение действенной системы материального поощрения научных работников. Удачные пути решения этой проблемы пока не выбраны. Предполагается в целях материальной заинтересованности научных работников в проведении конкретной разработки в сжатые сроки и на высоком научном уровне использовать для выплаты премий средства, полученные в виде разницы между утвержденной сметной стоимостью темы и фактическими затратами на ее выполнение. Если это предложение внедрить в практику, некоторые руководители в целях создания условий для получения «экономики» будут стремиться получить большие ассигнования.

Чтобы не допустить этого, предлагается организовать при вышестоящих органах (министерствах, ведомствах, главах) службы высококвалифицированных специалистов, призванные контролировать и обосновывать в зависимости от трудоемкости и материалоемкости размеры финансирования по каждой конкретной теме. Но в этом случае почти исключена экономия средств для материального поощрения научных работников из выделенных на разработку ассигнований. Указанная ситуация, кроме того, предполагает систематические попытки работников отраслевых институтов искать пути экономии средств даже по темам, на которые выделены надлежащие объемы финансирования. Львиная доля их творческой энергии будет распыляться и отвлекаться от решения основных научно-технических задач. Следовательно, это еще один аргумент против предложения создавать фонд материального поощрения научных работников только за счет экономии средств по темам.

Видимо, источником материального поощрения научных работников должна быть не только экономия средств по теме (хотя это важно и нужно), сколько фактическая эффективность, прибыль от внедрения результатов науки и техники в народное хозяйство. Для этого следовало бы разработать внутриотраслевой шкалу процентных отчислений в централизованный фонд и в распоряжение НИИ от фактической эффективности, полученной народным хозяйством от внедрения научных разработок, и от размера прибыли, полученной данным научным учреждением. Кроме того, в целях повышения заинтересованности не только отдельных групп научных работников, занятых конкретными разработками, но и всего коллектива института в сокращении сроков, улучшении качества, повышении научно-технического уровня разработок, в экономном расходовании средств следует разрешить зачислять в прибыль экономно по бюджетным и договорным темам.

Целесообразно при утверждении в вышестоящих организациях технического задания одновременно устанавливать размер премии в виде минимального и максимального объемов. При этом следует учитывать важность и актуальность для народного хозяйства решаемых той или иной темой задач; сложность научно-технической проблемы; качество, надежность и долговечность разрабатываемых изделий; степень сокращения сроков разработки.

Тем самым будет предоставлена научным работникам широкая возможность изыскания путей и методов решения поставленных задач на высоком научно-техническом уровне и в сжатые сроки. Прежде чем рекомендовать всем отраслевым НИИ новую систему материального поощрения научных работников, следует проверить ее жизнеспособность путем проведения экономического эксперимента. Внедрение экономической реформы в отраслевые НИИ будет способствовать научно-техническому прогрессу и дальнейшему развитию промышленности в нашей стране.

В помощь изучающим вопросы совершенствования планирования



К вопросу о теоретических основах новой системы планирования

М. Бреев,

профессор Московского института народного хозяйства им. Г. В. Плеханова

Разработка теоретических основ хозяйственной реформы относится к числу важнейших задач экономической науки. И дело не столько в том, чтобы показать соответствие проводимых мероприятий объективным условиям развития народного хозяйства, требованию экономических законов социализма, сколько в том, чтобы путем теоретического анализа и обобщения опыта оказать максимальную помощь практике в

определении наиболее рациональных путей осуществления реформы, уточнении отдельных положений новой системы планирования и экономического стимулирования производства и решения связанных с ней вопросов совершенствования хозяйственного руководства.

Освещение всех этих вопросов темы в одной статье невозможно, поэтому ниже рассматриваются лишь отдельные ее аспекты.

Объективный характер экономических законов и планирование

Ни одна система планирования не может быть эффективной, если она не отвечает объективным условиям развития народного хозяйства, не учитывает действия экономических законов социализма. Прогрессивность новой системы планирования в том и состоит, что она соответствует условиям развития нашей экономики и предполагает устранение ограничений действия экономических законов социализма. Не случайно на сентябрьском (1985 год) Пленуме ЦК КПСС тов. Л. И. Брежнев именно в связи с переходом к новой системе планирования отметил необходимость снять всякие преграды, мешающие полному простору действия экономических законов социализма.

Действия экономических законов в условиях социализма направлены на раз-

витие производства в интересах всего общества. Совпадение объективного характера экономических законов с общественными интересами людей определяет отсутствием antagonisticных противоречий между общественным характером производства и формой распределения материальных благ. В конечном счете это объясняется тем, что в основе социалистического производства лежит общественная собственность на средства производства. Прогрессивное значение экономических законов социализма доказано исторической практикой Советского Союза и других социалистических стран. Однако вопрос об объективном характере экономических законов разработки еще недостаточен.

Распространено мнение, что законы политической экономики социализма яв-

ляются отражением в сознании людей объективных закономерностей, существующих вне нас¹. Отношение объективного характера экономических и естественных законов неправомерно. Последние действительно существуют не только независимо от воли и сознания, но и помимо самих людей, например, закон земного тяготения тела. Напротив, экономические законы возникают и проявляются только в производственной деятельности людей. Не существуют экономических законов, которые функционировали бы сами по себе, независимо от людей. Но отсюда следует, что в действительных экономических законах всегда проявляется совместный результат влияния двоякого рода факторов: объективных (экономические, технические, естественные и другие условия общественного воспроизводства) и субъективных (планирование, управление, уровень культуры и т. п.). При наличии общественной собственности на средства производства и организованной на основе этого воли людей появляется возможность планирования в масштабе всего народного хозяйства.

Однако не всякое планирование может быть эффективным. Только в том случае, когда субъективная деятельность людей соответствует объективным действиям экономических законов, может быть достигнут оптимальный результат планового развития народного хозяйства. Прямая система планирования, в которой преобладали внеэкономические методы, вступила в противоречие с экономическими законами общественного производства. Это привело к относительному снижению эффективности производства.

Главная особенность новой системы состоит в том, что экономические методы становятся господствующими как в централизованном, так и в низовом планировании. Это, конечно, не означает полного устранения так называемых административных методов. Они всегда необходимы, поскольку на практике неизбежны случаи несоответствия общественных потребностей с интересами отдельных коллективов. Так, при проведении реформы возникла тенденция всемерно-

го увеличения поощрительных фондов предприятий. В известных пределах это вполне оправдано и отвечает интересам государства, предприятий и всех работников. Однако чрезмерное расширение фонда потребления, опережающее рост национального дохода, может привести к снижению темпов общественного производства. Устранение этого противоречия чисто экономическими методами не всегда возможно. Известная сложность перехода к экономическим методам планирования состоит не столько в нахождении этих методов, сколько в том, чтобы установить объективную меру сочетания их с другими методами. Эту задачу можно решить только общими путями.

При всем значении новой системы планирования она не является исчерпывающим условием эффективного действия экономических законов, так как объективные факторы не сводятся к одной лишь системе планирования. В новых условиях, обеспечивающих широкий простор действию экономических законов, люди, осуществляющие планирование и управление, должны иметь все возможности для проявления творческой инициативы. Введение нового Положения о предприятии и другие мероприятия, определяемые реформой, создают большие возможности развития хозяйственной самостоятельности. Изначальная основа «сверху», ограничение прав предприятия, переведенных на новую систему, снизил бы ее эффективность, так как затрудняла бы полное использование объективных условий социалистического производства. Необходимо также, чтобы коллективы предприятий, работающих по новой системе планирования и экономического стимулирования, были заинтересованы в ее внедрении и совершенствовании.

При социализме удовлетворение потребностей находится в прямой зависимости от затрат труда, а главным стимулом развития производства является материальный заинтересованность. При этом экономическое стимулирование работников должно производиться не только в соответствии с результатами их труда, но и в зависимости от итогов работы цехов, предприятий, а также вышестоящих звеньев — объединений, главных управлений министерств и т. п.

¹ И. Сталин. Экономические проблемы социализма в СССР. М., 1952, стр. 69.

Если экономическое стимулирование будет ограничено пределами предприятий и коллективы работников последующих ступеней управления окажутся недостаточно заинтересованы в совершенствовании их работы, это задержит внедрение экономических методов, а следовательно, и новой системы планирования.

Материальная заинтересованность эффективна, если она ощутима. Трудность решения этого вопроса заключается в том, что для повышения эффективности производства нужно существенно увеличить поощрительные фонды, а тем самым и фонд потребления, между тем сделать это без снижения доли накопления невозможно.

По нашему мнению, на ближайшие годы целесообразно еще более повысить долю производства предметов потребления с тем, чтобы дать известный «разбег» экономическому стимулированию и использовать его механизм в более полной мере.

Экономические законы действуют как законы средних величин: «...если бы мы изучали потребности, чтобы норма прибыли, под угрозой развалаования ее в фонд, была точь в точь одинаковой... в каждом предприятии и в каждом году, то мы бы совершенно превратили природу нормы прибыли и экономических законов вообще; все они не имеют иной реальности, кроме как в приближениях, в тенденции, в среднем, но не в непосредственной действительности»¹.

Возьмем, к примеру, плановые пропорциональные развитие производства средств производства и предметов потребления. Допустим, что в данный период мера этого соотношения равна 60:40. Но таким оно может быть только в среднем по всему народному хозяйству, в отдельных же районах страны будет производиться средств производства в 2 и более раз больше, чем предметов потребления, в других — наоборот. Известно также, что в соответствии с законом стоимости величина ее определяется объективно необходимыми трудом, то есть его затратами при среднем уровне техники, средней производитель-

ности и средней интенсивности труда и т. д.

Эта особенность характера именно для экономических законов: физические и химические законы действуют не в среднем, а с абсолютной точностью в каждом отдельном случае. Например, все тела испытывают притяжение друг к другу не в среднем, а каждое в отдельности, и сила этого притяжения тоже не средняя, она прямо пропорциональна массе каждого тела и обратно пропорциональна квадрату расстояния между ними.

Причина этих различий в том, что в первом случае условия для действия законов создаются только в целом, по всей совокупности явлений, а во втором они всегда одинаковы. Экономические законы выступают как средние величины потому, что они являются законами общественного производства. Последнее представляет собою органическое единство его отдельных частей с индивидуальными особенностями, в результате взаимодействия которых возникают условия для действия экономических законов. Эта объективная сторона экономических законов определяет возможность полного использования их только в централизованном порядке.

Если бы экономические законы проявлялись в полной мере в каждом отдельном случае, а предприятия были заинтересованы строить свои планы в точном соответствии с ними, то не существовало бы необходимости в общехозяйственном планировании. Однако такая реальность действия этих законов характерна лишь для общественного производства в целом. Поэтому централизованное планирование является объективной необходимостью любой системы планирования.

Экономические законы проявляются полностью в категориях и величинах, относящихся ко всему общественному производству, в связи с этим всестороннее познание их более всего касается централизованного планирования. В практике последней система обобщающих показателей плана основана на использовании средних величин. Например, уровень цен определяется исходя из средних надержек производства. Улучшение системы показателей состоит не в замене средних показателей ка-

кими-либо другими, а в совершенствовании их так, чтобы они наиболее правильно характеризовали эффективность общественного производства, ибо средние величины не только по своим масштабам, но и по характеру могут быть разными.

Поскольку действие экономических законов проявляется в полной мере лишь в масштабе общественного производства в целом, целесообразно было бы включить в систему показателей народнохозяйственного плана средние темпы повышения эффективности производства, производительности общественного труда, технического уровня производства, экономии совокупных затрат труда, снижения издержек и т. д.

По нашему мнению, для обеспечения соответствия в развитии всех звеньев хозяйства с действиями экономических законов нужно применять в централизованном планировании не только средние, но и дифференцированные критерии экономической эффективности, например, нижний предел рентабельности по отдельным отраслям и районам страны. Немаловажное значение имела бы разработка в централизованном порядке перспективных ориентировок или хотя бы схем развития отдельных районов страны. Это помогло бы решать их проблемы на основе учета закономерностей всего общественного производства.

Для экономических законов характерно, что они не обладают жесткостью действий, свойственной естественным законам. Это сказывается прежде всего в том, что количественное выражение любой закономерности общественного развития не является строго фиксированной величиной, тогда как для физических законов свойственна постоянная количественная определенность во времени и пространстве. Так, одинаково правильно для всех времен и для каждой географической точки земного шара положение о том, что тело, погруженное в жидкость, теряет в своем весе столько, сколько весит вытесненная им жидкость. При применении этого закона, например в судостроении, нет необходимости отыскивать какое-то новое его количественное выражение.

Напротив, количественное выражение одной и той же закономерности общественного развития весьма различно. Из-

вестно, насколько динамичны пропорции общественного производства, производительности труда, стоимости продукции и т. д. Из этого вытекает необходимость изменения в каждом последующем периоде уровня и соотношения цен, норм материальных затрат и т. п. Применительно к новой системе планирования потребуются периодические переосмотры различного рода коэффициентов, например нормативов рентабельности, платы за фонды.

Другая сторона эластичности экономических законов состоит в том, что даже при существенных нарушениях их действия непрерывный процесс расширенного воспроизводства все же происходит. Так, в течение длительного времени нарушалось соответствие в развитии двух наиболее важных отраслей общественного воспроизводства. С 1923 по 1939 год валовая продукция промышленности увеличилась почти в 6 раз, а сельского хозяйства осталась без изменений; с 1940 по 1960 год соответственно более чем в 5 раз и в 1,6 раза. В целом за период с 1913 по 1960 год продукция промышленности возросла в 45 раз, тогда как сельского хозяйства — в 2 с небольшим раза. Опережающее развитие промышленности по сравнению с сельским хозяйством является закономерностью, но такое соотношение в темпах в значительной степени не соответствовало требованиям пропорциональности между ними. Имеются также несоответствия между спросом и предложением предметов потребления, нарушения в соотношении цен на средства производства и т. п. Вместе с тем это не означает прекращения действия закона планового пропорционального развития народного хозяйства.

Известная эластичность экономических законов дает возможность широкого хозяйственного маневрирования, с учетом которого должны строиться планирование и управление. Все большее устранение регламентации производственной деятельности предприятий, расширение их прав, ограничение круга директивных показателей, количество которых в дальнейшем будет еще больше сокращено, имеют объективную основу.

Но такой характер экономических законов открывает вместе с тем возмож-

¹ К. Маркс и Ф. Энгельс. Избранные писца. Госполитиздат, 1953, стр. 482—483.

ности проявления voluntаризма. Конечно, полностью устранить элементы субъективизма в планировании вряд ли удастся. Таких причин субъективизма, как неумение, нежелание и т. п., при некоторых условиях может и не быть, но остаются другие, в известной мере объективного характера. Так, хозяйственный расчет требует, чтобы планирование на каждом предприятии осуществлялось с учетом непосредственных интересов последнего.

Главными средствами ограничения такого вида субъективизма и устранения его последствий являются регулирование производственной деятельности предприятий на основе народнохозяйственного плана и наличие относительно больших материальных и других резервов в народном хозяйстве.

Расширение прав предприятий неизбежно ведет к изменению характера централизованного планирования. Оно может быть чисто директивным, когда план для каждого звена устанавливается вышестоящей организацией в порядке приказа, но может носить характер регулирования, то есть косвенного планирования, когда, например, объем производства предприятия регулируется

средством цен. Такой метод применяется в настоящее время в отношении сельскохозяйственной продукции, реализуемой колхозами сверх плана.

При новой системе уменьшается значение первого метода и возрастает роль косвенного планирования. Именно в этом смысле, как нам кажется, и состоит усложнение централизованного планирования. Более полное использование экономических законов, одной из сторон которых является известная эластичность их действия, требует дальнейшего преобразования прямого директивного планирования в регулирование, гибкую форму планомерного руководства производством.

В работе «Очередные задачи Советской власти» В. И. Ленин писал: «...всякая крупная машинная индустрия — то есть именно материальный, производственный источник и фундамент социализма — требует безусловного и строжайшего единства воли, направляющей совместную работу сотен, тысяч и десятков тысяч людей... Это подчинение может, при идеальной сознательности и дисциплинированности участников общей работы, напоминать более мягкое руководство дирижера»¹.

Товарно-денежные отношения и новая система планирования

Новая система исходит из необходимости признания возрастающей роли и значения стоимостных показателей и категорий в планировании, хозяйственном расчете и экономическом стимулировании. Расширятся прямые товарные связи между предприятиями, возрастает значение рынка.

Планирование непосредственно сочетается, таким образом, с расширением действия закона стоимости в общественном производстве. Это вместе с тем означает, что проблема соотношения плана и закона стоимости приобретает в современных условиях особенно большое значение. Одна из основных вопросов этого соотношения — объективные основы плана и закона стоимости.

Социальную основу планирования представляет общественная собственность на средства производства, которая, однако, не является условием возникновения и развития товарного производства при социализме. Вместе с тем объек-

тивные основы плана и закона стоимости не исключают друг друга, в противном случае новая система планирования приводила бы к непреодолимому конфликту в экономике. Между тем в СССР и в других социалистических странах совершенствование планирования происходит в органической связи с расширением сферы товарно-денежных отношений.

В научном обосновании действия закона стоимости до сих пор много проблем. Принято считать, что товарное производство при социализме и закон стоимости обусловлены наличием двух форм социалистической собственности. Но это не объясняет необходимости товарного производства при социализме.

Почему различие двух форм социалистической собственности делает необходимым на государственных предпри-

¹ В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 38, стр. 200.

тих производстве продуктов в виде товаров? Ведь большинство их, например железная руда, кокс, многие виды оборудования, не является объектом товарообмена между городом и деревней. Известно также, что развитие производства в СССР и во всех социалистических странах происходит не только при абсолютном, но и при относительном росте промышленности и других отраслей, образующих государственный сектор. Что касается неоперативно-налогового производства, то доля его систематически снижается. Получается непрерывное сужение объективных условий для товарного производства. Исходя из этого, нужно было бы не развивать, а свертывать товарно-денежные отношения. Согласно этой же теории превращение двух форм собственности в единую на основе развития и совершенствования обеих означало бы ликвидацию товарного производства. По существу отсюда следует вывод о несовместимости плана и закона стоимости.

Основная методологическая ошибка этой теории состоит, по нашему мнению, в недостаточности ее исходной позиции, из которой следует, что товарное производство вытекает не из сущности социалистического способа производства и характера общественного труда, а из форм его развития.

Но форма собственности никогда не являлась сущностью товаров, создающих их стоимость; поэтому она не может выступать в качестве какого-то эквивалента в обмене товаров, без чего немыслимы товарно-денежные отношения. Товары обмениваются соответственно заключенному в них труду. К. Маркс, как известно, при анализе товара исходил из характера труда, образующего его стоимость. Труд при социализме имеет непосредственно общественный характер. Иная сущность его по сравнению с трудом в простом товарном хозяйстве и при капитализме очевидна. Вместе с тем он отличается по своему характеру от труда в коммунистическом обществе.

При коммунизме результаты труда принадлежат всему обществу и распределяются в соответствии с общественными и личными потребностями, при социализме же существует вознаграждение за труд или оплата труда. Это

проявляется из того, что труд при социализме не является полностью общественным: часть затрат его предназначена для удовлетворения общих потребностей, другая и притом большая часть представляет труд для себя. Результаты затрат его, эквивалентные их стоимости, принадлежат отдельным производителям. Обмен продуктами труда существует во всяком обществе, но из такого характера труда при социализме возникает необходимость эквивалентного обмена его результатами.

Обмен потребительными стоимостями, созданными трудом на себя, есть обмен товарами, так как каждый из производителей отдает ту потребительную стоимость, которая была создана трудом на себя, в обмен на равную по затратам труда, созданную другими производителями. «То же самое количество труда», — писал К. Маркс, — которое он дал обществу в одной форме, он получает обратно в другой форме. Здесь, очевидно, господствует тот же принцип, который регулирует обмен товаров, поскольку последний есть обмен равных стоимостей»¹.

В коммунистическом обществе труд будет полностью общественным и весь продукт станет достоянием общества. Вследствие этого отпадает необходимость привнесения отдельных видов труда и потребительных стоимостей, а следовательно, и обмена ими по принципу равного количества труда, заключенного в них. Исчезнет в результате и закон стоимости, регулирующий пропорции обмена потребительных стоимостей. Таким образом, отрицание закона стоимости произойдет не потому, что весь труд станет качественно одинаковым, — разнородность труда останется и при коммунизме, — а потому, что исчезнет объективная необходимость привнесения одного вида труда и другого в целях их эквивалентного обмена.

Товарно-денежные отношения при социализме являются социалистическими экономическими отношениями, так как они выражают социалистический характер труда. Развитие их связано с совершенствованием планирования. При ограничении и тем более свертывании товарно-денежных отношений невозможно

¹ К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 19, стр. 18.

в современных условиях эффективное планирование, так как при этом неизбежно усиление административных методов. Органическая связь планирования и товарно-денежных отношений не означает, что между ними не существует противоречия. Оно заложено в самой основе их — в соотношении общественной собственности и социалистического характера труда. Но это закономерное диалектическое противоречие.

Развитие товарно-денежных отношений означает прежде всего охват ими всех отраслей и сфер народного хозяйства, где они органически вытекают из товарной формы производства, но по разным причинам не получают достаточного развития. Это относится прежде всего к материально-техническому снабжению.

В теоретическом отношении система регламентированного распределения товаров противоречит сущности товарно-денежных отношений. На практике попытки решения этого противоречия проявляются в сочетании нетоварной и товарной форм распределения. В результате регламентированное распределение осуществляется не в виде продуктообмена, а в стоимостном выражении.

Переход от распределения средств производства и оптовой торговли ими должен осуществляться постепенно, при соблюдении необходимой последовательности. Он возможен при наличии ряда условий. В частности, требуется перенос «переворота» товаров, реализуемых в рамках плана, с тем чтобы всегда имелись достаточные запасы их как по объему, так и по структуре и ассортименту. Применительно к сельскому хозяйству развитие товарных отношений означает дальнейшую денатурализацию его, превращение всей его отчуждаемой продукции в реальную товарную массу, соразмерную с товарной продукцией промышленности, поступающей в сельское хозяйство. Главное же состоит в обеспечении эквивалентности обмена между сельским хозяйством и промышленностью.

Существует, однако, другое мнение. Оно сводится к тому, что поскольку сельское хозяйство должно участвовать в образовании государственных фондов, вполне закономерно существование отклонения цен на сельскохозяйственную

продукцию от ее стоимости. Но такой путь открывает простор для волюнтаризма в планировании цен и ведет к нарушению их объективно обусловленного соотношения. Цена на продукцию сельского хозяйства перестает быть мерой издержек производства, в связи с чем роль ее в планировании существенно снижается. Между тем участие сельского хозяйства в образовании общих фондов может быть обеспечено и без нарушений эквивалентности в обмене посредством отчислений от прибыли, налогов и т. п.

Дальнейшее развитие товарно-денежных отношений зависит также от торговли и производства товаров народного потребления. Предоставление торговле свободы выбора поставщиков, установление прямых связей с ними, полное удовлетворение покупательского спроса населения являются условиями развития реальных товарных отношений в торговле потребительскими товарами. Возможно также расширение товарооборота за счет продукции потребительского значения, которая в настоящее время не имеет товарной формы: реализация некоторых средств потребления длительно пользования, например известной части нового жилого фонда.

Развитие товарно-денежных отношений означает повышение роли всех денежных форм стоимости: цены, прибыли, заработной платы, процента, ренты и др. Правильное использование их в условиях новой системы будет способствовать повышению эффективности планирования. Вместе с тем необходима дальнейшее совершенствование денежных форм стоимости, прежде всего цен, посредством которых осуществляются экономические отношения в процессе воспроизводства. Несмотря на все значение стоимости, на практике первостепенную роль играет цена. Однако теория цен разработана совершенно недостаточно.

Некоторые экономисты полагают, что основная сложность конструирования цен товаров в соответствии с их стоимостью состоит в том, что измерение ее затруднено и даже невозможно. Между тем с помощью нехитрого баланса и ЭВМ можно довольно точно определить совокупные затраты труда на производство отдельных товаров, что

имеет существенное значение, но задача построения научной системы цен далеко не сводится к этому. Дело в том, что знание величины стоимости (зела цены производства) не имеет решающего значения в установлении уровня цен. Цены товаров, сопоставляемые со стоимостью или с ценами производства, оказываются практически неизменяемыми. Из этого, однако, не следует, что ценообразование должно строиться в отрыве от стоимости.

Дальнейшее совершенствование планового ценообразования возможно только на основе теории трудовой стоимости. Нужно иметь при этом в виду, что закон стоимости, как и другие экономические законы, не действует в реальном воспроизводстве в чистом виде. Цена товара, будучи денежным выражением стоимости, должна строиться с учетом его качества, эффективности применения, дефицитности в других факторов производства и потребления, обобщающим выражением которых является соотношение спроса и предложения. Под действием его и происходит отклонение цен от стоимости. В какой-то мере оно может быть учтено в централизованном планировании цен. Однако окончательный уровень цен, соответствующий требованиям хозяйства, может сжаться лишь в процессе реализации товаров на основе прямых связей потребителей с производителями. Этим определяется значение сопоставления реализованной продукции.

Никакой расчет не в состоянии заменить реально складывающийся уровень цен под воздействием спроса и предложения в конкретных условиях воспроизводства. Поэтому важнейшим условием построения практически приемлемой системы цен является дальнейшая децентрализация их планирования.

По мере устранения диспропорций в народном хозяйстве, особенно между промышленностью и сельским хозяйством, планирование цен министерствами и предприятиями может стать проблемой, ограниченной установлением цен на сравнительно небольшой круг наиболее важных товаров, при сохранении за ними контрольных функций. Это вытекает из новой роли централизованного планирования, объектом которого должны быть

не все, а лишь решающие пропорции воспроизводства.

Неотъемлемая категория товарно-денежных отношений — прибыль, совокупная величина которой в своей основе является главным источником образования фондов накопления. Прибыль выражает меру участия отдельных коллективов в общественном расширенном воспроизводстве. Именно этим и определяется значение показателя прибыли.

Одна часть прибыли непосредственно связана с расширенным воспроизводством, и следовательно, с накоплением, другая — с потреблением. Часть прибыли направляется на воспроизводство рабочей силы, значит она содержит не только прибавочную, но и часть необходимого продукта. В отличие от заработной платы эта часть прибыли определяется вначале как коллективный фонд и распределяется затем в соответствии с эффективностью затрат труда (фонд материального поощрения) или в основном по потребностям (фонд жилищного строительства и социально-культурных мероприятий). В этом состоит своеобразие образования и использования данной части необходимого продукта.

Различный характер потребностей: развитие производства, материальное поощрение, общественные фонды — обуславливают неодинаковое соотношение каждого из трех фондов с величиной прибыли, что связано с применением различных коэффициентов при определении отчислений в эти фонды.

Большое значение для практики имеет теоретическое обоснование нормативов рентабельности. Книжки они должны быть — единицы или дифференцированными? Общая рентабельность представляет собою отношение прибыли и производственным фондам. Вместе с тем прибыль в своей основе является частью прибавочного продукта, относительная величина которого непосредственно зависит от уровня производительной силы труда. «Изменение производительной силы труда...», писал К. Маркс, — «ее возрастание или уменьшение, влияет на стоимость рабочей силы в обратном направлении, а на прибавочную стоимость — в прямом направлении»¹.

¹ К. Маркс. Капитал, т. I. Госполитиздат, 1959, стр. 523.

Вследствие неодинаковой технической вооруженности труда, различных естественных условий, особенно в добывающих отраслях, и других факторов и условий производства производительная сила труда, а тем самым и производительность труда на отдельных предприятиях и в различных отраслях не одинакова. Это определяет и различное соотношение m/v , оно выше там, где более высокий уровень производительной силы труда. Ввиду этого отношение прибыли к производственным фондам в различных отраслях и внутри них на предприятиях не может быть одинаковым. Дифференцированная рентабельность является, таким образом, прямым след-

ствием объективных процессов общественного воспроизводства.

Система планирования, соответствующая экономическим законам общественного воспроизводства, приобретает адекватное с ними экономическое содержание, а следовательно, становится полностью научной и теоретически обоснованной. Ее преимущество состоит также в том, что она обеспечивает возможность ее дальнейшего внутреннего совершенствования, поскольку более полный учет действий экономических законов послужит основой отработки и уточнения всех ее элементов.

КРАТКИЙ СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ К ТЕМЕ

- К. Маркс и Ф. Энгельс — Критика Готской программы. Соч., т. 19. Ф. Энгельс — Анти-Дюринг. Госполитиздат, 1957, стр. 269.
В. И. Ленин — Об разрушении векового уклада и творчеству нового. Полн. собр. соч., т. 40, стр. 315.
Л. И. Брежнев — Речь на Пленуме ЦК КПСС 29 сентября 1965 г. Политиздат, 1965.
А. Н. Косыгин — Об улучшении управления промышленностью, совершенствовании планирования и усилении экономического стимулирования промышленного производства. Политиздат, 1965.

Экономическое программирование в капиталистических странах

Л. Альтер

К новым явлениям в экономике современного капитализма относятся так называемое экономическое программирование. В практике капиталистических стран последних лет оно представляет собой новую, более развитую форму государственно-монополистического регулирования экономики. Развитие этого регулирования прошло через ряд последовательных и взаимосвязанных форм, которые отражают рост и расширение экономических функций буржуазного государства в условиях государственно-монополистического капитализма. Если вначале преобладающее значение имело стимулирование частных инвестиций методами кредитной, финансовой и денежной политики, то в годы войны и после нее главную роль в экономическом регулировании приобрело расширение государственных расходов (закупки, заказы и собственных государственных инвестиций) — политика, выступающая в форме так называемого дефицитного финансирования и соответствующей ему «философии государственного долга». На обеих этих стадиях, за исключением периода войны, экономическое регулирование носило по преимуществу конъюнктурный, антициклический характер и имело своей задачей на первой стадии ослабление экономических кризисов и ускорение выхода из них и на второй — отодвигание срока наступления кризиса и даже его предупреждение.

Со второй половины 50-х и в начале 60-х годов система государственно-монополистического регулирования наряду с применявшимися ранее характеризуется новыми, более сложными методами, такими,

как автоматическая компенсация путем циклового равновесия бюджетных излишков на фазе бума и дефицитов на фазе экономического спада, нормы ускоренной амортизации, регулирование соотношения ставок долгосрочного и краткосрочного кредита для стимулирования длительных инвестиций, расширение государственных вложений в новые отрасли производства, развитие науки, подготовку кадров и др.

Эта система экономического регулирования обладает и большей силой воздействия на ход экономического цикла, и в известной степени и на темпы экономического роста. Однако и она в условиях стихийного действия экономических законов капитализма оказалась недостаточно эффективной. С ее помощью не удалось устранить экономических спадов, обеспечить полную занятость, уравновесить платежные балансы ряда капиталистических стран и, что особенно важно, добиться циклового равновесия доходов и расходов государственных бюджетов. Характеризуя новейшие методы экономического регулирования, один из исследователей развития американской экономики — Г. Е. Кроос пишет: «Хотя теория предусматривает антициклическую политику, оказалось трудным полностью реализовать эту теорию на практике, так как мир управляется не одними лишь экономическими ценностями. Политические и традиционные ценности являются настолько же важными, а временами и более важными. Главным образом по соображениям национальной обороны и в меньшей степени по соображениям политическим часто оказывается невозможным сократить государст-

венные расходы тогда, когда антиинфляционная теория требует этого. С другой стороны, совокупные государственные расходы не увеличиваются в требуемой степени в периоды дефляции. Изменения в налогах также являются частыми более проинфляционными, чем антиинфляционными. Существующие ставки повышаются, вводятся новые налоги в самый разгар дефляции, и в то же время налоги сокращаются в периоды инфляции, как раз тогда, когда теория требует противоположной политики¹.

Наличие теоретически отработанных методов экономического регулирования и невозможность реализовать их в полной мере отражают в конечном счете противоречия капитализма и порождают поиски новых, более активных систем воздействия на экономический процесс.

Как известно, в 30-е годы в связи с попытками антикризисного регулирования была впервые выдвинута теория «планового капитализма». Однако первоначальные планы о возможности кооперативного планирования капиталистической экономики вскоре сменились концепцией «институционального планирования», то есть кредитно-денежного регулирования и бюджетного стимулирования. Современные концепции экономического программирования не восстанавливают теорию «планового капитализма», но пытаются все же создать некий синтез институционального и оперативного планирования. В этом проявляется тенденция к усложнению методов регулирования экономики в условиях развитого государственно-монополистического капитализма.

Экономическое программирование в различных формах осуществляется в настоящее время во многих капиталистических странах. Во Франции к нему приступили в 1946–1947 годах, когда был образован Генеральный комитет планирования и принят план модернизации оборудования Мониа. После этого с разной степенью их реализации действовали программы на 1954–1957, 1958–1961 и 1962–1965 годы, в которых возрастало внимание уделялось структурным сдвигам в экономике. 30 ноября 1965 года утвержден пятый план на 1966–1970 годы.

В Голландии составляются ежегодные экономические программы, с которыми координируются годовые государственные бюджеты, а также среднесрочные эксперимен-

тальные прогнозы на пять лет. В Швеции осуществляется «центральное демократическое планирование», представляющее собой главным образом разработку ежегодных прогнозов в виде национальных экономических бюджетов и проведение специальной политики инвестиционных резервов для экономической стабилизации.

В Норвегии составляются экономические планы, являющиеся программами целевого, в том числе инвестиционного, регулирования, использующего инструменты бюджетной, денежной, кредитной политики и политики цен.

В Англии экономическое программирование началось позже, чем во Франции и Голландии и до последнего времени находилось на более низком методологическом уровне. Национальный совет экономического развития опубликовал при консервативном правительстве среднесрочный перспективный план на 1961–1966 годы; при лейбористском правительстве — на 1964–1970 годы.

Создаются также органы программирования и намечены экономические программы в Бельгии — на 1962–1965 годы, в Италии — программа Ванони на 1955–1964 годы и новая национальная программа на 1965–1969 годы.

Представляет интерес программирование в Японии, где в 1948 году был составлен «Первый проект плана экономической реконструкции» (до 1953 года) и в 1955 году — пятилетний план; в 1958 году Агентство экономического планирования составило «Новый долгосрочный экономический план на 1957–1962 годы», в 1960 году — прогноз японской экономики на 12 лет и тогда же так называемый план ускорения национального дохода на 1960–1970 годы.

В США не существует такого рода экономического программирования, как в ряде европейских капиталистических стран и Японии, однако применяется разветвленная система государственно-монополистического регулирования экономики; разрабатываются сводные и отраслевые долгосрочные экономические прогнозы, некорректируемые балансы по методу «затраты — выпуск», а также проблемные комплексные программы, например развития военных ресурсов, дорожного строительства. Совет экономических консультантов президента подготавливает ежегодные доклады, содержащие задачи развития экономики на предстоящий

год и рекомендации по их осуществлению. Среди сводных экономических прогнозов наиболее значение имеют прогнозы Национальной плановой ассоциации на 1970 год и исследовательской организации «Ресурсы для будущего», финансируемой фондом Форда, — на 1980 и 2000 годы.

В ФРГ, где в экономической политике господствует общая концепция так называемого неолиберализма, преобладают методы косвенного рыночного регулирования, но различными исследовательскими учреждениями систематически разрабатываются национальные экономические бюджеты, а в последнее время и экономические модели для экономического регулирования и прогнозов. В 1963 году в ФРГ образован Совет экономических экспертов, опубликовавший в 1965 году доклад «Стабильные дефициты — постоянный рост и стабилизация без стагнации», который, однако, не выходит за рамки аналитического обзора состояния и некоторых тенденций развития экономики ФРГ. Такой же характер носит и «Зеленый план», посвященный проблемам развития сельского хозяйства ФРГ.

Современное регулирование и программирование капиталистической экономики является специфическим порождением государственно-монополистического капитализма на втором и третьем этапах общего кризиса капитализма. Оно существенно отличается от методов государственного вмешательства в экономику, применявшихся в период домонополистического капитализма, до общего кризиса капитализма и даже до второй мировой войны. Это уже не только охраня системы капиталистических производственных отношений в монополистических прибылей, но и активное воздействие на весь экономический процесс. Опираясь на возросший уровень концентрации и обобществления производства, современное государственно-монополистическое регулирование экономики, обеспечивая крупным монополиям контроль над хозяйственной жизнью, направлено вместе с тем на решение определенных задач экономического развития, не только охватывающих регулирование конъюнктурных циклов, но и активно воздействующих на структурные сдвиги в производстве, распределении и обращении. Такой характер государственно-монополистического регулирования обусловлен как требованиями современных производительных сил, так и стремлением противодействовать росту противоречий ка-

питализма в период его общего кризиса, особенно с помощью милитаризации экономики, а также — что приобретает все более решающее значение — поисками путей сохранения позиций капитализма в его экономическом соревновании с социализмом.

Новому характеру в содержании государственно-монополистического регулирования соответствует и последовательное возникновение и развитие его различных форм: текущие антиинфляционные регулирование, сочетание кратко- и среднесрочных прогнозов с презентными антиинфляционными регулированием, а также длительных прогнозов с целевым структурным регулированием.

Экономическое программирование — более высокая ступень в развитии методов воздействия буржуазного государства на экономику. Конкретные условия перехода к нему подготовлены милитаризацией экономики, ростом государственных инвестиций в различные отрасли народного хозяйства, науку, подготовку кадров, расширением в ряде стран масштабов национализации в сфере промышленности, транспорта и кредита, усилением контроля крупнейших монополий над экономикой, возрастанием ресурсов внешнего дохода, мобилизуемых государственным бюджетом.

В этих условиях оказалось возможным выйти за рамки таких методов регулирования, как стимулирование частных инвестиций с помощью налоговых и кредитной политики, и расширить воздействие на экономику с помощью более сложных методов регулирования — через бюджетные расходы и «дефицитное финансирование», государственные закупки и заказы; ставить не только конъюнктурные, но и более широкие задачи — повышая темпов длительного экономического роста и достижения определенных структурных сдвигов в экономике. Для решения этих задач вырабатываются программы экономического развития, охватывающие сферы производства, распределения и обращения.

Принимается форма и методы регулирования, рассчитанные на длительные периоды, например перспективные заказы монополистическим объединениям, регулирование ставок долгосрочного кредита, система ускоренной амортизации, удлинение сроков действия налоговых ставок, трансферных платежей, закупочных цен и т. д.

В экономическом программировании прогнозы и постановка общих задач соче-

¹ Herman E. Kroos. American Economic Development. The Progress of Business Civilization. Prentice-Hall, Inc., Jersey, 1966, p. 459.

таются с системой мер по их реализации, главным образом путем регулирования и стимулирования. Поэтому экономическое программирование может быть определено как сочетание экономического прогнозирования с детальным целевым регулированием.

В различных странах и на разных этапах их развития в экономических программах выдвигаются задачи, соответствующие конкретным условиям. Однако имеются и некоторые общие цели: антиинфляционная политика, более полное использование производственных ресурсов, стабилизация цен, уравнивание платежного баланса, ускорение темпов роста, стимулирование технического прогресса, подготовка производственных кадров и ряд других. Например, к важнейшим задачам плана, принятого во Франции в августе 1962 года, были отнесены расширение экономики, рациональное распределение валового национального продукта между инвестициями и потреблением, желаемая структура конечного потребления, указания к руководству социальной и рыночной политикой.

Постановкой такого рода задач программирование отличается не только от текущего регулирования, но и от долгосрочного экономического прогнозирования.

Однако эти цели программирования отражают глубокие противоречия капитализма, которыми и порождаются такие проблемы, как антиинфляционная политика, полная занятость, равновесие платежного баланса, иначе говоря, предпринимается попытка преодолеть противоречия капитализма, не выходя за его рамки. Этим определяются внутренняя противоречивость и ограниченность капиталистического программирования. Для решения указанных задач под названием монополий применяются такие методы, как налоговые льготы корпорациям, нормы ускоренной амортизации, замораживание заработной платы и др. Они содействуют усилению господствующей позиций монополий, но не дают возможности радикально решить проблемы капиталистической экономики (проблемы кризисов, безработицы и т. д.).

При анализе капиталистического программирования, как и других новых явлений в экономике современного капитализма, необходимо решительно выступить против

как догматических, так и буржуазно-реформистских его оценок. Было бы неправильно из марксистского положения о принципиальном различии между капиталистическим регулированием экономики и социалистическим планированием делать вывод о нецелесообразности или неэффективности экономического программирования в условиях государственного монополистического капитализма. Принципиально отличается от социалистического планирования по социальной природе, характеру и степени воздействия на экономику, капиталистическое программирование представляет собой новую форму экономического регулирования, возникающую на базе широкого развития государственно-монополистического капитализма. Игнорирование этого чревато как недооценкой возможностей буржуазного государства, так и отказом от использования новых условий, форм и методов классовой борьбы пролетариата и общенациональной борьбы против господства капиталистических монополий.

Необходимо также решительно отклонить реформистские и реакционные трактовки сущности капиталистического программирования, усматривающие в нем средство изменения самой природы капитализма, его трансформации, ликвидации классовых противоречий и отрицания необходимости классовой и общенациональной борьбы против буржуазно-реформистской трактовки капиталистического программирования является книга Эдмунда Шонфилда «Современный капитализм», в которой сам термин «капитализм» рассматривается как «семантическое затруднение нашего поколения», а «содержательные черты новой эры капитализма, начавшиеся после окончания второй мировой войны» состоят, по мнению автора, в «беспрецедентном процветании», устойчивом экономическом росте, полной занятости, «диффузии достижений» и т. д. При этом «экономическое планирование», — заключает автор, — является самой характерной чертой новой капитализма¹. Такая оценка не соответствует ни состоянию капиталистической экономики с ее неутолимой жаждой роста, безработицей, скрытым перекладыванием бремени, небывалым увеличением всех видов задолженности, свидетельствующим о недостатке эффективного

спроса, ни действительному характеру и значению так называемого капиталистического планирования.

Экономическое программирование — действительно одна из характерных особенностей современного капитализма, но его сущность, функции и значение в полной мере выражают двойственную природу государственно-монополистического капитализма: дальнейшее обобществление производства, диктуемое развитием производительных сил, но в рамках капиталистических производственных отношений, господства монополий и обострения всех противоречий капитализма. Программирование используется монополиями для усиления своих позиций, милитаризации экономики, перераспределения национального дохода в ущерб интересам трудящихся. Вместе с тем оно непосредственно связано с теми объективными процессами, порождаемыми развитием производительных сил, которые, как указывал В. И. Ленин, приводят к «ступеням» государственного капитализма к полной подготовке материальных предпосылок социализма. Тем самым экономическое программирование нередко выступает в противоречии с основами капиталистического строя — господством капиталистической собственности, подчинением производства интересам капиталистической прибыли, анархией общественного производства. Отсюда урезанный характер экономического программирования в условиях капитализма. Оно ограничивается самой природой капиталистической экономики, господством частной собственности на средства производства, стихийным и антагонистическим действием ее законов, корыстной политикой монополий, препятствующей использованию в интересах общества возможностей регулирования экономики, имеющих место в условиях государственно-монополистического капитализма. Анализ капиталистических планов обнаруживает обычно скрывающуюся за ними систему мероприятий, продиктованную интересами монополий, — в области налоговой политики, политики цен, заработной платы, направления государственных расходов, закупок и заказов и в итоге усиления эксплуатации трудящихся.

Во многих случаях само составление планов является результатом соглашений

между монополиями, а также между монополиями и ведомствами государственного аппарата. Даже Э. Шонфилд говорит о таком планировании как о сговоре между большим бизнесом и высшим чиновничьим аппаратом¹.

Вместе с тем экономическое программирование выступает как выражение общих интересов буржуазии в целом и нередко представляет более глубокое и гибкое понимание длительных интересов капитализма. На этой почве оно адекватно в ряде случаев в противоречии с интересами отдельных монополий, вплоть до частичного ограничения их действий. Примером этому может служить «политика доходов» в Голландии, в определенной степени урезывающая прибыли крупного капитала. Демократические силы оказывают поддержку такого рода мерам экономического регулирования.

Двойственная природа экономического программирования в условиях капитализма является источником превращения его в арену борьбы между прогрессивными и реакционными силами общества. Демократические силы признают необходимость и прогрессивное значение экономического программирования как выражения требований современных производительных сил и такой системы мероприятий, которую уже в рамках капитализма можно использовать, направив в известной мере на улучшение состояния экономики и повышение жизненного уровня трудящихся. Стремясь монополии использовать программирование в своих интересах прогрессивные силы противопоставляют альтернативу демократического программирования. Как подчеркивалось в докладе коллегаму представителю трех профсоюзных конфедераций Франции в марте 1962 года, демократическое планирование предполагает активное участие граждан через «своих представителей в составлении, выполнении плана и его контроле, а также руководство производством в интересах преимущественного удовлетворения основных социальных нужд (образование, здравоохранение, досуг по старости, жилищное и городское строительство, равенство возможностей для всех, гармонизация доходов социальных групп).

Демократические альтернативы экономиче-

¹ Andrew Shonfield. Modern Capitalism. The Changing Balance of Public and Private Power. Oxford University Press. London, New York, Toronto, 1965, pp. 3, 6—7, 61—62, 63, 121.

¹ A. Shonfield Op. cit. pp. 128, 130—131.

ческого программирования в капиталистических странах все более превращаются в важное орудие борьбы против засилья монополий за демократические права, повышение

жизненного уровня трудящихся и мобилизацию масс на решение коренных задач рабочего и общедемократического движения.

Методологические проблемы капиталистического программирования

Методология капиталистического программирования определяется его принципиальными особенностями, проистекающими из двойственной природы государственно-монополистического капитализма. Эта методология включает некоторые важные инструменты научного анализа и в то же время специфические формы их применения, известные условиями капиталистической экономики, ограничивающими эффективность ее применения.

Поскольку капиталистическое программирование носит по необходимости рекомендательный характер, главная задача его состоит в выяснении количественных зависимостей между переменными экономического процесса, с помощью которых и на которые предполагается оказать влияние методами косвенного воздействия. Для выяснения этих зависимостей, как отмечает Тинберген, применяются два метода — постепенного приближения путем проб и ошибок и математический, хотя «различие между ними меньше, чем это представляется на первый взгляд»¹. Эти методы нередко комбинируются в виде дискреционного и формализованного планирования. На практике они сочетаются.

Однако в сочетании с дискреционным планированием метод формализованного плана выполняет важную роль, поскольку он дает возможность измерять количественные зависимости между переменными экономического процесса. Системы уравнений, выражающих балансовые связи в хозяйстве, в также реакция зависимых переменных на изменения независимых, формируются в макроэкономических и многоотраслевых моделях, используемых в качестве исходной базы для прогнозов и выработка долгосрочных программ.

В теории экономического роста и практике программирования применяются модели трех основных типов. Агрегативные макроэкономические модели используются для анализа зависимостей между темпами роста национального дохода, потребления, инвестиций, трудовых ресурсов, внешней тор-

говли (модели типа Харрода — Домара, Махалабиса и др.), для определения возможных вариантов развития экономики на перспективный период в выборе одного из них как основы экономической программы; в них широко применяются производственные функции Кобба — Дугласа и др.

Далее, в трехотраслевых моделях дают возможность укрупненного анализа структурных сдвигов — отношения между производством средств производства и производством предметов потребления, промышленностью и сельским хозяйством, внутренним производством и внешней торговлей (модели типа С. Нишимуры и Тинбергена — Босса) — и в известной степени конкретизировать основные направления развития народного хозяйства. В основе многоотраслевых моделей лежит метод таблиц «затраты — выпуск», выявляющих взаимные связи секторов через коэффициенты прямых и полных затрат и дающие возможность выявить зависимости между конечным спросом и общественным продуктом.

Полобной роль модели являются главным инструментом формализованного плана, однако они не составляют прерогативы только капиталистического программирования. В социалистических странах на основе марксистско-ленинской методологии, на неизмеримо более богатой статистической базе и с применением научно обоснованных перспективных коэффициентов разрабатывают экономико-математические модели, которые могут быть применены в действующем планировании народного хозяйства.

Принципиальный недостаток большинства моделей в прежде всего балансовых таблиц «затраты — выпуск», разрабатываемых в капиталистических странах, состоит также в том, что они по необходимости опираются на динамические перспективные коэффициенты, а не статические коэффициенты базисного года (периода). Это обусловлено сложностью определения перспективных коэффициентов в условиях капиталистической экономики. Плавающее хозяйство пред-

ставляет и в этом отношении неизмеримо большие возможности.

В капиталистических странах составление и особенно практическое применение эконометрических моделей наталкивается из ряда принципиальных препятствий. Поскольку разработка экономических программ осуществляется путем измерения возможного влияния изменения одних переменных на динамику остальных, степень достоверности такого прогноза зависит от способности государства управлять экономическими величинами экономического процесса (объем и структура государственных расходов, инвестиций, внешнеторгового оборота и т. д.) и устойчивости коэффициентов связей между экзогенными и эндогенными величинами. В условиях капитализма экзогенные переменные отличаются разной степенью управляемости: большей, но далеко не полной — государственные расходы, меньшей — инвестиции, внешние торговля и др. Еще менее надежной является устойчивость коэффициентов связей между экзогенными и эндогенными величинами (например, между государственным расходами и динамикой национального дохода, занятости, потребления). Этих ослабляется достоверность прогноза, прежде всего долгосрочных.

Широко применяются в капиталистическом программировании национальные счета, которые в сочетании с межотраслевыми балансами используются для проектирования физического и финансового равновесия плана, что особенно характерно для французского программирования.

Физическое равновесие предполагает сбалансирование в сопоставимых ценах ресурсов и конечного использования товаров и услуг: производство + импорт — потребление «домашних хозяйств» + потребление учреждений + образование капитала + экспорт. Во Франции это равновесие проектируется исходя из измещаемого темпа роста экономики и структуры конечного спроса первоначально по трем секторам: сельскому хозяйству, промышленности и услугам, которые при подготовке четвертого плана были разукрупнены на 17, а затем на 28 отраслей. С помощью технических коэффициентов определяется потребность в инвестициях, необходимых для производства, рассчитанного на удовлетворение запрокинутого конечного спроса, а также в рабочей силе (в целом и по основным отраслям). Значительный интерес представляет расчет по

группам продуктов эластичности их потребления в зависимости от изменения доходов. Недостаток расчета физического равновесия состоит в применении коэффициентов базисного и даже более раннего периода, например 1957 и 1959 годов для балансов французского четвертого плана на 1962—1965 годы.

Финансовое равновесие исследует распределение и использование доходов в процессе кругооборота между секторами: домашним хозяйством, предприятиями, учреждениями, внешней торговлей, балансом доходов и расходов которых объединяются в едином национальном счете. Обшая сбалансированность экономической программы требует определенного соответствия между финансовым и физическим равновесием, в особенности доходов домашних хозяйств и ресурсов потребления, сбережений и инвестиций и др. Однако попытки выработать финансовое равновесие этих секторов в отраслевом разрезе физического равновесия пока еще носят экспериментальный характер.

Составление французского пятого плана на 1966—1970 годы явилось шагом вперед в развитии методов экономического программирования. В плане указывается среднегодовой темп роста валового национального продукта 5%, промышленного производства (по добавленной стоимости) 5,3 сельского хозяйства (то же) 1,7%. В расчетах намечены определенные структурные сдвиги в промышленности, опережения темпы роста электротехники, производства нефтепродуктов, химической продукции, электроники и др. Соответственно этому проектируются объемы и структура капиталовложений.

Балансовые расчеты плана произведены на основе анализа связи производства с его факторами (производственными функциями) и таблиц межотраслевых обменов, исходя из структуры конечного спроса, соответствующего основным направлениям плана.

При подготовке пятого плана применен новый методологический прием — проектирование по стоимости. При проектировании обменов продуктами, ее распределения и межотраслевых обменов учитывался прогноз предстоящих изменений в уровнях цен по группам продуктов, а в соответствии с этим — в доходах и финансовых потоках. Таким образом, общая экономическая таблица и таблица финансовых операций на 1970 год были составлены в «средней стоимости», которая

¹ Jan Tinbergen, Central Planning, pp. 22—23.

способствует большей степени согласования межсекторного физического с фактическим финансовым равновесием и вместе с тем представляет необходимые данные для более длительного контроля над доходами, в особенности над заработной платой. Конечно, прогноз уровня цен в капиталистической экономике — чрезвычайно сложная задача, и нет никаких оснований считать его достаточно достоверным, но сам метод проектирования финансового равновесия по прогнозируемым ценам представляет значительный методологический интерес. Этим методом при расчетах пятого французского плана была получена для 1970 года система относительных цен по группам продуктов в виде частных от деления индекса цен каждой группы на индекс общего уровня цен (см. таблицу).

	1968 г. (1960 г. = 100)	1970 г. (1960 г. = 100)
Сельское хозяйство	97,5	102
Промышленность (включая энергетiku и строительство)	95	94
Жилые услуги (включая транспорт и торговлю)	126	132
Прочие услуги	101	101
Итого	100	100

Полученная этим методом система относительных цен агрегатов конечного спроса для таблицы межотраслевого обмена дала возможность рассчитать равновесие между производством и распределением по «реальной стоимости», то есть в прогнозируемых ценах 1970 года.

Представляет интерес современная голландская модель для прогнозов, которая включает 35 уравнений, из них 13 «уравнений реакции», образующих четыре группы: расходы категории (потребление, инвестиции, образование, заводы, экспорт), факторы производства и мощности, зарплата и цены, денежные уравнения. Переменные этих уравнений состоят из экзо- и эндогенных величин. Экзогенные («предetermined») переменные состоят из трех групп: контролируемые (налоги, государственные расходы), неконтролируемые (импорт, цены

мирового рынка), исходные данные (показатели конъюнктуры базисного года). С помощью этих переменных и коэффициентов связи вырабатываются прогнозы основных показателей экономики, причем контролируемые переменные используются как инструменты экономической политики для влияния на уровень занятости, объем инвестиций, потребительские цены, платежный баланс. Например, одной из моделей было предусмотрено, что увеличение государственных расходов на 100 миллионов гульденов вызовет по коэффициенту мультипликатора в течение первого года увеличение частных инвестиций на 10% и числа занятых на 3,5%, в итоге второго года — соответственно на 20 и 3,9%. Уменьшение налогов на заработную плату на 100 миллионов гульденов будет способствовать в течение первого года росту занятости на 2,2% и частных инвестиций на 10%, в итоге второго года — соответственно на 3,7 и 20%. Это показывает, что повышение реальных доходов трудящихся могло бы оказать положительное влияние на состояние экономики.

В моделях используются потребительские, инвестиционные и производственные функции, которые строятся с учетом эмпирических коэффициентов применительно к данному периоду и лагов времени. Так, в модели 1963 года объем прогнозируемого потребления определялся по уравнению:

$$C = .68I_{-1}^{*} + .152I_{-2}^{*} + .43\Delta Pe + .08e_{-1}^{*} - .19\Delta C_{-1} - .76,$$

где C — потребление,

I^{*} — располагаемый доход от зарплат,

I_{-1}^{*} — располагаемый доход не от зарплат,

Pe — цены личного потребления,

e^{*} — остаток (депозит) на конец года.

Прогноз инвестиций был произведен с помощью уравнения

$$I = .71(Z_{-1} - T_{-2}^{*}) + .68e_{-1}^{*} + .63p_1 - 9.05\Delta w_1 + .88,$$

где Z — доход не от зарплат,

T_{-2}^{*} — прямые налоги на доход не от зарплат,

p_1 — инвестиционные цены,

w_1 — трансформированное выражение относительных величин занятости¹.

Эти уравнения используются для краткосрочных прогнозов исходя из тенденций изменяющейся величины базисного периода. Однако достоверность их зависит от правильного определения коэффициентов, что в условиях капиталистической экономики крайне проблематично. При этом для средне- и долгосрочного прогнозов трудности применения указанных уравнений еще больше возрастают, на что в сущности указывают и сами авторы прогнозов, отмечая неопределенность предельных переменных и прежде всего трудности прогноза «дохода не от зарплат» и частных инвестиций. Отсюда многочисленные ошибки прогнозов. Например, рост промышленного производства в 1961, 1962, 1963 году был запроэкстрирован соответственно на 4,4, 4,0 и 4,5%, а фактически составил 3,4, 3,4 и 3,7%. В среднем за 1958—1963 годы намеченные прогнозы уровня достигнуты по объему инвестиций на 75%, промышленного производства на 80, личного потребления — на 80%; осталась нерешенной проблема уравнивания платежного баланса.

Индикативный план и проблема его реализации

Критическим пунктом всей системы капиталистического программирования является проблема выполнения планов. Противоречия капиталистической экономики делают невозможной планомерную организацию общественного производства. Поэтому теория и практика капиталистического программирования ищут косвенных методов воздействия на экономику, главным образом через финансовые и кредитные инструменты. В этом сущность концепции индикативного планирования, ограничивающегося постановкой общих задач и рекомендаций, поощряемых соответствующим стимулированием частнокапиталистических фирм.

Практическое применение концепции индикативного планирования состоит в том, что «индикативные планы оставляют большинство решающих центров свободными в выборе решений и в предпринимаемых действиях для достижения своих собственных целей. Существующие плановые органы довольствуются предоставлением экономическим агентам указаний целей, признанных желательными в национальном масштабе, и пытаются эти цели согласовать»¹.

Эффективность формализованного плана снижается из-за отсутствия последовательной научной основы; он опирается на электическое сочетание теории факторов производства, субъективной ценности и др. Кроме того, объективные условия капиталистической экономики препятствуют превращению этого аппарата в инструмент действительного планирования, вследствие чего применение его чаще всего сводится к составлению экономических прогнозов, далеко не всегда являясь достоверными.

Тем не менее некоторые элементы методологии программирования, в особенности опыт построения макроэкономических и многосекторных моделей, а также анализ динамических зависимостей переменных экономического процесса имеют существенное научное значение. После их критической переработки на основе марксистско-ленинской теории они могут быть использованы для прогнозирования в социалистической экономике с большим успехом, чем при капитализме.

Таким образом, индикативное планирование соответствует природе современной капиталистической экономики с ее новыми возможностями расширения рамок текущего регулирования, но с тем ограничением, которые вытекают из господства капиталистической собственности на средства производства и не позволяют перейти от регулирования к действительному планированию народного хозяйства.

Реализационная сторона индикативного программирования состоит в использовании цен и финансово-кредитного механизма для регулирования экономических процессов. Оно приносит определенные практические результаты. Так, проводимая французским правительством с 1963 года «политика стабилизации» затормозила рост цен, привела к сокращению дефицита государственного бюджета в некоторую улучшение внешнего торгового баланса. Аппаратный контроль голландского правительства над ценами, включающий установление фиксированных розничных цен, и над заработной платой, требующий правительственного одобрения соглашений профсоюзов с объединениями

¹ Central Planning Bureau. Monograph N 10. Forecast and Realization, 1965, p. 11.

¹ J. Bédard. Problèmes et Instruments de synthèse d'un plan indicatif. Cahiers de l'ISEA, Serie D. N 10. Paris, 1958.

предпринимателей, а также так называемая политика доходов, включающая систему налогообложения доходов и капитала, дает определенные результаты, особенно в области ослабления циклических колебаний, улучшения экспортно-импортного сальдо и платежного баланса.

Система подобных мер представляет собой попытку государственно-монополистическими методами регулировать стихийные экономические процессы. С помощью индикативного планирования достигается определенная степень косвенного влияния на действие законов стоимости накопления, цикличности и др. Но его нельзя смешивать с овладением действиями экономических законов, предполагающим господство общественной собственности на средства производства, научное познание природы этих законов, наличие эффективного механизма руководства и управления народным хозяйством.

Приципиальная слабость индикативного программирования определяется тем, что оно пытается влиять на действие экономических законов в рамках капиталистической собственности на средства производства и в условиях стихийного капиталистического рынка, вследствие чего это влияние носит ограниченный и противоречивый характер. Поэтому, являясь высшей формой экономического регулирования в условиях капитализма, индикативное программирование представляет собой и то время менее развитую и несовершенную систему по сравнению с социалистическим планированием народного хозяйства.

Использование индикативных методов для программирования пропорций и структурных сдвигов в народном хозяйстве связано со значительными трудностями. При невозможности непосредственного управления всеми отраслями в капиталистическом программировании и для этих целей используется косвенный метод — «эффект волеизъявления». Для этого конструируются многосекторные модели, в которых выделяются активные, волеизъявляющие секторы и пассивные, волеизъявляемые. При этом как в прогнозе, так и в намечаемых мероприятиях должны учитываться разные способы достижения эффекта — через инвестиции, доходы, экспорт и т. д. Типичным примером этого является волеизъявление новой отрасли промышленности, вызывающее соответствующие сдвиги в развитии смежных отраслей и структуре общественного производства. В межотрасле-

вой таблице эта отрасль представлена новой строкой, показывающей распределение ее продукции между другими отраслями, и новой колонкой, характеризующей потребление этой отраслью продукции других отраслей, то есть структура ее материальных издержек.

Наличие национализированных секторов экономики, а также государственное финансирование и кредитование создания и развития отдельных секторов, находящихся в руках частных монополий, позволяют оказывать известное влияние на ряд процессов, в том числе на структурные сдвиги в экономике.

Однако в условиях капиталистической экономики не все секторы, которые должны выполнять активную роль, подвержены решающему воздействию государства, как и коэффициенты межотраслевых связей не всегда поддаются не только эффективному контролю, но и достоверному прогнозу.

Главной проблемой индикативного планирования является регулирование инвестиций. Оно осуществляется путем контроля над инвестициями в национализированном секторе и влияния на них в частном секторе. Поэтому, чем выше доля национализированного сектора, тем больших результатов может достигнуть индикативное планирование. Борьба прогрессивных сил за национализацию ведущих отраслей экономики способствует расширению базы экономического программирования и ее использованию для реализации демократических альтернатив.

Несовершенство индикативного планирования выражается в разрыве между весьма топорными формальными методами подготовки плана и реальными условиями его практического осуществления, которое во многом зависит от не подчиняющихся плану стихийных процессов конъюнктуры. Несмотря на многообразие методов регулирования, многие показатели плана остаются недостижимыми. Так, во Франции темпы роста 1961 года к 1956 году составили по плану и фактически: машиностроения в целом — 142 и 137, сельскохозяйственного машиностроения — 141 и 104, текстильной промышленности — 131 и 119,5. За 1962—1965 годы среднегодовой темп роста инвестиций составил 5,9 вместо 7,3%. Несовпадения между прогнозами и их реализацией свидетельствуют об ориентировочном, неустойчивом характере индикативных планов, что вытекает из самой природы капита-

листической экономики. В связи с этим переход подчеркивается, что для оценки реализации такого рода планов важны не их количественные параметры, а решение об их за-
даче¹. Такой подход не лишен оснований и в известной мере иллюстрируется структурными сдвигами, достигнутыми в периоды третьего и четвертого планов (большой рост электроники, производства пластмасс, синтетических волокон и др.). Но, во-первых, эти структурные сдвиги произошли не только благодаря плану; сказывается действие внутренних процессов капиталистической конкуренции в условиях современной научно-технической революции, в особенности борьба французских монополий за укрепление своих позиций в «общем рынке»; во-вторых, степень решения экономических задач не может быть определена без комплексного анализа выполнения качественных планов уровней, динамики и структурных производств. Индикативные планы не предотвратили падения темпов промышленного производства; они снизились с 6% в среднем за 1955—1962 годы до 5,1 в 1963 году, 5,4 в 1964 году и 2,5% в 1965 году. Противопоставление же задач и количественных показателей не может быть признано правомочным и свидетельствует о том, что хотя индикативное планирование в известных пределах эффективно, но оно не является все же планированием народного хозяйства в действительном значении этого слова.

Неустойчивость индикативного планирования подтверждается применением так называемых индикаторов торговли в пятом французском плане. «Метод индикаторов торговли состоит в выборе наиболее важных экономических величин, для которых план фиксирует нормы развития... Требуется, то есть преодоление одного из порогов, приводят либо к вводу корректирующих мер, либо к изменению одной из задач плана»². В качестве таких «индикаторов торговли» установлены: ежегодный рост цен на потребляемые товары более чем на 1%; норма покрытия импорта экспортом — 90%; темп роста внутреннего валового продукта — 2, промышленного производства — 2, инвестиционный — 2,5, число безработных — 2,5% активного населения. Установление «индикаторов торговли» имеет для регулирования капиталистической экономики определенное прак-

тическое значение. Однако само признание возможности столь резких отклонений от плановых параметров (тем 2% против 5% по плану), свидетельствует о ненадежности планов и отсутствии гарантий восстановления равновесия, обнаруженного «индикаторами торговли». Опыт третьего плана (1958—1961 годы), когда в ходе его выполнения пришлось резко снизить уровни прогноза, которые также не были достигнуты, свидетельствует об отсутствии действительного контроля над стихийными экономическими процессами.

Новейшей попыткой разрешить труднейшую проблему капиталистического программирования — практическое выполнение намечаемых планов — является организация программирования в Англии путем системы соглашений между государством и частным капиталом³. Национальный план на 1964—1970 годы был составлен методом опроса, консультаций и соглашений с фирмами, проведенных специальными отраслевыми комитетами и обобщенных Национальным комитетом экономического развития. При этом фирмы должны были обосновать свои потребности в инвестициях, рабочей силе, сырье, топливе и импорте, исходя из заранее установленного параметра увеличения национального продукта страны за шесть лет на 25%.

Подобное сочетание государственного и частного планирования отражает стремление найти действительные формы использования возможностей программирования, которые предоставляет экономика в условиях государственно-монополистического капитализма. Но соединение этих двух начал содержит и внутренние противоречия как между интересами экономики в целом и частных капиталистов, так и между самими частнокапиталистическими фирмами. В результате возникают крупные несоответствия, получающие отражение в плане, премажде всего между производством и потребностью в продукции автомобилестроения, электротехнической и топливно-энергетической отраслей. Частные прогнозы требуют также больше рабочей силы, чем может быть предоставлено даже после ее перераспределения между отраслями и районами. В целом же прогнозы во отраслях оказались недостаточными для увеличения национально-го продукта на 25%. Вместе с тем уже

¹ La planification en France et le Quatrième Plan. Paris, L'Empire, 1962, p. 84.

² V Plan de développement économique et Social, v. 1, p. 24.

³ The National Plan. London, September 1965, p. 33.

теперь ясно, что соглашения с фирмами не обеспечивают выполнения плана. Вместо намеченного среднегодового темпа роста промышленности 4,5% в 1965 году ее продукция возросла на 3%; в оставшиеся пять лет уже потребуются темп 4,8%, что увеличивает трудности выполнения плана, если учесть, что в 1954—1960 годах среднегодовой темп составил 3, а в 1960—1964 годах — 3,3%. Политика лейбористского правительства не смогла предотвратить финансовый кризис, ликвидировать дефицит платежного баланса, повысить темп роста экономики. Намеченная же «Программа экономики», предусматривающая замораживание заработной платы и сокращение внутреннего потребления, чревата новыми диспропорциями в английской экономике. Несомненно, однако, что и в Англии имеются возможности положительного воздействия государства на экономическое развитие страны, но оно может быть тем успешнее, чем больше будет направлено на повышение жизненного уровня трудящихся. Для этого оно должно быть превращено из инструмента створа монополий в орудие де-

мократического контроля над производством, распределением и обменом.

Капиталистическое программирование, порождая государственного-монополистическим капитализмом, является в то же время выражением объективной потребности в планомерном регулировании современного общественного производства. Однако ограниченное рамками частной собственности на средства производства, оно способно только в незначительной степени реализовать на практике требование планомерности развития производительных сил, вызванное достигнутым уровнем концентрации и обобществления производства, усилением экономических процессов и межотраслевыми связями.

Только в социалистическом обществе возможна действительная и полная реализация объективной необходимости в планомерном развитии производства на основе сознательного использования действия принципов социализма экономических законов — закона планомерного, пропорционального развития, закона стоимости и других.

Иностранный частный капитал в развивающихся странах

В. Панов,

В последние восемь—десять лет новые инвестиции, направляемые монополиями промышленно развитых капиталистических государств в экономически отсталые страны, не только не уменьшились, но, напротив, если не принимать во внимание колебания в отдельные годы, испытывают постоянную тенденцию к повышению.

Можно назвать две главные причины, вызывавшие сокращение вложений частного капитала империалистических держав в отсталые в экономическом развитии страны. Первая из них — политическая «нестабильность» с точки зрения монополий, характерная для этих районов мира в настоящее время: широкое антиимпериалистическое движение, стремление ряда молодых государств к ограничению деятельности иностранных монополий посредством

национализации принадлежавшей им собственности, более суровому валютному обязательству, усложнению условий перевода прибыли за границу и т. д.

Частный капитал в странах, борющихся против колонизаторов или уже освободившихся от них. Так, в 1966 году, когда в Марокко и Тунисе к власти пришли национальные правительства, началось массовый отлив иностранного капитала. Позже то же повторилось в Гвинее и Алжире.

Помимо риска прямой потери вложений капиталов в существующих в бывших колониях для монополий имеется опасность снижения биржевой стоимости ценных бумаг в связи с напряженной обстановкой в этих странах. Так, курс акций 21 крупной французской компании на парижской бир-

же за годы войны в Алжире (1955—1961) упал в среднем на 45%, а горнодобывающих компаний, сверяемые деятельности которых приносят значительно большие убытки, чем предпринятый ব্যবসাব্যবসায় промышленности, — на 60—60%. В то же время акции более мобильных в этом отношении кредитных компаний упали в меньшей степени — на 5—20%.

Таким образом, в условиях усиления национально-освободительного движения под сомнение поставлена целесообразность частных вложений в отрасли, добывающие минеральное сырье, в которых прежде всего заинтересованы монополии. Это обстоятельство также не могло не сказаться на торможении экспорта частного капитала, прежде всего на Азиатский и Африканский континенты.

Вторая причина — возможность высокоприбыльного вложения капитала в экономику самых империалистических держав, открывавшаяся в результате современной научно-технической революции. Сейчас подавляющая масса частного капитала, выходящего за пределы того или иного промышленно развитого капиталистического государства, циркулирует в рамках Западной Европы, Северной Америки, Австралии и Японии. Однако, на наш взгляд, по мере того как факторы, обуславливающие увеличение капиталоемкости экономики развитых капиталистических стран, будут исчерпаны, экспорт частного капитала в отсталые в экономическом развитии государства вновь значительно возрастет. Причем первая из названных причин по-прежнему останется действующим моментом. Тем не менее угроза экономического кризиса будет гнать капитал монополий на постоянно расширяющиеся рынки молодых государств, в первую очередь те, которые с точки зрения монополий политически «стабильны».

Итак, за последние годы при постоянно растущей капиталоемкости народного хозяйства экономически отставших стран объем новых частных иностранных инвестиций существенно не менялся. Однако доля капитала, экспортируемого непосредственно из империалистических держав, постоянно сокращается, зато удельный вес реинвестируемых прибылей предприятий, принадлежащих монополиям и действующих на территории отставших в экономическом развитии стран, увеличивается. Так, в 1956—1959 годах на долю реинвестиций приходя-

лось 42% прямых вложений в экономику стран Азии, Африки и Латинской Америки, а в 1960—1961 годах — 46%. В 1962 году реинвестиции составили 42,1% новых вложений США за границей, а в 1963 году — уже 44,1%. В заграничных вложениях английских компаний удельный вес реинвестиций с 1961 по 1963 год возрос с 33 до 46%.

Прямым этого заключается в значительном увеличении прибыли филиалов монополий, размещенных на территории экономически отсталых стран, позволяющем все возрастающую часть нераспределенной прибыли направлять на расширение своего производства. Ведь объем реинвестиций растет не только относительно, но и абсолютно: в новых американских вложениях за границей в 1962 году он был равен 1,2 миллиарда, а в 1963 году — 1,5 миллиарда долларов; в английских — соответственно 95 миллионов и 105 миллионов фунтов стерлингов. Но нельзя не принимать во внимание фактор политической «нестабильности» молодых государств, который учитывается монополиями при решении вопроса о наиболее выгодном направлении экспорта капиталов. Поэтому новые инвестиции монополий в районы, охваченные национально-освободительным и антиимпериалистическим движением, поступают в ограниченных количествах, а ранее созданные филиалы расширяют производство в основном путем самофинансирования (за счет амортизационных фондов и нераспределенной прибыли). Таким образом, размер чистого экспорта частного иностранного капитала в отсталые в экономическом развитии страны значительно меньше приведенных выше новых частных инвестиций в них.

Новые заграничные инвестиции могут принимать форму прямых инвестиций — вложений непосредственно в создающиеся или расширяющиеся предприятия; портфельных инвестиций — покупки акций, приносящих доход в виде процента и дивиденда; займов; экспортных кредитов. В настоящее время преобладают прямые инвестиции, на долю которых приходится свыше половины новых капиталовложений.

Ярко выраженное предпочтение данной форме вложения капиталов, несмотря на то, что при этом риск, объясняется тем, что в этом случае монополия обеспечивает себе прямой контроль над экономической деятельностью государства, возможность непосредственного соприкосновения (а зачастую и господства) с рынками сбыта, источниками

сирий, сферой правления свободного капитала. Кроме того, таким путем достигается повышение прибылей, поскольку иностранные предприятия используют на месте дешевую рабочую силу и сырье, сокращают расходы по доставке продукции, особенно на внутренние рынки экономически отсталых стран. В этом случае они освобождены и от необходимости преодоления таможенных и валютных ограничений, пользуются в ряде стран льготным налоговым режимом, сталкиваются с менее ожесточенной конкуренцией и т. д.

Вторая по значимости форма вложений монополий — экспортные кредиты. В них заинтересованы как молодые государства Азии, Африки и Латинской Америки, так и сами монополии (последние получают при этом возможность избежать затруднение, не снижая темпы производства и загрузки мощностей). Частные экспортные

кредиты постоянно возрастают. Во Франции, например, их объем увеличился с 93,8 миллиона долларов в 1963 году до 167,6 миллиона в 1964 году, то есть почти в 1,8 раза.

Вложения американского капитала в экономику государств Азии, Африки и Латинской Америки значительно превосходят инвестиции монополий других империалистических держав. Так, в 1962 году на долю США приходилось 37,4%, Великобритания — 17,2, Франция — 15,7, ФРГ — 10,4, Италия — 8,6, Япония — 4,8%; в следующем году соотношение изменилось: США — 47%, Великобритания — 13, Франция — 11 и ФРГ — 9%. Таким образом, позиции США в отставших в экономическом развитии странах постоянно усиливаются, несмотря на то, что в них направляются сейчас только четвертая часть новых зарубежных инвестиций американских монополий (см. таблицу 1).

Таблица 1

	1960 г.	1963 г.	Рост за рассматриваемый период
	(в млн. долларов)		
Канада	3579	13 016	3,66
Западная Европа	1733	10 351	6,0
Австралия, Новая Зеландия, Океания	256	1 463	5,71
Всего в промышленно развитые районы мира	5 668	24 830	4,27
Латинская Америка	4445	8 657	1,95
Юго-Восточная Азия, включая Японию	300	1 510	4,9
Ближний Восток	692	1 274	1,84
Африка	287	1 423	5,0
Всего в отставшие в экономическом развитии районы мира	5 733	12 864	2,24
Прочие районы мира	487	2 951	6,1
Всего	11 788	40 645	3,45

Как видно из таблицы 1, новые зарубежные инвестиции монополий устремляются прежде всего в промышленно развитые капиталистические государства. Главным пристанищем зарубежных инвестиций американских монополий остаются Латинская Америка, где прямые вложения компаний США за 13 лет выросли более чем на 2 миллиарда долларов, — то время как в Юго-Восточной Азии — на 1,2 миллиарда, в Африке — свыше чем на 1,1 миллиарда, в странах Ближнего Востока — менее чем на 0,6 миллиарда долларов.

По динамике роста вложений обращает на себя внимание Африканский континент, где в последние годы открыты богатейшие месторождения нефти. О росте американских инвестиций, связанных с ее добычей, можно судить на примере трех стран, в которые сейчас вложена большая часть прямых инвестиций американских монополий в Африке (71,2%) — ЮАР, Либерию и Ливии. Бурный рост вложений в Ливии вызван расширением добычи нефти (таблица 2).

Прямые капиталовложения английских монополий в значительной мере разме-

Таблица 2
(в млн. долл.)

Страна	Суммарные прямые вложения монополий в 1964 г.	Прирост за					Суммарные прямые вложения монополий в 1964 г.
		1961—1962 гг.	1962—1963 гг.	1963 г.	1964 г.	1965—1966 гг.	
ЮАР	140	161	10	66	58	275	415
Либерея	16	56	88	24	11	179	193
Ливия	менее 0,5	около 24	153	88	39	около 304	304

щаются в странах бывшей колониальной империи Великобритании. Так, в 1962 году суммарная стоимость активов английских предприятий, действующих на территории стран, входящих в Британское содружество наций, составляла 37,3% всех зарубежных активов, а на долю государств, входящих в зону стерлинга, приходится 51,2% активов. Прямые капиталовложения в указанные объединения в 1962 году составляли соответственно 44 и 54%. С суммарными вложениями в традиционные английские сферы влияния могут поспорить вложения в США и Канаду. В 1962 году стоимость активов британских компаний в этих двух странах достигала 1013 миллионов фунтов стерлингов (28,1% стоимости всех зарубежных активов). Однако поступление инвестиций в Северную Америку с 1959 года постоянно снижается: в 1962 году оно равнялось 17,1 миллиона фунтов стерлингов против 45,8 миллиона в Западную Европу и 92,4 миллиона в страны Британского содружества наций.

В последнее время среднегодовой приток английских инвестиций в отставшие в экономическом развитии страны мира достигает 300 миллионов фунтов стерлингов. Из них примерно шестая часть поступает в страны Африканского континента.

Французские частные вложения связаны с валютной зоной франка теснее, чем английские — с зоной стерлинга. Однако здесь обнаруживается тенденция к понижению роли стран, входящих в зону франка, как сферы приложения капитала: в 1961 году на эту зону приходилось 94,8% займов и инвестиций французских монополий (английские экспортные кредиты), в 1962 году — 88, в 1963 году — 64 и в 1964 году — 59%. Такая переориентация вложений в отставшие в экономическом развитии государства связана с тем, что для многих стран — членов зоны франка характерен неблагоприятный политический климат.

Французскому капиталу в разные годы уже приходилось отступать из Гвинеи, Туниса, Марокко и Алжира; это было связано с чувствительными потерями, тем более что правительство Франции не гарантирует прямые инвестиции за границей. Данными обстоятельствами и вызвана географическая переориентация вложений французского частного капитала, который совершает все гораздо быстрее, чем государственный. Так, суммарная «помощь» Франции, включая государственную и частную, была на 76,6% связана с зоной франка, причем частная — лишь на 56% (таблица 3).

Таблица 3

«Помощь странам, не входящим в зону франка»	1962 г.		1963 г.		1964 г.	
	в млн. долл.	в % к общей сумме	в млн. долл.	в % к общей сумме	в млн. долл.	в % к общей сумме
Государственная	28,5	2,1	45,4	3,7	73,2	5,4
Частная	144,5	10,4	140,9	11,3	288,5	16,7

Подвизающаяся часть зарубежных инвестиций французских монополий осела на Африканском континенте, однако если принять во внимание тенденцию к росту инвестиций вне зоны франка, то можно полагать, что положение изменится. Вот как в 1964 году распределялись между континентами частные экспортные кредиты: Азия — 50%, Африка — 22,5, Европа (Греция и Турция) — 22, Латинская Америка — 0,5%. Экспортные кредиты — наиболее мобильная часть зарубежных инвестиций монополий, которая в значительной мере является предвещником географической перераспределения новых вложений частного капитала.

Для западногерманских частных зарубежных инвестиций характерно вложение капитала преимущественно в промышленно развитые страны. Так, в 1963 году чистые (с учетом вычетов) инвестиции в Западной Европе равнялись 868,1 миллиона западногерманских марок, в Северной Америке — 104,1 миллиона, в Австралии и Океании — 12,7 миллиона, что вместе составляет почти 87% чистых западногерманских инвестиций данного года. Остальные вложения (в основном в экономически отсталые страны) распределялись следующим образом: Азия — 60,9 миллиона, Африка — 50,5 миллиона и Латинская Америка — 38 миллионов западногерманских марок.

Частные инвестиции Японии, напротив, связаны прежде всего с отставанием в экономическом развитии государства, что во многом объясняется ее географическим положением. Промышленно развитые капиталистические государства Западной Европы очень удалены от Японии, к тому же жемчужный капитал встречается там с сильной конкуренцией. В то же время окружающие Японию страны испытывают большую потребность в инвестициях, продукцией и кредитах. Именно здесь и оседало прежде всего вложение японских монополий. На 31 марта 1963 года суммарный объем инвестиций (включая прямые инвестиции и кредиты) составил 534,1 миллиона долларов. Из них 29,6% размещено на Ближнем и Среднем Востоке, 28,4 — в Латинской Америке, 30,8 — в Северной Америке и 18,7% — в Юго-Восточной Азии (вложения в Африку пока ничтожны). Следовательно, около 77% японских зарубежных инвестиций связано с экономическими отсталыми странами.

Таким образом, общее направление в

размещении вложений монополий промышленно развитых капиталистических держав преимущественно в страны Западной Европы, Северной Америки, а также в Австралию и Японию определяется различными факторами и в ближайшие годы, по-видимому, не изменится.

В отраслевом размещении вложений монополий в хозяйство экономически отсталых стран также произошли определенные сдвиги. С момента зарождения колониальной системы империализма иностранный капитал интересовал прежде всего отрасль, производящую сырье, в первую очередь минеральное. Обрабатывающая промышленность создавалась по мере возникновения потребности в ней горнодобывающей и сельскохозяйственных отраслей, выражающих культуры промышленного назначения. Потребности внутреннего рынка или игнорировались или частично удовлетворялись за счет импорта и лишь в незначительной мере покрывались продукцией предприятий, созданных монополиями на местах.

В последующие годы отношение монополий к вложению капиталов в обрабатывающую промышленность стран Азии, Африки и Латинской Америки изменилось. Это не означает, что ее отрасли получили приоритет. По-прежнему монополии увеличивают инвестиции в добычу нефти, не считаясь ни с каким политическим и экономическим риском, ибо научно-технический прогресс не нашел еще эквивалентного заместителя ее. Несколько медленнее увеличиваются вложения в добычу других полезных ископаемых, тем более что успехи химии позволяют в ряде случаев усомниться в целесообразности размещения капиталов на территориях, охваченных национально-освободительным движением. Нельзя забывать, что ликвидация горнодобывающих предприятий сопряжена с большими потерями. Что же касается обрабатывающей промышленности, то при решении монополиями вопроса об отраслевом направлении зарубежных инвестиций она получила права «гражданства» наряду с другими. Чем это объясняется?

Во-первых, ее возросшая роль в экономике государств, освободившихся от колониальной зависимости. Последние не могут существовать без более или менее развитой обрабатывающей промышленности, включая отрасли, работающие на внутренний рынок. К ее созданию обязывают и

потребности этого рынка, и необходимость обеспечения занятости трудоспособного населения, и соображения, диктуемые валютно-финансовой политикой, и стремление привратить моноотраслевую структуру экономики, сложившуюся за десятилетия колониального угнетения, с тем чтобы уменьшить зависимость от конъюнктуры на мировом капиталистическом рынке. Чтобы облегчить рождение обрабатывающей промышленности, правительства молодых государств идут на предоставление экономических льгот, имеющих своим назначением привлечение капитала в эту важную отрасль народного хозяйства. А поскольку национальный капитал в них очень слаб, преимущественно из создаваемого положения извлекают иностранные монополии.

Во-вторых, тем, что при неблагоприятных для иностранного капитала политических и экономических условиях ликвидировать предприятия обрабатывающей промышленности, особенно выпускающие товары личного потребления, значительно проще, чем, например, рудники и шахты.

В-третьих, повышением их значимости для мировой капиталистической системы хозяйства как постоянно расширяющегося рынка сбыта средств производства.

В-четвертых, тем, что, проникая в новые отрасли производства, иностранный капи-

тал способствует еще большему закабалению экономики молодых государств, увеличению ее зависимости от мировой системы капиталистического хозяйства, решая тем самым задачи, которые ставит политика неоколониализма.

Данные о суммарных зарубежных инвестициях монополий пока еще не подтверждают «равноправия» обрабатывающей промышленности экономически отсталых стран при размещении новых вложений. Спешком долгие годы приоритет оставался за сырьевыми отраслями. Так, на Африканском континенте в 1963 году 74% капитала монополий США было сконцентрировано в добыче и разведке нефти и других видов минерального сырья и только 12,3% — в обрабатывающей промышленности; две трети частных итальянских инвестиций — в нефтедобычу и нефтепереработку.

Однако если проанализировать отраслевое распределение зарубежных инвестиций в последние годы, то сдвиги, о котором говорилось выше, станут очевидными. Приведенные в таблице 4 данные свидетельствуют не только о значительных вложениях в обрабатывающую промышленность экономически отсталых стран, но и о том, что динамика их роста в целом близка к динамике капитальных затрат в нефтяную промышленность.

Таблица 4

Динамика размещения по отраслям промышленности капитальных затрат американских монополий в странах Латинской Америки, Африки и Азии

	Горная и металлургическая			Нефтяная			Обрабатывающая		
	1961 г., млн. долл.	1961 г. = 100	1961 г. = 100	1961 г., млн. долл.	1961 г. = 100	1961 г. = 100	1961 г., млн. долл.	1961 г. = 100	1961 г. = 100
Латинская Америка	64	100	81,2	267	100	101,8	249	100	112,9
Африка	47	100	74,4	171	100	109,0	10	100	170,0
Азия	менее 0,5	менее 0,5	незначительные вложения	195	100	143,5	114	100	114,0
Всего	112	100	76,0	633	100	116,6	373	100	116,1

* Оценка.

Решая монополистическое капитала на процессы, происходившие в два последних десятилетия в ряде стран Африки, Азии и Латинской Америки, вылился в те новые формы экономической деятельности,

которые позволяют говорить об особой колониальной политике империализма в отношении отсталых в экономическом развитии стран. Конечно, монополии и поныне стремятся к безраздельному господству в

интересующих их сферах народного хозяйства стран этих континентов, уступая свои позиции там, где им не препятствуют.

Гораздо больший интерес представляет другая экономическая форма, явившаяся вынужденным развитием первой и предельный распад колониальной системы империализма, — создание международных монополистических объединений, в которых участвуют монополии нескольких империалистических держав. Совместное участие крупных монополий в эксплуатации природных богатств во многом вызвано расчетом на то, что правительства ряда бывших колоний не решатся вести борьбу против капитала главных империалистических держав. Примером таких объединений может служить одна из нефтедобывающих компаний в Сенегале, созданная до его освобождения, в которой участвуют две французские и две американские компании.

Часто для организации международных компаний на территории колоний, охваченных национально-освободительным движением, привлекался капитал правительств метрополий. По такому пути пошли многие крупнейшие международные монополистические объединения.

Привлечение капитала правительств империалистических держав в международные объединения, монополии исходило из следующих соображений. Во-первых, участие империалистического государства облегчало воздействие на правительство страны, природные богатства которой эксплуатируются. При заключении двусторонних неагрессивных соглашений прямо или косвенно предусматриваются гарантии капиталов такого рода международных компаний. Во-вторых, империалистические государства часто выступали в качестве гаранта кредитов, предоставляемых международным компаниям. В такой роли выступала в свое время Франция при выдаче Международным банком реконструкции и развития в марте 1960 года ссуды в 66 миллионов долларов компании «Миферма» (участвует английский, французский, западногерманский, итальянский и испанский капитал). В-третьих, в компанию привлекался дополнительный капитал, конкуренция которого можно было не опасаться. В-четвертых, империалистическое государство принимало на себя значительную часть финансирования проектов на той стадии, когда их осуществление еще нерентабельно и частные монополии не заинтересованы в за-

моранизации капитала на срок освоения, в течение которого ведутся подготовительные работы, строятся дороги, жидкие посевы и т. д.

Наконец, существует и получающая большое распространение еще одна форма проникновения и закрепления монополий в хозяйстве экономически отсталых стран. Речь идет о предприятиях или объединениях, в которые привлечен национальный, чаще всего государственный капитал. Появление этой формы, не преувеличивая ее опасности для молодых государств, все же нельзя объяснить ничем иным, как ослаблением позиций империализма.

В ряде случаев монополии охотно прибегают к созданию «смешанных» компаний с привлечением национального государственного капитала, с тем чтобы таким образом «откупиться» от правительства, гарантировать тем самым их неоместительство во внутреннем деле компаний или же заручиться поддержкой столь влиятельного партнера в борьбе с конкурентами и в конфликтах с трудящимися. За последние восемь — десять лет появилась масса компаний, в том числе международных, выделяющих небольшое количество акций правительствам стран, богатства которых эксплуатируются. Типичный пример — «Компания Сенегала де фосфат де Танба», контролируемая французским капиталом. Доля правительства Сенегала в акциях этого предприятия составила 4,17%. В начале 1965 года между правительствами Чада и Камеруны и частной франко-немецкой группой был подписан соглашение о создании двух текстильных комплексов на территории каждой из этих стран. Акции обоих предприятий распределены следующим образом: французские интересы — 35%, немецкие — 35, правительства Чада и Камеруны — по 15%.

Идея организации «смешанных» компаний очень популярна в экономически отсталых странах, так как, привлекая иностранный капитал в такой форме, они получают возможность осуществлять проекты создания предприятий ведущих отраслей промышленности. Некоторые страны возмещали принцип организации «смешанных» компаний в основу своей экономической политики. Однако также компании тянут в себе большую опасность для народного хозяйства отсталых в экономическом развитии стран, если контроль над ними находится в руках иностранного капитала.



Все резервы в план

Наша фабрика — одно из старейших текстильных предприятий страны. Она построена почти сто лет назад — в 1869 году. Сейчас в ее цехах установлено 457 предельных машин (150 284 веретена) и 1851 ткацкий автомат. За минувшее семилетие фабрика сделала крупный шаг вперед по пути технического прогресса. Обновлено 1428 единиц технологического оборудования, комплексно модернизировано 7783 единицы. Однако уровень рентабельности предприятия оставался желать лучшего. Из 16 выпускаемых номеров пряжи 10 были убыточными.

Поэтому в преддверии хозяйственной реформы коллектив стал добиваться прибыльности каждого изделия. Подготовка к переходу на новую систему планирования и экономического стимулирования началась сразу после сентябрьского (1965 год) пленума ЦК КПСС. На новую систему фабрика перешла с 1 января 1966 года. Но, еще не зная точную дату перехода, коллектив стал осуществлять мероприятия по внедрению и укреплению хозяйства в цехах, изысканию резервов производства. Работа велась неустанно и конкретно. Приведем только один пример. Выпуск основной пряжи № 54 ежеквартально приносил убыток 52,1 тысячи рублей. Стали анализировать. Оказалось, что себестоимость этой пряжи даже в некоторой другой продукции выше, чем на передовых фабриках страны, а отпускная цена, которая находится в прямой зависимости от качества, ниже. Некоторые специалисты были склонны объяснить это производственными условиями: старому предприятию за новыми не угнаться. В этом есть доля правды. Но главное не «возраст» предприятия, а уровень хозяйствования, стремление коллектива быть в числе передовых.

Для ликвидации убыточности были разработаны организационно-технические ме-

роприятия, осуществление которых сделало бы пряжу все же номером рентабельной. По каждому изделию были разработаны карты ликвидации убыточности. Взяв хотя бы ту же основу № 54. Ее выпускали первым сортом 8,3%, вторым — 60,4, третьим — 29,9 и четвертым — 1,4%, то есть низкого качества. Оказалось возможным выпускать первым сортом 15%, вторым — 70 и третьим — 15%. Убытки за квартал сократились на 8,9 тысячи рублей. Но за счет чего возмещать другие потери? На этот вопрос дал ответ сравнительный анализ экономических показателей у нас и на тех фабриках, где дела шли лучше. Выяснилось, что необходимо применять более дешевые сорта пряжи хлопка. Это сулило еще 35,2 тысячи рублей выигрыша. Наконец, на 8,5 тысячи рублей сократилась стоимость обработки сырья за счет уменьшения брака, отходов, снижения простоев и т. д. В итоге изделие стало прибыльным.

Конкретные меры по совершенствованию технологии и организации труда, экономии сырья, материалов, электроэнергии дали свои плоды. Только за один год сумма накопленных возросла почти на 400 тысяч рублей.

Коллектив предельного производства стал полнее проявлять экономическую инициативу. Ее участники, детально проанализировав положение дел, отметили план действий. Основной упор делался на повышение качества продукции. Было подсчитано, что если все пряжу выбирать первым сортом, то в течение года можно получить дополнительно 800 тысяч рублей прибыли. Но как же этого достичь? Было разработано положение, согласно которому премиальная оплата труда помощников мастеров зависела от качества выпускаемой продукции. В цехах внедряли строгий учет отходов. Раньше руководители цехов не знали, сколько вырабатывается

рваной ленте и ровницы, не принимали мер к разрушению технологической дисциплины. После вмешательства работников-общественников и при их активной помощи был введен надлежащий порядок.

Успехи коллектива в борьбе за достижение рентабельности каждого вида продукции не пропали даром. В первом квартале прошлого года пражка всех номеров стала рентабельной. Особое внимание было уделено усилению хозяйственного расчета.

Этому вопросу была посвящена специальная конференция инженерно-технических работников. На ней мы пришли к выводу, что действующие формы внутриводового хозяйственного расчета на текстильных предприятиях Ивановской области страдают серьезными недостатками, не отрабатывая вопросы материального стимулирования инженерно-технических работников и служащих производства и цехов. Так, заведующий производством получал премию за выполнение плана выработки продукции, если даже ее себестоимость превышала плановую. Не ставилось также обязательным условием для руководителей цехов и выполнения плана по прибыли. Понятно, что такого рода стимулирование не отвечало новым условиям хозяйствования.

Для оперативного руководства всей работой, связанной с подготовкой к переходу на новую систему планирования и экономического стимулирования, была создана общезаводская комиссия под председательством директора фабрики. Подобные комиссии были созданы также по отдельным производствам. Цель их — всестороннее выявление резервов, причем в условиях, когда объем реализации в 1966 году по первоначальному плану сокращался по сравнению с 1965 годом почти на 50 тысяч рублей.

При сокращенном задании (вследствие изменения ассортимента выпускаемого суровья) план по прибыли был увеличен на 380 тысяч рублей. Обеспечить такой рост, разумеется, нелегко. Но коллектив справился с этой задачей. Еще до перехода на новую систему в 1966 году были достигнуты известные успехи. План первого квартала по всем технико-экономическим показателям был выполнен успешно. Но особенно обращают на себя внимание следующие цифры. В первом квартале вышес-

него года производительность труда в пражке выросла на 10,2%, в ткачестве — на 9,2%. Прибыль за первые три месяца пятилетия по сравнению с тем же периодом последнего года семиклети получено на 150 тысяч рублей больше.

Для увеличения объема реализации по каждому цеху, производству и отделу были разработаны организационно-технические мероприятия, выполнение которых обеспечивало пражку реализацию на 764 тысячи рублей. Вклад в решение этой задачи внес каждый цех. Коллектив пражкинского производства предусмотрел дополнительное увеличение выработки пражки на 20 тонн, а разработанные мероприятия по совершенствованию технологии и повышению качества пражки дали еще 277 тысяч рублей сумми реализации. Коллектив ткацкого производства разработал мероприятия по увеличению выработки суровья на 1810 тысяч метров, что увеличило объем реализации на 452 тысячи.

Вот характерный пример, как приводил в действие резервы. В одном из производственных помещений оборудование было расставлено нерационально и занимало слишком большую площадь. Специалисты обратили на это внимание. Часть станков была размещена по новой схеме. На освободившейся площади установили 14 станков «ЛТ-100-5М». На них за год будет выработано полмиллиона метров фланежа. Примечательно, что парк оборудования в зале увеличился, а количество рабочих осталось прежним.

На предприятии было создано пять комиссий из сорока человек, которые проверяли наличие и использование основных фондов и оборотных средств. Выяснилось, что на фабрике имеется на полмиллиона рублей оборудования, которое не нужно и лежит мертвым капиталом. Образование такого «кладов» объясняется тем, что раньше план за него не изымался, излишние основанные фонды никакого влияния на уровень рентабельности не оказывали. Теперь такой «роскоши», а вернее, небрежности в запасах товарно-материальных ценностей допускать нельзя. Всесильный закон их убыточности. Вот почему руководители предприятия срочно приняли меры к реализации ненужных машин, деталей и вспомогательных материалов. Значительная часть их уже продана. Кроме того, пражкишники решили сэкономить 30 тонн хлопка, ткачи — 25 тонн пражки и на 10 ты-

сяч рублей вспомогательных материалов. За счет выполнения этих и некоторых других мероприятий была получена дополнительная прибыль на сумму 377 тысяч рублей, что позволило создать поощрительные фонды.

Сумма премий ИТР в служащих из фонда материального поощрения, включая вознаграждение по итогам года, составляет 106 тысяч рублей, или 31,64% к годовому фонду должностных окладов. На каждого работника за год из поощрительных средств (включая премии рабочим из фонда зарплат) приходится 113 рублей.

Работа по-новому потребовала дальнейшего укрепления технологической и финансовой дисциплины. Нередко случалось, что хороший полуфабрикат оказывался загубленным по вине отдельных работников. Вложенный в него труд многих людей шел на смарку. Но кто же отвечал за приобретенный ущерб?

До перехода на новую систему над эти вопросы не задумывались. Вышел из строя по вине ткачей за месяц полтора берда — расплачивается все производство. Средня со ставок несколько десятков плохо ошмыганных основ — в ответе фабрика в целом.

Совсем по-другому стали рассматривать эти вопросы в цехах и отделах, когда каждый килограмм сырья, каждой детали, каждый рубль оказался на счету. Потребовалось как-то отрегулировать отношения между цехами-смежниками. Так появились договорные обязательства между коллективами цехов.

Работники притовального отдела, например, обязуются бесперебойно снабжать ткацкие цеха основными. Если нарушен график подачи их и доработанные на ткацких станках основы будет нечем заменить, притовальный отдел платит ткачам за простой оборудования.

В такие же условия поставлены и ткачи. Испортил бердо, режмы или ламели — возместит ущерб, приобретенный притовальным отделом. Стался отрыв основы на стане — уплатите за выход пражкишники. Также договорные обязательства не допускают никакой расхлябанности в отношениях между смежниками, укрепляют производственную дисциплину.

В себестоимости пражки и суровья, как известно, довольно значительный процент составляют затраты на подсобно-вспомога-

тельные материалы. Расход последних почти целиком и полностью зависит от налаженности оборудования — помощников мастеров. До последнего времени они не особенно считались, сколько израсходовано материалов — меньше или больше положенного. На их заработок это не влияло. Бригадиры старались выбирать воложнейший лимит гонок, челноков, погонялок и других материалов, хотя порой в этом не было необходимости. Так создавались сверхнормативные запасы материалов, омертвевали значительные средства. Теперь на фабрике утверждено положение, согласно которому помощникам мастера будет выплачиваться 30% стоимости сэкономленных материалов при условии выполнения заданий по количеству и качеству выпускаемой продукции.

В целях усиления материальной заинтересованности руководителей инженерно-технических работников и служащих в выполнении плановых заданий, увеличении прибыли и повышении рентабельности разработано положение о премировании. В соответствии с ним премия руководящих работников устанавливается за выполнение плана реализации в размере 40% должностных окладов, а за каждый процент перевыполнения плана по реализации она увеличивается на 5% (при условии выполнения плана прибыли и омертвевания). Есть и дополнительные условия, при невыполнении которых премия снижается, но не более чем на 50%: для директора, главного инженера и их заместителей, работников планового отдела — выполнение заданий по снижению себестоимости продукции и плана по реализации (в ассортименте и по качеству); для начальника отдела кадров и инструктора — полное обеспечение рабочей силой предприятия; для главного бухгалтер и его заместителей — предоставление отчетности в установленные сроки и обеспечение расчетов с бюджетом и Госбанком; для начальника отдела сбыта — выполнение плана поставок; для начальников и мастеров цехов механизации — за выполнение плана капитального и среднего ремонта средств механизации. Словом, к каждому руководителю предъявляются специфические требования, связанные с четким выполнением заданий на порученном ему участке работы.

Подготовка и переход на новую систему планирования и экономического стимулирования оказали благотворное воздействие на рост всех технико-экономических

показателей. Полугодовой план выпуска продукции перевыполнен на 4,96%. Вся пружина в суровые своевременно реализованы. Затраты на рубль товарной продукции были снижены на 1,53 копейки. Производительность труда превысила плановую на 8,6%. Зарплата каждого рабочего по сравнению с прошлой годовой возросла на 3,8% при экономии по фонду зарплаты на 37,7 тысячи

рублей. Рентабельность предприятия составила 30,8%.

Разумеется, внутренние резервы предприятия далеко не исчерпаны. Но очевидно, что они наископеек и приводятся в действие так интенсивно, как никогда прежде.

Л. Молчанов,
г.д. экономист Фурмановской
продовольственной фабрики № 2

О системе показателей эффективности производственных фондов

Как известно, рентабельность — обобщающий показатель эффективности использования производственных фондов. Однако только на его основе трудно провести всесторонний анализ хозяйственной деятельности предприятия, объединения. Сложность производственного процесса, переплетение множества факторов диктуют необходимость определения эффективности использования основных фондов и оборотных средств с помощью системы показателей. Помимо рентабельности степень использования производственных фондов может быть определена и с помощью таких показателей, как фондотдача, коэффициент общей (абсолютной) эффективности, оборачиваемость оборотных средств. Они широко известны, но механизм их связи друг с другом изучен недостаточно. На наш взгляд, это явилось одной из причин того, что различные показатели эффективности использования фондов в недалеком прошлом противопоставлялись один другому, а главным образом показателю рентабельности. Количественное значение последнего (K_p), как известно, определяется отношением прибыли к стоимости производственных фондов ($П : Ф$), или $(Q - C) : Ф$. Размер прибыли в свою очередь зависит от объема себестоимости (C) и объема реализованной продукции в стоимостном выражении (Q).

Поскольку результаты любых технических, технологических, организационных и прочих мероприятий в конечном счете всегда приводят к изменению себестоимости, количества выпущенной продукции или стоимости производственных фондов, то связь коэффициента рентабельности (K_p)

со всеми другими показателями использования производственных фондов может быть вскрыта путем анализа данной формулы.

Себестоимость продукции, как известно, складывается из материальных затрат (включая и амортизационные отчисления) и заработной платы ($З$). Формула коэффициента рентабельности может быть представлена следующим образом:

$$K_p = \frac{Q - M - З}{Ф}$$

где M — материальные затраты на производство продукции.

Взяв в отдельности, составляющие числителя этой формулы по отношению к знаменателю имеют реальное экономическое содержание. Так, величина $(З : Ф)$ есть не что иное, как фондотдача, численная по стоимости обработки; отношение $(Q : Ф)$ — выпуск валовой продукции на рубль производственных фондов, то есть показатель фондотдачи в широком смысле этого слова. Выражение $(Q - M) : Ф$ принято называть показателем общей (абсолютной) эффективности производственных фондов.

Особенность этого показателя состоит в том, что он учитывает всю вновь созданную стоимость. Величина производственных фондов соизмеряется со стоимостью, созданной приложением и прибавочным трудом, что приводит показатель абсолютной эффективности к большому убедительству и значимости, делает его также структурным элементом показателя рентабельности.

Продолжая преобразования формулы коэффициента рентабельности, можно

вскрыть его связь с коэффициентом экстенсивного и интенсивного использования оборудования, с показателем фондорукоучения труда и т. д. В результате оценка использования производственных фондов будет приведена в систему, включающую три важнейших показателя, — коэффициент рентабельности, коэффициент общей (абсолютной) эффективности, фондотдачу, значение которых позволяет количественно принимать обоснованные решения, сравнивать итоги работы различных предприятий и отраслей промышленности.

Попробуем применить эту систему пока-

зателей к расчетам эффективности использования производственных фондов нефтедобывающей промышленности Башкирии. С 1950 по 1965 год среднегодовой темп роста основных фондов нефтедобывающих предприятий республики составил 11,9%, а валовой продукции — 9,9%. При росте в расчете на одного рабочего на 42,1% производительность труда выросла на 30,7%. Показатели эффективности использования производственных фондов нефтедобывающей промышленности Башкирии приведены в таблице.

Таблица
(в % к 1958 году)

Год	Выпуск валовой продукции на рубль производственных фондов	Прибыль от реализации к производственным фондам	Балловская прибыль к производственным фондам	Чистая продукция к производственным фондам
1959	98,9	93,6	101,6	97,9
1961	97,0	101,1	114,9	103,8
1963	94,5	97,7	88,3	85,1
1965	88,3	66,1	66,1	71,1

При увеличении почти вдвое добычи нефти и газа за эти годы фондотдача снижалась на 11,7 пункта, а коэффициент абсолютной эффективности — на 28,9 пункта, поскольку производственные фонды возросли почти в 2,2 раза. При этом показателе, характеризующий отношение прибыли к стоимости производственных фондов, снижался в большей степени, чем показатель абсолютной эффективности, исчисляемый на базе чистой продукции. Это вызвано неодинаковыми темпами роста прибыли и чистой продукции — соответственно 1,4 и 1,6 раза.

Из таблицы видно, что при снижении фондотдачи за все годы анализируемого периода показатель рентабельности и абсолютной эффективности в 1961 году были выше, чем в 1958 году, а затем снова стали снижаться, причем в разной степени. Возникнет вопрос, по какому показателю лучше всего судить о действительной эффективности производства. Однако, прежде чем дать ответ, необходимо провести анализ структуры издержек производства. Оказывается, материальные затраты в составе валовой продукции в расчете на рубль производственных фондов в 1959 году были на 0,3%, а в 1961 году — на 8,3% меньше, чем в 1958 году. Это пришло к тому, что прибыль и чистая продукция на единицу фондов были несколько выше, чем в 1958

году. Поэтому произошло повышение коэффициента рентабельности и абсолютной эффективности. В последующие годы (1962—1965) при относительно большем росте стоимости производственных фондов и меньших темпах увеличения прибыли и чистой продукции ввиду относительного роста материальных издержек произошло снижение показателей эффективности использования производственных фондов.

Коэффициент рентабельности более точно отражает эффективность использования производственных фондов, поскольку учитывает влияние изменения структуры издержек производства. Это можно продемонстрировать следующим примером. Валовая продукция предприятия за два смежных года составляла 1 миллион и 1,2 миллиона рублей; себестоимость — соответственно 800 тысяч и 900 тысяч; прибыль — 200 тысяч и 300 тысяч; производственные фонды — 500 тысяч и 700 тысяч рублей. Структура выпущенной продукции осталась прежней. Фондотдача (выпуск валовой продукции на рубль производственных фондов) в первом случае будет равна 2, во втором — 1,7 рубля, коэффициент же рентабельности — соответственно 0,40 и 0,43, то есть по сравнению с предшествующим периодом эффективность использования производственных фондов несколько улучшилась. Отсюда вы-

но, что показатели фондостроения, отражая количественную сторону использования фондов, не учитывают изменения издержек производства. Поэтому на основе только одного этого показателя нельзя судить об эффективности работы предприятий.

Как было отмечено, за годы семилетки произошло существенное снижение эффективности использования производственных фондов нефтедобывающей промышленности Башкирии. Это объясняется следующим. В настоящее время ведущие месторождения находятся на таком этапе разработки, когда из года в год снижается естественная производительность скважин, резко увеличивается обводненность нефти. В 1965 году по сравнению с 1958 годом средний дебит скважин по управлению «Туймазин-нефть» снизился на 10,9%, «Ахсаков-нефть» — почти на одну треть, «Арал-нефть» — более чем в полтора раза.

Однако было бы неправильным снижение эффективности использования производственных фондов объяснять только этими факторами. Значительное влияние на динамику эффективности оказали диспропорции в планировании капитальных вложений и материально-технических ресурсов на разработку и обустройство месторождений, главным образом Аралской группы. В результате в течение ряда лет при интенсивном бурении скважин резко отстал ввод объектов законченного заводнения и сбора нефти, что заметно отразилось на общем объеме ее добычи и технико-экономических показателей работы нефтепромысловых управлений (НПУ). Снижение среднего дебита скважин на 50,9% в управлении «Арал-нефть» в основном обусловлено этой диспропорцией.

Опыт свидетельствует, что своевременное обустройство месторождений позволяет осуществлять передовую технологию разработки и резко увеличивать добычу нефти с самого начала их разработки.

Эффективность использования производственных фондов в нефтедобывающей промышленности во многом зависит от условий эксплуатации нефтяных скважин, на долю которых падает свыше 60% основных фондов отрасли. Хотя коэффициент использования фонда скважин (отношение действующего фонда ко всему эксплуатационному) за годы семилетки увеличился с 0,914 до 0,970, тем не менее к началу 1966 года в объединения «Башнефть» бездействовало или находилось в освоении свыше 3% фон-

дов нефтяных скважин. Особенно недопустимы простои новых скважин, связанных с балансом нефтедобывающих предприятий. Между тем в 1965 году продолжительность обустройства скважин на Троицкой площади НПУ «Октябрьскнефть» после времени на эксплуатацию составила 17—112 дней, на северо-западных месторождениях республики — еще больше. Только в НПУ «Арал-нефть» вследствие сверхпланового простоя новых скважин за 1965 год потеряно 300 тысяч тонн нефти.

Анализ баланса времени эксплуатационного фонда скважин показывает увеличение длительности ремонтных работ и простоев по организационным причинам. Так, в 1965 году по сравнению с 1960 годом средний возраст на ремонт возрос с 1,82 до 2,1%, на ликвидацию аварий — с 0,1 до 0,4%. Простой по организационным причинам увеличился с 2,3 до 2,9%. В итоге коэффициент эксплуатации скважин снизился с 0,958 до 0,946. В известной мере это объясняется ростом механизированного фонда скважин, увеличением объема ремонтных работ. Но значительная часть простоев вызвана неадекватной работой различных звеньев промыслового хозяйства (ожидание материалов, рабочей силы, компрессоров, различных агрегатов). Кроме того, возросли затраты времени на смену трубных явсов, ликвидацию обрыва штифта, очистку лифта и т. д.

В связи с этим на первый план выступает проблема улучшения ремонта скважин, особенно в районах, где преобладает механизированная добыча нефти. Она не может быть решена без существенного улучшения материально-технического снабжения. Потребности промыслов Башкирии в таких инструментах, как ключи, элеваторы, лопаточные механизмы, были удовлетворены в 1965 году менее чем на 50%. Увеличение времени работы скважин, сокращение их простоев наряду с интенсификацией процессов добычи нефти являются важнейшими направлениями повышения эффективности использования основных производственных фондов нефтедобывающей промышленности. Эти резервы можно выявить с помощью экономического анализа на основе системы показателей, характеризующих эффективность использования производственного аппарата отрасли.

А. Самгуляни,

зам. сектором Уфимского отделения
экономических исследований АН СССР

Планировать использование водных ресурсов

Управление народным хозяйством на научной основе предполагает необходимость планирования эксплуатации природных ресурсов. Известно, какую громадную роль в развитии народного хозяйства играет вододобывание. Вода является важнейшим компонентом многих технологических процессов. Увеличение потребности в ней вызывает неуклонным ростом производства. Однако источники водоснабжения ограничены, а расход воды на промышленные нужды у нас не контролируется. Между тем без хорошо налаженного учета невозможно решить вопросы водоснабжения из перспективы.

Важнейшими постоянными источниками его являются искусственно сооружаемые моря. В СССР площадь чистых водохранилищ без учета площади озер составляет 40 тысяч квадратных километров, что равно территории Дании или Швейцарии. Для решения проблемы водоснабжения, а в известной степени и глубоководного пути на территории Европейской части СССР потребуются и в дальнейшем создание водохранилищ. Предполагается сооружение Далецкого и Витебского водохранилищ на Западной Двине, Советского, Троицкого — на Немане и т. д.

Искусственно создаваемые моря играют не только возмездную, но и отрицательную роль. Они затопляют значительную территорию земель, используемых для сельскохозяйственного производства (Кременчукское, Каховское и Цимлянское водохранилища затопили площади свыше 7 тысяч квадратных километров); плодами, занятыми селами, городами, а также производственными предприятиями, что влечет за собой переселение в другие места; значительно меняют климат, гидрологический режим рек и морей, что приводит к убыткам в рыбной хозяйстве. Для окончательного решения вопроса о месте строительства крупного водохранилища в каждом отдельном случае необходимы комплексные исследования эффективности намечаемых мероприятий. Такие исследования могут быть проведены только с учетом многовариантных расчетов, чтобы из всего многообразия последних выбрать лучший. Такие расчеты, несомненно, должны проводиться на основе применения математических методов и электронно-вычислительных машин.

Комплексные исследования по использованию водных ресурсов рек на территории Европейской части СССР необходимо проводить в ближайшие годы, так как вопрос о водоснабжении стоит очень остро. Так, данные Института гидроbiology АН УССР свидетельствуют о том, что после 1980 года воды Днепра в отдельные периоды не будут поступать в Черное море ввиду значительного увеличения использования их для народного хозяйства. Поскольку это прежде всего касается участков рек, расположенных ниже Каховского водохранилища, предполагается строительство специальной плотины возле Очакова с целью предотвращения засоления вод в Днепро-Бугском лимане.

Воды рек неразрывно связаны с водами морей. Строительство гидротехнических сооружений, расположенных в низовьях рек, наносит ущерб рыбному хозяйству, поскольку сокращает площади естественных прерастающих. Рыба из морей не может подойти к местам нереста, что снижает воспроизводство рыбных запасов. Так, создание Цимлянского водохранилища, зарегулирование реки Дон неизбежно повлекли за собой уменьшение стока пресных вод в Азовское море, что повлекло засоление этого бассейна и ухудшило условия воспроизводства острозных, судака, тарана. Значительно уменьшился сток и другой важнейшей реки Азовского моря — Кубани. Между тем Азово-Черноморскому бассейну принадлежит исключительная большая роль в удовлетворении потребностей населения в рыбной продукции. На него приходится около 20% общей добычи рыбы и морского зверя. Значительное место бассейна будет занимать по улову рыбы и в текущем пятилетии.

Азовское и Каспийское моря — основные поставщики ценнейших острозных рыб. Совсем недавно промысловая продуктивность Азовского моря составляла 80 килограммов рыбы с гектара, в то время как в Черном — всего 2 килограмма. Однако за последние 15 лет уловы острозных рыб, а также судака, леща, тарана значительно уменьшились. Так, если в Азово-Черноморском бассейне улов острозных в 1952 году составлял 41,8 тысячи центнеров, то в 1965 году — немногим более 8 тысяч центнеров; в 1963 году таранов — в 2 раза, судака — в 1,5, леща — в 4 раза меньше, чем в 1951 году.

Для воспроизводства рыбных запасов единственно разумным было бы увеличение сброса вод в море по Дону и Кубани.

Известно, что с 1929 года уровень Каспийского моря начал резко падать. Это привело к сокращению площади его бассейна на 29 600 квадратных километров. Основной причиной такого явления помимо климатических процессов являлась хозяйственная деятельность человека.

В сложившейся обстановке необходим точный расчет для получения рекомендаций по установлению оптимального уровня моря с точки зрения не только какой-либо одной отрасли, но и всех отраслей народного хозяйства, имеющих отношение к Каспийскому морю.

Например, для добычи нефти и море важно, чтобы уровень его был как можно ниже, ибо повышение последнего вызывает необходимость применения более металлоемких и дорогих конструкций, а для транспортировки понижение уровня водоема нежелательно, так как оно приводит к ежегодным затратам около 50 миллионов рублей на поддержание необходимых глубин в Волге. Практические вопросы повышения уровня Каспия могут решить экономисты, географы, инженеры только путем применения математических методов и электрон-

но-вычислительной техники для подсчета, во что обойдется народному хозяйству каждый возможный вариант решения этой проблемы.

Уже в настоящее время необходимо иметь точные расчеты во природных ресурсах на перспективу, например до 2000 года. Причем все многообразие расчетов по использованию определенного вида природных ресурсов может быть произведено лишь на основе оценок, учитывающих как близкую, так и далекую перспективу развития комплекса отраслей, связанных с использованием природных ресурсов.

До сих пор математические методы и ЭВМ в значительной степени использовались при оперативных расчетах, а также расчетах на перспективу по размещению, концентрации и специализации отдельных предприятий сравнительно немногих отраслей народного хозяйства. Вопросы же перспективного планирования использования природных ресурсов с помощью ЭВМ оставались в стороне. В то же время именно эти вопросы требуют применения новых методов, поскольку только с их помощью можно получить прогноз на далекую перспективу.

А. Паперя (г. Киев)

Научно организовать труд заводских экономистов

Совершенствование плано-экономической работы на предприятиях во многом зависит от правильного использования знаний и опыта заводских экономистов, организации их труда. В условиях новой системы планирования и экономического стимулирования разработка плано-предприятий и детализация их по цехам, участкам, бригадам способствуют мобилизации творческой энергии всего коллектива, позволяют выявлять резервы производства. Расчет и обоснование плановых показателей невозможны без привлечения большого объема разнообразной информации: нормативных затрат на изготовление каждого вида продукции, цен на сырье, покупные изделия, запасные части, комплектующих, пропускной способности

оборудования и др. Поэтому наряду с разработкой плано-экономисты обязаны собирать и систематизировать исходные данные.

Планирование неразрывно связано и с контролем за выполнением производственных программ, с аналитической, методической и организационной работой. Таким образом формируется пять основных комплексных задач плано-экономических служб предприятия: подготовка информации, планирование, контроль и учет, экономический анализ, организационная и методическая работа. Все они тесно переплетаются между собой. Решение каждой из них направлено на создание условий, максимально благоприятствующих повышению эффективности производства.

Однако, имея много общих моментов, отдельные задачи различаются по методам их решения, исходным данным, сложности, частоте возникновения и, что самое главное, по трудоемкости.

Какие же место занимают различные задачи в содержании труда заводских

экономистов? Ответ на этот вопрос дает изучение их фактической загрузки. Такая работа была проведена выборочным способом на ряде лавовских машиностроительных предприятий. В итоге обобщения данных наблюдений были получены следующие результаты (см. таблицу):

Таблица
(в % к итогу)

Виды работ	Удельный вес затрат рабочего времени на выполнение отдельных видов работ
Технико-экономическое планирование . . .	24,3
в том числе:	
разработка проектов текущих и перспективных планов	8,8
составление телефонных планов	3,1
внутризаводское технико-экономическое планирование	12,4
Подготовка нормативной базы	39,3
в том числе:	
расчет отпускных цен	6,4
составление нормативных калькуляций . . .	29,4
разработка внутризаводских ценников . . .	3,5
Учет и контроль	25,2
в том числе:	
оперативный контроль за производственной деятельностью предприятия и его отдельных звеньев	4,2
статистический учет	20,5
расчет экономической эффективности мероприятий по совершенствованию техники и организации производства	0,5
Экономический анализ	3,0
Организационная и методическая работа . .	3,6
Прочие работы	4,6

Приведенные данные свидетельствуют о том, что значительную часть рабочего времени экономисты затрачивают на подготовку нормативной базы, причем наиболее трудоемкими являются разработка нормативных калькуляций, составление отчетности, оценка незавершенного производства. Эти работы сами по себе несложны. Они сводятся в основном к таким простым действиям, как наведение справок, их фиксация, перенос записей из одного документа в другой, размещение их в определенном порядке и т. п. Однако объем их весьма значителен: он пропорционален количеству исходной информации, которое постоянно увеличивается. В то же время экономический анализ, организационная и методическая работа занимают не более

10% рабочего времени. Между тем именно экономический анализ дает возможность выявить причины отклонения от плана, неиспользованные резервы производства, привести их в действие. Но его невозможно осуществить без своевременно полученных и достоверных данных. Низкий удельный вес аналитических работ объясняется не столько недооценкой роли анализа в управлении предприятием, сколько высокой трудоемкостью получения необходимой информации.

Рациональное использование рабочего времени квалифицированных специалистов — одна из центральных проблем научной организации труда. Для того, чтобы деятельность десятков тысяч экономистов предприятий стала более эффективной,

надо коренным образом улучшить ее содержание. Ключ к решению этой задачи — в изменении соотношения между информационными и аналитическими работами в пользу последних, в систематическом осуществлении мероприятий, обеспечивающих снижение трудоемкости информационных и учетных работ.

Наиболее перспективное направление снижения трудоемкости сбора и обработки экономической информации — применение современных вычислительных средств. Они особенно эффективны при выполнении счетных операций, поиске информации, размещенной на перфокартах, перфолентах или магнитных лентах. Так, на Львовском автобусном заводе при номенклатуре изготовляемых и применяемых деталей и узлов в 12 тысяч наименований заводское бюро калкуляций в составе трех человек с помощью счетно-перфорационных машин осуществляет подготовку нормативной базы для технико-экономического планирования. В результате удельный вес работ по подготовке информации уменьшился примерно вдвое. Заводские экономисты получили возможность серьезно заняться налаживанием внутрицехового хозяйства.

Конечно, приобретение и обслуживание счетно-перфорационных и особенно электронно-вычислительных машин требует значительных средств и далеко не каждое предприятие ими располагает. Но для проведения мероприятий по механизации обработки экономической информации вовсе необязательно иметь собственные ЭВМ. Вель вычисления — это только заключительный и относительно непродолжительный этап информационного процесса. Необходимое оборудование может быть временно арендовано. Во Львове, например, такая практика существует. Информационно-вычислительный центр тефозерного завода на договорных началах систематически предоставляет другим предприятиям возможность производить расчеты на машине «Минск-2».

Трудоемкость информационных работ может быть сокращена путем не только механизации вычислений, но и уменьшения их объема в результате совершенствования методики технико-экономического планирования и контроля за выполнением планов. Именно методы, применяемые при решении различных задач управления, определяют необходимость привлечения

того или иного объема информации, от чего при прочих равных условиях зависит трудоемкость руководства производством.

На Львовском заводе автопозутиров контроль за выполнением объемных показателей производственных планов цехов длительное время осуществлялся путем стоимостной оценки всей номенклатуры изготовляемых деталей и узлов. Это отнимало у заводских экономистов много времени, требовало больших усилий. Некоторое время назад такой порядок был изменен. Контроль за выполнением производственных планов стал осуществляться на основе комплектной сдачи продукции. Это новшество позволило сосредоточить внимание экономистов на аналитической работе и в основном свелось к технико-экономическим показателям работы предприятия.

Труд экономистов, как и любой другой труд, плодотворнее в том случае, если специалисты повышают свою квалификацию, приобретают опыт, знания. Обилие чисто технической, счетной работы приводит к декалфикации экономистов, утрате ими ценного опыта и знаний. Между тем, как замечает эксперт анализ структуры рабочего времени экономистов ряда львовских машиностроительных предприятий, удельный вес такого рода работ весьма значителен. В то же время изучение штатных расписаний этих предприятий показало, что только 15–20% общего числа работников планово-экономических служб занимают должности специалистов со средним образованием, а остальные — инженеры-экономисты, старшие инженеры-экономисты, начальники бюро, отделов и их заместители.

Необходимо устранить резкое несоответствие между квалификацией работников экономических служб и характером их работы, обратить особое внимание на исключение неинженерных работ из функций работников, занимающих инженерные должности. Для этого следует увеличить масштабы подготовки техника-экономистов. Их численность на предприятиях должна по крайней мере второе превышать количество инженеров-экономистов данного профиля. Для прогрессивного преобразования содержания труда заводских экономистов нужно располагать соответствующими кадрами, которые должны иметь не только достаточную теоретическую подготовку и практический опыт, но и быть

творческими работниками, инициаторами и проводниками всего нового и передового. Поэтому в числе других мероприятий по научной организации труда работников экономических служб предприятий необходимо отметить углубление профессиональной компетентности их.

Эффективной формой массового приобретения экономистов предприятий к аналитической, творческой работе является привлечение их в институты повышения квалификации. Во Львове такой институт существует более трех лет. На протяжении двухгодичного срока обучения слушатели читают лекции на актуальные экономиче-

ские темы, освещают опыт передовых предприятий. В конце курса каждый из них проводит самостоятельное исследование, связанное с выявлением неиспользованных резервов для совершенствования экономической работы на своем предприятии. За сравнительно небольшой период функционирования этого института в нем уже появились свои квалифицированные специалисты. Научная организация труда экономистов, несомненно, позволит более полно использовать их знания, сделает их работу творческой, плодотворной и эффективной.

М. Минч (г. Львов)

О возмещении износа автомобилей

Одним из нерешенных вопросов экономической и финансово-хозяйственной деятельности автопредприятий является установление порядка и норм амортизационных отчислений на восстановление подлинного состава автомобильного транспорта.

Удельный вес амортизационных отчислений в общей себестоимости автомобильных перевозок значителен: он достигает в отдельных автохозяйствах 13–15%. Размер этих отчислений на капитальный ремонт вложен в прямую зависимость от главного показателя использования и технического состояния автомобилей — общего пробега и нечислится в процентах к их первоначальной (балансовой) стоимости. Трудно найти возражения против такого порядка: он обеспечивает достаточную сумму средств на капитальный ремонт на все время работы автомобиля. Практические затруднения в этом вопросе у автохозяйств также не возникают, ибо данные нормы действительно исходят из технических и конструктивных характеристик автомобилей различных марок, ходимости и надежности основных агрегатов.

Иное дело с нормами амортизационных отчислений на полное восстановление подлинного состава автомобильного транспорта: они устанавливаются в процентном отношении к балансовой стоимости автомобилей в расчете на год. Тем самым заранее предопределен срок пребывания автомобилей в хозяйстве независимо от степени

их эксплуатации и общего пробега. Между тем интенсивность использования подлинного состава различна у разных автохозяйств, неодинакова и смешность их работы. Нельзя сравнить, например, срок службы легкового таксомотора с 2- или 2,5-сменным режимом работы и легтового автомобиля той же марки, используемого для обслуживания предприятий и организаций. Неодинаков срок службы автомобилей в сельских и городских хозяйствах.

Применение норм амортизационных отчислений на восстановление автомобилей, не учитывающих их смешности работы, их общего пробега, приводит к нежелательным последствиям. Так, при интенсивном использовании автомобилей выполняют амортизационный пробег и полностью изнашиваются значительно раньше того срока, в течение которого амортизация на восстановление будет начислена в размере их первоначальной стоимости.

До 1966 года в таких случаях не разрешалось списывать автомобиль с баланса, они находились в бездействии в автохозяйствах до тех пор, пока амортизационные отчисления на восстановление не начислялись в полной сумме. Но поскольку данные автомобили не принимали участия в выполнении плана перевозок, суммы амортизации на их восстановление относились на себестоимость перевозок, произведенных другими автомобилями. С таким порядком согласиться нельзя.

С начала текущего года руководители автохозяйств получили право списывать автомобили, выполнившие амортизационный пробег и пришедшие в негодность. Однако использовать это право оказалось не так просто. По действующему порядку немортизируемая часть основных средств списывается на убытки предприятия. Но можно ли увеличивать убытки на такую внушительную сумму, как половина первоначальной стоимости автобуса? К тому же подобная операция не предусмотрена в финансовых планах автохозяйств. Числить же на балансе бездействующие автомобили и начислять амортизацию на их восстановление, относить ее на себестоимость перевозок, которых данным автомобилем уже не выполняет, еще более нецелесообразно. Не следует забывать, что суммы амортизационных отчислений на восстановление автомобилей планируются только для работающих автомобилей и эти расходы тоже оказываются сверхплановыми.

Очевидно, что ни один из указанных методов списания немортизированной части стоимости автомобилей на полное восстановление неприемлем ни при действующем, ни тем более при новом порядке планирования и экономического стимулирования. Нельзя сбрасывать со счета то немаловажное обстоятельство, что на автомобильном транспорте себестоимость перевозок оказывает определяющее влияние на размер прибыли.

Неосомненно, что порядок и нормы амортизационных отчислений на восстановление подвижного состава автомобильного транспорта необходимо пересмотреть. Эти нормы следует поставить в прямую зависимость от общего пробега автомобилей. Так, если принять, что первоначальная стоимость автобуса ЛАЗ 7550 рублей, его амортизационный пробег — 510 тысяч километров, то норма амортизация на восстановление должна составить $7550 : 510 = 14$ руб. 80 коп. на тысячу километров

общего пробега, или примерно 0,2% первоначальной стоимости автобуса. Аналогично норма амортизации на восстановление легкового таксомотора составит 0,36% его балансовой стоимости.

Предлагаемый метод расчета устранит несоответствие между действующими нормами амортизационных отчислений на восстановление автомобилей и нормами амортизационных пробегов, обеспечит начисление амортизации на восстановление в сумме первоначальной стоимости автомобиля к моменту выхода его из строя действующих, отпадет необходимость списания немортизированной части стоимости изношенных автомобилей. Наличие последней будет сигналом недостатков в техническом содержании и обслуживании парка, нарушении права использования автомобилей. Устранится ничем не оправданное влияние немортизированной части на себестоимость перевозок и прибыль автохозяйств, волякая стоимость амортизации на восстановление будет равномерно списываться пропорционально фактическому использованию автомобилей и только за период их работы на линии. Кроме того, предлагаемый порядок начисления амортизации весьма прост.

Что же касается различий в условиях эксплуатации автомобилей по зонам страны, то их влияние уже учтено при установлении норм амортизационных пробегов; норма амортизация на восстановление подвижного состава автомобильного транспорта по этому признаку дифференцироваться не должна.

Незамедлительно и обоснованное решение вопроса об изменении норм амортизационных отчислений на восстановление автомобилей окажет реальную помощь в борьбе за дальнейшее снижение себестоимости и повышение рентабельности использования автомобильного парка.

Н. Лапшин,
зам. финансового отдела Воронежского
автоуправления

Совещание по проблемам хозрасчета

20—21 сентября 1966 года на Коломенском заводе «Текстальмаш» Министерства машиностроения для легкой и пищевой промышленности и бытовых приборов СССР была проведена конференция по вопросам организации и совершенствования интразаводского хозрасчета на предприятии, переведенных на новую систему планирования и экономического стимулирования. В ней приняли участие работники министерства, директора, главные экономисты и начальники плановых отделов предприятий, руководители экономических лабораторий заводов других ведомств, представители Государственного комитета Совета Министров СССР по вопросам труда и заработной платы, научные работники.

Цель конференции — проанализировать и обобщить опыт внедрения хозрасчета на предприятиях, работающих по новой системе и готовящихся к переходу, довести его до тех заводов, которые будут переведены на новые условия хозяйствования в 1967 году.

В связи с этим, отметил в своем выступлении зам. нач. планово-экономического управления министерства Л. М. Меероня, на предприятии благоприятнее были разосланы своего рода опросные листы, в которых следовало указать, какая конкретная работа проводится на данном заводе в части совершенствования хозяйственного расчета в основных и вспомогательных производствах. Большинство предприятий прислало обстоятельные ответы, объективно характеризующие состояние хозрасчета, с конкретными предложениями и рекомендациями по его совершенствованию, обоснованными претензиями к министерству по вопросам обеспечения кадрами эконо-

мистов, научно-исследовательской техникой, методической работы и т. д.

Однако были ответы, смысл которых сводился к тому, что отдельные предприятия по сути дела не приступают к организации и внедрению действенного хозрасчета и ждут на этот счет соответствующих указаний министерства.

Спрашивается, какие еще нужны дополнительные «указания», если, согласно Положению о социалистическом государственном производственном предприятии (пункт 23), вступившему в силу 4 октября 1965 года, производственно-хозяйственная деятельность цехов, участков, отделений и других его звеньев должна быть основана на внутреннем хозяйственном расчете. На сентябрьском (1965 года) пленуме ЦК КПСС отмечалось, что независимо от срока перевода предприятий на новую систему планирования и экономического стимулирования следует уже сейчас начать необходимую для этого подготавливающую работу, осуществлять мероприятия по внедрению и укреплению хозрасчета отдельных их подразделений. Поэтому жалеть каких-то особых указаний о необходимости внедрения действенного хозрасчета — значит расписаться в незнание экономической политики партии на современном этапе коммунистического строительства. Именно так участники конференции охарактеризовали подобную практику пассивного ожидания указаний, свидетельствующую о слабости экономической работы на некоторых предприятиях.

Как известно, внедрение полного хозрасчета требует от каждого предприятия оперативного соизмерения затрат на производство с его результатами, возмещения

выручкой от реализации продукции и учетом всех его расходов, рентабельной работы. Этого можно достичь в том случае, если все без исключения подразделения предприятия будут заинтересованы в повышении эффективности производства, в достижении наилучших результатов с минимальными издержками. Но, как отмечалось в выступлениях и докладах участников конференции, пути достижения этой цели, видимо, не могут быть одинаковыми для предприятий различного типа. То, что приемлемо на заводах массового и крупносерийного производства, вряд ли следует использовать при индивидуальном и мелкосерийном производстве. Организация хозяйства на предприятиях с предметно-замкнутиными цехами, выпускающими конечную продукцию, должна быть несколько иной, чем на тех, где изделие проходит последовательные стадии обработки.

В новых условиях, когда установлены новые критерии эффективности работы предприятия, должны быть внедрены и соответствующие показатели оценки деятельности всех его подразделений. Разработка, обоснование, их взаимосвязь с соответствующими заводскими параметрами — главная трудность при внедрении хозяйства.

Опыт работы предприятий, перешедших на новую систему, показывает, что в определении круга показателей хозяйственных цехов намечались две тенденции. Первая исходит из необходимости установления им только основных показателей (поменклатура, или объем реализации, прибыль, плата за фонды, фонд заработной платы), вторая предполагает доведение до цехов сравнительно большого числа показателей в дополнение к перечисленным (рентабельность, товарная продукция, численность работающих и др.). Участники конференции — тов. Алдошин (подольский механический завод имени М. И. Калинина), тов. Вьюжков (Новосибирский машиностроительный завод имени В. Л. Ленин) и некоторые другие в своих выступлениях отметили, что крупным цехам, где насчитывается тысячи и больше человек промышленно-производственного персонала, следует предоставлять большую самостоятельность в работе, а оценка деятельности таких цехов не должна отрываться от оценки работы предприятия в целом. Изготовленная ими в соответствии с планом по номенклатуре продукция передается смеж-

ным цехам и считается реализованной. Сверхплановую продукцию цех-изготовитель не может сдать цеху-потребителю без разрешения последнего и без ведома производственного отдела завода. Тем самым не допускаются превышение норматива незавершенного производства. Плату за фонды крупным подразделениям завода, видимо, следует устанавливать в таком же размере, как и заводу в целом. Дифференциация ее по отдельным производствам только усложнит организацию внутризаводского хозяйства.

Между участниками конференции разгорелась дискуссия о целесообразности установления цехам показателя «себестоимости продукции». Некоторые экономисты (тов. Денисова — нач. планово-экономического отдела Перовского машиностроительного завода, А. Соинский — нач. отдела научно-исследовательского экономического института имени Серго Орджоникидзе) считают, что его следует планировать по крайней мере заготовительным цехам, поскольку от них во многом зависит равноценное использование сырья, металла. Что касается других цехов (механических, сборочных), то, по мнению многих участников, устанавливать им показатель себестоимости изделий, узлов нецелесообразно, так как он не отражает степени использования основных фондов и оборотных средств. При таком рациональном расходе материалов на единицу продукции в цехах могут простоять станки, на складах находиться большие запасы сырья, полуфабрикатов. Поэтому в современных условиях хозяйствования до цехов желательно доводить показатель, прибыли (рентабельности), из чего вытекает необходимость внедрения внутризаводских цен.

Вопрос о критериях образования и использования их чрезвычайно сложный и должен решаться применительно к условиям каждого предприятия в зависимости от того, следует ли стимулировать снижение трудоемкости или материальности продукции, какие показатели доведены до цехов. (Эта проблема подробно освещается на страницах нашего журнала — см., например, статьи А. Бруско, С. Небина в № 8 с. г., Р. Колесова в № 9, И. Вилкова, В. Гальперина в № 10 с. г., Р. Коренченко в этом номере).

В выступлениях главного экономиста колхозно-механического завода «Текстильмаш» Г. М. Ко-

нера было справедливо отмечено, что при формировании внутризаводских цен в них следует закладывать достаточный уровень рентабельности, приближающийся к общезаводскому. В противном случае незначительное перемещение цехом плана по прибыли (в абсолютном выражении) влечет за собой резкое его перемещение в процентах. В результате «обесценивается» процент выполнения плана по прибыли, а соответствующие показатели по цеху и заводу становятся несоизмеримыми.

На конференции отмечалось, что перевода на хозрасчет вспомогательных цехов не менее важен, чем основных, причем в зависимости от характера вспомогательных работ в них можно внедрить различные системы хозрасчетных отношений.

Хозрасчет в крупных вспомогательных цехах, например в инструментальных, вряд ли может существенно отличаться от хозрасчета в основных, в частности в механических цехах. Для некоторых вспомогательных производств, например паросилового хозяйства, нет нужды устанавливать показатели, стимулирующий рост объема услуг. Им достаточно установить фонд заработной платы, себестоимость единицы продукции (тонны пара, кубометра сжатого воздуха в т. и.), план по номенклатуре услуг. Основные цехи могут рассматриваться с такого рода вспомогательными производствами на основе ценников.

Ремонтные цехи могут внедрять хозрасчет на основе определения нормативной стоимости единицы сложности ремонта оборудования и тарифа за оказание услуг по текущему ремонту. Так, на Перовском машиностроительном заводе установлен тариф, по которому основные цехи расматриваются с ремонтным за вывоз слесаря, наладчика. Величина тарифа — 1,5 рубля за час. Если брать изначальную основных цехов жаловались на нехватку ремонтного персонала, то после перевода ремонтной службы на хозрасчет слесарям пришлось дать дополнительную работу (выполнять заявки), чтобы не допустить их простоя.

Третий вариант системы хозяйства вспомогательных цехов может быть внедрен в тех из них, которые выполняют отдельные технологические операции по обработке изделия вслед за основными цехами. На-

пример, термический цех выполняет одну технологическую операцию — закалку детали. Но поскольку их номенклатура велика и часто меняется, то разработка ценника на услуги крайне затруднена. Поэтому термический цех как бы прикрепляется к тем из основных, чьи детали идут на закалку, а затем на сборку. Работники термических цехов премируются из фонда материального поощрения в том случае, если обслуживаемые ими цехи выполняют задание по выпуску продукции (товарной, в корм-час, в нормативной зарплате). Таким образом, материальное поощрение рабочих вспомогательных цехов увязано с результатами работы завода в целом. На одном из предприятий, где внедрены такого рода взаимоотношения, брак от термической обработки в 2 раза, а качество продукции повысилось.

На конференции отмечалось, что на многих предприятиях слабо внедряются элементы хозрасчета на отдельных участках производства, например на автоматических линиях. В связи с этим, несомненно, заслуживает внимания опыт Московского огнестойко-платинового завода, где до каждого участка автоматических линий доведены плановые нормы затрат полуфабрикатов, инструментов, вспомогательных материалов, записных частей на единицу изделия, фонд заработной платы, номенклатура продукции. Такие показатели, как прибыль, рентабельность, а также фонд материального поощрения, не планируются, однако часть заработка выплачивается в виде премий. Система участкового хозрасчета доказала свою эффективность. Если до перевода на хозрасчет на всех участках имело место превышение норм расхода сырья, материалов, фонда заработной платы, то в настоящее время достигнута экономия по всем этим статьям.

Конференция рассмотрела и такие вопросы, как совершенствование оргтехники, стимулирование рабочих из фонда материального поощрения, экономическая учеба кадров, повышение ритмичности работы, и некоторые другие. Поэтому заводам, которые только приступили к организации хозрасчета, и тем, которые совершенствуют его, участие в ней принесло большую пользу.

Издательство «Экономика» — плановым работникам

В плане работы издательства «Экономика» на 1967 год особое место занимает подготовка и выпуск литературы, посвященной пятидесятилетию Советской власти. К ней относится и монография «Экономическое планирование в СССР», 25 л. (№ 60). Этот труд, в котором рассматриваются развитие теории и практики планирования народного хозяйства СССР, подготовлен коллективом научных сотрудников НИИ при Госплане СССР.

Объективные основы планирования, его методология и организация, планирование темпов и пропорций, балансовые построения в планировании, разработка плана и эффективность капитальных вложений, общественное разделение труда, размещение производства и составление планов в отраслевом и территориальном разрезе, развитие экономики и планирование технического прогресса — вот далеко не полный перечень тех проблем, изложению которых посвящена книга.

Перспективы развития экономики СССР и союзных республик — другая важная проблема, которая найдет освещение во многих подготовляемых к изданию книгах. Так, анализ плана развития народного хозяйства на 1966—1970 годы содержится в монографии «Советская экономика на новом этапе», 20 л. (№ 7). Автор ее — работники Госплана СССР и научно-исследовательских институтов. Главное внимание в книге уделено прогнозам народного хозяйства в период текущей пятилетки, использованию производственных и трудовых ресурсов, повышению технического уровня производства. В ряде разделов освещаются социальные проблемы пятилетки и вопросы совершенствования планирования в условиях широкого применения экономических методов управления народным хозяйством.

Экономика и планирование народного хозяйства в союзных республиках посвящена серия брошюр «Союзные республики в новой пятилетке (1966—1970 гг.)». Экономические связи народного хозяйства страны и каждой союзной республики, задачи, которые надлежит решать республикам в наступающем пятилетке, пути их решения,

перспективные проблемы развития хозяйства республик — вот круг вопросов, которые будут рассмотрены в этих брошюрах.

Решающим условием осуществления пятилетнего плана является внедрение в народное хозяйство решений сентябрьского (1965 год) Пленума и XXIII съезда КПСС. Новая экономическая реформа набирает силу. Вместе с тем реформа ставит и ряд проблем, решение которых будет способствовать успешному переходу промышленности и других отраслей на новые условия труда, дальнейшему совершенствованию методологии планирования народного хозяйства. С попытками решения многих из этих проблем можно будет ознакомиться в книгах, которые издательство предлагает публиковать в будущем году.

Одной из важнейших проблем — повышение экономической эффективности общественного производства посвящена книга В. О. Черникова «Эффективность социального производства», 15 л. (№ 59). Автор анализирует пути и средства решения этой проблемы. Читатель познакомится с вопросами определения общественно необходимых затрат и цен, выбора критериев эффективности и оптимальности планирования показателей, специализации производства, взаимозаменяемости и качества продукции и др. Особый раздел посвящен оптимизации плана развития народного хозяйства, отраслей, предприятий.

Книга может рассматриваться как специальный курс по проблемам повышения эффективности производства, как практическое пособие. Она будет полезна не только экономистам и плановикам, но и партийно-хозяйственному активу, научным работникам, преподавателям в студентам.

Проблема эффективности предполагает сравнение затрат и результатов: в этом суть хозрасчета, хозрасчетного планирования. В книге В. В. Новожилова «Проблемы измерения затрат и результатов при оптимальном планировании», 20 л. (№ 54) раскрывается содержание экономического сравнения затрат и результатов, эффективности затрат, рентабельности производства. Автор рассматривает вопросы, имеющие первостепенное значение для нашей экономики.

Среди них: способы нахождения максимума эффекта капитальных вложений, принципы измерения затрат, формы максимизации темпа роста производительности труда, методы определения оптимальных сроков службы техники, модель планового ценообразования.

Работа В. В. Новожилова будет с интересом встречена учеными-экономистами, плановыми и хозяйственными работниками, преподавателями, студентами экономических вузов.

Решающим условием повышения эффективности общественного производства является оптимизация планирования. Оптимизация отраслевого планирования — ключ к решению многих важных задач хозяйственной реформы. Как планировать развитие отраслей, размещение и специализацию ее предприятий, чтобы получить желаемые результаты с минимумом затрат, — этому посвящена книга И. Г. Звельского «Оптимизация отраслевого планирования», 16 л. (№ 53). Особое внимание автор уделяет изложению экономико-математических методов оптимального отраслевого планирования, знание которых является необходимым для высококавалифицированного экономиста-плановика.

Книга рассчитана на работников плановых органов, проектных и научно-исследовательских организаций, преподавателей, аспирантов и студентов экономических и инженерно-экономических вузов.

Решения задачи оптимизации планирования излагаются и в книге С. С. Шаталина «Пропорциональность общественного производства», 10 л. (№ 47), предначиненной для экономистов, плановиков и научных работников.

Оптимизация отраслевого планирования, посвященную роли и значения территориального планирования посвящена книга А. И. Вединова «Размещение производственных сил СССР», 15 л. (№ 51). В работе излагаются проблемы и закономерности размещения социалистического производства, анализируются вопросы размещения населения, экономической эффективности новых производственных баз электроэнергетики, жем, показано развитие единой транспортной системы страны и производственно-территориальных связей. Важное место в книге занимают вопросы формирования промышленных узлов, территориальной специализации и комплексного развития экономических районов СССР, а также

вопросы методологии территориального планирования.

Экономисты, работники плановых органов, преподаватели экономических дисциплин и географы, пропагандисты изддут в этой книге много полезного.

В работе Э. Ф. Баранова «Межотраслевые модели в территориальном планировании» рассматривается построение межотраслевых моделей экономических районов и методов плановых расчетов на их основе. Система расчетов по моделям опирается на новые принципы увязки отраслевого и территориального аспектов планирования. В книге обобщается опыт разработки отчетных и плановых межотраслевых балансов по некоторым экономическим районам СССР. Особое место уделяется методам построения динамической модели экономического района, ее роли в перспективном планировании, а также проблеме увязки показателей межотраслевых моделей с общими народнохозяйственными пропорциями. Рассмотрены также принципы формирования межрайонных моделей.

Книга рассчитана на работников плановых органов, научно-исследовательских институтов, экономистов, занимающихся проблемами территориального планирования.

В работе «Планирование заделов в промышленном строительстве», 10 л. (№ 55), написанной коллективом сотрудников ЦЭИИИ при Госплане РСФСР, конкретно решается проблема оптимизации планирования в промышленном строительстве. Показано значение снижения объема незавершенного строительства и строительного задела в повышении эффективности использования капитальных вложений и обеспечении планомерного воспроизводства основных фондов. Определяются факторы, влияющие на величину задела, ставятся вопросы экономической оценки размеров незавершенного строительства и оптимальных размеров строительного задела, предлагаются методы расчета и планирования заделов в строительстве отдельных объектов и пусковых комплексов, а также сводных заделов по мощности, капитальным вложениям и строительно-монтажным работам в отрасловом разрезе.

Книга может служить методическим пособием для укрупненных расчетов заделов при перспективном планировании капитальных вложений.

Оптимизация планирования предполагает глубокое знание математического аппарата

Внедряя математических методов в экономику посвящены книге И. Я. Бармана «Оптимальное программирование», 30 л. (№ 59), которая рекомендуется читателям как учебное пособие, а также Л. Л. Терехова «Объективно обусловленные оценки в оптимальном плане», 7 л. (№ 58). Автор раскрывает экономическое содержание этих оценок, показывает возможность их применения при решении и анализе задач оптимального планирования. Л. Л. Терехов критически рассматривает существующие точки зрения на роль объективно обусловленных оценок в социалистической экономике и выдвигает ряд оригинальных положений, связанных, в частности, с использованием этих оценок в ценообразовании. В брошюре акад. Л. В. Канторовича «Проблемы разработки оптимального плана», 6 л. (№ 61), которая входит в серию «Обсуждаем проблемы совершенствования планирования», будут показаны реальные возможности и основные способы использования методов оптимального планирования.

Повышение эффективности общественного производства создает условия для роста жизненного уровня населения. Поэтому совершенствование планирования в этой области — важная народнохозяйственная задача. Обоснование нормативов, необходимых при планировании повышения жизненного уровня, содержится в работе В. Я. Райшца «Нормативные методы планирования уровня жизни». В книге, в частности, рассматриваются способы разработки наиболее важных из этих нормативов: норм питания населения и рациональных потребительских бюджетов семей.

Работа М. Г. Розе и М. Б. Россинского «Планирование и экономика бытового обслуживания населения» является вторым, переработанным и дополненным изданием этой брошюры. Учитывая пожелания чита-

телей, авторы подробнее рассматривают пути улучшения бытового обслуживания трудящихся, особенности, структуру и перспективы развития важнейших видов бытовых услуг. Основная часть работы посвящается вопросам совершенствования экономических показателей работы предприятий бытового обслуживания, методологии планирования и оценки результатов их деятельности, стимулирования расширения, улучшения качества и удешевления бытовых услуг, а также методов ликвидации убыточности и повышения рентабельности предприятий службы быта.

В 1967 году издательство предполагает опубликовать серию брошюр (10 выпусков) «Новые условия хозяйствования и ценообразование». В них будут изложены общие принципы и особенности ценообразования, методология разработки оптовых цен на продукцию промышленности, розничных цен на товары народного потребления, цен в тарифов на бытовые коммунальные услуги, торговых скидок и наценок снабженческо-сбытовых организаций, при этом особое внимание уделяется задачам и основным направлениям совершенствования ценообразования в условиях новых методов хозяйствования.

Будет издан и «Календарь хозяйственников на 1968 год» (№ 63). В нем даются консультации руководителям предприятий и хозяйственных органов по проведению отдельных этапов работ и их организации, помещаются юридические рекомендации. На страницах календаря сообщается о датах важнейших событий, приводятся краткие сведения из экономической теории, материалы о новостях науки и техники и др. Календарь красочно оформлен и иллюстрирован.

В. Астахов

**ВНИМАНИЮ ПРОПАГАНДИСТОВ, ЛЕКТОРОВ, ЗАВЕДУЮЩИХ
БИБЛИОТЕКАМИ И ВСЕХ ИНТЕРЕСУЮЩИХСЯ
МЕЖДУНАРОДНЫМИ ВОПРОСАМИ**

Продолжается подписка

**на еженедельный внешнеполитический
журнал «Новое время»
на 1967 год**

Журнал освещает внешнюю политику Советского Союза и зарубежных государств, важнейшие международные события, деятельность международных организаций, жизнь народов разных стран. Много места на страницах журнала уделяется экономическим реформам в социалистических странах, рабочему движению за рубежом. На страницах журнала публикуются интересные данные о росте забастовочного движения, условиях труда и заработной платы, цифры роста безработицы в странах капитала.

В журнале печатаются статьи, политические комментарии и заметки, экономические и военные обзоры, очерки, путевые впечатления, фельетоны, биографии политических деятелей, рецензии на новые книги. В приложениях к журналу публикуются важнейшие внешнеполитические документы.

В 1967 году годовые подписчики получают в качестве бесплатных приложений очередной Атлас «Нового времени», второе, дополнительное издание многокрасочного плаката «Государственные флаги стран мира».

«Новое время» выходит на русском, английском, французском, немецком, испанском, польском и чешском языках.

Подписка на любое издание журнала принимается без ограничений всеми отделениями «Союзпечати», конторами и отделениями связи, общественными распространителями печати, организаторами подписки в воинских частях и учебных заведениях.

Подписная цена на год — 6 руб. 60 коп., на 6 мес. — 3 руб. 30 коп.

- 1 В. Митрофанов — Экономическая реформа на транспорте
 13 В. Боев — Закупочные цены и рентабельность колхозного производства
 20 Р. Меркин — Нормативное обоснование отраслевых планов капитального строительства
 27 К. Бакиев — Экономические стимулы и технический прогресс

**НОВАЯ СИСТЕМА ПЛАНИРОВАНИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО
 СТИМУЛИРОВАНИЯ**

- 33 Вс. Ситнин — Плата за фонды и экономические стимулы
 39 Р. Коренченко — Внутривзаводские цены — важное условие цехового хозрасчета
 44 В. Ляпин — Хозрасчет — в научно-исследовательские организации

**В ПОМОЩЬ ИЗУЧАЮЩИМ ВОПРОСЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ
 ПЛАНИРОВАНИЯ**

- 50 М. Бреев — К вопросу о теоретических основах новой системы планирования

ЭКОНОМИКА КАПИТАЛИСТИЧЕСКИХ СТРАН

- 59 Л. Альтер — Экономическое программирование в капиталистических странах
 70 В. Панов — Иностраный частный капитал в развивающихся странах

ЗАМЕТКИ ЭКОНОМИСТА

- 77 Л. Молчанов — Все резервы в план
 80 А. Самигуллин — О системе показателей эффективности производственных фондов
 83 А. Пацера — Планировать использование водных ресурсов
 84 М. Минц — Научно организовать труд заводских экономистов
 87 И. Лапшин — О возмещении износа автомобилей

ИНФОРМАЦИЯ

- 89 Совещание по проблемам хозрасчета
 92 В. Астахов — Издательство «Экономика» — плановым работникам

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

Адрес редакции: Москва, Центр, ул. Горького, 5/6, тел. Б 9-72-82

A00368

Формат бумаги 70×108¹/₁₆=3 бум. л.

Тираж 35 900 экз.

Подписано к печати 17/X—1966 г.

Печ. л. 6

Цена 30 коп.

Заказ 522

Московская типография № 13 Главполиграфпрома Комитета по печати при Совете Министров СССР. Москва, ул. Баумана, Денисовский пер., д. 20.